

Страховая школа в новой финансовой реальности

Insurance School in a New Financial
Reality

Орланюк-Малицкая Лариса Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор
департамента страхования и экономики
социальной сферы,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

Orlanyuk-Malitskaya Larisa A.,
Doctor of Economic Sciences, Professor at the
Department of Insurance and Social
Economics, Financial University under
the Government of the Russian Federation

Янова Светлана Юрьевна,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой банков, финансовых
рынков и страхования, Санкт-
Петербургский государственный
экономический университет

Yanova Svetlana Yu.,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head
of the Department of Banks, Financial Markets
and Insurance, Saint Petersburg State
University of Economics

yanova.s@unecon.ru

Современный страховой рынок развивается в условиях новой финансовой реальности, требующей переосмысления не только его функций, моделей и технологий, но и разработки новых подходов к организации подготовки страховых кадров. Влияние страхования на экономику выходит за пределы финансового рынка, а страховые специалисты и риск-менеджеры становятся ключевыми сотрудниками промышленных корпораций и предприятий.

Ключевые слова: страхование; страховая школа; страховой рынок; финансовая экономика; финансовые посредники.

Исторически страхование формировалось как инструмент страховой защиты. Его сущностные признаки и принципы проведения формировались с развитием общества и экономики, осознанием риска и окончательно сложились в начале XIX века.

Вхождение в XXI век общего экономического развития в фазу финансовики, когда на первый план выходят финансовые цели, инструменты и риски, предъявляет новые требования как к развитию методологии страхования, так и к страховому образованию. Страхование всё более ассоциируется с одним из направлений риск-менеджмента и перестает быть наиболее эффективным (и часто единственно возможным) финансовым инструментом управления рисками [1]. Рынку капиталов становится более интересной деятельность страховщика как инструмента по аккумуляции крупного капитала из разрозненных страховых взносов, и к середине XX века формируется концепция страховщика как финансово-

The modern insurance market is developing in the context of a new financial reality that requires rethinking not only its functions, models and technologies, but also the progress in new approaches to organizing the training of insurance personnel. The impact of insurance on the economy goes beyond the financial market, and insurance specialists and risk managers become key employees of industrial corporations and enterprises.

Keywords: insurance; insurance school; insurance market; financial economics; financial intermediaries.

Таблица 1

Классическое и современное понимание страхования

Существенные признаки страхования	Классическая теория	Современная интерпретация
Риск как основа страховых отношений	Риск как объективное случайное событие	Заметное повышение субъективной составляющей (на фоне роста доли договоров страхования ответственности в общем объеме страховых сделок). Повышение точности прогноза рисков событий на основе информационных технологий
Солидарная раскладка ущерба	Раскладка в основном на основе среднего риска. Наличие некоторой социальной составляющей («здоровый платит за больного»)	Растущая точность оценки индивидуального риска, которая превращает отношения «страховщик – страховая совокупность» в отношения «страховщик – страхователь» и снижает значение раскладки ущерба, нивелирует социальную составляющую
Формирование страхового фонда	Страховой фонд как основное, ключевое понятие экономики страхования. Формирование страховых резервов как реальных активов страховщика	Размытое понимание страхового фонда. Это понятие ушло из экономики страхования. Понимание страховых резервов как объема обязательств страховщика, превращение этого понятия в условно-бухгалтерскую величину

го посредника. Эта концепция положена отечественным регулятором в основу развития страхового дела, когда страховой рынок рассматривается в качестве одного из секторов общего финансового рынка наряду с банковским, фондовым и даже денежным и платежным рынками [2, с. 5].

Согласно концепции «страховщика как финансового посредника», главной задачей страховщика является формирование денежного капитала для финансового рынка из мелких разрозненных страховых взносов. То есть акцент с предоставления страховой защиты переносится на возможности страховщика формировать крупный капитал, так необходимый финансовому рынку. Соответственно, основной товар страховщика – страховая услуга – теряет самооценку и становится только инструментом привлечения денежных ресурсов, а страховая деятельность трансформируется в инструмент, который позволяет наращивать капитал. Такой подход обусловлен общей финансовизацией экономических отношений в настоящее время.

Сравним классическое понимание страхования и его современное восприятие (табл. 1).

Какой из этих существенных признаков страхования сохранился в полном объеме?

Солидарная раскладка ущерба – исторически наиболее ранний признак страхования в новой реальности не реализуется в полной мере. Важно отметить, что солидарная раскладка ущерба генетически имеет социальную составляющую, «солидарность», которая предполагает, что убыток одного участника страхования раскладывается на всех. Именно поэтому страхование является эффективным инструментом решения социальных задач [3]. В современном страховании при огромных портфелях страховщиков раскладка ущерба неочевидна, во-первых, в силу огромных страховых портфелей и их динамичности; во-вторых, идет процесс уточнения оценки каждого конкретного риска, что в принципе противоречит идее солидарности; в-третьих, на это не направлена аналитика страховщика.

Страховые выплаты – главное в деятельности страховщика, реализация миссии

Таблица 2

Восприятие миссии и цели страхования

Понятие	Классическое страхование	Финансовое посредничество
Миссия	Страховая защита экономики и социума	Декларируется то же, но бизнес-процессы ориентированы на максимизацию рыночной стоимости компании
Цель	Обеспечение бесперебойности общественного воспроизводства, в том числе – человеческого капитала	Формирование капитала для финансового рынка путем продажи страховой услуги

страховой компании, выполнение ею социально-экономической задачи, для решения которой она была создана. Для страховщика как финансового посредника страховые выплаты становятся лишь одним из операционных потоков, а расходы на организацию выплат «распределены» по ряду других статей (МСФО). Такой подход не мог не отразиться на подготовке кадров в этой области. Так, зарубежные специалисты еще в 1999 году отмечали, что «оценка размера страхового убытка, бывшая некогда сложным направлением деятельности, выродилась в обработку страховых претензий, т. е. в технический процесс сбора стандартизированной информации... оценщики страхового убытка практически исчезли и теперь честолюбивые молодые люди идут в маркетинг или в финансы, но не в эту некогда почтенную профессию» [4].

Принцип эквивалентности обязательств страховщика и совокупности страхователей также в настоящее время не реализуется в полной мере. Напомним, что в классическом страховании не допускался «перелив» средств из одного вида страхования в другой, считалось недопустимым, когда убытки, например, по транспортному страхованию, оплачиваются страхователями строений. Сейчас, при огромном числе комплексных продуктов обеспечить эквивалентность (справедливость) страховых отношений внутри вида страхования не представляется возможным. Приходится признать, что декларируемый принцип эквивалентности отношений страховщика и всей совокупности страхователей также ушел в прошлое [5].

Значительная трансформация сущностных признаков страхования не могла не отразиться на деятельности страховых организаций как носителей страховой защиты. В условиях финансовики внимание рынка перенесено на другие аспекты страхового дела, произошло изменение восприятия миссии и цели страхования (табл. 2).

При формальном декларировании миссии страховых организаций как предоставление страховой защиты, реально бизнес-процессы и вся система показателей направлены на рост рыночной стоимости страховщика, как и у других участников финансового рынка. То есть идет очевидная трансформация специфического по своей экономической природе субъекта рынка (страховщика) в одного из субъектов финансового рынка, всего лишь финансового посредника.

Меняется страхование – меняется и его место в общественном воспроизводстве. Между тем влияние страхования на экономику не ограничивается финансовым рынком, а выходит далеко за его пределы. Более того, оно выходит за пределы собственно экономики, играет роль одного из инструментов решения социальных задач, является важным инструментом в управлении риском. В настоящее время влияние страхования на развитие общества гораздо шире, чем это было в классический период его развития:

- растет роль на финансовом рынке. Один из крупнейших институциональных инвесторов;
- проникновение во все сферы экономики. Принятие такого рода рисков, которых

не было ранее или они не осознавались рисками;

- распространение во все сферы технологий, в том числе новейших;
- рост участия в формировании информационных потоков;
- тотальное участие в формировании человеческого капитала: от страховой медицины до страхования рисков образа жизни.

Параллельно идет осмысление:

- не только экономического, но и психологического воздействия страхования на социально-экономическую ситуацию;
- косвенного отсроченного воздействия страхования на общественное развитие (например, страховая выплата владельцу сгоревшего предприятия позволяет сохранить рабочие места, что в свою очередь благоприятно влияет на экономику семьи, где идет воспроизводство человека, и т. д.).

Страхование уже нельзя вместить в рамки сугубо экономического явления, оно реализуется во всех гранях того «нового треугольника», которому сейчас уделяет внимание экономическая наука: экономика, социум, экология. В этих условиях рассматривать страховщика сугубо как финансового посредника по меньшей мере непродуктивно. Следует отметить также широко обсуждающиеся в литературе прогнозы по «вымыванию» посредников как субъектов рынка. То есть статус посредника дает страховщикам заведомо негативный прогноз развития. Нельзя не согласиться с тем, «что в сегодняшнем виде бизнес-модель инвестиционных посредников в посткризисной системе координат сохраниться не сможет» [6].

Процесс изменения подходов к миссии, статусу и задачам страховщика в России наиболее очевиден, поскольку в силу особенностей исторического развития до 1990-х годов мы были «заповедником» классического страхования, а о проявлении финансомики в нашей экономике стали говорить только с начала XXI века.

Практика показывает, что ориентация страховщика на финансовое посредниче-

ство, уход от ряда принципов классического страхования, ослабление социальной составляющей его деятельности заметили и потребители страховой услуги. Потребность в классической страховой услуге есть, и население начинает удовлетворять ее путем стихийного формирования объединений по компенсации ущерба, основанных на прямой его раскладке, по типу обществ взаимного страхования, но на новой технологической платформе. Известно, что спрос рождает предложение, а спрос на реальную страховую услугу есть.

Происходящая трансформация страхования и места страхового бизнеса в общественном воспроизводстве ставит перед страховым образованием важные задачи, связанные с учетом в учебных программах новых разнонаправленных факторов:

- роста «финансомизации» страхования;
- усиления специализации продаж и работы по страховым выплатам.

Классическим страховым специалистом на протяжении всей страховой истории считался андеррайтер, имевший право на принятие рисков на страхование. Именно он занимался оценкой риска и выбором условий, на которых данный риск может быть принят. В современной практике андеррайтер должен обладать целым комплексом дополнительных компетенций, поскольку современная андеррайтинговая политика включает не только страховую оценку риска, но и финансовую, юридическую, сервисную, перестраховочную и техническую (для имущественного страхования) или медико-социальную (для личного страхования). В страховании жизни важна не просто финансовая и налоговая оценка, но и инвестиционный анализ современных трендов развития фондового рынка.

Свою лепту в эту проблему вносит распространяющаяся практика передачи части функций страховщика на аутсорсинг.

Можно уверенно констатировать, что собственно страховое дело распадается на отдельные операции, требующие, с одной стороны, профильного неэкономического обра-

Таблица 3

Индикаторы занятости в финансовой и страховой сфере

Показатель	2000 г.	2010 г.	2020 г.	Индекс роста		
				2000–2010	2010–2020	2000–2020
Численность занятых, тыс. чел.	657	1269,3	1627	1,93	1,28	2,48
Заработная плата, руб.	5232	50 120	112 680	9,58	2,25	21,54
Объем страховых премий, млн руб.	171 908,0	557 180,1	1 538 700,7	3,24	2,76	8,95
Число страховых компаний, ед.	980	585	157	0,60	0,27	0,16

Источник: составлено по: https://rosstat.gov.ru/labour_force; https://rosstat.gov.ru/labour_costs; <https://www.insur-info.ru/register/2020-12/>.

зования, а с другой стороны, комплексного финансового образования. Страховая школа оказывается в трудной ситуации вынужденного выбора между сугубо профильными узкими компетенциями и обучением широким основам финансового менеджмента [7, с. 39].

Положение усугубляется еще и тем, что наблюдается существенная концентрация страхового рынка, сопровождающаяся замедлением прироста страховых кадров и даже его абсолютным снижением по определенным профессиональным позициям (табл. 3).

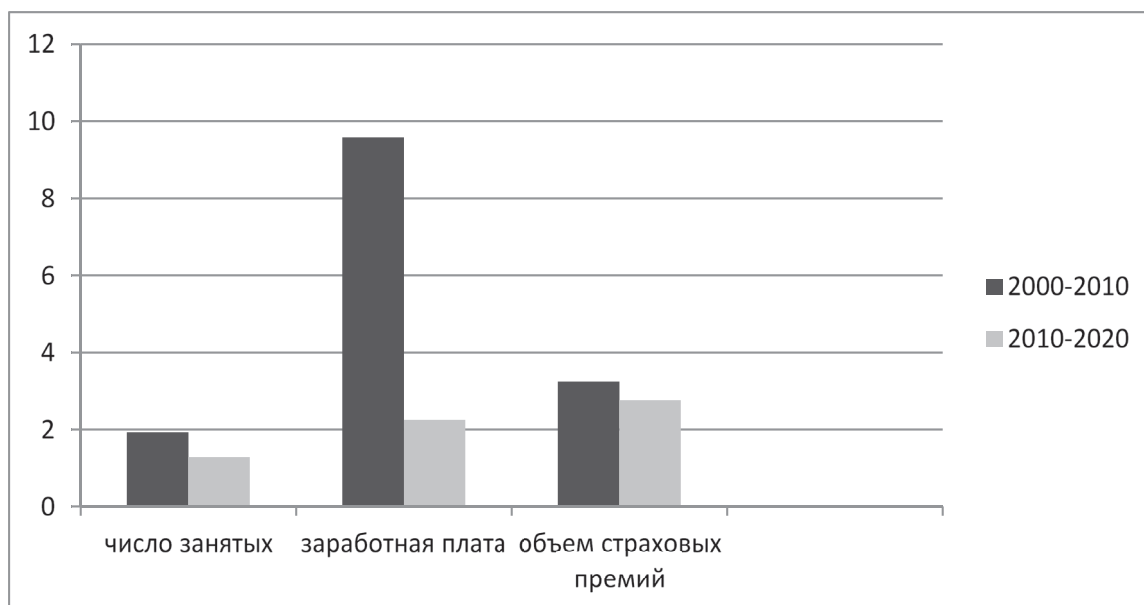
К сожалению, официальная статистика не приводит данные собственно по страховой занятости, однако сама динамика во всех секторах финансового рынка достаточно схожа. За бурным ростом числа занятых и средней оплаты труда в первом десятилетии нового века последовало охлаждение роста страховой активности (см. рисунок). Как следствие, экономические университеты и факультеты в последние годы ощутили заметный спад интереса абитуриентов к страховым, а затем и финансовым специальностям в целом.

Региональный страховой рынок самостоятельно представлен не более чем в 20 субъектах РФ. Соответственно, специалисты комплексного профиля не требуются в регионах, востребованы исключительно сотрудники направлений продаж страховых продуктов, сервисного урегулирования, делопроизводства,

в некоторых городах размещены специализированные call-(on-line)-центры. Надо признать, что далеко не всегда проекты снижения HR-расходов за счет размещения крупными страховыми компаниями удаленных операционных офисов в регионах приводят к желаемым результатам. Причин в основном две:

- во-первых, в выбранных городах размещения приходится нести дополнительные затраты не столько по набору, сколько по дополнительной подготовке новых сотрудников, никогда не занимавшихся такого рода деятельностью,
- во-вторых, наличие большого спектра специфических запросов клиентов, связанных с отсутствием стандартизированных подходов как при заключении договоров, так и при урегулировании страховых событий, приемлемых для различных регионов.

Серьезным ограничением для развития фундаментального страхового образования стало и такое следствие концентрации, как быстрый процесс укрупнения страховых компаний, при котором уже в 2020 году 71,2% страховых премий собиралось исключительно в рамках Топ-10 страховщиков [8]. Такие страховщики самостоятельно организуют подготовку специалистов на базе корпоративных университетов или курсов. Отобрав кандидатов с необходимым профильным образованием – экономическим, финансовым, меди-



Индексы роста индикаторов занятости в финансовой и страховой сфере

цинским, инженерно-техническим, крупные компании обучают собственно страховым навыкам. Таким образом, процесс корпоративного образования строится на основе базовых нестраховых знаний, полученных привлекаемыми соискателями в государственной образовательной системе. Собственно страховые компетенции будущие сотрудники получают именно те и в том количестве и составе, которые требуются будущему работодателю.

Такой подход, несомненно, имеет свои практические преимущества, но содержит и существенные недостатки, основным из которых является ограничение страховых знаний только рамками тех страховых программ, правил и технологий, которые приняты в данной компании. В условиях быстрой смены форматов финансового рынка такой подход позволяет улучшить качество конкретной работы, но не обеспечивает бизнес страховыми новациями в той мере и теми темпами, которые могут быть. Наиболее рациональным вариантом сочетания двух форм образования была и остается студенческая практика во время обучения в техникумах или университетах. Именно в этот период компании могут одновременно проводить и отбор, и дополнительное обучение новых со-

трудников в соответствии со своими потребностями [9].

Вместе с тем наиболее актуальной становится задача организации базового финансового и страхового обучения в образовательных учреждениях, которые готовят специалистов в те отрасли экономики, которые являются «смежными» для страхового бизнеса: инженерно-технические, информационно-технические, медицинские.

В принципе, обучение основам риск-менеджмента и финансового менеджмента должно быть включено в образовательные программы высшей школы любого профиля. Переход к финансовой экономике однозначно меняет набор необходимых компетенций выпускников высшей школы, что аналогичным образом наблюдается и с расширением требований к наличию у них базовых цифровых компетенций.

Современная страховая школа должна выйти из наблюдаемого «кризиса спроса», приближаясь к обновляющейся страховой практике, но не превращаясь в сугубо прикладную образовательную программу. Наоборот, стоит заполнить нишу фундаментальных знаний, связанных с актуарной оценкой, страховым правом, страховой и финансовой аналитикой,

инвестиционным инжинирингом и моделированием, цифровыми финансами. Успешное сотрудничество, а не подмена теории высшей школы и практики страховых организаций по-

зволят выпускать на страховой рынок именно те кадры, которые не только будут востребованы, но и смогут успешно адаптироваться к ритму новаций финансовой экономики.

Литература:

1. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы / под ред. С. А. Белозёрова, Н. П. Кузнецовой. М. : Проспект, 2017.
2. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов / Центральный банк Российской Федерации, 2019. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf.
3. Орланюк-Малицкая, Л. А. Страхование как зеркало национальной экономики / Л. А. Орланюк-Малицкая, С. Ю. Янова // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 3. С. 154–161.
4. Танец перемен. Новые проблемы самообучающихся организаций / Питер М. Сенге, Арт Клейнер, Ричард Б. Росс, Брайан Дж. Смит, Джордж Рот, Шарлотта Робертс. М. : Олимп-Бизнес, 2017.
5. Современные тенденции совершенствования технологий реализации страховой защиты / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, А. А. Цыганова. М. : КноРус, 2020.
6. Швецов, В. Как меняющаяся экономическая среда повлияет на страховую отрасль / В. Швецов. URL: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id=10912568>.
7. Кузнецова, Н. П. От инициативы до воплощения идеи формирования страхового образования в СПбГУ / Н. П. Кузнецова, Г. В. Чернова // Страхование. 2021. № 6. С. 33–39.
8. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. 2020. № 4 / Центральный банк Российской Федерации, 2021. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf.
9. Орланюк-Малицкая, Л. А. Научная школа «Страхование» Финуниверситета: история и современность / Л. А. Орланюк-Малицкая // Страхование. 2019. № 3.