

механизм формирования страховых резервов как средство повышения эффективности функционирования страхового рынка

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам повышения эффективности страхового рынка России. Противоречивость целей страхования и страхового предпринимательства порождает необходимость создания новой модели организации страхового рынка, которая позволяет этим целям оптимально взаимодействовать. Механизм формирования страховых резервов, как основной элемент расширенного производства страховых товаров, определяет качество экономических отношений всех участников страхования.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые резервы, экономические отношения, страховые товары, защита экономических интересов, цели страхования и страхового предпринимательства

**Васюкова
Людмила**

Константиновна
канд. экон. наук,
доцент кафедры
финансов и кредита
vasyukova_ludmila@
mail.ru

Смирнова

Нина Александровна
ассистент кафедры
экономической теории
smirnovaina@rambler.ru

Дальневосточный
федеральный
университет,
г. Владивосток

Страхование является мощнейшим механизмом обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов и граждан от опасных случайных событий. Стратегия развития страхового рынка обсуждается обществом и Правительством России. Страховые взносы растут рекордными темпами. При этом споры о необходимости обязательных видов страхования, создание параллельных стратегий развития страхового рынка, рост количества жалоб страхователей на действия страховщиков, ухудшение делового кли-

мата, усиление репутационных рисков являются неотъемлемой частью развития российского страхового рынка в последние годы.

Главная цель страхования – обеспечение страховой защиты имущественных интересов страхователей – сформулирована в статье 3 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации». При этом целью страховых организаций, как субъектов предпринимательской деятельности, является, бесспорно, получение и присвоение прибыли от страховой деятельности. Противоречивость этих целей формирует в настоящее время вектор развития российского страхового рынка. Признавая факт противоречий в целях теоретически, практически в организации страхового дела этот факт игнорируется. Правовое, организационное, методическое обеспечение функционирования страхового рынка категорически отрицает первичность цели получения прибыли для страховщика перед целью обеспечения защиты имущественных интересов страхователей. Игнорирование конфликта целей ведет к усилению противодействия участников отношений: страхователей и страховщиков, страховщиков и государства в лице законодательных, судебных и надзорных органов.

Таким образом, появляется необходимость создания модели организации защиты от опасных случайностей через страхование, где главная и локальная цели оптимально взаимодействуют.

Одной из проблем современного российского страхования является недостаточность теоретического экономического содержания страхования, научного исследования элементов страховых отношений для формирования адекватной оценки тенденций и перспектив развития страхового рынка. Наиболее значимыми и интересными экономическими подходами к современному исследованию страховых вопросов, на наш взгляд, являются работы Е.В. Коломина, В.Б. Гомелли, А.Ю. Лайкова, Р.Т. Юлдашева [5, 2, 6, 11].

Характеризуя методологические подходы к раскрытию сущности страхования, мы должны заметить, что «если задается вопрос о сути того или иного экономического явления, то ответ должен лежать уже по самому определению сущности: что это есть по своей сути вообще, т.е. в своих существенных,

**...если говорить
о механизме
обеспечения
экономической
безопасности
интересов общества
от опасных
случайных событий,
то альтернативы
страхованию
здесь нет**

или атрибутивных признаках. Потеря своего атрибутивного признака означает не более и не менее как смену качества вещи или явления» [1].

В страховом законодательстве определено, что главной задачей страхового предпринимательства является формирование механизмов страхования, основное предназначение которых – обеспечивать безопасность граждан и хозяйствующих субъектов. Неконкретность формулировок задач страхового дела порождает вольность трактовки концептов «механизм страхования», «экономическая безопасность» и пр.

В «Толковом словаре русского языка» С.И.Ожегова понятие «механизм» определено как «внутреннее устройство система (звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие» [2].

Внутреннее устройство механизма страхования раскрывается с точки зрения четырех основных компонентов:

- целей, влекущих участников в защитные отношения;
- состав участников экономического отношения;
- объектов защиты;
- средств, обеспечивающих достижение целей участников отношений [2].

Предметы, объекты и цели страхования

Предметом страхования являются экономические отношения, в которые вступают граждане и хозяйствующие субъекты с целью обеспечения защиты своих экономических интересов от опасных случайностей, и страховые организации, умеющие обеспечить такую защиту. Защиту экономических отношений страхователей страховщик осуществляет посредством специальных страховых резервов, которые формируются из денежных средств, уплачиваемых лицами, нуждающимися в защите.

Объекты отношений страховой защиты, по определению В.Б. Гомелли, «являются предметным овеществлением интересов участников отношений защиты» [2]. Участниками страховых отношений являются не только страховщик и страхователь, но и государство, имеющее свой, не менее социально значимый интерес. Обеспечение экономической безопасности общества – основной интерес государства в страховых отношениях. И если говорить

о механизме обеспечения экономической безопасности интересов общества от опасных случайных событий, то альтернативы страхованию здесь нет. И если с целями страхования, объектами защиты и составом участников страховых отношений выше мы определились, то средства, обеспечивающие достижение целей участников страховых отношений, будут исследованы нами более подробно.

Средства, обеспечивающие достижение главной цели

Средства, обеспечивающие достижение главной цели участников страховых экономических отношений – это денежные средства, аккумулированные в страховые резервы, создаваемые страховщиками для предупреждения, ограничения и ликвидации ущерба от опасных случайных событий. Как следует из статьи 26 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховые резервы формируются страховщиком «для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию» [9]. Источником формирования страховых резервов являются страховые премии, уплачиваемые страхователем.

Страхование, являясь одним из институтов финансов, обслуживает отрасли общественного воспроизводства через образование, распределение и использование фондов денежных средств, осуществляя финансовую защиту от опасных случайностей законных имущественных интересов страхователей. Защита интересов субъектов страховых отношений осуществляется из страховых резервов, в которые страхователи добровольно вносят свои платежи в виде страховых премий.

Страховые премии, являясь платой за страховой товар – защиту экономических интересов от опасных случайных событий – страхователь вносит авансом, исходя из инверсии страхового цикла. Инверсия страхового цикла предусматривает оплату товара, получение материальной полезности которого растягивается во времени. Одним из главных принципов страхования является принцип вероятности и случайности событий, защита от которых предусматривается договором страхования. Следовательно, при заключении договора страхо-

защита интересов субъектов страховых отношений осуществляется из страховых резервов, в которые страхователи добровольно вносят свои платежи в виде страховых премий

одним из главных принципов страхования является принцип вероятности и случайности событий, защита от которых предусматривается договором страхования

вания страхователь не получает страховую защиту в форме страховой выплаты. Более того, он ее вообще может не получить, если страховой риск не реализуется в течение срока действия договора. Он получает лишь гарантированное страховым полисом, страховыми резервами и собственными средствами страховщика обещание о защите своих экономических интересов. Таким образом, страховые отношения являются, с точки зрения финансов, кредитными отношениями. Страховщик, до совершения акта выплаты страхового возмещения, становится дебитором, а страхователь его кредитором на весь срок действия договора страхования.

Акты покупки страховых товаров производятся на страховом рынке, который в общественном воспроизводстве является фазой перераспределения (обмена). На этой фазе начинается реальное функционирование страхования «со своей специфической особенной логикой воспроизводственного процесса» [2]. Являясь по своей сущности экономическими перераспределительными отношениями, страхование зарождается на базе денежных доходов участников экономической деятельности, прошедших фазу перераспределения в воспроизводстве валового национального продукта (ВНП). Покупая страховой товар, страхователь получает сразу лишь нематериальную полезность страхового товара – психологическую уверенность в том, что ему компенсируют ущерб в случае реализации страхового риска. Вторая (материальная) часть страхового товара приобретает страхователем опосредованно, в виде будущей компенсации ущерба. Поэтому производственный страховой цикл имеет свою временную и пространственную природу: купля-продажа страховых товаров – распределение финансовых ресурсов для производства этих товаров – производство страховых товаров – потребление страховых товаров.

Купля-продажа страховых товаров

На этапе купли-продажи страховых товаров плата за товар в виде страховой премии разделяется на два денежных потока, один из которых становится в виде расходов на ведение дела собственностью страховщика и базой для исчисления налога на прибыль (тарифная прибыль), другой – источни-

ком формирования страховых резервов. Часть страховой премии, из которой страховщик формирует страховые резервы, нетто-премия, является финансовым ресурсом для производства материальной части страхового товара, который покупает страхователь на рынке.

Государство, разделяя положение о страховых резервах как коллективной собственности страхователей, которые заключили договоры страхования, в статье 26 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» подтверждает, что страховые резервы «используются исключительно для производства страховых выплат», «не подлежат изъятию в федеральный бюджет и бюджеты иных уровней» [9].

На втором этапе воспроизводства страхового продукта производится распределение денежных средств, вырученных от продажи страховых товаров. Страховщик распределяет страховые премии:

- на страховые резервы для реализации главной цели страхования – защите экономических интересов страхователей от убытков от страховых случаев;
- на покрытие расходов по производству и продаже страховых товаров – расходы на ведение дела;
- на формирование базы по налогу на прибыль, а, в конечном счете, прибыль как главной цели страхового предпринимательства.

При этом распределение финансового ресурса для формирования страховых резервов является основой для производства материальной полезности страховых товаров, а сами страховые резервы представляют собой материализованные обязательства страховщика по всем действующим на текущий момент договорам.

На стадии производства страхового товара – материальной его полезности – производится страховая выплата.

На четвертой стадии воспроизводства страхового товара происходит использование полученных страховых выплат. Сам процесс производства страховой выплаты определен условиями договора страхования и риском, реализация которого причинила ущерб имущественным интересам страхователя. Конечно, в рисковом договоре страхования не все страхователи получают материальную полезность товара, за который были уплачены страховые

*...страховые
отношения
являются с точки
зрения финансов
кредитными
отношениями*

премии. В этом случае при следующей покупке страхового товара, часть страховой премии страхователю будет возвращена в виде скидки на страховой тариф.

Таким образом, страховые резервы создаются методом купли-продажи страховых товаров в кредит, обеспечивают выполнение обязательств страховщика, являются средством материализации страховых экономических отношений.

Но если страховые резервы являются элементом общественного воспроизводства, страховые выплаты выражают денежную стоимость купленного страхового товара, то объем произведенных страховых выплат должен характеризовать эффективность работы страхового рынка как показатель того, достигнута ли главная цель страхования.

Анализ страховых выплат

Между тем, анализ страховых выплат, произведенных различными компаниями в 2012 г., показал, что существуют виды, уровень страховых выплат в которых крайне низок. Так по договорам страхования строительно-монтажных рисков (страхование ответственности) уровень выплат большинства компаний составили от 0 до 4% [3]. По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), в 2012 г. общая сумма страховых премий и страховых выплат по всем видам страхования составила 812,47 и 370,78 млрд руб. соответственно. Страховщики отказали в выплате по заявленным убыткам в 410771 случае. Больше всего отказов было произведено по договорам обязательного страхования ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) – 132897 случаев [10].

В связи с этим возникают вопросы, связанные с качеством страхового товара, продаваемого на рынке. Расходы страховщиков, связанные с производством и реализацией своих товаров, при этом неуклонно растут. Так, по данным Рейтингового агентства «Эксперт РА», доля расходов на ведение дела в подписанной страховой премии по итогам 2012 г. достигла 46% (прогноз на 2013 г. – 47%) [3]. Индекс динамики страховых резервов по данным на 31.03.2013 составил 148% (базовое значение – на 31.12.2010). Следует помнить, что все отчисления, связанные с увеличением страховых резервов,

***...страховые резервы
создаются методом
купи-продажи
страховых товаров
в кредит***

уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль страховщика. Таким образом, страховой рынок Российской Федерации демонстрирует тенденции роста обязательств страховщиков и расходов на ведение дела. Снижение уровня выплат, которое наблюдается в последние годы (55,6% в 2009 г., 45,7% в 2012 г., 37,5% в 1 кв. 2013 г.), в отсутствии внятной политики по предупреждению страховых рисков, свидетельствует о том, что страховой рынок реализует цель – получение прибыли от страхового предпринимательства за счет узурпации главной цели страхования – защиты экономических интересов страхователей от опасных случайных событий [10]. Это влечет за собой нарастание кредитного риска, риска неплатежеспособности страховщиков. Мнения экспертов о негативном имидже российского страхового рынка и значительных денежных потерях в связи с этим, подтверждают факт отсутствия на рынке качественных страховых товаров.

Решение проблемы создания качественного товара необходимо решать, опираясь на понимание экономической сущности страхования и взаимосвязи всех ее компонентов:

- целей участников страховых экономических отношений;
- участников этих отношений;
- объектов страхования;
- средств материализации целей – страховых резервов.

Только рассматривая во взаимосвязи, в органическом единстве все компоненты содержания страховых экономических отношений можно обеспечить расширенное воспроизводство страхового продукта, который на рынке становится товаром. «Первый и непосредственный способ понять целое заключается в том, что множество как некоторая совокупность признается содержащимся в единстве, целом. Целое и элемент этого целого уже не мыслятся в различных формах бытия. Противоречие целого и части, если оно не разрешается, приводит к ряду, не имеющему конца» [8].

Страховые премии

Основным финансовым ресурсом страхового рынка являются плата за страховой товар – страховые премии, которые уплачивает страхователь. Поэтому

мнения экспертов о негативном имидже российского страхового рынка и значительных денежных потерях в связи с этим, подтверждают факт отсутствия на рынке качественных страховых товаров

**в целом, можно
сделать вывод
о нарастании риска
несостоятельности
всего российского
страхового рынка**

полезность этого товара для страхователя определяет качество развития рынка. Именно полезность товара для страхователя и соответствующая цена на него должна определять коммерческую успешность страховщика – размер полученной прибыли, как конечной цели страхового предпринимательства. И, если товар полезен потребителю, удовлетворяет его потребность, в данном случае в защите его экономических интересов, то страхователь его покупает по той цене, которая соответствует качеству данного товара.

Именно плата покупателя-страхователя за произведенный страховой товар позволяет всем участникам страховых отношений достичь своих целей: страхователю – получить страховую защиту своих интересов от опасных случайных событий, страховщику – заработать прибыль от страховой деятельности. Деньги страхователей, которые они платят авансом за будущую страховую защиту, аккумулируются в страховых резервах как основном средстве, гарантирующем эту защиту. И если страховщик не производит страховую выплату, или производит ее не своевременно, он, по существу, отказывается от поставки товара, за который уже получил ранее деньги на рынке. Использование кредитных денег, оплаченных за еще не поставленные потребителю товары, на покрытие текущих затрат – расходов на ведение дела, рано или поздно приведет к банкротству производителя товара. В целом, можно сделать вывод о нарастании риска несостоятельности всего российского страхового рынка.

Для нас очевидно, что противоречия главной цели страхования – защиты экономических интересов от опасных случайных событий, и цели страхового предпринимательства – получение страховщиком прибыли от страховой деятельности, преодолеть страховщику теоретически сложно, практически невозможно. Мотивационные поведенческие стратегии страховщика и страхователя будут разными всегда. Поэтому необходимо, чтобы страховщик производил хороший страховой продукт, специализированный продавец был готов этот продукт превратить в товар, за который покупатель-страхователь был бы готов заплатить деньги – страховые премии, специализированные организации помогали страхователю потребить страховой товар.

По нашему мнению, процесс разделения функций субъектов страхового дела должен производиться в соответствии с этапами производственного страхового цикла. Страховые организации на основании своих целевых показателей по получению прибыли от страховой деятельности производят продукт, определяют его себестоимость, размер тарифной прибыли и предлагают его к продаже агентским и брокерским компаниям. Агенты, брокеры, исходя из конъюнктуры рынка, качества продукта, предложенного к продаже, определяют цену на данный продукт и выводят его на рынок. Если товар качественный, его продать можно больше, дороже, т.е. обеспечивают получение страховщику дополнительной прибыли. Денежные средства от продажи страхового товара в размере нетто-ставок должны быть зачислены в страховые резервы для обеспечения будущего исполнения страховых обязательств. Формированием страховых резервов и инвестированием временно свободных средств страховых резервов должны заниматься специализированные инвестиционные компании.

Инвестиционная компания, правильно сформировавшая страховые резервы, готова к производству страховых выплат на основании страхового акта, который ей будет представлен независимой экспертной организацией, занимающейся расследованием убытков от страховых случаев. Цель инвестиционной компании при формировании страховых резервов – защита экономических интересов страхователей, получивших убытки от страхового случая, в виде подготовки к реализации дебиторских страховых обязательств страховщика. Списание денежных средств для производства страховой выплаты должно производиться через специализированный расчетный центр, в который поступает страховой акт и требование на выплату. Инвестирование средств резервов в активы на условиях возвратности, ликвидности, доходности и диверсификации должно очень строго контролироваться государством в лице надзорных органов. Цель инвестиционной компании, работающей с временно свободными средствами страховых резервов – получение оптимальной прибыли при безусловном соблюдении четырех принципов инвестирования: возвратности, ликвидности, доходности и диверсификации. Доход

формированием страховых резервов и инвестированием временно свободных средств страховых резервов должны заниматься специализированные инвестиционные компании

от инвестирования поступает страховщику, увеличивая прибыль, т.е. реализуя главную цель страховщика – получение прибыли от страховой деятельности.

Специализированные независимые организация

При наступлении страхового случая, сбором документов, оценкой ущерба, расследованием обстоятельств страхового случая и другими работами по урегулированию убытка должно заниматься специализированная независимая организация, в которую обращается страхователь с заявлением о возмещении ущерба. Цель этого участника страхового дела – защита интересов страхователей, выражающаяся в максимально точной, в соответствии с условиями страхового договора, подготовке документов для производства страховой выплаты или подготовке отказа в страховой выплате. Очевидно, что в случае, если обстоятельства опасного события, в результате которого страхователем получен ущерб, не попадают под условия страхового договора, должен последовать отказ в страховой выплате. И если отказ мотивирован, страхователю своевременно профессионально разъяснены причины отказа, то это также является защитой имущественных интересов страхователя, хотя страховая выплата и не была произведена. После подготовки документов для производства страховой выплаты, подписания страхового акта, выплата производится из страховых резервов, которые сформированы и находятся в управлении в инвестиционной компании. Оплату услуг организации, занимающейся расследованием страховых случаев, производит страховщик из расходов на ведение дела.

**цель
инвестиционной
компании при
формировании
страховых
резервов – защита
экономических
интересов
страхователей,
получивших убытки
от страхового
случая...**

Аккредитация этих участников страхового рынка должна производиться регулятором, страховщик не должен иметь возможности оказывать влияние на расследование страховых случаев, заказчиком урегулирования убытков должен выступать страхователь. На этапе ликвидации убытков от страхового случая со страхователем, получившим страховое возмещение, могут работать специализированные предприятия: строительные компании, ремонтные мастерские, магазины, предприятия, производящие оборудование, и т.п.

Главным результатом такого разделения страхового процесса является:

- 1) гармонизация целей различных участников страховых экономических отношений;
- 2) четкое разделение основного денежного потока в страховании – страховых взносов страхователей – как основного финансового ресурса для достижения целей субъектов страховых экономических отношений, между различными участниками страхового рынка.

Вывод

Перед всеми участниками страховых экономических отношений: страхователями, страховщиками, государством, стоит задача решения стратегических проблем, накопившихся в отечественном страховании. От того, как эти проблемы будут решаться, зависит, будет ли достигнута главная цель страхования – обеспечение защиты экономических интересов страхователей от опасных случайных событий через эффективное развитие страхового дела в России.

Литература

1. Васюкова Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. – Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 137 с.
2. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля; под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.
3. Итоги 2012 года на страховом рынке: пиррова победа. Исследование РА «Эксперт» // Рейтинговое агентство РА «Эксперт». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.
4. Ишкиняева А.Р. Экономическое содержание страховой деятельности на региональном рынке // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 Вып. 2 (190). – с. 132-137. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/13224/>
5. Коломин Е.В. Теоретические вопросы развития страхования / Финансовый бизнес. – 1998. – № 8–9. – С. 47–51.
6. Лайков А.Ю. Учитывать интересы российских страхователей / А.Ю. Лайков // Финансы. – 2002. – № 6. – С. 46–48.

**оплату услуг
организации,
занимающейся
расследованием
страховых случаев,
производит
страховщик
из расходов
на ведение дела**

7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова; Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
8. Останин В.А. Воля в структуре смысла: монография / В.А. Останин. – Владивосток: Рос. тамож. академия, Владивостокский филиал, 2005. – 228 с.
9. Российская Федерация. Законы. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федер. закон ФЗ от от 27.11.1992 г. № 4015-1 в ред. от 28.06.2013 ФЗ 134-ФЗ: по состоянию на 17.07.2013 г. // Консультант-плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
10. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2012 г. (по состоянию на 18 апреля 2013 г.). Статистика Федеральной службы по финансовым рынкам // Федеральная служба по финансовым рынкам. – Режим доступа: <http://www.fcsm.ru>.
11. Юлдашев Р.Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса / Р.Т. Юлдашев. – М.: Анкил, 2002. – 248 с.

pn

Ljudmila K. Vasyukova

Cand. of Economic Sci., Associate Professor of Finances and Credit Department, Far Eastern Federal University, Vladivostok

Nina A. Smirnova

Teaching Assistant of Economic Theory Department, Far Eastern Federal University, Vladivostok

The mechanism of insurance reserves formation as a means to improve the effectiveness of functioning of the insurance market

Abstract

The article is devoted to topical issues of improving the efficiency of the insurance market in Russia. The contradictory goals of insurance and insurance business generates the need for a new business model of the insurance market, which allows these objectives to interact optimally. The mechanism of formation of insurance reserves, as the main element of the increased production of insurance products, determines the quality of economic relations between all participants of insurance.

Keywords: insurance market, insurance reserves, economic relations, insurance products, the protection of economic interests, the goals of insurance and insurance business