

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА КАК СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Федорова М. Ю.,

студентка 5 курса экономического факультета,
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва, г. Саранск

В данной статье проанализировано состояние регионального рынка страховых услуг, рассмотрены положительные и негативные стороны привлечения иностранного капитала на региональный рынок.

Ключевые слова: страхование, региональный страховой рынок, иностранные страховщики

Современный региональный страховой рынок представляет собой важный элемент социальной инфраструктуры региона. Это обусловлено, с одной стороны, тем фактором, что региональный страховой рынок является рынком оказания важнейших услуг населению и хозяйствующим субъектам региона. С другой стороны, на нем действуют экономические субъекты, которые выполняют важную социальную функцию, ставя своей целью защиту имущественных и личных прав жителей региона, возмещение ущерба и потерь населению и экономике при наступлении страховых событий.

В последние годы на страховом рынке Поволжья наблюдается интенсивное движение. Развитие страхования, которое стало самостоятельной отраслью экономики, идет все более мощными темпами. В Республике Мордовии рынок страховых услуг развивается очень активно. Однако финансовый кризис негативно сказался на рынке страховых услуг в Республике Мордовия. Последствия мирового финансового кризиса на рынок страховых услуг в Республике Мордовия повлияли на:

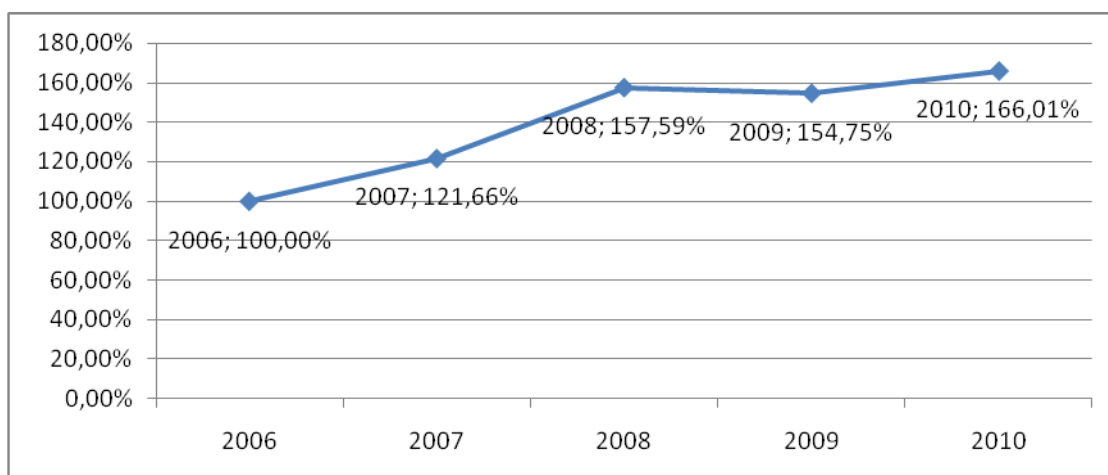
1. Снижение темпов роста страхового рынка
2. Снижение доли корпоративного страхования
3. Сокращение числа страховых компаний
4. Демпинг
5. Увеличение рынка обязательного страхования

Перечисленные выше пункты рассмотрим более подробно.

1. На рисунке 1 показаны темпы роста страхового рынка за 2006 – 2010 г.

В соответствии с рисунком 1 в году рынок страхования увеличился в 2008 году – на 29,54%, в 2009 году рынок «просел» на 1,8%. Причин для этого несколько: увеличение безработицы, снижение доходов населения. В целом же, основная причина спада на рынке страхования в Мордовии в 2009 году – снижение деловой активности, сокращением объемов кредитования и изменением структуры потребления населения: в частности, упал рынок

автомобилей, как новых, так и поддержанных, сократился рынок ипотечного жилья. В 2010 году наблюдается увеличение рынка на уровне 11,25%, поскольку происходит оживление во всей экономике страны. Динамика российского страхового рынка тесно связана с развитием экономики.



Р и с у н о к 1 Темпы роста страхового рынка за 2006 -2010г.

2. 93% заключенных и действовавших договоров в 2010 года на рынке страховых услуг в Мордовии приходится на договоры с физическими лицами. На корпоративных клиентов приходится – 7% рынка. В докризисный период (2008 год) этот показатель был равен 18%.

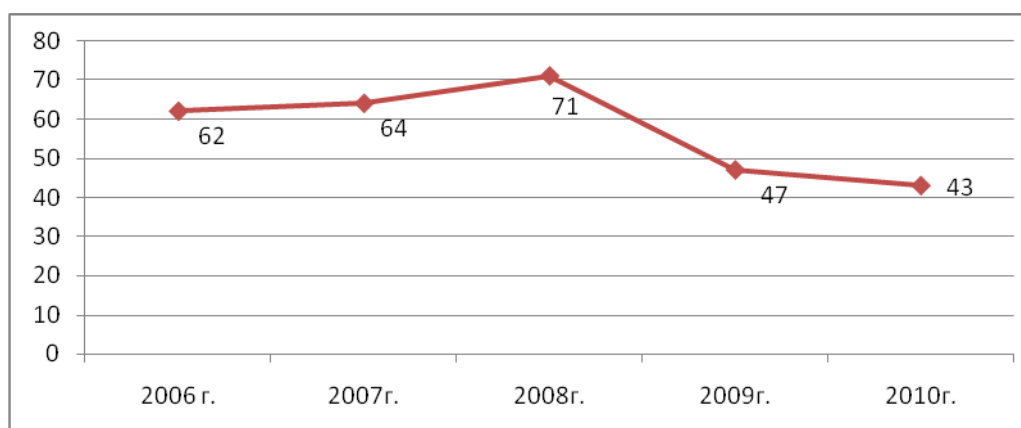
Корпоративные клиенты в основном страхуются комплексно: по КАСКО (угон+ущерб), ОСАГО (автогражданка) и несчастному случаю. При этом чаще всего предприятия приобретают добровольное медицинское страхование персонала (60%), ОСАГО и страхование от несчастного случая персонала (38%-39% в обоих случаях), страхование имущества (офиса, товаров, оборудования и т.д. – 24%) и каско автотранспорта (12%). Сокращение доли корпоративных клиентов происходит за счет отказа компаний от имущественного страхования, поскольку вероятность наступления событий намного меньше 1%. Поэтому компании отказываются от страхования, надеясь, что ничего плохого не случится.

3. На рынке страховых услуг, в последнее время широкое распространение получило такое явление, как демпинг. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов. Демпинг осуществляется государством и компаниями в расчете на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счет демпинга будет достигнуто желаемое положение на рынке.

Особенно опасен демпинг в страховании, поскольку чрезмерное снижение цены страховой услуги может привести к нехватке страховых резервов и неисполнению страховщиком своих обязательств по договору страхования. Общеизвестно, что для обеспечения платежеспособности цена страховой услуги должна быть адекватной принимаемому на страхование риску, при этом риск обычно оценивается на основе статистики по

аналогичным рискам за прошлые периоды страховой деятельности с помощью актуарных расчетов. Справедливая цена страховой услуги должна обеспечивать исполнение обязательств по всем заключенным договорам страхования за счет формирования страховых резервов (нетто-ставка) и покрывать расходы страховщика на заключение договоров и урегулирование страховых убытков (нагрузка). Демпинг грозит клиентам потерей страховых выплат, а сообществу – утратой их доверия.

4. В соответствии с рисунком 2 финансовый кризис сократил количество страховых компаний на рынке с 2008 года по 2010 год почти вдвое. При этом конкуренция ослабилась, а концентрация усилилась. На долю 10 крупных компаний приходится 88,68% всего рынка. При этом рынок покинули самые ненадежные, самые неподготовленные компании.



Р и с у н о к 2 Количество страховых компаний с 2006 по 2010 на рынке страховых услуг в Республике Мордовия

5. В то же время за анализируемый период наблюдается рост по ОСАГО.

Т а б л и ц а 1

Рост ОСАГО на рынке страхования в Республике Мордовия с 2008 по 2010 год

Год	Динамика роста ОСАГО %
1. 2008	15,75
2. 2009	26,71
3. 2010	-2,66

В 2008 году увеличение составило 15,75%, в 2009 году – 26,71%, в 2010 году произошло снижение на 2,66%.

Еще один главный показатель рынка обязательного страхования – это обязательное медицинское страхование. Сборы по обязательному медицинскому страхованию 2008 году увеличились на 60,76% по сравнению с 2007 года, а в 2009 уменьшились на 7,33%. За 2010 года рост составил 9,96%.

Кризис негативно сказался на страховом рынке, как по всей России, так и в Республике Мордовии в частности. Падение платежеспособного спроса и необходимость снижения издержек привели страховщиков к пониманию необходимости изменения подходов к формированию качества и процессу

реализации страховых услуг, как в розницу, так и с корпоративными клиентами. Страхователь должен изменить свое отношение к страхованию в пользу понимания необходимости его использования в качестве эффективного инструмента борьбы с рисками и оптимизации за счет этого своих издержек. Но это требует от страховщика, часто концентрирующего свое внимание на моменте продажи и игнорирующего дальнейшее профессиональное обслуживание своих клиентов, кропотливой работы и отказа от ожидания «моментальных» результатов.

Повышая качество услуги, предприятие повышает качество обслуживания и свою конкурентоспособность на рынке. В свою очередь, повышая качественные характеристики услуг и качество обслуживания, предприятие, в том числе и страховщик, получает значительные преимущества перед конкурентами. Качество услуг имеет стратегическое значение для развития сферы услуг.

Но на сегодняшний день рынок страхования в регионе можно охарактеризовать, как «набирающий обороты». Объем рынка постепенно увеличивается, увеличиваются выплаты, на рынке присутствуют надежные, финансово устойчивые страховые компании – все это свидетельствует о выходе из кризиса. Для окончательного преодоления кризиса и дальнейшего развития рынка, необходимо определить основные направления и предложить конкретные меры, которые позволят расширить рынок страхования, повысить качество страховых продуктов и уровень обслуживания страховых компаний. Одним из таких способов расширения рынка страхования мы предлагаем привлечение иностранного капитала.

В конце 1990-х гг. многие специалисты считали, что допуск иностранного капитала на российский страховой рынок может оказать отрицательное влияние на деятельность российских страховых компаний, большинство из которых были слабыми в финансовом отношении. Иностранные страховщики в силу своей финансовой мощи и квалификации вполне могли бы захватить значительную часть рынка и создать конкуренцию, которую многие российские компании могли не выдержать.

Поэтому 22 октября 1999 г. в Госдуме был принят Закон о внесении изменений в Закон об организации страхового дела 1992 г., в соответствии с которым предусматривались меры по защите интересов национальных страховых компаний, а именно: ограничение видов страхований, которые могут проводить страховые общества с иностранными инвестициями, являющимися дочерними по отношению к нерезидентам РФ, либо имеющие долю иностранных инвесторов в уставном капитале более 49%. Они не могут работать в области страхования жизни и обязательных государственных видов страхования, а также в области страхования имущественных интересов государственных и муниципальных предприятий. Обязательно наличие достаточно большого капитала и депозитов. Кроме того, обязательно соблюдение условия, в соответствии с которым совокупный размер участия иностранного капитала в страховых организациях России не может превышать 15%, и этот размер рассчитывается как отношение суммарного капитала,

принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах страховых организаций с иностранными инвестициями к совокупному уставному капиталу страховых организаций, зарегистрированных в РФ.

Выход иностранцев на страховой рынок России многообразен. Крупные иностранные инвесторы привлекают российских резидентов с помощью различных семинаров и курсов повышения квалификации, устраиваемых как непосредственно в России, так и за рубежом. Одновременно эти мероприятия используются для маркетинга российского страхового рынка. Иностранные инвесторы активно используют лоббирование своих интересов на самых разных уровнях, включая федеральные органы государственной власти. Они прибегают к помощи Европейского банка реконструкции и развития и дипломатических структур.

В преддверии ожидаемого вступления России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) Правительство России, тем не менее, предприняло шаги, направленные на облегчение доступа иностранцев на российский страховой рынок. В апреле 2003 г. Минфин РФ внес в правительство поправки к Закону «Об организации страхового дела в РФ». В октябре 2003 г. Госдума приняла поправки к указанному закону, которые сводились к большему открытию российского страхового рынка для иностранцев, а именно – увеличение их доли в совокупных капиталах российских страховых обществ с 15% до 25% (в 2005 г. Доля иностранных страховых компаний в капитале российских страховщиков составляла 3.7%), а европейским иностранцам было разрешено заниматься обязательными видами страхования и страхованием жизни.

Рынок страхования в России и в Республике Мордовии в частности отличается, прежде всего, высоким неудовлетворенным спросом, относительно невысокой конкуренцией и неразвитостью в сегменте добровольного страхования жизни. Кроме этого ожидается дальнейшая либерализация рынка. Поэтому в последнее время проявляется интерес иностранных страховщиков именно к этому сегменту страхования, и большинство пришедших недавно иностранцев сосредотачивают свое внимание на этом виде страхования.

Одной из первых иностранных страховых компаний, начавшей серьезно заниматься страхованием жизни в России, была американская компания AIG. Кроме того, на рынок страхования жизни в 1998 г. пришла совместная с финнами (Pohjola) компания Principal, в 2000 г. совместное предприятие с российской компанией Олма образовала чешская компания Ceska Pojistovna. В 2006 г. получила лицензию Росстрахнадзора одна из крупнейших английских страховых компаний AVIVA, которая также сосредотачивает свое внимание на страховании жизни, пенсионном и о страховании несчастных случаев. О расширении своих операций в России объявила недавно и компания Zurich Rus, которая увеличила капитал до 13,5 млн. долл. С 2006 г. 100% капитала компании принадлежит швейцарской группе Zurich Group, и компания называется Zurich. В настоящее время компания старается диверсифицировать свою деятельность, активно заниматься практически всеми видами страхования. Однако ни одна из этих иностранных компаний не работают на рынке страхования в Республике Мордовии, поскольку в первую очередь

иностранные компании стремятся занять часть рынка в более крупных регионах г. Москва и г. Санкт-Петербург.

При этом иностранные страховые компании привлекают отечественных страховщиков для создания совместных страховых предприятий и расширения своего влияния. Ярким примером таких совместных компаний являются: «Ренессанс-Страхование», «ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», «РЕСО-Гарантия», «РОСНО». Важно отметить, что эти компании играют не последнюю роль на рынке страхования в регионе.

Тем не менее, для дальнейшего развития рынка страхования в Республике Мордовии необходимо увеличение числа компаний с иностранным капиталом. Обладая значительным опытом работы, отлаженными технологиями и бизнес-процессами, зарубежные страховщики имеют возможность в короткие сроки наращивать рыночную долю. Лучше будет непосредственное открытие прямых офисов крупных западных компаний на территории Республики. Хотя многие страховщики утверждают, что это погубит рынок страхования. Однако мы считаем, что расширение доли компаний с иностранным капиталом приведет к качественному развитию рынка страхования в Республике Мордовии и позволит:

1.улучшить обслуживание в сфере страхования. Иностранные страховщики способствуют усилению конкуренции, что приводит к удешевлению страховых услуг и повышению их эффективности.

2.использование новых технологий и ноу-хау. Иностранные страховщики организуют свою деятельность в соответствии с национальным законодательством, создавая совместные предприятия или филиалы и отделения. Привлекаемый местный персонал должен иметь хорошее образование и приобрести опыт работы в организации с иностранным участием, при смене места работы, будет распространять более совершенные навыки среди национальных страховых компаний.

3.аккумулировать национальные сбережения. Присутствие на рынке более эффективных страховщиков должно повысить норму сбережений и обеспечить новые каналы, через которые эти сбережения могут инвестироваться.

4.привлечь приток нового капитала. Иностраный страховщик, покупая существующую компанию или основывая новую, должен будет ввозить капитал не только в целях приобретения офисных помещений и оборудования, но и для того, чтобы обеспечить требуемый законодательством размер уставного капитала. Иностраные страховщики могут также обеспечивать большую безопасность страхователям благодаря значительным размерам капитала и страховых резервов.

5.распределить степень риска. Иностранные страховщики при наличии разрешения, как правило, перестраховывают риски за границей. В итоге если происходит страховой случай, например, с судном или самолетом, а риск был перестрахован, потерю будет оплачивать иностранный перестраховщик, а результатом урегулирования претензии станет приток капитала.

6. Совершенствовать регулирование страховой сферы. Присутствие на рынке иностранных страховщиков увеличивает потребность в эффективном регулировании, и способствует распространению международного опыта регулирования.

В то же время, целый ряд аспектов деятельности иностранных страховщиков и их влияния на развитие страхового рынка вызывает обоснованное беспокойство:

1. Доминирование иностранных страховщиков на внутреннем рынке. Иностранные компании как более крупные и мощные организации, могут препятствовать укреплению российских страховщиков или пытаться вытеснить их с рынка.

2. Невозможность развития страхового сектора с помощью национальных страховщиков. Если внутренний рынок работает эффективно, конкуренция не будет служить угрозой национальным страховщикам.

3. Возможность оттока капитала в результате деятельности иностранных страховщиков. В пределах внутреннего рынка будет осуществляться сбор премий, страховые выплаты, арендная плата, заработная плата и плата другим поставщикам услуг. Вне России будут осуществляться платежи западным перестраховщикам (где это разрешено), переводы прибыли и дивидендов в родительские компании.

Подобные беспокойства имеют под собой реальную основу. Однако это недостаточный аргумент в пользу общего ограничения операций иностранных страховщиков. Анализ приведенных аргументов свидетельствует в пользу создания равных условий для деятельности национальных и иностранных страховщиков.

Таким образом, увеличение доли иностранных компаний на рынке страховых услуг в Республике Мордовия является мощным катализатором развития страховой отрасли. Поскольку привлечению новых клиентов рынка страхования, способствует выигрышное по сравнению с отечественными организациями конкурентное предложение зарубежных страховщиков, в характеризующихся финансовой стабильностью, всемирно известным брэндом и лучшим на рынке сервисе. Кроме того, иностранные страховые компании, обладая накопленным на международных рынках опытом, как правило, предлагают клиентам новые страховые продукты. И, наконец, растущая конкуренция ведет к снижению страховых тарифов и тем самым стимулирует рост спроса на страховые услуги. Поэтому приход зарубежных страховщиков на рынок страховых услуг влечет не только ускорение темпов развития, но и существенное улучшение его качественных характеристик.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Лайков А. Ю. Перспективы привлечения иностранных инвестиций на Российский страховой рынок в процессе нарастающего действия системных ограничений на динамику платежеспособного спроса / А. Ю. Лайков // Финансы. – № 5. – 2009.

2. Жук И. Н. Конкурентоспособность страховой организации и ее кластерное обеспечение / И. Н. Жук // Страховое дело – 2009 – №12 – с. 18-19.

3.Зарубежные страховщики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.evrodol.ru/insurance/ins_1.htm

4.Иностранный капитал на российском страховом рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strahovkablog.ru/?p=50>

5.Слухи о смерти иностранных страховщиков в России сильно преувеличены [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/01/finance/562949980978014>

6.<http://www.fssn.ru/>

7.<http://www.insur-info.ru/>

8.<http://www.rbcdaily.ru/2011/08/01/finance/562949980978014>

ACCUMULATION OF THE FOREIGN CAPITAL AS A WAY TO EXPAND THE REGIONAL MARKET OF INSURANCE SERVICES

M. Fedorova, 5th year student of Department of Economics,
Ogarev Mordovia State University, Saransk

In this article the situation within the regional insurance market has been analyzed, also some positive and negative points of the accumulation of the foreign capital on the regional market has been examined.

The key words: insurance, regional insurance market, foreign insurance companies.