

# СТРАХОВОЕ ДЕЛО

## СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

**Л.А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ,**  
доктор экономических наук,  
профессор Финансовой академии  
при Правительстве Российской Федерации

Объективная потребность в страховой защите соответствующего объема и качества в значительной мере определяется рискованной ситуацией. Особенностью современного этапа развития общества является тот факт, что рискованная ситуация становится одним из его важнейших, конституирующих признаков.

В России рискованная ситуация формируется под влиянием двух групп факторов: факторов глобального уровня, выражающих общемировые тенденции, и факторов, специфических для России.

К первой группе факторов относятся:

- *рост частоты и тяжести стихийных бедствий* и других неблагоприятных событий. Ущерб от природных катастроф за последние 10 лет в мировом масштабе увеличился в 9 раз и сейчас составляет 150 млрд дол. США в год. Общий объем ущерба за последнее десятилетие 20 века составил 676 млрд дол. К 2050 г. ожидаемый ущерб от природных катастроф прогнозируется на уровне 300 млрд дол. в год<sup>1</sup>;

- *промышленно-технологическая революция* сопровождается ростом числа и тяжести технических аварий, а также общего отягощения рискованной ситуации:

- новые сложные риски порождает научно-технический прогресс — от взрывов и пожаров при внедрении новых технологий до рисков, связанных с новыми информационными технологиями, генетикой и т.д. Важно отметить, что это новые риски, опыт управления которыми неработан;
- высокими темпами идет процесс урбанизации. Если численность населения Земли увеличивается в среднем на 1,7% в год, то население городов — на 4%. Уже сейчас уровень урбанизации в Западной Европе составляет 80%, в Восточной — 74%.

Плотность размещения производственных объектов, жилья, культурных и исторических ценностей резко повышает вероятность кумуляции риска. Одновременно происходит возрастание стоимости одного объекта (например, нефтяных вышек и других сложных технологических сооружений). В совокупности эти два явления повышают риск катастрофического ущерба.

Рост техногенного воздействия приводит к деградации природной среды. Антропогенное воздействие на окружающую среду стало сопоставимо с геологическими процессами. Так, в настоящее время при строительстве и добыче полезных ископаемых человек перемещает в год более 100 млрд т горных пород, что примерно в 4 раза больше массы материала, приносимого всеми реками мира при размыве суши. За последнее столетие на Земле было вырублено 40% лесов. Площадь болот сократилась на 50%<sup>2</sup>. Все это ведет к росту числа наводнений, возгорания торфяников, задымления и т.д.

Важно отметить, что эти риски (природный и техногенный) взаимно отягощаются. Возникает лавинообразный процесс, когда техногенное воздействие человека ведет к деградации природной среды, что усугубляет стихийные бедствия, последствия которых отягощаются техногенным воздействием, и так далее. По оценке специалистов, 2/3 всех природных катастроф на Земле имеет гидрометеорологическое происхождение. Наибольшую опасность представляют наведенная сейсмичность, подтопление, техногенные геофизические поля и другие явления техногенного характера, которые могут выступать в качестве «спускового крючка»

<sup>1</sup> Журнал «Управление риском». 2003. № 3. С. 5.

<sup>2</sup> Там же.

возникновения природных катастроф. Известно также, что потепление климата, наблюдаемое в течение последних 50 лет, обусловлено в основном антропогенной деятельностью;

- *развитие экономики* ведет за собой усложнение хозяйственных связей, в то же время известно, что чем сложнее система, тем легче вывести ее из состояния равновесия. Обрыв одной хозяйственной связи (недопоставка продукции вследствие пожара у поставщика) в ряде случаев ставит в критические условия всю цепочку производителей. Кроме того, развитие экономики порождает массу новых предпринимательских рисков, особенно в сфере финансового рынка (биржевое, банковское дело);
- для всех стран с развитой экономикой общей является *проблема старения населения*, которая обостряет потребность в защите человека (оказание ему необходимой медицинской помощи и обеспечение достойных доходов в старости);
- наконец, нельзя не отметить *общий процесс криминализации общества* — начиная от культуры (романтизации ситуаций, связанных с нарушением закона) и заканчивая статистикой уголовных преступлений, фактами коррупции и т.д.

Безусловно, все эти группы рисков появились не сегодня и даже не вчера, однако буквально в последние годы стал очевиден их синергетический эффект. Рискосая ситуация не только ухудшилась по количественным показателям — на наш взгляд, она изменилась качественно. Под качеством рискосой ситуации автор понимает такое нарастание количества опасностей с возможностью одновременной реализации и потенциального взаимоусиления, которое очень быстро может привести к разрушению экономики субъекта (фирмы или более крупной общественно-экономической структуры).

*Напряженная рискосая ситуация характерна также для России.* Более того, в России объективная необходимость в страховании повышена по следующим причинам:

- возможности государства и общества по оказанию помощи и компенсации ущерба при наступлении неблагоприятных событий ограничены из-за нехватки ресурсов;
- производственные фонды большинства предприятий имеют высокий процент износа, соответственно подверженность различным рискам повышена. По данным Института макроэкономических исследований (ИМЭИ), Госкомстата России и Института народно-хозяйственного прогнозирования, износ парка промыш-

ленного оборудования в среднем по стране сегодня составляет 70%. Средний же возраст отечественных основных фондов составляет 16—20 лет, в то время как в промышленно развитых странах приемлемым аналогичным показателем считается возраст 6—6,5 лет.

Наиболее тяжелая ситуация сложилась в химической и нефтеперерабатывающей отраслях — здесь износ оборудования превысил 80%<sup>3</sup>.

- во многих отраслях промышленности применяются устаревшие технологии, представляющие опасность для участников производства и окружающей среды;
- существует определенная социально-экономическая нестабильность общества.

В таких условиях защиту общества невозможно обеспечить без помощи страхования, которое является одним из важнейших элементов в системе методов управления риском. По данным ЕС и США, фирмы до 50% средств, расходуемых на защиту от риска, направляют на страхование.

С помощью страхования происходит перенос риска на профессионала — страховую организацию. В России до настоящего времени возможности страхования как экономического механизма компенсации потерь от рисков используются незначительно, хотя некоторая положительная динамика есть. Если в начале 90-х гг. эксперты оценивали долю застрахованных рисков в 5—7%, то в 2003 г. — около 10—15% по сравнению с 90—95% в странах с развитым рынком. То есть подавляющая доля рисков, в том числе корпоративных, не защищена, несмотря на достаточно тяжелую рискосую ситуацию. Этот вывод подтверждают итоги выполненного Росгосстрахом социологического обследования охвата предприятий в городах с числом жителей свыше одного миллиона человек в мае 2004 г.<sup>4</sup> (табл. 1).

Из таблицы видно, что интерес к страхованию проявляет небольшая доля предприятий. Приведем и другие примеры:

- по данным Госгортехнадзора России, гражданская ответственность юридических лиц, прежде всего предприятий, эксплуатирующих особо опасные производственные объекты (без учета гидротехнических сооружений), застрахована менее, чем на 50%;<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Журнал «Экономика и жизнь». 2003. № 5.

<sup>4</sup> Исследования выполнены Росгосстрахом по репрезентативной выборке, охватывающей население и предприятия российских городов с численностью жителей более одного миллиона.

<sup>5</sup> Качалова Е.Ш. Формирование и развитие системы коммерческого страхования в России. Автореферат дисс. на соискание уч. степени д.э. н., М., 2004.

Таблица 1

Итоги социологического обследования

Виды страхования	Доля предприятий, пользующихся различными видами страхования (%)
Обязательное страхование ответственности автовладельцев	44,8
Медицинское страхование персонала	44,3
Страхование автомобилей	25,0
Страхование персонала от несчастных случаев	23,6
Страхование имущества — офиса, производства, оборудования, товаров, складов	18,4
Страхование ответственности предприятий	8,8
Страхование грузов	7,6
Страхование водного и воздушного транспорта	1,2
Другое, не могу определиться	9,3
Не застраховано ни по одному виду страхования	15,3

- по экспертной оценке, в России застрахованы не более 5% общего объема строительно-монтажных рисков, строительно-монтажные организации имеют лишь договоры страхования профессиональной ответственности строителей, заключенные при получении или продлении лицензии. Страхование ответственности при этом номинально — на минимальные суммы.

Приведенные данные подтверждают тезис о том, что страхованию как инструменту защиты от последствий неблагоприятных событий уделяется недостаточное внимание. В то же время, с формированием рынка и стабилизацией экономической ситуации спрос на страховую услугу растет, что проявляется прежде всего в увеличении объемов поступления страховой премии. Так, по итогам 2003 г. рост премии по отношению к 2002 г. составил 44%, а по отношению к 2000 г. увеличился более чем в 2,5 раза.

Необходимо отметить, что высокие темпы роста страховой премии обусловлены в определенной мере невысокой базой отсчета: доля совокупной страховой премии на рынке России составляет всего лишь 0,5% от ее общемирового объема (для сравнения — Великобритания, страна, в которой стра-

хование является одной из отраслей специализации — дает 6% мировой страховой премии). В то же время в странах Содружества на долю России приходится 90% сбора страховой премии.<sup>6</sup>

Общий объем страховой премии, собранной в России, по отношению к ВВП составляет немногим более 3%, а премий по реальному страхованию (без учета налоговосберегающих схем), по экспертной оценке, — около 2%.

По оценкам специалистов, на корпоративных клиентов приходится около двух третей как премий, так и выплат страховых компаний (табл. 2).

Возникает вполне резонный вопрос: почему же в условиях столь непростой рискованной ситуации возможности страхования используются недостаточно?

В первую очередь, надо отметить недостаточный платежеспособный спрос на страховую услугу, прежде всего — в реальном секторе производства. Предприятия и организации чаще всего страхуют свое имущество лишь тогда и в том объеме, когда и как их обязывают к этому законодательство либо договор (договор купли-продажи, аренды, лизинга и прочее). В значительной мере такое положение обусловлено плохим финансовым состоянием предприятий. Пред-

Таблица 2

Объем и структура страховых премий и выплат по итогам 2003 г. (млрд руб.)<sup>7</sup>

Отрасли страхования	Сумма премии	Рост по отношению к 2002 г., %	Выплаты	Рост по отношению к 2002 г., %
Всего	432,4	144,0	284,5	122,8
Добровольное страхование, всего	329,5	138,2	208,1	120,6
Добровольное страхование, иное, чем страхование жизни	180,1	134,0	50,8	139,9
Страхование жизни	149,4	143,8	157,3	115,5
Личное страхование, кроме страхования жизни	41,5	129,4	24,9	125,3
Имущественное страхование	125,7	139,5	23,5	160,1
Страхование ответственности	12,9	105,1	2,4	136,3
Обязательное страхование	102,9	166,1	76,4	129,2
ОСАГО	24,9	—	1,3	—

<sup>6</sup> Данные ВСС.

<sup>7</sup> Данные Министерства финансов РФ.

приятия, находящиеся на грани банкротства, не интересуют ни стандартизированные услуги, ни индивидуально для них разработанные продукты. Те предприятия, которые проводят политику жесткой экономии средств, проявляют повышенный интерес к так называемым налогомберегающим схемам. Вряд ли случаи предприятия дает согласие на страхование того или иного риска только при оказании страховщиком встречной услуги — налогомберегающей схемы. Безусловно, есть и страховщики, делающие ставку на проведение «схем», однако их не так много.

Иная ситуация наблюдается в финансовом секторе, субъекты которого в России экономически развиваются быстрее. Спрос на страховую услугу со стороны банков и других финансовых структур есть и имеет тенденцию к росту. Особенности спроса в этом сегменте рынка являются высокие требования к страховой компании. Необходимо отметить, что профессионализм отечественных страховых компаний достаточно высок, и они готовы обеспечить страховую защиту с использованием самых современных страховых технологий.

Банки традиционно используют страхование залогового имущества за счет кредитополучателя; автострахование; страхование зданий и оборудования; добровольное медицинское страхование; страхование сотрудников от несчастных случаев; страхование жизни заемщиков; страхование эмитентов пластиковых карт. В последнее время банки начали проявлять интерес к комплексному страхованию ВВВ и страхованию информационных рисков, однако эти виды страхования развиваются медленно. Полисы комплексного страхования банков (ВВВ) приобретают в основном банки с участием иностранного капитала либо банки, ориентированные на операции с зарубежными клиентами. Следует отметить, что и предложение страхования ВВВ ограничено. По мнению экспертов СК «Росгосстрах», качественную оценку риска по полисам ВВВ могут провести лишь несколько страховщиков<sup>8</sup>. Одним из аспектов проблемы развития комплексного страхования банков является проблема конфиденциальности информации, необходимой для заключения договоров страхования. В банковском секторе не обеспечена прозрачность, необходимая для оценки риска, в связи с чем наиболее широко страховой защитой обеспечены те банки, которые имеют аффилированных страховщиков. Свою лепту вносит и несформированность нормативно-правовой базы.

Следует отметить, что банки, которые осторожно относятся к формированию собственной комплексной защиты, уделяют значительное внимание

страховой защите рисков кредитных операций. Активно проводится страхование залогового имущества и кредитования юридических лиц, предметов лизинга, жизни и имущества заемщика кредита — физического лица.

Серьезный спрос на страховую услугу в настоящее время возник у предприятий ВПК, обеспечивающих страхованием весь процесс производства изделия и доставки его к месту назначения, если это связано с международными контрактами, невыполнение обязательств по которым чревато серьезными финансовыми потерями.

В то же время спрос на страховую услугу со стороны части среднего и практически всего малого бизнеса остается низким. По экспертной оценке, в России застраховано 5% рисков малого бизнеса. Это вызвано отсутствием условий и форм страхования, адекватных интересам и возможностям предприятий малого бизнеса. Коммерческие страховые компании, озабоченные получением максимальной прибыли, иногда выдвигают неприемлемые для малых предприятий варианты страхования, причем по завышенным тарифам. К тому же руководители малых предприятий не всегда могут правильно представить и сформулировать свой страховой интерес и не располагают необходимыми знаниями о возможностях страхования.

Важной проблемой страхования в целом и, в частности, корпоративного страхования, является недостаточная капитализация страхового бизнеса, которая имеет следствием низкую емкость российского страхового рынка, повышенную потребность в перестраховании, в том числе зарубежном, недостаточную финансовую устойчивость некоторых страховых компаний, недоверие к ним потенциальных клиентов и т. д.

По данным Минфина России, совокупный капитал российских страховщиков по итогам 2003 г. составил 76 млрд руб., увеличившись за год в 1,6 раза. Несмотря на высокие темпы роста объема капитала СК, емкость внутреннего страхового рынка пока незначительна. Максимальная емкость внутреннего рынка страхования России составляет 3-5 млн дол. США. Собственное же удержание каждой конкретной компании, как правило, не превышает нескольких сотен тысяч долларов. По оценке журнала «Эксперт», в настоящее время ни одна российская страховая компания не может принять на собственное удержание риск свыше 2-3 млн долларов.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Журнал «Эксперт». 2003. № 9. С. 78.

<sup>9</sup> Журнал «Эксперт». 2003. № 9. С. 48.

По данным Минфина России, в 2003 г. уставные капиталы 84% страховых организаций не превышали 30 млн руб., и только 7% страховщиков имели капитал 100 млн руб. Доля этих 7% страховщиков в совокупном капитале составила 73,3%, что характеризует, в том числе, степень концентрации капитала на страховом рынке. Есть случаи, когда капитал страховых компаний не полностью оплачен денежными средствами. Если учесть, что максимальный риск, который страховая компания может принять на ответственность, составляет 10% от объема ее собственных средств, становится понятной потребность в перестраховании.

Ситуация усугубляется значительным ростом цен на мировом перестраховочном рынке. Отечественные страховые компании попытались переориентироваться на рынки Юго-Восточной Азии и страны бывшего социалистического лагеря. Однако принятые 18 августа 2003 г. Изменения Правил размещения страховщиками страховых резервов допускают возможность перестрахования рисков у компаний – нерезидентов лишь при наличии у них рейтинга одного из пяти ведущих международных рейтинговых агентств. В таких условиях отечественные страховые компании зачастую перестраховывают риски друг друга, иногда – по демпинговым ценам. Такая практика, безусловно, не способствует росту качества страховой защиты.

Важно отметить, что увеличение емкости рынка происходит постоянно, однако за счет роста капитализации компаний «верхнего» сегмента рынка. Речь идет прежде всего о страховщиках с универсальным портфелем, активной стратегией развития, но корпоративных по структуре собственности. В настоящее время в страховании крупного российского бизнеса участвует довольно узкий круг страховых компаний. Однако политика выбора этих компаний в Москве, Санкт-Петербурге и регионах различны. Если в Москве и Санкт-Петербурге эти отношения все более формируются по рыночному типу (тендеры и т.д.), то в регионах выбор страховщика часто определяется его близостью к местному руководству.

С позиций выбора корпоративным клиентом страховщика нельзя не затронуть проблему кэптивных страховых компаний. Значительный удельный вес кэптивных страховщиков в общем числе страховых компаний является особенностью институционального состава страхового рынка России. Формирование кэптивных страховых компаний – одно из проявлений процесса концентрации капитала в России. Основная задача кэптивного страховщи-

ка – управление рисками учредителя, в том числе страхование. Кэптивный страховщик принимает на страхование риски учредителя, которые нельзя разместить на открытом рынке по более низкой цене (нет затрат на посредников, рекламу и т.д.); ресурсы, затраченные на страхование, не выходят из-под контроля учредителя. С помощью кэптивов осуществляются операции по оптимизации налогообложения, в связи с чем они часто регистрируются в офшорных зонах. В России наиболее активно действующие кэптивы можно условно разделить на «нефтяные», «энергетические» и «транспортные». Нередко кэптивные компании создаются банками, входящими в ту или иную финансовую группу.

При всех своих достоинствах кэптивные страховые компании имеют один серьезный недостаток – не обеспечивается необходимая раскладка ущерба, что отрицательно влияет на их финансовую устойчивость. В связи с этим многие кэптивы стремятся работать на рынке как универсальные компании. Тем не менее, по экспертной оценке, доля премии, поступающей от учредителей, составляет в общем объеме премии кэптивных страховщиков от 40 до 60%. В такой ситуации, во-первых, не обеспечивается достаточная раскладка ущерба, и, во-вторых, жизнеспособность и стратегия развития компании зависят от учредителя.

К группе кэптивных примыкают страховые компании, в портфеле которых доля одного клиента превышает 20%. Однако, если на кэптивного страховщика работает бренд учредителя, и в критических ситуациях возможна финансовая поддержка, то универсальный страховщик, сделавший ставку на одного-двух клиентов, сильно рискует. Представляется, что требования к платежеспособности таких компаний должны быть повышены.

Все чаще особое внимание при выборе страховщиков «трансрегиональные» российские компании уделяют наличию филиальной сети. Крупный бизнес, работающий в разных регионах, иногда предпочитает не формировать кэптив, а работать с известной страховой компанией, имеющей развитую филиальную сеть, хотя это не вполне решает проблему – филиал редко располагает специалистами той же квалификации, что и головная компания. Необходимо учитывать также, что в силу концентрации капитала на российском рынке корпорации и предприятия, работающие в регионах, ограничены в доступе на страховой рынок. В 2003 г. в Центральном федеральном округе было собрано 70% суммарного объема страховых премий в Российской Федерации (из них 90% собранных премий прихо-

дится на Москву). В Приволжском федеральном округе – 8%, в Северо-Западном – 7%, из них три четверти приходится на Санкт-Петербург, в Уральском – 5,5%, а в остальных федеральных округах – менее 5%. Предприятия, работающие в регионах, но заключающие договора страхования с московскими компаниями, не всегда получают услугу того же качества, что и московские предприятия.

Важным для корпоративного потребителя является ассортимент страховых услуг. В настоящее время российские страховщики реально предлагают на рынке около 100 видов страховых услуг (для сравнения, в США – свыше 3000). Эта цифра часто обсуждается страховой общественностью, однако она скорее следствие недостатка спроса, чем предложения.

Анализ осознанной потребности в страховой защите позволяет сделать вывод о том, что предприятия крупного бизнеса интересуют в основном страхование имущества от огня и сопутствующих рисков, страхование грузов, автотранспорта, добровольное медицинское страхование. К числу недооцененных предприятиями крупного бизнеса продуктов относятся страхование перерывов в производстве, страхование жизни персонала, страхование машин и механизмов от поломок, страхование гражданской ответственности, хотя в 2003 г. специалисты отмечают рост количества договоров по страхованию рисков, связанных с поломкой техники или возможными перерывами в работе. У многих фирм отсутствует должное внимание к самой проблеме управления риском, следствием чего является неумение оценить рисковую ситуацию и определить реальную потребность в страховой защите.

Все больший интерес крупный бизнес проявляет к комплексным страховым продуктам, к защите материальных, финансовых и человеческих ресурсов. Кроме того, в последнее время проявилось несовпадение реальных потребностей корпоративных клиентов в страховой защите и традиционно предлагаемых страховыми компаниями услуг. Интерес корпоративного клиента состоит не просто в компенсации случайного убытка, а в нейтрализации негативного влияния этого случайного события на прибыль, что ставит перед страхованием принципиально новые задачи, которые частично решаются сейчас с помощью альтернативных методов переноса риска и, прежде всего, – секьюритизации риска, его ограничения. Российскими страховщиками такие услуги пока не предоставляются.

Развитию страхования ответственности, некоторых финансовых рисков, интеллектуальной собственности препятствует несформированность нормативно-правовой базы.

Ценовая ситуация на страховом рынке России неоднозначна. С одной стороны, цены на целый ряд услуг явно завышены, о чем говорит низкий показатель уровня выплат. С другой стороны, на рынке имеет место ценовая конкуренция, есть и компании, работающие по демпинговым ценам.

Прогнозы специалистов по поводу динамики цен на страховые услуги также неоднозначны. Цена формируется под воздействием разных факторов с различным вектором воздействия. Так, сложная рискованная ситуация будет способствовать росту цен. В то же время конкуренция на рынке, унификация страховых услуг будут воздействовать на цену в сторону ее снижения.

Проблема адекватности цены на страховую услугу ее качеству уже не первый год обсуждается на страницах специальных изданий. На завышение тарифа указывает прежде всего фактический уровень выплат (отношение суммы выплат к поступившей за год премии), который в 2003 г. по имущественному страхованию (без страхования ответственности) составил 18,7%, а в целом по добровольному страхованию – 63,2%. Уместно заметить, что при лицензировании страховые компании представляли в органы страхового надзора расчет тарифа, в структуре которого выплаты составляли не менее 80%.

Снижению цен не способствует ситуация на финансовом рынке, которая не позволяет формировать в необходимой мере доходную базу за счет инвестиционной деятельности. По данным Всероссийского союза страховщиков, доля дохода от инвестиций в общем объеме поступлений не превышает 20%.

Для российских страховщиков характерен также высокий удельный вес административных расходов. По оценкам, на них приходится от 20 до 30% всех поступлений, а для западно-европейских компаний этот показатель составляет 5-15%. В значительной мере такой удельный вес расходов – следствие отсутствия массовости в страховании.

По некоторым оценкам, страхование начинает влиять на рисковую ситуацию в стране в том случае, если страховая премия составляет не менее 6% по отношению к ВВП. Это означает, что для того, чтобы страхование превратилось в реальный механизм управления риском, объем премии должен возрасти более, чем в два раза по сравнению с 2003 г. Как отмечалось выше, 2/3 премии дают корпоративные клиенты. Безусловно, такой рост спроса на страховую услугу возможен только при высоких темпах экономического роста и формировании страховыми компаниями предложений, адекватных потребностям корпоративных клиентов.