

К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ*

Рассматриваются вопросы востребованности страхования как способа управления рисками. Показана необходимость развития инструментов воздействия на субъекты социально-экономических отношений как на потенциальных страхователей. Выявлены основные факторы, стимулирующие спрос на страховые продукты.

Ключевые слова: страхование; спрос; цена; конкуренция; устойчивость; регулирование; стимулирование.

E.M. KHITROVA
*PhD in Economics, Associate Professor,
Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk
e-mail: kotpro95@mail.ru*

ON STIMULATING INSURANCE SERVICES DEMAND

The article deals with the issues relating to the demand for insurance as a method of risk management. The author shows the necessity to develop the tools of influencing the subjects of socio-economic relations as prospective policyholders. The main factors that stimulate the demand for insurance products are determined.

Keywords: insurance; demand; price; competition; sustainability; regulation; stimulation.

Современные социально-экономические системы характеризуются сложными и многообразными отношениями в обществе. Такого рода отношения порождают еще большее количество рисков и неопределенностей, вызывая тем самым необходимость поиска защиты от них. Обеспечивая непрерывность, бесперебойность и сбалансированность воспроизводственного процесса, способность оказывать влияние на макроэкономические процессы, страхование в развитых странах считается одним из стратегических секторов экономики, удобным инструментом управления рисками. Кроме того, важным стратегическим фактором являются огромные инвестиционные ресурсы страховых компаний (особенно по страхованию жизни), которые во многом преопределили макро-

экономические пропорции развития ведущих государств мира.

Страховая отрасль приобретает все большее и большее значение в силу вопросов, возникших после финансового кризиса, а также в связи с общими проблемами, рисками и изменениями, с которыми сталкивается весь мир, т.е. усиливается социальная и экономическая роль страхования. Потенциал же страхового рынка как механизма защиты от непредвиденных событий используется в России менее, чем на одну десятую часть, а основное бремя расходов по ликвидации последствий техногенных аварий и катастроф, негативных природных явлений ложится на бюджет. Эти затраты могли бы возмещаться страховщиками, следовательно, есть резерв снижения государственных расходов.

* Работа выполнена при финансовой поддержке проекта ФБ-90 «Модернизация социальной сферы муниципальных образований Сибирского региона как основы повышения качества жизни населения», реализуемого в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (шифр 2011-1.2.2-301-012).

Основываясь на вероятном развитии показателя охвата страхованием и прогнозируемых темпах роста, ожидается, что объем страхуемых рисков удвоится в период с 2012 по 2020 г. Вероятно и то, что в будущем правительства продолжат сокращать объем обеспечиваемых социальных обязательств, еще больше полагаясь на решения из частного сектора. В настоящий момент большой объем пенсий по старости и нетрудоспособности, а также медицинского страхования обеспечивается государством. Учитывая текущие трудности, с которыми столкнулись системы государственного финансирования, частный сектор, вероятно, будет играть все более важную роль.

Воздействие природных катастроф также может усугубиться в ближайшие десятилетия, и их влияние на экономику определенно усилится. Страхованием от природных катастроф, также как и системы реагирования и предотвращения, должны быть улучшены. Там, где частных решений может быть недостаточно, государственно-частное партнерство может помочь обеспечить недостающее покрытие.

По-прежнему, многие регионы не имеют достаточной страховой защиты. Вероятно и то, что значительно возрастет количество страхуемых рисков. Учитывая весьма напряженную ситуацию в финансовой системе в целом и страховой отрасли в частности, созданы благоприятные условия для занятия лидирующей позиции страхования в сферах пенсионного обеспечения по старости и нетрудоспособности, а также медицинского страхования. Таким образом, важность страховой отрасли усилится в ближайшие десятилетия, и потребуются новые решения в области страхования.

Хотя большинство людей знакомо со страховыми продуктами, не все в полной мере осознают важную роль, которую страхование играет в целом в обществе. Основной задачей страхования является укрепление безопасности людей или бизнеса. Результаты выполнения данной задачи имеют значение для всех граждан. В его развитии, казалось бы, заинтересованы все: государство, страховые организации и их инфраструктура и потенциальные страхователи.

Мировой уровень развития страхования показывает его востребованность в различ-

ных сферах жизни и деятельности людей. Так, в Германии количество рисков, подлежащих страховой защите, страхуется на 85–90%, в то время как в России — только на 10–15%. Подобная разница побуждает задуматься над вопросами востребованности страховых услуг в российской практике управления рисками.

Многочисленные исследования российских экономистов выявляют массу причин низкой потребности в страховании: низкий уровень страховой культуры, недоверие к страховым организациям, низкий уровень заработной платы и уровня жизни российских граждан, отсутствие надежных инвестиционных инструментов размещения страховых резервов и, как следствие, недостаточная финансовая устойчивость страховщиков. Эти факторы носят внешний, весьма глобальный характер, и их воздействие еще очень долго будет сказываться на развитии страхования.

В условиях, когда возрастает количество рисков и усиливается их влияние на субъекты социально-экономических отношений, необходимо развивать инструменты воздействия на страхователей, побуждающих их перейти из разряда потенциальных в разряд реальных. Ключевым моментом такого инструментария выступают величины спроса и предложения на различные виды продукции и показатели рыночной доли для конкретных рынков, либо рыночных сегментов. Рыночный спрос определяется как общий объем продаж определенного товара на определенном рынке (частном или совокупном) за определенный период времени. Кроме рыночного спроса различают категории первичного или нестимулированного спроса и текущий рыночный спрос. Под первичным (нестимулированным) спросом подразумевается суммарный спрос на все виды данного страхового продукта, реализуемые без использования маркетинговых инструментов. Можно сказать, что данный вид спроса постоянно присутствует на рынке. Текущий рыночный спрос характеризует объем продаж за определенный период времени в определенных условиях внешней среды при определенном уровне использования инструментов стимулирования спроса субъектами страховой отрасли.

Рыночная доля определяется как отношение объема продаж определенного страхового продукта, предлагаемого фир-

мой-страховщиком, к суммарному объему продаж данного страхового продукта, осуществленному всеми страховыми организациями, действующими на рынке данного региона. Для оценки конкурентной позиции страховщика этот показатель является ключевым. Обосновать подобное утверждение можно тем, что чем выше у страховщика показатель рыночной доли, тем больше объем реализуемого им страхового продукта. С возрастанием финансовых поступлений в страховые фонды компания имеет возможность снизить себестоимость страхового продукта (вследствие действия масштабного экономического фактора, согласно которому чем выше объем реализации, тем ниже себестоимость) и цену на данный продукт, повысив, таким образом, свою конкурентоспособность.

В условиях низкой востребованности страхования как способа управления рисками в российской практике хозяйствования одним из главных критериев выступает цена страховой защиты. Оценка собственных рисков страхователей должна проводиться с учетом цен на страхование. В связи с этим, формируя методический инструментарий стимулирования спроса на страховые продукты, необходимо определить место страхования в современной системе управления рисками экономических субъектов.

Более углубленный анализ спроса направлен на выявление детерминант, влияющих не только на объем реализации конкретного страхового продукта, но и в целом на все предложения страховой организации. При определении такого влияния целесообразно использовать моделирование как способ представления достижения цели и решения поставленной задачи. При этом учитывая, что конечной целью страховщика является получение прибыли, объем продаж страховых услуг будет являться целевой функцией, а факторы, влияющие на спрос, выступать в качестве ограничений. Подобного рода зарубежные подходы не учитывают весь набор факторов, влияющих на развитие страхования, в силу объективных причин мирового развития данного сегмента экономики. Формализация процессов, происходящих в России в отношении спроса и предложения в области продуктов страхования, является весьма конкретным и необходимым инс-

трументом развития в условиях российской действительности.

Стимулирование спроса на страховые услуги не ограничивается деятельностью одних страховых организаций. Государство, как главный источник финансирования последствий чрезвычайных событий, не в меньшей степени заинтересовано в увеличении потребления гражданами и организациями страхования как способа защиты от рисков. Например, с 2012 г. принято решение о повышении требований к величине минимального уставного капитала для страховых организаций. Этим решаются вопросы повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности рынка в целом, уход с него слабых компаний, что приведет к фактическому снижению количества страховщиков, работающих на рынке. Учитывая и без того существенную концентрацию российского страхового рынка, это будет способствовать развитию еще более значительной олигополии, что в условиях ее неконтролируемости может отрицательно сказаться на ценах и, как следствие, объемах потребления страховых услуг.

В этой связи возникает вопрос о необходимости регулирования ценообразования страховых услуг, формировании более продуманного надзора за тарифной политикой страховщиков. Финансовые рычаги воздействия на деятельность страховых компаний связаны с вопросами налогообложения в части суммы превышения плановых страховых выплат над фактическими. Как было отмечено ранее, важным стратегическим фактором также являются инвестиционные ресурсы страховых компаний. Меры налогового стимулирования, предусматривающие оптимизацию инвестиционного дохода страховых компаний, занимающихся страхованием жизни, позволят их использовать для решения многих социально-экономических задач. Особое внимание здесь необходимо уделить механизму контроля во избежание возврата к схемному страхованию. Организационные вопросы регулирования связаны с формированием специальных организаций, деятельность которых будет способствовать устойчивости страхового рынка и прозрачности страховых отношений. Речь, прежде всего, идет о формировании саморегулирующих организаций в области актуарного обеспечения страховой деятельности.

Немаловажным фактором, влияющим на потребление страховых продуктов в российской практике, является повышение доверия к страхованию его потребителей. В этой связи на первый план выходят проблемы устойчивости страховых организаций, одним из решений которых является развитие отечественных страховых пулов. Целью их создания является удовлетворение потребностей страхователей, страховщиков, а также перестраховщиков в организации комплексной страховой защиты по указанным имущественным интересам, в том числе за счет обеспечения финансовой устойчивости страховых операций, а также гарантий страховых выплат. Страхуясь в компании, входящей в страховой пул, страхователь будет чувствовать себя более защищенным, так как ответственность за его риски несет уже не один, а несколько страховщиков.

Повышение возможностей российских страховых организаций напрямую связано с теми событиями, которые происходят в целом в отечественной экономике. Речь идет, прежде всего, о вступлении России во Всемирную торговую организацию, что потребует от отечественных страховых организаций более высокой конкурентоспособности. Приход иностранных компаний, которые в недалеком будущем составят существенную конкуренцию российским страховым орга-

низациям особенно в области страхования жизни, требует все большего внимания и активных действий, направленных на повышение собственной устойчивости.

Еще одним позитивным шагом к повышению востребованности страхования как способа защиты от рисков является введение новых обязательных видов страхования. По мнению экспертов такие нововведения «приучают» людей к пользованию страховой защитой, делают ее неотъемлемой частью жизни человека, способствуют в целом модернизации экономики и повышают социальную роль страховщиков, как защитников граждан на случай чрезвычайных ситуаций, что требует от них гораздо большей ответственности. С бюджета же снимается финансовая нагрузка по ликвидации последствий страховых событий, вызванных реализацией того или иного риска.

Подводя итог, необходимо отметить, что различные методы стимулирования потребности в страховых продуктах, несомненно, положительно скажутся на общей страховой культуре населения, а здоровая конкуренция страховщиков будет способствовать формированию клиентоориентированных стратегий, позволяющих адаптировать предложения страховщиков под разные потребности рынка.