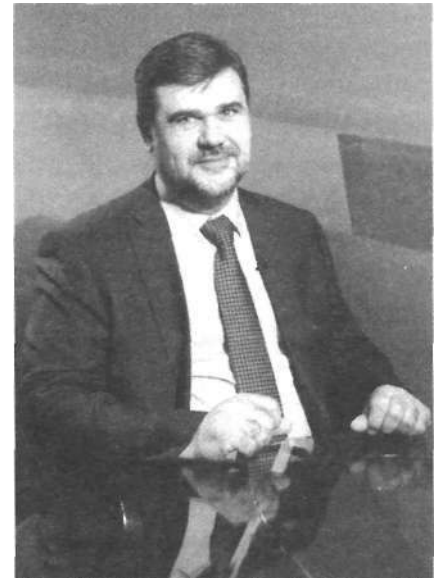


У страхования всегда есть альтернатива

Беседа с руководителем Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве РФ проф. **А.А. Цыгановым**, доктором экономических наук

Сегодня, в условиях прогрессирующей цифровизации страхового дела и финансовой сферы в целом, как никогда востребованы новые страховые знания. «Влияние цифры» на поведение страхователя и страховщика в полной мере еще не раскрыто. Страховые фонды формируются и существуют со времен Древнего мира и Рима. А.А. Цыганов полагает, что цифровизация им не грозит. Последняя всего-навсего инструмент, используемый, в частности, для оптимизации численности работников страховой организации, сокращения дешевого труда, который, увы, не особенно и ценится.



Вопрос. Начнем с самого главного: как определить ключевые принципы и смысл страхования?

Ответ. Чтобы дать ответ на этот глубинный и, что называется, философский вопрос, обратимся к результатам опроса не экспертов, а обычных людей, потребителей. 30% опрошенных находят этот смысл в том, чтобы создать у застрахованных чувство психологической защищенности. Впрочем, набирает популярность (соответствующая доля голосов за последние годы поднялась с 36 до 46%) другой вариант ответа: страхование - это экономически

обоснованный метод борьбы с опасностями. Люди пришли к осознанию и оценке этого факта. Важно отметить, что доля скептиков, считающих, что страхование - пустая трата денег, снизилась с 31 до 23%.

Вопрос. Одно дело признавать и понимать ценность страховой защиты, другое - проявлять готовность и обладать способностью оплачивать страховой полис.

Ответ. Возьмем такой представительный во всех смыслах сегмент, как автовладельцы. Здесь даже нельзя утверждать, что каждый десятый приоб-

ретает полис автокаско: из 50 млн авто застраховано по этому виду только около 4 млн.

Если страховщики где-то недорабатывают, устанавливают завышенную цену полиса или заключение договора страхования затруднено, то обязательно появляется альтернатива страхованию. Именно так (как альтернативу страхованию) охарактеризовал бы прикрепление к поликлиникам, которое преследует ту же цель, что и медицинское страхование. Еще один пример - формирование групп в социальных сетях, предлагающих страхование домашних животных; по сути, это не что иное, как взаимное страхова-

ние. Здесь просматривается и тема сетевого страхования, которое можно трактовать как новое проявление страховой защиты, новый способ ее организации, что расширяет само понятие страховой защиты.

Вопрос. Защищаться приходится и от страховых мошенников. Многие страховщики и практики страхового дела считают страховое мошенничество чуть ли не главной бедой.

Ответ. Борьбаться с этим явлением следовало бы так, чтобы от чрезмерной бдительности и подозрительности страховщиков (и соответствующих подразделений страховых компаний) не страдали добросовестные страхователи, которые составляют явное большинство. Что касается деятельности автоюристов¹, часто упоминаемых в этой связи, то мне уже приходилось обращать внимание на то, что многие из них переключились в последнее время на защиту прав дольщиков.

Вопрос. В страховании можно выделить два сегмента: массовый и корпоративный. Есть ли примеры того, чтобы корпорации (как акционеры) помогали бы страховщикам удержаться на плаву, когда дело доходит до критической черты с точки зрения платежеспособности?

Ответ. В текущих условиях страхование физических лиц оказывается в каких-то отношениях более устойчивым бизнесом, чем страхование корпоративных рисков. Последнее зависит от воли и настроения собственника бизнеса и наличия команды специалистов; меняет решение собственник, уходит команда - исчезает и страхование. В страховании населения, где клиентская база насчитывает сотни тысяч или даже миллионы, такого не наблюдается.

Вопрос. Можно ли говорить, что у информационного общества меняется отношение к страхованию, у которого такие глубокие исторические корни?

¹ О роли автоюристов как катализаторов рынка ОСАГО. См. Финансы. 2016. №9.

Ответ. Во многом - да. Это не означает, что исчезают старые страховые интересы, связанные с жизнью, здоровьем, имуществом и ответственностью; они дополняются новыми, ассоциируемыми с информацией, ее хранением и использованием. Изменения касаются прежде всего потенциальной информированности страхователей, которые сегодня в состоянии быстро найти интересующую их информацию и на ее основе принять рациональное решение. Отсюда и растущие требования к сайтам страховщиков и раскрываемой ими информации.

Работа с большими базами данных (Big DATA) открывает широкие возможности для анализа множества факторов, позволяет добиваться индивидуализации страховых продуктов без увеличения их стоимости. Цифровизация предоставляет практически каждому страхователю вполне бюджетный вариант страхования именно на базе индивидуального подхода. С другой стороны, люди начали задумываться о страховании и без прямого участия страховых компаний в его реализации. В ряде случаев создаются сетевые структуры, напоминающие древние и средневековые общества взаимного страхования, достоинство которых - в снижении затрат на страховую защиту и формирование ее в тех нередких случаях, когда нет предложений от коммерческих страховщиков.

Вопрос. Информированность страхователя повышается?

Ответ. Стало намного проще найти требуемые сведения и на их основе принять более рациональное и обоснованное решение (о страховании или отказе от него). Большую роль играют разработка и функционирование сайтов страховых компаний и выкладываемая там информация. Однако существует определенное напряжение в отношении сведений о размере комиссионных вознаграждений, доли расходов на ведение дела и прибыли страховщиков, так как страхователи всегда внимательно взвешивают стоимость страхования и у них есть или должен быть выбор между страховой организацией, обществом взаимного страхования (в меньшей

степени, разумеется) или альтернативным (то есть нестраховым) способом удовлетворения страховых интересов. В этой связи можно говорить о кризисных явлениях, затрагивающих сам институт страхования, деятельность страховых фирм. Во главе угла у них должна стоять забота о снижении транзакционных издержек при совершении операций по страхованию и повышению их доступности.

Вопрос. С учетом сказанного повышается или снижается готовность сограждан страховаться? Есть в конце концов такой индикатор, как количество заключенных договоров страхования².

Ответ. В целом повышается, но, конечно, не у всех и не на всё. Дает о себе знать патерналистский настрой многих граждан, считающих, что о них должно позаботиться государство, что проявляется, например, как в ожидании государственной пенсии или восстановлении (незастрахованного) жилища после стихийных бедствий. Но в тех случаях, когда нет таких ожиданий, проявляется второй фактор - недостаточная платежеспособность многих россиян, для которых страхование довольно или даже слишком дорогое удовольствие. Но если получится предложить относительно недорогой страховой продукт, то успех придет. Это можно было увидеть на примере уже упомянутого нами автокаско, когда на фоне снижения стоимости полиса наблюдался устойчивый рост количества заключенных договоров. Введение вмененного страхования жилья также должно сработать на развитие страхования в нашей стране, способствовать появлению простых и недорогих предложений страховых услуг, ориентированных на страховые интересы людей.

Работа с большими данными дает возможность проанализировать множество факторов и добиться индивидуализации страховых продуктов без увеличения их стоимости. Цифровизация дает вполне бюджетную возможность индивидуального подхода практически к каждому страхователю.

² Подробнее см.: Страховая отрасль России: законы больших чисел. // Финансы, 2019. № 6. С. 29-35.

Вопрос. Насколько защищены права страхователей?

Ответ. Это вопрос огромной важности. Если гражданин не верит или сильно сомневается в возможности получения страховой выплаты (при наступлении страхового события), то он не будет и страховаться. Но надо отдать должное Банку России и российской судебной системе, которые многое сделали для повышения защищенности прав потребителей страховых услуг. В этом же ряду создание в текущем году института финансового омбудсмена. На сегодня страхователь получил несколько способов защиты своих прав, что учитывается многими при принятии решения о страховании.

Вопрос. Какие изменения назрели на страховом рынке и какие на нем остаются узкие места?

Ответ. Пока не находят своего решения проблемы регионального страхования и поддержки страхового предпринимательства в целом. Между тем именно небольшие страховые общества, брокеры и агентства находятся ближе к населению и могут многое сделать и для повышения финансовой грамотности населения (без расходования для данной цели бюджетных средств), и для развития страхования в России. В системе профессионального обучения и подготовки кадров³, их сертификации много изменений и новаций; постоянно формулируются новые. Страховые компании напрасно воспринимают эти нововведения только как дополнительное обременение и затраты. Повышение уровня профессионализма придаст столь необходимый нашему страховому рынку импульс к развитию и достижению более высокой степени зрелости.

Беседу провел Э.С. Гребенщиков

³ От редакции: отметим фундаментальный труд американского ученого сингапурского происхождения проф. Университета Сент-Джонса Джеан Квона, посвященный спросу на страховые специальности и профессии в глобальном масштабе и репутации страховой отрасли, базирующейся на человеческом капитале. // *Kwon W. Jean. Collegiate Education in Risk Management and Insurance Globally: Past, Present and Future. New-York. 2014 (e-book).* Ранее А.А. Цыганов называл самыми востребованными позициями следующие - организатор продаж страховых продуктов, затем - страховые методологи, андеррайтеры, финансисты и работники бухгалтерии страховой компании (Финансы. 2018. №7).