

УДК 65:330.131.7:338.45.669

А.А. Кандаян

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАХОВЫЕ РИСКИ. ТЕНДЕНЦИИ КРИЗИСНОГО ПЕРИОДА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Рассмотрены глобализационные процессы, влияющие на участников страхового рынка в России. Проанализированы причины изменений в общей концепции и методах работы страховых компаний, страхователей и банковской системы. Определены приоритеты в развитии страховщиков, промышленных предприятий и кредитных организаций в кризисных условиях.

Ключевые слова: экономический кризис, страхование, кредитные организации, кредиты.

В условиях экономического кризиса на предприятиях увеличиваются риски убытков, связанные не столько с развитием естественного хода глобализационных процессов в мировой экономике, сколько с тем, как реагируют на эти изменения игроки страхового поля, т.е. те участники проходящих событий, кого они касаются в первую очередь. Конъюнктура страхового рынка, чутко реагируя на качественно-количественные изменения, связанные с новыми условиями функционирования игроков, заставляет страховщиков и страхователей подстроиться под себя. Российские предприятия, как и предприятия других стран, ощущившие на себе все «прелести» экономического кризиса, вынужденно пересмотрели политику своего развития, сделав перестановку в приоритетах своей деятельности. В эпоху обострения конкуренции, усиления борьбы за выживание и «места под солнцем» происходит своего рода поляризация интересов. Изучения показывают, что среди первостепенных потребностей российских предприятий в начальной стадии постсоветского периода их развития страхо-

вание не занимало ведущее положение. В этом деле сыграли свою роль и советский подход к страхованию как к бизнесу, перешедший по инерции в новые условия хозяйствования, и отсутствие должного опыта вследствие небольшого отрезка времени от его зарождения до настоящего времени. По сравнению со страховыми компаниями экономически развитых стран, которые функционируют на протяжении многих десятков лет, а также промышленных и кредитных организаций, пользующихся их услугами, наши аналогичные предприятия делают лишь первые шаги.

Однако практика показывает, что предприятия, придававшие в докризисные времена серьезное значение страхованию как категории повышения экономической устойчивости и конкурентоспособности, не ошиблись. Конечно, экономический кризис внес свои корректиры в принципы хозяйствования страхователей, однако только в той части, где следует принять конкретное решение – какое направление в своей деятельности, какую ее часть и на какую величину страховать. Многие предприятия

пришли к выводу, что в рыночных условиях экономить на страховании в принципе невозможно. Другое дело, если проявляя к нему дифференцированный подход и определенную прагматичность, просчитать оптимальный вариант, приводящий к минимизации потерь. С этой целью на предприятиях в последнее время стал вводиться и широко практиковаться риск-менеджмент.

В современных условиях нарастания глобализационных процессов и кризисных ситуаций в экономике страхованию имущества, как объекта наибольшего интереса для влияния внешних сил, уделяется наиболее пристальное внимание, т.к. частичная или полная потеря имущества почти во всех случаях приводит к катастрофе. Исследования показали, что в подавляющем большинстве при возникновении страховых случаев преобладает негативная роль пресловутого человеческого фактора. Руководители компаний в погоне за оптимизацией издержек в работе, увлекаясь сокращением персонала, не полностью или вовсе не уменьшают (не автоматизируют) приходящиеся на сокращенных работников нагрузки. В результате этого интенсивность в работе персонала повышается и, соответственно, увеличивается количество сбоев и срывов в технологической цепочке функционирования компании, нарастают системные риски, связанные с перерывами в производстве. В такой атмосфере у персонала появляются и развиваются настроения криминальной направленности. В условиях возрастания количества вынужденных перерывов в производстве, а также рисков неисполнения договорных обязательств со стороны партнеров роль страхования повышается. Однако здесь страховщикам необходимо проявить тщательно выве-

ренный подход ко всем конкретным случаям, т. к. не исключена заранее спланированная акция (сговор) между партнерами (смежными организациями) по наступлению страхового случая. Поэтому особая ответственность должна возлагаться на андеррайтинговые службы страховщиков для объективного расчета стоимости конкретного вида риска и более взвешенного принятия таких рисков на страхование или пересмотр (обычно – увеличение) страховых тарифов по ним.

Следует отметить, что у страховщиков в отношении развития тарифной политики могут обозначаться два направления. С одной стороны, они могут понижать тарифы, ориентируясь на обедневшего страхователя, с другой – повышать их, стремясь сохранить рентабельность на должном уровне. Вместе с тем в борьбе за клиента со стороны определенного типа страховщиков допускаются случаи неоправданного снижения тарифов, что чувствительно бывает по рынку страхования. Перестраховочные компании в свою очередь очень болезненно относятся к демпингу при оценке рисков и не хотят перестраховывать риски по заниженным тарифам. Что же касается перестраховочных компаний экономически развитых стран, то некоторые виды рисков в России ими воспринимаются с трудом. Учитывая высокий уровень коррумпированности властных структур, к страхованию ответственности по государственным контрактам они относятся крайне осторожно, а страхование рисков невозврата кредитов ими просто не рассматривается. Сам факт невозврата кредитов ими рассматривается либо как следствие неэффективной работы страховщика по изучению условий работы страхователя, либо как следствие сговора.

Кредитные организации по мере углубления финансового кризиса все более пристальное внимание стали обращать на страхование в целом и страховщиков в частности. Объяснений этому много. Следует иметь ввиду, что одновременно с кризисными явлениями качественно изменилось поле страховой деятельности. Одновременно с уменьшением числа банков и, соответственно, количества транзакций, претерпели изменения их активы и капиталы, появились новые кредитные организации, «разнообразились» риски.

Общеизвестно, что качественная страховая защита банка снижает уровень риска неплатежеспособности, способствует привлечению клиентуры, новых партнеров, инвесторов. В экономически развитых странах комплексное страхование кредитных организаций (В.В.В.) с давних пор воспринимается как неотъемлемая часть их функционирования. Однако среди большинства российских банков полисы комплексного банковского страхования не очень популярны, несмотря на то, что аналогичные программы банковского страхования могут предложить многие ведущие отечественные страховые компании. Причин такого отношения банков к этой стороне своей деятельности, по нашему мнению, несколько. Перечень стандартных условий страхования, покрывающий наиболее вероятные риски, которые разработаны в европейских фирмах с большими традициями, в практике подавляющего большинства российских банков востребованы не полностью.

Банки очень чутко и избирательно относятся к различным рискам. Комплексное страхование обычно рассматривается без большого энтузиазма, поэтому банки обычно приобретают полис с определенным покрытием

соответствующей направленности и компенсации. Они стремятся найти некоторое оптимальное соотношение между стоимостью полиса и размерами его покрытия. Нередко банками рассматривается весьма ограниченный круг рисков с установлением соответствующего лимита по страховым случаям и снижением стоимости полиса. Несмотря на некоторую изменчивость перечня рисков, в настоящее время один из них в большинстве случаев рассматривается непременно – это риск небрежности персонала банка, т.к. с нарастанием кризиса растет уровень нездоровой напряженности в коллективах и, соответственно, число людей, не удовлетворенных своим материальным положением. Обычно, по условиям договора страхования предусматривается франшиза, которая в некоторых случаях может быть рассмотрена как страховка страховщика от возмещения небольших по своим размерам убытков и уменьшение страховой премии. С повышением уровня прозрачности функционирования российских кредитных организаций и их надежности, а также (парадокс) ростом преступлений в банковской сфере расширяется круг рисков, представляющих интерес для страхования со стороны банковского сообщества.

Рассматривая деятельность страховщиков в кризисных условиях, следует отметить, что они стараются изучить состояние дел своих клиентов и подстроиться под спрос в новых условиях. Эти условия характеризуются как увеличением спектра услуг и возрастанием спроса на них, так и увеличением рисков по поведению недобросовестных страхователей. В то же время у страхователей и страховщиков происходят вполне понятные «позиционные» изменения интересов. Риски, где статистика благоприятна

для страховщиков, не вызывают интереса у страхователей, а риски с «плохой» статистикой для страховщиков, наоборот, востребованы у страхователей. Пристальное внимание страховые компании стали обращать на изменения, произошедшие в работе с реальным сектором экономики. Банки очень чутко стали относиться к гарантиям возврата денежных средств, а требования по страхованию залога стали распространяться даже на микрокредиты.

Тенденция снижения кредитной активности заставила банки серьезно задуматься об удержании «стэндинга» прежнего уровня за счет дифференциации комиссионных доходов, удержания клиентов путем предоставления им выгодных условий. Изменились подходы к процессу страхования. Страховые компании совместно с банками стали разрабатывать и внедрять универсальные программы, включающие в себя комплексное страхование. При этом в банковской сфере на фоне повышенной необходимости в наличии ликвидности все более растет интерес к финансовым средствам страховщиков. И здесь возникает двоякая ситуация. С одной стороны деньги банкам нужны, а с другой – при сокращении программ кредитования и малоэффективных активах эти средства могут оказаться дополнительным бременем для них. По нашему мнению как в работе банков, так и в работе страховых компаний следует придерживаться четко выверенной политики оценки и управления рисками. Партнерство на этом поле деятельности будет иметь синергетический эффект, т.к. это позволит сбалансировать взаимодействовать и снижать издержки обеим сторонам.

Что касается малых и средних предприятий, то они, в силу специфики и направленности своей дея-

тельности, не могут и не хотят тратить так нужные им в современных условиях финансовые средства на «комплексное» страхование или настойчиво предлагаемый страховщиками «коробочный» продукт. Например, руководству компании, торгующей лакокрасочной продукцией, мало резона страховать свою продукцию от затопления склада готовой продукции, а компании, торгующей питьевой водой – от пожара и т.д. Отлично сознавая бесперспективность развития комплексного страхования в сложившейся ситуации, страховщики в каждом случае стараются работать с конкретным клиентом по определенным договорам. Дальнейшее развитие создавшейся к концу прошлого года ситуации показало, что целенаправленная «штучно – единичная» работа с малым бизнесом может быть рентабельной только за счет большого количества операций. Однако параллельно с этим банки стали вводить повышенные требования к заложенному имуществу. Некоторая часть собственников бизнеса пошла на то, чтобы заложить личное имущество, т.к. это могло бы явиться гарантией того, что кредит заемщиком будет погашен. Но все же большая часть собственников малого и среднего бизнеса предпочитает находить ликвидный залог и пойти на повышенные требования банка, застраховав риски по залоговому имуществу. Банки в подавляющем большинстве считают ликвидными объекты недвижимости, транспорт и оборудование, не обращая особого внимания (или просто отвергая) на готовую продукцию и товары в обороте. По нашему мнению здесь банки поступают опрометчиво. Они могли бы, изучив технологическую цепочку производства у своих дебиторов и снабжающих их организаций, а также предприятий,

реализующих их продукцию, «внедриться» в нее и совместными усилиями расширить ряд ликвидных товаров. Здесь сказывается инерционность подхода со стороны банков к кредиту как рычагу развития реального сектора экономики, а также невысокий уровень экономического развития значительной части руководства малого бизнеса.

Изучение содержания страхового портфеля компаний, ориентированных на страхование малого бизнеса, показывает, что по отношению к прошлому году мало что изменилось – малые и средние предприятия страхуют в основном только то, без чего их бизнес не сможет существовать (оборудование, транспортные средства). Логика их поведения проста и понятна – все риски предусмотреть трудно. Вместе с тем разные режимы ведения бухгалтерии у страховщиков и хозяев малого и среднего бизнеса ставит их в неодинаковое положение. Ни для кого не секрет, что, в отличие от страховых компаний, у малого бизнеса бухгалтерия не всегда «белая», поэтому строго придерживаться договорных условий страховщика для них довольно трудно. Исключение может составить ситуация при вынужденном страховании залога. В целом же связующим звеном между страховщиком, банком и малым предприятием остается залог. Банкам малый бизнес интересен как поле диверсифицированной деятельности, хоть и не всегда стабильное. Страховщики отмечают возросшую «удельную» страховую активность малого бизнеса по сравнению с прошлым годом. Следует отметить, что это является не только следствием возросшего уровня сознания малого бизнеса. Немаловажное значение имеет также и развернувшаяся между страховщиками борьба за страхование залогов юридических лиц, т.е. за «клиента», в ходе которой используются все средства, в том числе и откровенный

демпинг. В условиях сжатия рынка тарифы претерпели резкие изменения в сторону уменьшения. Ставки по страхованию залогового имущества по нижнему порогу упали до сотых единиц процента. Однако, как известно, «где – тонко, там и рвется». У компаний, увлекающихся такой политикой, при первом же значительном страховом случае могут возникнуть серьезные проблемы, а то и просто может не хватить средств для выполнения своих обязательств перед страхователем. Это большей частью касается небольших страховых компаний. Несмотря на такую перспективу, большинство из них не отказывается от такой порочной практики, надеясь на авось, т.к. только в этом они видят возможность выжить в кризисное время.

Искусственное увеличение сборов премий за счет низких тарифов, в конечном счете, является объективно оправданным выходом из тяжелой ситуации, в которую попали небольшие страховые компании. Однако с переходом на такую тарифную политику, не опираясь на тщательно выверенные расчеты, можно усугубить ситуацию. Необоснованные и непросчитанные снижения тарифов могут привести к хаосу и развалу рынка. Государственным структурам необходимо разработать и внедрить на законодательном уровне научно обоснованные правила ведения тарифной политики страховыми компаниями, которые должны предусматривать определенный уровень ответственности для тех страховщиков, функционирование которых не соответствует международным стандартам.

Ввиду того, что с нарастанием финансового кризиса происходит естественный отбор среди кредитных организаций, основными кредиторами реального сектора экономики стали крупнейшие частные банки, а также банки с государственным участием. При креди-

тования по мере появления у крупных компаний масштабных проектов они широко пользуются государственными гарантиями. Создается ситуация, когда крупные предприятия при получении кредитов могут обходиться и без залогов, поэтому по мере снижения доли залогов в обеспечении кредитного портфеля, у банков и страховых компаний будет соответственно повышаться интерес к «залогосодержащим» кредитам среднего и малого бизнеса.

Во многих случаях при невыплате кредита застрахованные залоги, переходя на баланс банка, зачастую пополняют активы созданной им специализированной компании по управлению многопрофильными активами, превращая его, в каком-то смысле, в страхователя. По этой причине, в зависимости от востребованности залога, банки просят, чтобы договоры страхования заключались на срок более длительный, чем действие кредитного договора. В большинстве же случаев банки вместо отбора залога стремятся получить акции клиента.

В кризисный период несколько возрастают страховые выплаты. Эта тенденция имеет как объективные, так и субъективные причины. Пополняя свои портфели, страховщики априори идут

на возможное увеличение страховых выплат, т.к. пропорционально возрастает вероятность страховых случаев. Однако кризисные явления в свою очередь вносят свои корректизы в этот процесс. В первую очередь это касается экономии средств на количестве и качестве кадров, а также амортизационных отчислений предприятий. Увеличилось число пожаров, грабежей и мошенничества. Страхователи, находящиеся в затруднительной ситуации, иногда идут на стимулирование страхового случая, поэтому страховщикам зачастую перед заключением договора приходится изучать историю и динамику развития клиента.

Нередко страховые случаи происходят при весьма сомнительных обстоятельствах, однако проводить дополнительные расследования по выявлению фактов мошенничества ввиду их дороговизны могут позволить себе только большие страховые компании. Увлекшись демпингом, небольшие страховые компании сами обрекли себя на вымирание, т.к. в посткризисный период страховые компании и банковский сектор будут выстраивать отношения с потребителями на новых условиях, с учетом накопившегося опыта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдулина О.П. Страхование: сборник судебной практики, М., Изд.: Феникс, 2007.
2. Никулина Н.Н., Березина С.В. Страхование. Практикум, М., Изд.: ЮНИТИ , 2008.
3. Страхование; Под ред. Т.А. Федоровой, М., Изд.: Магистр , 2009.
4. www.finam.ru
5. www.rian.ru
6. www.bo.bdc.ru
7. www.tpprf.ru
8. www.gks.ru
9. www.insur-info.ru ГИАБ

Коротко об авторе

Кандаян А.А. – аспирант Московской гуманитарно-технической академии,
arthurmm@mail.ru