



Экономический факультет  
МГУ им. М. В. Ломоносова



Всероссийский  
союз страховщиков

# РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И СТРАХОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

Сборник трудов  
XXIV Международной научно-практической конференции

г. Москва, 1 июня 2023 г.



Издательство Московского университета  
2023

УДК 368  
ББК 65.271  
Р68

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. С. А. Белозеров (СПбГУ)  
д-р экон. наук, проф. Р. Т. Юлдашев (МГИМО (Университет) МИДа России)

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. Н. Е. Адамчук, д-р экон. наук, проф. А. П. Архипов,  
д-р экон. наук, проф. Ю. Т. Ахвледиани, д-р экон. наук, проф. Е. Г. Князева,  
д-р экон. наук, проф. И. Л. Логвинова, д-р экон. наук, проф. В. Г. Халин,  
д-р экон. наук, проф. И. П. Хоминич, д-р экон. наук, проф. А. Х. Цакаев,  
д-р экон. наук, проф. А. А. Цыганов, д-р экон. наук, проф. Г. В. Чернова

Ответственные редакторы:

канд. ист. наук, доцент, чл.-кор. РАЕН Е. В. Злобин  
канд. экон. наук, доцент, чл.-кор. РАЕН И. Б. Котлобовский

**Роль управления рисками и страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики** : сборник трудов XXIV Международной научно-практической конференции (г. Москва, 1 июня 2023 г.) / ВСС ; МГУ имени М. В. Ломоносова ; отв. ред. Е. В. Злобин, И. Б. Котлобовский. — Москва : Издательство Московского университета, 2023. — 361, [7] с. : ил.

ISBN 978-5-19-011847-6

Сборник включает статьи участников XXIV Международной научно-практической конференции, организованной Всероссийским союзом страховщиков и Московским государственным университетом имени М. В. Ломоносова. В публикациях рассмотрены: место и роль системы управления рисками и страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики, состояние и перспективы страхового рынка, особенности различных видов страхования в современных условиях, проблемы подготовки специалистов для страховой отрасли и повышения уровня финансовой грамотности.

Издание адресовано экспертам в области управления рисками и страхования, студентам, аспирантам, научным работникам и преподавателям учебных учреждений.

УДК 368  
ББК 65.271

© Коллектив авторов, 2023  
© Всероссийский союз страховщиков, 2023  
© Экономический факультет МГУ  
имени М. В. Ломоносова, 2023

ISBN 978-5-19-011847-6 © Издательство Московского университета, 2023

*Уважаемые участники XXIV Конференции  
«Страхование, образование и наука»!*

От имени Всероссийского союза страховщиков, единственного саморегулируемого объединения, представляющего интересы всего Российского страхования, приветствую и поздравляю вас с началом работы Конференции!

Наш союз придает большое значение этому форуму страховой науки и практики, начало которому было положено четверть века тому назад Вторым научным страховым обществом.

В этом году Конференция проводится в самом главном университете России — Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова.

Выражаем отдельную благодарность ректору Университета В. А. Садовничему и декану экономического факультета — А. А. Аузану за предоставленную площадку для налаживания взаимодействия страхового бизнеса с академическим сообществом!

Подводя итоги года, прошедшего со времени предыдущей Конференции, мы можем с радостью констатировать, что прогнозы о возможном падении российского страхования, пессимистические модели его развития не оправдались. Несмотря на сложную ситуацию, за прошлый год по данным Банка России рынок страхования вырос, а показатели IV квартала превысили уровень того же периода 2021 года более чем на 8%. Несмотря на некоторое сокращение прибыли, рентабельность страховых компаний остается на достаточно высоком уровне, на 13% вырос капитал страховщиков, на 6% страховые резервы. Это позволяет говорить об устойчивости страхового рынка в целом.

На Конференции 2023 года мы планируем затронуть важнейшие аспекты управления рисками и обозначить роль страхования в обеспечении стабильности экономики и общества. Участникам страхового рынка важен взгляд научного сообщества на новые вызовы и оценка возможностей развития страхования в современных условиях. В свою очередь, страховое сообщество готово поделиться актуальной информацией о текущем состоянии страхового сектора и перспективных направлениях работы по улучшению страховых сервисов.

Устойчивость национального страхового рынка к внешним шокам позволяет российским страховщикам с надеждой и энтузиазмом



смотреть в будущее. Важная составляющая этого оптимизма — наше тесное взаимодействие с академическим сообществом не только в сфере прикладных научных исследований, но и в популяризации страхования, финансовой грамотности, внедрения профессиональных стандартов в учебный процесс. и мы надеемся на дальнейшее развитие и упрочение нашего плодотворного взаимодействия с университетами и колледжами России!

Желаю Вам успешной и плодотворной работы на благо российского страхования!

Президент Всероссийского союза страховщиков  
Е. В. Уфимцев

## ПРИВЕТСТВИЕ

**участникам XXIV международной конференции по страхованию  
Президента Российского союза ректоров,  
ректора Московского университета имени М. В. Ломоносова  
академика В. А. Садовниченко**

*Уважаемые коллеги!*



От имени Российского союза ректоров приветствую участников традиционной XXIV международной научно-практической конференции «Роль управления рисками и страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики» в стенах Московского университета. Новая реальность требует профессиональной оценки рисков и быстрой адаптации к вызовам в экономике и политике. Желаю Вам содержательных и плодотворных дискуссий, успехов в подготовке профессиональных кадров в области страхования и риск-менеджмента, а также осуществления ре-

ального вклада в решение практических задач, стоящих перед отраслью страхования.

Ставшие традиционными ваши конференции являются своеобразной платформой для взаимно обогащающего обмена идеями и методиками преподавания ученых и преподавателей из десятков учебных учреждений. А совместная работа представителей академической среды и практиков способствует повышению качества образования, продуктивности научных исследований и росту финансовой грамотности населения.

Выражаю благодарность руководству Всероссийского союза страховщиков и экономического факультета МГУ, являющихся соорганизаторами конференции.

Президент РСР, ректор МГУ имени М. В. Ломоносова,  
академик В. А. Садовниченко

## ПРИВЕТСТВИЕ

**участникам XXIV международной конференции по страхованию  
декана экономического факультета Московского университета  
имени М. В. Ломоносова профессора А. А. Аузана**

*Уважаемые коллеги!*



От имени экономического факультета Московского университета имени М. В. Ломоносова приветствую участников традиционной XXIV международной научно-практической конференции «Роль управления рисками и страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики». Желаю участникам плодотворной работы конференции и успехов в области управления рисками, страховой науки, в решении реальных проблем, стоящих перед страховой отраслью.

Экономический факультет имеет почти тридцатилетнюю историю преподавания страховых и актуарных дисциплин. Кафедра управления рисками и страхования ведет занятия у бакалавров и магистров, подготовила более 20 кандидатов экономических наук, проводит научные исследования, в том числе, и для реального бизнеса, имеет широкие международные связи. и проведение такой значимой научно-практической конференции в стенах Московского университета будет способствовать дальнейшему развитию кафедры.

Современные вызовы времени требуют фундаментального подхода к исследованию проблем управления рисками и устойчивого развития, поддержания социальной стабильности и защиты имущественных интересов предприятий и граждан.

Позвольте поблагодарить Всероссийский союз страховщиков, который выступает соорганизатором конференции, а также Русское общество управления рисками, с которым факультет заключил Договор о сотрудничестве. Это общество организует секцию конференции, проводит мастер-классы для студентов и сотрудников факультета. Сотрудничество представителей академической среды и профессионалов практиков будет способствовать повышению качества образования и научных исследований, росту финансовой грамотности населения.

Декан экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова  
профессор А. А. Аузан

## Содержание

### Страховой рынок: состояние и перспективы развития в России и за рубежом. Отдельные виды страхования

Антипенко П. А. Взаимосвязь категорий «финансовая безопасность» и «финансовая устойчивость» страховых организаций . . . . .	13
Архипов А. П. О социальном страховании . . . . .	19
Ахвледиани Ю. Т. Актуальные направления развития страхового рынка в современных условиях . . . . .	26
Баранников Р.Ф. Современные вызовы и тренды в области страхования . . . . .	31
Ван Вэньтао. Место и роль страхования в национальной экономике Китая . . . . .	37
Верезубова Т.А., Шеннаев Х.М. Совершенствование систем контроля платежеспособности страховщиков в Беларуси и Узбекистане . . . . .	42
Гварлиани Т. Е. Особенности региональной системы страховой защиты . . . . .	48
Грыззенкова Ю. В., Цыганов Г. А. Опыт ипотечного страхования в США и Канаде . . . . .	53
Домнина О. Л. Анализ транспортного страхования в период трансформации общества . . . . .	58
Ефимов О. Н. Страхование как услуга . . . . .	63
Закирова О. В. Взаимодействие саморегулирования и страхования для снижения контрольно-надзорной нагрузки на государство . . . . .	69
Калайда С.А., Чернова Г.В. Активы страховой организации, используемые при оценке ее платежеспособности . . . . .	76
Колесниченко Д.А. Реформа «вмененного» страхования: организационно-правовые аспекты . . . . .	86
Котлобовский И. Б., Варшамова В. Г. Страховые рынки стран Центральной и Восточной Европы и постсоветского пространства . . . . .	90
Ли Тун. Анализ факторов, влияющих на развитие страхового рынка в Китае . . . . .	99
Прокопьева Е.Л. Инструменты регулирования ценообразования в добровольном страховании . . . . .	106
Тиндова М. Г. Производственные риски: оценка и страхование . . . . .	114
Хоминич И.П. Об институте защиты потребителей страховых услуг на российском рынке . . . . .	119
Цакаев А. Х. Учет страхового фактора в модели инфляции . . . . .	125

### Участие страховщиков в решении проблем устойчивого развития

Авдотьян В.П., Палинкаш Л.В., Авдотьяна М.В. Роль страхования в устойчивом развитии . . . . .	133
---	-----

Адамчук Н. Г. Макроэкономические тренды, оказывающие влияние на ландшафт рисков страховой отрасли . . . . .	141
Барабанова В. В. Страховая отрасль в ESG-повестке . . . . .	147
Богатырев В. Д., Ростова Е. П. Международный и отечественный опыт экологического страхования . . . . .	153
Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г. Климатический проект по секвестрации углерода: заинтересованные стороны и риски . . . . .	158
Крутова Л. С. Развитие экологического страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики . . . . .	164
Кузнецова Н. В. Цели устойчивого развития: перспективы развития отдельных видов страхования . . . . .	172
Степанова М. Н. Актуальность страхования в контексте обеспечения финансовой безопасности частных домохозяйств . . . . .	176

**Цифровизация страхования — киберриски, социальные сети  
и новые модели поведения страхователей**

Белова Л. А. Обзор цифровизации в страховании: научные тенденции . . .	183
Белозёров С. А., Соколовская Е. В. Киберриски в условиях геополитических конфликтов: вызовы и возможности для страхования . . .	190
Клишина Ю. Е., Углицких О. Н. Риски кибератак и страхование киберугроз . . . . .	195
Красильников О. Ю. Развитие страхования в российских экосистемах . . .	202
Ларина О. И., Морыженкова Н. В. К вопросу о развитии страхования киберрисков . . . . .	206
Медяник С. И., Медяник О. В. Поведенческие стратегии потребителей страховых услуг в условиях цифровизации . . . . .	211
Милинчук Е. С. Рынок страхования в контексте развития социальных сетей . . . . .	220
Небольсина Е. В. Актуальные драйверы и препятствия развития киберстрахования в России и за рубежом . . . . .	226

**Некоторые вопросы страхования жизни  
и пенсионного страхования**

Анюшина М. А., Игнатова Н. А. Роль обязательного пенсионного страхования в обеспечении социальной стабильности России . . . . .	235
Батрова Т. А. Проблемы реализации норм о пенсионном страховании в отношении лиц, имеющих право на пенсию по выслуге лет . . . . .	242
Жегалова Е. В. Страхование жизни в России: современные тенденции развития в условиях турбулентности . . . . .	248
Колесниченко О. В. Развитие возмездительного страхования с государственным участием в качестве эффективного средства перераспределения рисков, связанных с причинением вреда здоровью . . .	254



Одинокова Т. Д. Правила игры в сегменте страхования жизни: регуляторные новации . . . . .	258
Соловьев А. К. Управление долгосрочными рисками развития государственной пенсионной системы: проблемы и решения . . . . .	266

**Страхование рисков агропромышленного комплекса  
как элемент продовольственной безопасности РФ**

Белова Е. В. Совершенствование системы оценки риска субсидированного агрострахования в отрасли растениеводства . . . . .	273
Богачев А. И. Развитие страхования сельскохозяйственных рисков в системе приоритетов обеспечения продовольственной безопасности . . . . .	279
Голдобина Т. Ю. Агрострахование как метод минимизации рисков сельского хозяйства в контексте продовольственной безопасности РФ . . . . .	287
Логвинова И. Л. Организационные модели агрострахования в России (исторический ракурс) . . . . .	292

**Подготовка страховых кадров и риски управления  
образованием в России**

Алешина А. Ю. Страхование как часть финансовой грамотности школьников . . . . .	299
Захарова О. Н. Вопросы воспитания студентов, адаптированных к реалиям работы в страховом деле . . . . .	303
Злобин Е. В. Корпоративные издания страховых компаний как источник для использования в учебном процессе . . . . .	307
Князева Е. Г., Кадочникова Т. С. Страхование как драйвер экспорта российского высшего образования . . . . .	316
Козлова О. Н., Челомбитко А. Н. Трансформация страхового образования: десять лет спустя . . . . .	320
Коломиец О. А. Новые подходы к организации проведения демонстрационного экзамена для студентов специальности «Страховое дело» . . . . .	327
Кумачева С. Ш. Качественная и количественная оценка рисков: практика и образование . . . . .	332
Родионова М. В. Совершенствование системы СПО для подготовки кадров страховой отрасли . . . . .	338
Суетин Д. В. Институт управляющих в акционерных страховых обществах царской России . . . . .	342
Сусякова О. Н. Кейс как форма закрепления знаний и формирования практических навыков в области страхования . . . . .	350
Халин В. Г., Чернова Г. В. Государственная образовательная политика и риски управления программы «Приоритет–2030» . . . . .	355



**Страховой рынок:  
состояние и перспективы развития  
в России и за рубежом.  
Отдельные виды страхования**



**Антипенко П. А.**  
РУДН, Москва

## **Взаимосвязь категорий «финансовая безопасность» и «финансовая устойчивость» страховых организаций**

*Аннотация: финансовая устойчивость является одним из основных факторов характеризующий финансовую безопасность страховых организаций. В данной статье приведены разъяснения относительно данных понятий и раскрыта их взаимосвязь в сфере страхования.*

*Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая устойчивость, страховая организация, экономическая безопасность, риски, угрозы.*

**Antipenko P. A.**

### **The relationship between the categories of “financial stability” and “financial security” of insurance organizations**

*Abstract: financial stability is one of the main factors characterizing the financial security of insurance organizations. This article provides explanations regarding these concepts and reveals their relationship in the field of insurance.*

*Keywords: financial security, financial stability, insurance organization, economic security, risks, threats.*

Проблемы обеспечения финансовой безопасности и финансовой устойчивости получили в последнее время чрезвычайную актуальность, что связано не только с финансовым кризисом и ростом нестабильности, но и с глобализацией экономического пространства, приводящего к увеличению числа угроз в виде нестабильности финансовых рынков, аномальных вариаций цен на энергоносители, прежде всего на нефть, и т. д. В этих условиях хозяйствующие субъекты столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своего развития.

До настоящего времени было сформировано два взгляда на то, как увеличить уровень финансовой безопасности организации. Многие авторы рассматривали финансовую безопасность, как ключевой элемент экономической безопасности, а другие — делали акцент на необходимости разработки мер, исключающих риск банкротства.

Теоретическую и практическую основы финансовой безопасности, как ключевой единицы, представляют научные работы ученых-экономистов: Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев, И. А. Бланк, О. О. Бородина, М. И. Бендиков, Е. А. Олейникова, К. С. Горячева, Т. Ю. Загорельская,

Т. Б. Кузенко, О. И. Барановский, О. В. Арефьева, Р. С. Папехин, которые проводили анализ способов и показателей оценки уровня финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Исследователи Е. М. Бойко, В. А. Василенко, С. С. Герасименко, Н. А. Головач, К. С. Горячева, А. В. Грачев занимались изучением проблем стратегического планирования финансовой безопасности организации» [1].

Существуют положения, на которых основываются ученые при определении понятия «финансовая безопасность» (рис. 1).

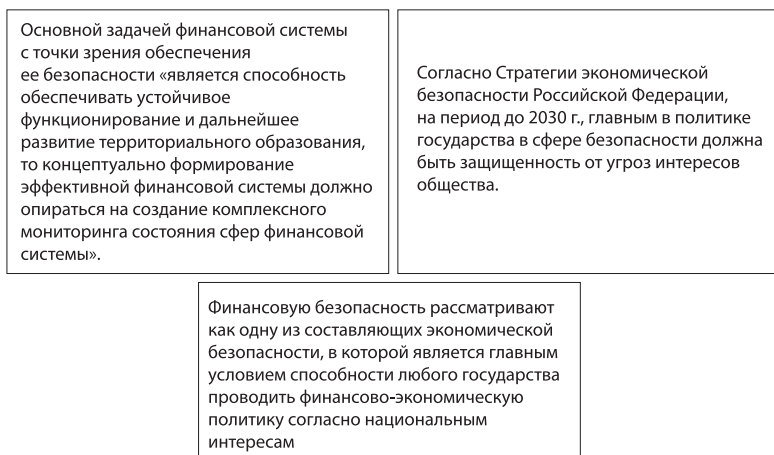


Рис. 1. Положения к термину «финансовая безопасность» [1]

Зарубежные ученые рассматривают понятие «финансовая безопасность» на микроуровне и описывают ее, как основное благополучие организации. На сегодняшний день в рамках процесса глобализации появляются новые риски, в том числе риски финансовой безопасности. В результате происходит формирование более эффективных исследовательских направлений, которые, в свою очередь, связаны с обеспечением финансовой безопасности организации.

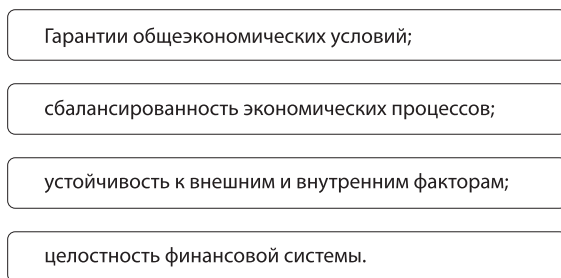


Рис. 2. Характеристики финансовой безопасности [2]

На рис. 2 продемонстрированы характеристики финансовой устойчивости организации. Однако, можно обратить внимание, что при осуществлении анализа литературы, отсутствует такая составляющая как страхование, но именно страхование представляет собой ключевой инструмент защиты интересов организаций.

Термин «финансовая безопасность страховой организации» следует определять, как «состояние финансовой защищенности экономических интересов страховой организации от внутренних и внешних угроз, обеспечивающее эффективное формирование и использование финансовых ресурсов, что создает условия для ее стабильного функционирования» [3].

Сушкова И. А. трактует понятие финансовой безопасности в области страхования следующим образом. «Финансовая безопасность в области страхования — это состояние защищенности сферы страхования за счет реализации определенного комплекса мер, реализация которых позволяет обеспечить финансовую независимость сферы страхования, а также предотвратить возникновение опасностей и угроз, носящих макроэкономический характер за счет принятия эффективных рисков» [4].

Данный автор в своей работе рассматривает также финансовую безопасность страхового рынка «как состояние финансовой защищенности всех без исключения участников страховых отношений, обеспеченное с использованием набора определенных инструментов, позволяющих нейтрализовать воздействие внешних и внутренних опасностей и угроз, а также обеспечить устойчивость страхового рынка и финансового рынка в целом» [4].

Необходимо выделить, что ученые экономисты Костяева Е. В., Аксенова Н. И. рассматривают «финансовую безопасность страховой организации как состояние ее защищенности от негативного воздействия внешних и внутренних угроз, обеспечивающее устойчивое функционирование экономического субъекта и достижение стратегических и тактических целей в условиях турбулентности внешней и внутренней среды» [5].

Основными целями и задачами, реализации финансовой безопасности страховой организации, является развитие необходимого денежного потенциала, который необходим для успешного развития страховой организации, при воздействии отрицательных факторов.

Понятие финансовая устойчивость страховой организации используют при анализе финансового состояния организации, а также инвестиционной привлекательности.

Бланк И. А. считает, что «финансовая устойчивость организации — это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором организация способна стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска»

[7]. В большинстве случаев финансовую безопасность рассматривают с двух сторон. Во-первых, оптимальное соотношение ключевых категорий ресурсов, привлекаемых организацией. Во-вторых, соотношение определенных направлений для применения данных ресурсов.

Финансовая устойчивость любой организации, в том числе и страховой, взаимосвязана с ключевыми финансовыми категориями такими, как финансовая безопасность, финансовое равновесие, стабильность, гибкость. На рис. 3 изображена схема взаимосвязи финансовой устойчивости и финансовой безопасности организации.

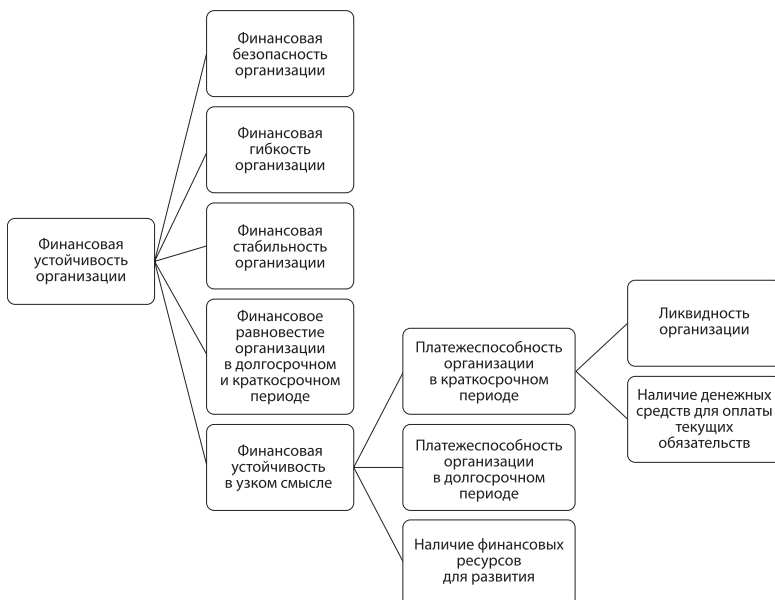


Рис. 3. Теоретическая схема взаимосвязи финансовой устойчивости и финансовой безопасности организации [1]

Согласно рис. 3 можно сказать, что такие процессы как финансовая безопасность и финансовая устойчивость организации неразрывно связаны. Данные процессы взаимодополняют и имеют влияние друг на друга. Однако, финансовая устойчивость является необходимым, но недостаточным условием для характеристики финансовой безопасности организации. Например, утверждение является верным, в случае, когда организация, обладающая финансовой безопасностью и финансовой устойчивостью, более стабильна. Это в первую очередь связано с тем, что «обеспечение финансовой безопасности может быть только на основе финансово-устойчивого развития организации, в которой созданы условия для реализации такого финансового механизма, который способен адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней



и внешней среды» [1]. При данном походе анализа финансовой устойчивости организации особое внимание уделяют уровню финансовой устойчивости, так как важен не абсолютный, а рациональный уровень финансовой устойчивости.

В своей статье Ракоед Т. А. под финансовой устойчивостью страховой организации представляет «сохранность оптимального качественного и количественного состояния активов, обязательств, которое позволяет страховой организации обеспечивать бесперебойное осуществление своей работы и ее развитие» [6].

Под финансовой устойчивостью страховой организации принято рассматривать определенное состояние финансовых ресурсов, при котором страховая организация способна вовремя и в полной мере отвечать за принятые на себя обязательства перед своими страхователями, при помощи собственных и привлеченных средств.

Ключевой признак финансовой устойчивости страховщика заключается в способности организации своевременно и в полном объеме выполнять свои денежные обязательства активами, которыми располагает страховая компания.

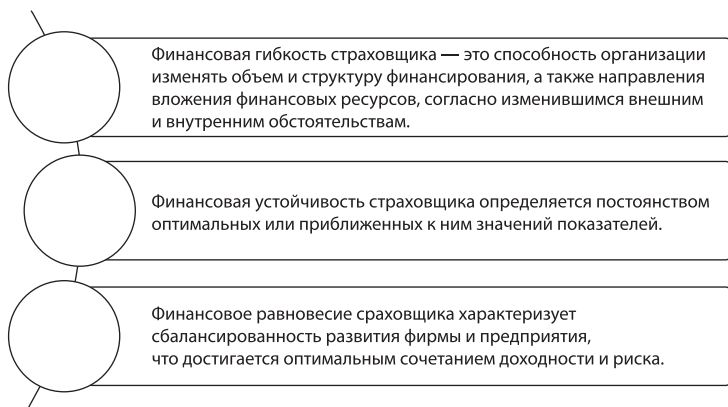


Рис. 4. Ключевые «точки» взаимосвязи и взаимовлияния финансовой устойчивости и безопасности страховой организации [7]

При наличии данных «точек пересечения» возникают угрозы, которые осуществляют влияние на финансовую безопасность, а также на финансовую устойчивость страховой организации. К примеру, основными внутренними угрозами являются возникшие во время работы ошибки менеджмента в процессе распоряжения финансами организации, которые в свою очередь связаны с формированием и реализацией ее стратегии, с управлением и оптимизацией активов и пассивов страховщика.

Взаимосвязь между финансовой устойчивостью и финансовой безопасностью говорит о том, что необходим комплексный мониторинг. С целью обеспечения финансовой устойчивости страховщика важно также обеспечение финансовой безопасности данной организации. Таким образом, в целях сокращения влияния угроз необходимо разработать эффективную структуру контроля за поддержанием уровня финансовой устойчивости и безопасности организации. Понятия «финансовой безопасности» и «финансовой устойчивости» взаимодополняют друг друга.

### Литература

1. *Есембекова А. Ж.* Финансовая безопасность — основа финансовой устойчивости / А. Ж. Есембекова // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2012. С. 81–83. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/conf/ekon/archive/56/2679/> (дата обращения: 12.04.2023).
2. *Бадаева О. Н., Цупко Е. В.* Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий/Российское предпринимательство. 2018. № 4. С. 236–239.
3. *Лобанов С. Ю.* Тенденции развития методов обеспечения финансовой безопасности рынка страховых услуг // Управление экономическими системами. 2018. [Электронный ресурс] URL: <http://uecs.ru/ekonomicheskaya-bezopasnost/item/4989-2018-06-27-06-26-53> (дата обращения: 16.12.2018)
4. *Сушкова И. А.* Финансовая безопасность сферы страхования: понятие, угрозы, методы обеспечения // ИБР. 2019. № 1 (34). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-bezopasnost-sfery-strahovaniya-ponyatie-ugrozy-metody-obespecheniya> (дата обращения: 15.04.2023).
5. *Костяева Е. В., Аксенова Н. И.* Трансформация механизма обеспечения финансовой безопасности страховых организаций в условиях внедрения риск-ориентированного подхода. Экономическая безопасность. 2022. Т. 5. № 2. С. 655–672.
6. *Ракоед Т. А.* Экономическая сущность и роль финансовой устойчивости страховщика / Т. А. Ракоед // Молодой ученый. 2018. № 40 (226). С. 153–156. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/226/52903/> (дата обращения: 15.04.2023).
7. *Бланк И. А.* Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. К.: Эльга. 2017. 776 с.

**Архипов А. П.**  
МГИМО МИД России

## **О социальном страховании**

*Аннотация: сформулирован и обоснован тезис о несоответствии российского социального страхования международным требованиям и рассмотрены варианты его совершенствования в целях обеспечения эффективного решения задач общественном развитии России на современном этапе.*

*Ключевые слова: социальные риски, экономика социальной сферы, социальное страхование обязательное и добровольное.*

**Arkhipov A. P.**  
MGIMO Ministry of Foreign Affairs of Russia

## **About Social Insurance**

*Abstract: the thesis on the inconsistency of Russian social insurance with international requirements is formulated and substantiated, and options for its improvement are considered in order to ensure effective solutions to the problems of social development of Russia at the present stage.*

*Keywords: social risks, social economy, compulsory and voluntary social insurance.*

Страхование имеет наибольшее социальное значение среди всех видов финансовой деятельности, обеспечивая защитой миллиарды людей во всем мире от возрастающих по количеству и разнообразию рисков. Наиболее массовыми остаются социальные риски, воздействующие на все общества и на всех людей практически без исключения, поэтому именно социальное страхование должно быть флагманом развития всей страховой отрасли. И, действительно, по своим объемам и уровню охвата населения обязательное социальное страхование в России многократно превосходит коммерческое страхование, а в мировом коммерческом страховании доля страхования жизни, почти полностью состоящего из добровольного пенсионного страхования, достигает 50%. В России обязательное социальное страхование по итогам 2022 г. сохранило роль основного источника финансирования социальной сферы.

В соответствии с принципами Международной организации труда (МОТ) социальное страхование является частью социальной защиты населения, относится к правам человека и представляет собой совокупность мер и программ, цель которых — сокращать и предотвращать бедность и незащищенность людей на протяжении их жизни. Обязательное социальное страхование в большинстве стран мира является основным инструментом финансирования системы социальной защиты.

В России социальное страхование зародилось к середине XIX века на взаимной форме. Земской опыт организации больничных касс был использован в промышленности и с принятием Правил о вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно их семейств на предприятиях фабрично-заводской, горной и горно-добывающей промышленности от 02.06.1903 можно говорить о начале обязательного социального страхования в России, лишь 15–20-ю годами позже Германии (Указы канцлера О. фон Бисмарка от 1883 г. о больничном страховании, от 1884 г. — от несчастных случаев на производстве и от 1889 г. — пенсионном), но несколько ранее Англии (Акт о национальном страховании от 1911 г.) и на 30 лет раньше Франции (система законов о социальном страховании, 1930 г.) и США (Закон о социальном страховании по старости и безработицы от 1935 г.), обладающими сегодня одними из самых развитых систем социального обеспечения. К 1913 г. социальное страхование царской России соответствовало уровню социального страхования ведущих европейских стран — Австрии, Англии, Германии [1]. До 1918 г. социальное страхование в России продолжало развиваться (Декларация Наркома труда от 12.11.1917 «О введении полного социального страхования»), в период военного коммунизма и гражданской войны было заменено социальным обеспечением части населения из государственных запасов в натуральной форме.

Частично возродившись в период НЭП, к 1930-м годам социальное страхование было полностью заменено бюджетным финансированием социальной сферы и к 1970-м годам система социального обеспечения СССР стала одной из самых передовых в мире (опыт СССР по созданию национальной системы здравоохранения был использован У.Бевеиджем в 1946 г. в Великобритании). Высокая эффективность советской модели социального обеспечения доказана многочисленными исследованиями, но для наглядности достаточно упомянуть, что в 1970–80-е годы в СССР можно было достойно жить на пенсию, а платные медицинские услуги были лишь в стоматологии и косметической хирургии.

После распада СССР в новой России бюджетное финансирование социальной сферы было частично заменено обязательным социальным страхованием, но уровня СССР удалось достичь лишь в двух его видах — страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, которые соответствуют лучшим зарубежным практикам и рекомендациям Конвенции № 102 Международной организации труда (МОТ) «О минимальных нормах социального обеспечения» (Женева, 26.06.1952, ратифицирована Россией в 2018 г.). Обязательное страхование от безработицы не получило

развития и было заменено бюджетными выплатами. В наиболее массовых и социально важных видах обязательного социального страхования — пенсионного (ОПС) и медицинского (ОМС) достаточной степени покрытия рисков и даже соответствия рекомендациям МОТ добиться не удалось — см. табл. 1.

*Таблица 1. Соответствие уровня социального обеспечения в России рекомендациям МОТ*

Покрываемый социальный риск	Отношение социальной выплаты к средней зарплате*, %	
	Конвенция № 102**	Факт, Россия, 2022 г.
Болезнь	45	100 (стаж более 8 лет, не более 2572,6 руб./день)
Безработица	45	20 (не более 12,8 тыс. руб./мес. в течение не более 3 мес.)
Старость	40	32,1
Несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания: временная нетрудоспособность инвалидность потеря кормильца	50	100 (не более 90 517,14 руб./мес., не более 4 мес. подряд)
	50	25,4
	40	21,5 (каждому нетрудоспособному члену семьи при смерти работающего кормильца или на всех при смерти кормильца на пенсии по инвалидности)
Материнство	45	100 (не более 499,1 тыс. руб./мес.)
Инвалидность по любой причине	40	20,5
Потеря кормильца по любой причине	40	16,0 (каждому нетрудоспособному)

\* Средняя ежемесячная зарплата в России за 2022 г. составила, по данным Росстата, 64 191 руб., средняя пенсия (данные РБК) — 20 600 руб.

\*\* На семью из 4 человек (работник, неработающие жена и двое детей).

Составлено автором по данным Росстата, отчетов ПФР и законодательства о социальном страховании.

Из-за несоответствия рекомендациям МОТ пенсионная система России значительно уступает пенсионным системам большинства стран мира как по размеру (в пересчете по паритету покупательной способности), так и по отношению к средней зарплате, и во всемирном рейтинге пенсионных систем Global Age Watch Index, учитывающем социальное и экономическое положение пожилых людей,

занимает 65 место. Лидеры — Швейцария, Норвегия и Швеция; для сравнения — страны с огромным населением, строящие национальные системы пенсионного страхования (Китай и Индия) занимают 52 и 71 места соответственно [2].

Применительно к медицинскому страхованию, как к способу финансирования здравоохранения, необходимо учитывать решения и рекомендации Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). В Резолюции WHA58.33 «Устойчивое финансирование здравоохранения, всеобщий охват и медико-социальное страхование» 58 сессии ВОЗ (Женева, 16–25.05.2005) ВОЗ призывает входящие в организацию государства (Россия — член ВОЗ) обеспечить право граждан на доступную и качественную медицинскую помощь. В современной России это конституционное право граждан в целом обеспечивается, но Россия заметно уступает большинству развитых и развивающихся стран по продолжительности жизни, поэтому по индексу качества здравоохранения (Numbeo) и другим критериям уступает не только развитым странам, но и Китаю, Беларуси и Украине [3].

Большинство экспертов объясняют несоответствие уровня развития пенсионной и медицинской систем России уровню развития ее экономики (9 место в мире по итогам 2022 г. при значительно худших показателях международных рейтингов пенсионной и медицинской систем) недостатком финансирования, но это применимо к пенсионной системе в значительно меньшей степени, чем к здравоохранению, поскольку в России страховые тарифы ОПС, в отличие от тарифов ОМС, сопоставимы с многими развитыми странами — см. табл. 2 [2].

*Таблица 2. Страховые тарифы по видам обязательному социальному страхованию, % ФОТ*

Страна	Все виды		В том числе			
			пенсионное		медицинское	
	работник	работодатель	работник	работодатель	работник	работодатель
Россия*	0	30	0	22	0	5,1
Германия	19,33–20,7	19,33–20,7	9,35	9,35	7,3–8,65	7,3–8,65**
Великобритания	14	13,8	5–9	5–10,45	Финансирование за счет налогов	
Франция	20–25	40–45	6,6	8,2	8	13
Италия	10	30	7,15	17,06	Финансирование за счет налогов	
Испания	6,3	29,9	4,8	24		
Китай	10,2–11***	20,9–28,8	8	14–16	2	6–9,5

\* С 2023 г. в составе единого налога.

\*\* В зависимости от величины зарплаты.

\*\*\* В зависимости от провинции.

Одной из основных причин недостатка средств страховых взносов в обязательном пенсионном страховании, как показали исследования [3], являются льготные тарифы для отдельных предприятий и целых отраслей, приводящие к снижению доходов Пенсионного фонда РФ (ПФР, с 2023 г. — Социальный фонд РФ — СФР), возмещаемого бюджетными трансфертами. Дефицит собираемых страховых взносов в пенсионной системе растет несмотря на снижение количества пенсионеров (на 935 тыс. человек в 2022 г. и на 561 тыс. — в 2021 г.) по причинам увеличения пенсионного возраста и последствий пандемии Covid-19. В числе других причин можно назвать значительную долю «теневого» зарплат, не облагаемой единым налогом (их объем эксперты оценивают в 10 трлн руб. в год) и неточности расчета величины облагаемого единым налогом суммарного фонда оплаты труда (ФОТ), закладываемой в прогноз страховых взносов и бюджетных дотаций ПФР [4]. О размере указанной неточности можно судить о финансовых результатах работы ПФР за 2022 г., закончившего год с профицитом 1 трлн руб. за счет бюджетного трансферта [5].

На доступность и качество медицинской помощи, наряду с недостатком финансирования, отрицательно влияют дублирование страховой и платной медицины, а также необоснованный вывод высокотехнологических методов лечения из системы ОМС в платные медицинские услуги. К указанным причинам в 2020–2022 гг. добавились экстренное репрофилирование медицинских учреждений и врачей в связи с пандемией Covid-19, негативно отразившиеся на доступности и качестве медицинской помощи [3].

Отмеченная нехватка собираемых страховых взносов для исполнения принятых государством социальных обязательств характерна и для большинства развитых стран вследствие увеличения доли граждан пенсионного возраста, массовой миграцией и увеличением, в связи с этим потребления социальной услуг, прежде всего, пенсий, медицинской помощи и пособий, которое опережает рост облагаемой социальными страховыми взносами зарплаты. В условиях нарастания кризисных явлений в европейской экономике, вызванного событиями в Украине, дефицит страховых взносов будет усиливаться и социальные системы многих стран попадают в системный кризис.

В 2022 г. для исполнения социальных обязательств, финансируемых через ПФР, было выделено 6,17 трлн руб. (+70% к 2021 г.). Усиленное финансирование социальной сферы в период пандемии Covid-19 наблюдалось и за рубежом — во Франции социальные расходы возросли с 30,7 до 35% ВВП, в Германии — с 25,6 до 27,9% ВВП, в США — с 18,3 до 23,9% ВВП, в Китае на поддержку здравоохранения и экономики были дополнительно выделены средства в объеме 4% ВВП [6].

Эти чрезвычайные меры позволили поддержать здравоохранение и пенсионную систему в период кризиса, но дальнейшее увеличение бюджетных дотаций в систему социального страхования в условиях развивающегося внешнеполитического и экономического кризиса вряд ли возможно. Другим потенциально возможным источником увеличения финансирования является повышение страховых взносов для страхователей-работодателей и самозанятых, но такое повышение в условиях перестройки экономики для повышения обороноспособности страны и переориентации внешней политики и торговли на новые страны и рынки увеличит экономические и социальные риски. Остаются средства граждан, пока, в отличие от большинства развитых и развивающихся стран, не облагаемые обязательными страховыми социальными взносами, но всё более вовлекаемые в пенсионные системы и финансирование здравоохранения через софинансирование страховых пенсий, негосударственное пенсионное обеспечение, платные медицинские услуги и добровольное страхование.

Применительно к пенсиям представляется рациональным переход к трехуровневой пенсионной системе: обязательное пенсионное страхование с тарифом 16% ФОТ, корпоративная пенсионная система на базе накопительной части страховой пенсии с тарифами по 6% ФОТ для работодателей и работников (со стимулированием работников через социальные налоговые вычеты) и частное негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование, но сроки и параметры такого перехода до завершения специальной военной операции остаются гипотетическими. Применительно к здравоохранению в условиях недостатка средств страховых взносов можно ожидать роста платной медицинской помощи — в 2021 г. на нее пришлось 12% всего финансирования и 9–10% всех случаев оказания медицинской помощи населению.

Для повышения эффективности платной медицины представляется рациональным ввести единые условия оказания медицинской помощи по программам государственных гарантий для всех медицинских организаций по примеру зарубежных стран (Германия, Италия, Республика Корея и др.), где медицинскую помощь за счет государственных средств или средств ОМС оказывают как государственные (муниципальные), так и частные медицинские организации, независимо от форм собственности (их доля на рынке 30–50%), действуя в одинаковых условиях, определенных национальными программами организации и финансирования здравоохранения, и оказывают гарантированную государством медицинскую помощь всем лицам, имеющим право на ее получение в соответствии с национальным законодательством, без дополнительной оплаты. [7] В качестве первого шага такой интеграции можно рассматривать введение возможности оплаты меди-



цинской помощи, предусмотренной программами ОМС и оказанной частными медицинскими организациями пациентам с направлениями от лечащего врача, полностью или частично из средств ОМС при предъявлении пациентом полиса ОМС. Если частная медицинская организация участвует в системе ОМС, оплата производится по тарифам и за счет средств ОМС, а если нет — то из средств ОМС оплачивается часть стоимости, соответствующая тарифу ОМС, а пациент доплачивает разницу между тарифом ОМС и индивидуальным тарифом частной клиники из собственных средств, либо средств ДМС при наличии соответствующего договора.

Предлагаемые решения позволяют сохранить систему социального страхования, доказавшую свою работоспособность в периоды пандемии и кризисов, повысить ее эффективность и снизить социальные риски в период построения новой экономики.

### Литература

1. *Архипов А. П.* О социальном страховании в России и мире / А. П. Архипов // Страхование дело. 2024. № 4. С. 49–54.
2. *Архипов А. П.* Социальное страхование: учебник и практикум для вузов / А. П. Архипов. М.: Юрайт, 2023. 330 с. (Высшее образование).
3. *Архипов А. П.* Медицинское страхование : учебник / А. П. Архипов. М.: ИНФРА-М, 2023. 232 с. (Высшее образование). DOI 10.12737/1927294.
4. *Архипов А. П.* О перспективах обязательного пенсионного страхования / А. П. Архипов // Финансы. 2021. №7. С. 59–64.
5. Сайт Forbes. URL: Пенсионный фонд России закончил 2022 год с рекордным профицитом в 1,1 трлн рублей | Forbes.ru.
6. *Табак А., Подругина А.* Социальная политика — 2023: от пандемии к энергетическому кризису. Эксперт, [Электронный ресурс] URL: [https://raexpert.ru/researches/social\\_policy\\_2023/?ysclid=lg65u5c3a9591853885](https://raexpert.ru/researches/social_policy_2023/?ysclid=lg65u5c3a9591853885) (дата обращения: 01.04.2023).
7. Переход к частной медицине. [Электронный ресурс] URL: <https://newizv.ru/article/tilda/25-05-2021/vystavlenie-schetov-gotovyat-li-stranu-k-perehodu-na-platnyu-meditsinu/> (дата обращения: 01.04.2023).

**Ахвледиани Ю. Т.**

РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва

## **Актуальные направления развития страхового рынка в современных условиях**

*Аннотация: в статье обозначены перспективные виды страхования, отмечено влияние санкционных рисков на развитие страхового рынка. В условиях формирования экосистемного подхода в развитии страхового рынка обозначена необходимость внедрения цифровых компетенций для оперативного выявления и прогнозирования рисков. Сделан вывод о важности взаимодействия науки и практики для обеспечения социальной и экономической стабильности государства.*

*Ключевые слова: страховой рынок, цифровое страхование, санкционные риски, цифровые компетенции.*

**Akhvlediany Y. T.**

## **Current trends in the development of the insurance market in modern conditions**

*Abstract: the article identifies promising types of insurance, the impact of sanctions risks on the development of the insurance market is noted. In the context of the formation of an ecosystem approach in the development of the insurance market, the need for the introduction of digital competencies for the rapid identification and forecasting of risks is indicated. The conclusion is made about the importance of the interaction of science and practice to ensure the social and economic stability of the state.*

*Keywords: insurance market, digital insurance, sanctions risks, digital competencies.*

Развитие современного страхового рынка характеризуется стабильностью и устойчивым развитием, несмотря на санкции, введенные зарубежными странами. Объем страховых премий российских страховщиков в 2022 году по данным Банка России составил 1,8 трлн рублей. Было заключено 241,3 млн договоров, из которых 83,9% пришлось на договора с физическими лицами. На первое января 2023 г. на страховом рынке зарегистрировано 140 страховых организаций, 57 страховых брокеров, 18 обществ взаимного страхования [1].

Ключевое влияние на динамику взносов в 2022 г. оказали: активные продажи страховщиками НСЖ, которое компенсировало снижение премий в ИСЖ; рост автострахования за счет повышения спроса на страхование автокаско и увеличения стоимости ОСАГО на фоне резкого подорожания автомобилей и запчастей; сокращение объемов выдач розничных кредитов, приведшее к снижению сборов по кредитному

страхованию жизни и здоровья; рост стоимости медицинских услуг способствовал увеличению сборов в сегменте ДМС. Выплаты по договорам страхования в 2022 г. выросли на 12,1% относительно 2021 г., до 893,2 млрд рублей. Такой рост был вызван инфляцией (например, в сегментах автострахования и ДМС) и увеличением количества страховых случаев в отдельных сегментах [2].

Рынок к концу 2022 года смог выйти на траекторию восстановительного роста, что обеспечило достижение объема сборов страховых премий на уровне предыдущего года. Участники рынка столкнулись с новыми вызовами, которые существенно влияли на динамику сборов и выплат по различным видам страхования, а также разнонаправленно отражались на стоимости активов и финансовой устойчивости страховщиков [3].

Основными направлениями развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов предусмотрено повышение роли страхового рынка как сектора финансовой индустрии, который способен предоставлять потребителям страховые продукты, максимально отвечающие их интересам. Такие возможности обуславливают как развитие самого рынка страхования, так и достижение поставленных стратегических целей [4].

Страховые компании активно внедряют цифровые технологии повышая показатели эффективности финансовой системы. Цифровизация страховых операций путем внедрения технологий искусственного интеллекта, дистанционного урегулирования убытков, цифровых страховых продуктов, использование усовершенствованных бизнес-моделей страховщиков применительно к цифровой экономике, добросовестная конкуренция на страховом рынке, расширение цифровых каналов продаж способствуют развитию страхового бизнеса в условиях цифровой экономики.

Внедрение цифровых технологий на финансовом рынке содействует повышению удовлетворения спроса на финансовые услуги. По итогам первого полугодия 2022 года по сравнению с аналогичным периодом 2021 года уровень цифровизации финансовых услуг для физических лиц вырос с 70,5 до 78,8%, для юридических лиц — с 64,9 до 68,6% [4].

Приоритетами в развитии страхового рынка в современных условиях являются сохранение финансовой стабильности и платежеспособности страховых компаний, выполнение обязательств по договорам страхования, цифровизация страховой индустрии, эффективное управление рисками.

Правильная оценка страхового риска и установление адекватной цены страхового продукта способствуют повышению охвата страхованием имущественных интересов страхователей. В этой связи, Банком России планируется на базе РНПК организовать процесс сбора

статистической и топографической информации на договорной основе с участниками рынка. Формирование таких баз данных создаст возможности для развития инструментов количественной оценки климатических рисков, позволяющих получить корректную оценку рисков экстремальных природных явлений и стихийных бедствий [4].

Технологическая трансформация страхового рынка предполагает особое внимание к управлению и минимизации рисков участников страховых отношений. Создание единой технологической архитектуры управления рисками в страховой индустрии, разработка и использование ключевых индикаторов рисков на единой информационной платформе финансового рынка позволит качественно и оперативно управлять рисками с учетом технологических возможностей и будет способствовать эффективному мониторингу цифрового страхового рынка. Внедрение цифровых компетенций для оперативного выявления и прогнозирования рисков, принятие управленческих решений с учетом рисков приводит к эффективному бизнес-процессу всех участников финансового рынка. Экосистемный подход к формированию современного страхового рынка ставит важные задачи перед страховой отраслью от решения, которых во многом зависит эффективность развития и ускоренная трансформация финансового рынка.

Перспективы развития страхового рынка представим в следующих направлениях: внедрение новых цифровых бизнес-моделей для всех участников страховых отношений; повышение технологичности и конкурентоспособности страхового рынка; разработка качественной и эффективной системы управления рисками для обеспечения финансовой стабильности страховых компаний.

Актуальными и перспективными в современных условиях остаются вопросы по идентификации, оценке и управлению климатическими рисками страховщиками. Банк России рекомендовал страховым компаниям разрабатывать стратегию страховой и инвестиционной деятельности с учетом влияния климатических рисков на финансовую устойчивость. С изменением климата повышаются кредитные, рыночные и репутационные риски. По данным Международной ассоциации страховых надзоров (МАСН) 35% активов, инвестированных страховщиками, подвержены рискам, связанным с изменением климата.

Перспективными видами страхования являются киберстрахование, децентрализованное страхование, долевое страхование жизни, страхование климатических рисков, страхование жилья от чрезвычайных рисков и т. д.

В целях эффективного внедрения страхования киберрисков важно разработать методику оценки информационных ресурсов с учетом стоимости программного и информационного обеспечения, а также используемых средств информационной защиты. Оценка рисков и эко-

номически обоснованная тарификация требуют совершенствования актуарной и андеррайтерской политики страховых организаций.

Следует отметить, что развитие децентрализованного страхования актуально для сферы DeFi, где характерны высокие риски, связанные с действиями злоумышленников, использующих уязвимости смарт-контрактов, а также техническими ошибками в их работе. Процесс децентрализованного страхования приближен к традиционному страхованию. Однако, при параметрическом способе DeFi-страхование не требует доказательства фактического причинения убытков, достаточно наступления самого страхового события (сбой застрахованного смарт-контракта, непоступление средств, изменение стоимости актива), а страховое возмещение номинировано в криптоактивах (как и страховой полис) и выплачивается независимо от курса самого криптоактива на момент наступления страхового случая [5].

В настоящее время особое внимание уделено обеспечению сохранности долгосрочных вложений граждан путем создания системы гарантирования по договорам страхования жизни. Внедрение долевого страхования жизни — страхового продукта страхования жизни с инвестиционной составляющей будет предоставлять страхователю наряду с программой долгосрочного страхования жизни гибкие инвестиционные возможности. При этом будут защищены его права как инвестора, а инвестиционная стратегия будет зависеть от его пожеланий и риск-аппетита [4].

Отметим, что страховая наука и финансовое образование имеют огромное значение в обеспечении экономической и социальной стабильности современной России. Подготовка высококвалифицированных специалистов с учетом потребностей современного страхового рынка является важным элементом эффективного функционирования страхового бизнеса. Формирование профессиональных компетенций страховых специалистов в области цифровых технологий оптимизирует результаты деятельности страховой компании, обеспечивает эффективную страховую защиту страхователей. Трансформация системы страхового образования подчеркивает необходимость системного обновления образовательных технологий, опережающего освоения инноваций и предметной адаптации к запросам и требованиям современного финансового рынка.

Важно уделять внимание повышению страховой цифровой грамотности. Следует повышать квалификацию работников и осуществлять подготовку квалифицированных кадров для страховой отрасли во всех российских ведущих экономических высших учебных заведениях. Разработка и внедрение дополнительных профессиональных цифровых компетенций на рынке страховых услуг, совершенствование направлений взаимодействия научно-образовательного и страхового со-

общества будет способствовать эффективному развитию страховой и перестраховочной деятельности.

Таким образом, страхование является важнейшим инструментом обеспечения социальной и экономической стабильности общества. Обеспечивая полноценную защиту интересов потребителей страховых услуг страховое сообщество решает стратегические задачи развития финансового рынка и национальной экономики.

### Литература

1. Центральный Банк РФ. Страхование. [Электронный ресурс] URL: <https://cbr.ru/insurance> (дата обращения: 11.04.2023).
2. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4, 2022 г. Информационно-аналитический материал Банка России. [Электронный ресурс] URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43835/review\\_insure\\_22Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43835/review_insure_22Q4.pdf) (дата обращения: 11.04.2023).
3. ВСС: Страховой рынок смог выйти на траекторию восстановительного роста. [Электронный ресурс] URL: <https://ins-union.ru/vss/news/strakhovoy-rynok-smog-vyuuti-na-traektoriyu-vosstanovitelnogo-rosta/> (дата обращения: 11.04.2023).
4. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. [Электронный ресурс] URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr\\_2023-2025.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr_2023-2025.pdf) (дата обращения: 11.04.2023).
5. Децентрализованные финансы. Центральный банк России, 2022 г. [Электронный ресурс] URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/141992/report\\_07112022.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/141992/report_07112022.pdf) (дата обращения: 11.04.2023).
6. Адамчук Н.Г., Сопина Е.С. Операционная деятельность страховой компании // Страховое дело. 2002. № 1. С. 30–39.
7. Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности: сборник трудов XXIII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Санкт-Петербург, 1 июня 2022 г.). / под ред. С.А. Белозёрова, Е.В. Злобина. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2022. 452 с. [Электронный ресурс] URL: <https://dspace.spbu.ru/handle/11701/36464> (дата обращения: 11.04.2023).

**Баранников Р.Ф.**  
СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Современные вызовы и тренды в области страхования**

*Аннотация: статья посвящается выявлению современных вызовов, с которыми столкнулся рынок страхования. Проанализировано изменение страховых премий, указаны наиболее прибыльные сегменты. Перечислены возможные инновации в 2023 г.*

*Ключевые слова: рынок страхования, страховые премии, страхование жизни, кризис, инновации.*

**Barannikov R.F.**

### **Modern challenges and trends in the field of insurance**

*Abstract: the article is devoted to the identification of modern challenges faced by the insurance market. The change in insurance premiums is analyzed, the most profitable segments are indicated. Possible innovations in 2023 are listed.*

*Keywords: insurance market, insurance premiums, life insurance, crisis, innovation.*

2022 год оказался для России тяжелым, под влиянием беспрецедентных санкций экономика страны столкнулась с множеством изменений. Центральным банком Российской Федерации (далее — ЦБ РФ) было принято решение повысить ключевую ставку, что стало необходимым для снижения финансовых рисков. Такая мера повлекла за собой рост процентных ставок по кредитам и депозитам в банковских учреждениях. Это повлияло на уменьшение величины страховых взносов по инвестиционному страхованию жизни (далее — ИСЖ) и по тем продуктам, которые предлагаются клиентам вместе с выдачей ипотечного кредита — страхования жизни заемщика, страхования от несчастных случаев и болезней.

Сообщается, что основное влияние на обеспечение стабильности объема премий оказала динамика сборов в автостраховании. Так, сборы в сегменте ОСАГО составили 273 млрд рублей, что на 21% больше показателей 2021 года. Доля этого сегмента в совокупном портфеле страховщиков также выросла — с 12,5% до 15%. Рынок каско также увеличился, но лишь на 7,6%. Суммарные сборы страховых премий в этом сегменте составили 222,8 млрд рублей. Рост сборов обусловлен увеличением средней страховой суммы и количества договоров, в том числе относительно недорогих полисов с ограниченным набором рисков и франшизами [1].

Кроме того, наблюдается стабильный рост сборов в сегменте страхования имущества, исключением стало лишь страхование средств воздушного транспорта. Однако, количество договоров выросло лишь по страхованию имущества юридических лиц и грузов. Отмечается, что ключевым фактором роста премий стало увеличение стоимости имущества за счет влияния инфляции и рост страховых тарифов, который был обусловлен увеличением затрат на перестраховочную защиту и восстановление пострадавшего имущества.

По результатам прошлого 2022 года структура рынка страхования жизни претерпела изменения. В секторе некредитного страхования жизни взносы составили 366,2 млрд рублей. Основной сегмент, много лет приносящий основную прибыль для всей страховой отрасли — это инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), ввиду сокращения предложений участниками рынка, также изменился. Сборы в ИСЖ снизились почти в 2 раза, составив 118,3 млрд руб.

Основная величина страховых премий в секторе личного страхования была сформирована за счет добровольного медицинского образования, чему способствовало перезаключение крупных корпоративных договоров, которое осуществляется в начале года [1].

Сборы в сфере накопительного страхования жизни (далее — НСЖ), наоборот, выросли почти на 60% и составили 247,9 млрд руб. Такая динамика объясняется Центральным Банком как результат активных продаж и особенностей этого вида страхования. К примеру, накопительные предложения в большей мере опираются на единовременные взносы, а также на фиксированную доходность. Страховые компании продают клиентам полисы сроком от 3 месяцев до 2 лет, что является более коротким промежутком времени, чем при использовании классических программ страхования жизни.

Стоит указать, что на ИСЖ и НСЖ чаще всего в России поступают жалобы по причине неправильной, неполной информации при продаже продуктов, что вводит клиентов в заблуждение. К примеру, за 1 квартал 2022 г. число таких жалоб составило 53,8% [1].

Общая же величина премий на рынке страхования выросла на 0,5% и составила 1,8 трлн руб. Выплаты увеличились на 12,1% (рис. 1).

Сегмент страхования грузов опередил по темпам роста другие виды имущественного страхования. В 2022 году страхование грузов лидировало среди имущественных видов по темпам прироста премий. Сборы страховщиков в этом сегменте увеличились на 22%, до 29,5 млрд рублей — так сообщает «Коммерсант» со ссылкой на исследование Национального рейтингового агентства (далее — НРА) [1].

Прирост вызван изменениями логистических цепочек, которые привели к удлинению маршрутов, росту тарифов и средней стоимости



перевозимых грузов. Новые логистические цепочки формируются исходя из снижения грузооборота с недружественными странами и роста объема перевозок с восточными партнерами. Первые места распределили между собой страховые компании: «Независимая страховая группа» (4,9 млрд рублей), «Ингосстрах» (4,7 млрд рублей) и «Ренессанс Страхование» (3,8 млрд рублей). Согласно данным ЦБ РФ, за 2022 год объем собранных премий на страховом рынке почти не изменился и составил 1,8 трлн рублей. Выплаты по договорам страхования выросли на 12,1%, до 893 млрд рублей.

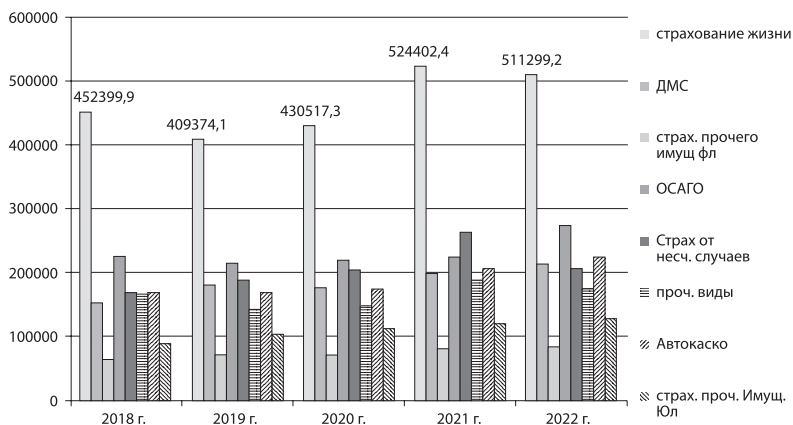


Рис. 1. Страховые премии по видам страхования, млн руб.

Премии по страхованию имущества юридических лиц увеличились на 7%, до 129 млрд рублей, по страхованию физических лиц — на 3%, до 84 млрд рублей. Эксперты полагают, что сборы при страховании грузов выросли также из-за перехода бизнеса от зарубежных страховщиков к российским. По словам начальника управления страхования грузов страховой компании «Ингосстрах» Романа Голубева, российскому рынку стал доступен бизнес, который традиционно размещался в зарубежных страховых компаниях. Ранее все сырьевые грузы страховались в основном через трейдеров на зарубежном рынке, сейчас все эти грузы застрахованы на российском рынке, а перестрахованы в государственной Российской национальной перестраховочной компании (РНПК).

Дополнительный рост тарифов мог быть связан с изменением логистики доставки товаров. При этом сегмент остается наименее убыточным (отношение выплат к собранным премиям) для страховщиков. Более того, в прошлом году объем выплат сократился почти вдвое, до 4 млрд рублей, из-за отсутствия крупных страховых случаев, говорят

в НРА. Эксперты уверяют, что убыточность этого вида страхования снизилась за относительно небольшой срок с момента заключения договоров страхования грузов. Один год — слишком короткий срок, чтобы делать выводы. По итогам 2023 года ожидается, что темпы роста выплат превысят динамику премий — на 10–15% [2].

Итоги 2022 года показали, что страховщики в целом смогли адаптироваться к текущим реалиям. Поэтому сейчас в 2023 году понятно, куда двигаться, какими направлениями заниматься. Причем на этот год планируются действия, направленные не только на стабилизацию ситуации, но и на развитие рынка [3].

Вероятно в сегменте страхования жизни, относительно которого, как и относительно моторного страхования, были наибольшие опасения, произойдут серьезные изменения, и в весеннюю сессию Госдумы будет принят закон о долевом страховании жизни (ДСЖ). Это существенно расширит потенциал роста рынка: как показывает зарубежный опыт, такие инвестиционные продукты популярны у частных инвесторов. Тем более что в ситуациях экономической неопределенности россияне склонны к формированию накоплений — особенный интерес при этом к продуктам, совмещающим доходность с защищенностью.

Драйвером технологического развития, предположительно, станет моторное страхование. В данном сегменте начнется запуск электронного урегулирования убытков — это очень существенное продвижение клиентских сервисов, и не только для ОСАГО. Идея в том, что страховая услуга становится полностью цифровой: от момента продажи полиса до урегулирования и получения выплат. Более того, соответствующие IT-системы страховщиков будут сопряжены с сайтом «Госуслуги», где тоже можно будет подавать документы на урегулирование по ОСАГО. Как показывает опыт, появление услуг полного цикла, замкнутых на удобное приложение в мобильном гаджете — это всегда мощный драйвер развития рынка [4].

Страховщики в 2023 году продолжают активно развивать технологические возможности, направленные на обеспечение дистанционных сервисов для клиентов. Особое внимание будет уделяться развитию онлайн-сервисов по урегулированию убытков, что позволит значительно сократить время и упростить процесс обращения за страховым возмещением. Кроме того, в 2023 году ожидается ряд законодательных инноваций, которые могут стать стимулом для роста спроса на новые продукты страхования жизни. Государственные гарантии и новые возможности по персонализации продуктов также могут привлечь внимание новых клиентов. В то же время, после временного спада в 2022 году, ожидается умеренное восстановление спроса на продукты кредитного страхования [5].

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Евгений Уфимцев заявил, что за последние 3 года страховые компании дважды проявили устойчивость к внешним шокам. По словам эксперта, это говорит о зрелости страхового рынка. Он отметил, что важным фактором в адаптации страхового сектора к кризису являются своевременные действия ЦБ РФ и законодательных органов. Регуляторные послабления и создание дополнительной перестраховочной емкости позволили быстро решить ряд проблем, образовавшихся после введения ограничений со стороны стран Европы, Великобритании и США [6].

Итак, основные вызовы в 2022 году для страховых компаний состояли в увеличении страховых выплат, которые обусловлены ростом страховых случаев, ростом числа застрахованных клиентов и средней страховой суммы.

В результате кризиса, специальной военной операции (СВО), интерес инвесторов, особенно иностранных, значительно снизился, что привело к оттоку иностранного капитала. В долгосрочной перспективе сохраняется неопределенность касательно геополитических рисков и состояния финансового рынка.

Рынок перестрахования существенно изменился ввиду ухода зарубежных перестраховщиков. Среди вариантов поддержания страховой отрасли России можно выделить изменение инвестиционной стратегии, выборочный рост тарифов, расширение продуктовой линейки, оптимизация расходов.

Добровольное личное страхование занимает особое место в структуре страхового рынка, как в России, так и в мировом масштабе. Адаптивность страховых продуктов и новаторство страховых компаний, оптимизация расходов, поиск и удержание квалифицированных сотрудников, внедрение информационных технологий — все это позволит страховым компаниям пережить сложившийся кризис с наименьшими потерями и высокой эффективностью.

В условиях нынешнего кризиса страховщики научились правильнее оценивать риски, а значит, страховой рынок в целом стал финансово устойчивее.

## Литература

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. № 4. 2022 год. Обзор подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования / Официальный сайт Банка России: [Электронный ресурс]. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 14.04.2023).
2. *Попова П. Л.* Личное и имущественное страхование / П. Л. Попова [Электронный ресурс]. М.: Лаборатория книги, 2010. 35 с. URL: [biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97171](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97171) (дата обращения: 14.04.2023).

3. *Логвинова И. Л.* Обязательное государственное личное страхование в Российской Федерации: варианты развития / И. Л. Логвинова // *Страховое Дело*. 2021. № 12 С. 39–47.
4. *Противодействие преступлениям, совершаемым в сфере страхования: монография / В. Д. Ларичев.* М.: Юрлитинформ, 2021. 148 с.
5. Официальный сайт. Логистика в России [Электронный ресурс]. URL: [https://logirus.ru/news/transport/segment\\_strakhovaniya\\_gruzov\\_-vystrelil.html](https://logirus.ru/news/transport/segment_strakhovaniya_gruzov_-vystrelil.html) (дата обращения: 16.04.2023).
6. *Луговая Н. Г.* Страхование, новые тренды и динамика развития / Н. Г. Луговая // *Экономические исследования и разработки*. 2021. № 9. С. 88–93. DOI 10.54092/25420208\_2021\_9\_88. — EDN FASRLF.

**Ван Вэньтао**  
КНР

## **Место и роль страхования в национальной экономике Китая**

*Аннотация: статья раскрывает вопросы, связанные со страхованием, определяет важность и значимость страхования в национальной экономике.*

*Ключевые слова: страхование, страховая отрасль, значение страхования.*

**Wang Wentao**

### **The place and role of insurance in the national economy**

*Abstract: The article reveals issues related to insurance, defines the importance and significance of insurance in national economy.*

*Keywords: insurance, insurance industry, importance of insurance.*

Страхование является важной отраслью современной экономики и основным инструментом управления рисками, важным символом уровня социальной цивилизации, степени экономического развития и способности социального управления, еще более уточняя отраслевой статус и функциональную роль страхования и указывая направление для ускорения развития современных страховых услуг.

Страховой бизнес развивался вместе с развитием товарной экономики. Основание Китайской Народной Республики создало базовую основу для социалистического страхового бизнеса в Китае. После октября 1949 года страховой бизнес был создан как профессия в Китае и постепенно развивался, играя положительную роль в страховании производства предприятий и стабилизации жизни людей. Однако в 1959 году неправильная руководящая идеология привела к приостановке внутреннего страхового бизнеса. Третий пленум Одиннадцатого Центрального комитета партии принял решение перенести акцент в работе партии на модернизацию экономики и влияние на строительство экономики, что привело к серьезному повороту в страховом бизнесе Китая. В 1979 году Госсовет одобрил возобновление страхового бизнеса в стране Народной страховой компанией Китая. В последние 10 лет под руководством реформы и открытости сектор страховых услуг расширялся, а объем бизнеса быстро рос.

### **Необходимость развития страхового бизнеса на современном этапе**

Независимо от эпохи, пока существуют стихийные бедствия и несчастные случаи, страхование должно существовать. Необходимость

страхования в современном информационный век можно увидеть в следующих аспектах.

1. Стихийные бедствия являются постоянной угрозой для всех строительных проектов и безопасности жизни и имущества людей. С момента основания страны государство вложило много человеческих, материальных и финансовых ресурсов в борьбу со стихийными бедствиями, и стихийные бедствия были соответственно уменьшены. Однако некоторые крупные стихийные бедствия, такие как землетрясения, наводнения и пожары, обладающие огромной разрушительной силой, невозможно предотвратить очень эффективно. Например, Таншаньская катастрофа в Китае в 1976 году унесла жизни 240 000 человек и нанесла общий экономический ущерб в 300 млрд юаней, что, помимо поддержки различных отраслей промышленности, оказывало финансовое воздействие на государство до 1985 года. В 14:28 12 мая 2008 года мощное землетрясение силой 8 баллов по шкале Рихтера произошло в Вэньчуань, Сычуань, в результате которого погибли 69 227 человек, 17 923 пропали без вести, 373 643 получили ранения, а прямой экономический ущерб составил 845,1 млрд юаней. Вэньчуаньское землетрясение магнитудой 8,0 стало самым серьезным землетрясением за последние 30 лет и самым серьезным стихийным бедствием за последние 10 лет. Землетрясение ощущалось по всей стране, в Южной и Юго-Восточной Азии, в разной степени затронув Сычуань, Ганьсу, Шэньси, Чунцин, Юньнань и Нинся-Хуэйский автономный район. Землетрясение не только причинило огромную боль и страдания людям в пострадавших районах, но и принесло горе всему китайскому народу и людям во всем мире. Землетрясение силой 6–9 баллов, произошедшее в районах Тангему и Хэка Хайнань-Тибетской автономной префектуры нашей провинции в 18:37 26 апреля 2014 года, причинило серьезный ущерб различным общественным объектам в этом районе, оставив без крова 40 000–50 000 человек, убив 1155, серьезно ранив 1419, легко ранив 1900, оставив трех человек пропавшими без вести, разрушив 90 000 домов и причинив экономический ущерб в размере от 200 млн до 700 млн юаней, а также лесные пожары в горах Даксинганлин и наводнения в Сычуани, все это нанесло серьезный ущерб национальной собственности и жизни людей.

2. Развитие товарной экономики требует страхования как основной силы защиты. Прошло более 10 лет после реформы экономической системы Китая, и система ответственности по договору сельских домохозяйств предоставила фермерам самостоятельность в производстве и управлении, одновременно принимая на себя соответствующую экономическую ответственность и риски. Предприятие должно нести риски производственного и эксплуатационного процесса и больше не может требовать компенсации из государственной казны за непредви-

денные экономические потери. Это требует использования страхования как средства обеспечения экономического развития. Система страхования является средством обеспечения экономического развития промышленности и сельского хозяйства.

3. Внешняя торговля и внешнеэкономические обмены не могут быть отделены от страхового бизнеса. По мере того, как Китай открывается для внешнего мира, расширяется внешняя торговля и экономические обмены, увеличивается число иностранных бизнесменов и зарубежных китайцев, приезжающих в Китай для инвестиций. В результате сфера и объем страхового бизнеса китайской страховой отрасли нуждаются в расширении. Поэтому, масштабы и объем нашего страхового бизнеса необходимо расширить, чтобы улучшить внутренний инвестиционный климат и удовлетворить потребности развития внешней торговли и внешнеэкономических обменов.

4. Улучшение жизни людей стало возможным благодаря развитию страхования. Реформы привели к общему повышению уровня доходов людей, увеличению числа высококлассных бытовых объектов, изменению способа участия людей в общественной деятельности и расширению возможностей. В результате у людей возникла острая необходимость в обеспечении защиты своего имущества от потери и личной безопасности. На данном этапе страховой бизнес, несомненно, обеспечивает защиту людей как в городских, так и в сельских районах, дополняя социальное обеспечение и способствуя социальной стабильности.

5. Развитие страхования диктуется национальными условиями Китая. Страхование — очень перспективный бизнес в Китае, и правительство должно разделить два вида страхования — социальное и государственное — на индивидуальное. Сочетание государственного и индивидуального страхования, с государственным компонентом и индивидуальным компонентом, будет способствовать социальной стабильности. В будущем система страхования в Китае будет частично обеспечиваться государством, частично — коллективом, частично — предприятием и частично — индивидуумом. Поэтому участие в страховании — это не только дело предприятий и частных лиц, но и важное средство поддержки национального строительства. Можно сказать, что страховой бизнес имеет как важную задачу поддержки строительства страны, так и основную обязанность обеспечения экономической безопасности для народа.

### **Роль страхования в микроэкономике**

Роль страхования в микроэкономике относится к экономическим последствиям страхования для микрособственников как финансового средства управления рисками для экономических единиц или отдель-

ных лиц. Роль страхования в микроэкономике отражается в следующих аспектах.

1. Страхование способствует своевременному возобновлению производства пострадавших предприятий. Стихийные бедствия и аварии неизбежны при производстве материальных ресурсов.

2. Страхование помогает предприятиям укрепить свое экономическое и бухгалтерское положение. Страхование является одним из финансовых инструментов управления рисками, и, выплачивая страховые премии, компании переносят риск убытков на страховую компанию и обеспечивают стабильность своих финансовых операций.

3. Страхование помогает компаниям улучшить управление рисками.

4. Стабильность семейной жизни является неотъемлемой чертой продуктивной работы, учебы, отдыха и общественной деятельности. Страхование жизни, как социальное страхование, является гарантией нормальной экономической деятельности семьи.

### **Роль страхования в макроэкономике**

Роль страхования в макроэкономике — это экономический эффект, который страхование оказывает на национальную экономику следующими способами.

1. Страхование гарантирует надлежащее функционирование общественного воспроизводства. Оно играет роль в устранении дисбаланса, обеспечивая тем самым непрерывность и стабильность общественного воспроизводства.

2. Страхование способствует движению и потреблению товаров.

3. Преобразование науки и техники в реальную производительность «Наука и техника — это первая производительная сила». Страхование может обеспечить защиту от рисков, связанных с внедрением новых технологий, разработкой новых технологий и продуктов для предприятий, а также способствовать использованию передовых технологий.

4. Страхование способствует выравниванию финансово-кредитного баланса. Финансовый и кредитный планы являются двумя основными планами финансового контроля в макроэкономическом контроле национальной экономики.

5. Страхование увеличивает валютные поступления и повышает международную платежную способность.

В целом, страхование как средство финансовой компенсации и инструмент управления рисками возникло и развивалось в ответ на экономическое развитие. Чем больше растет экономика, тем больше рисков возникает у организаций и частных лиц и тем острее становится потребность в управлении рисками, тем больше социальная база для существования и развития страхования. В то же время бесперебойное функционирование страхования играет важную роль в устойчивом



развитии экономики. Роль страхования в экономическом развитии проявляется в основном в трех аспектах: во-первых, как инструмент управления рисками, страхование обеспечивает финансовую компенсацию и предотвращение рисков соответствующим экономическим агентам после того, как произошли убытки, обеспечивая тем самым устойчивое экономическое развитие с точки зрения управления рисками; во-вторых, как финансовый посредник, оно способствует увеличению объема и эффективности факторов производства; и в-третьих, оно вносит непосредственный вклад в увеличение экономического производства.

### Литература

1. *Яковенко А. В.* Страхование и его роль в развитии экономики // Аллея науки. 2018. Т. 7, № 5 (21). С. 580–582.
2. *Zang Xin.* The role of social insurance in human resource management. *Business Culture*. 2021. Vol. 15. P. 106–107.
3. *Guo Zhenhua.* The role of insurance in supply chain finance // *Finance and Economics*. 2020. Vol. 07. P. 32.
4. *Li Chen.* An analysis of the current situation of insurance market development in Xiangxi Autonomous Prefecture // *Business*. 2016. Vol. 07. 218–219.
5. *Fang Ming Chen.* An exploration of the role of social insurance in the economy // *Knowledge Economy*. 2015. Vol. 09. P. 53.
6. *Chen Jing.* Giving full play to the important role of modern insurance service industry in the construction of economy and society. *Ningbo Newsletter*, 2014, (23):23–24.
7. *Белозёров С. А., Соколовская Е. В.* Экономические санкции и их влияние на страховой рынок России / В сб.: Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности. сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. СПб., 2022. С. 127–132.
8. *Эльгайтарева, Н. Т., Салтагарова М. Ш.* Роль страхования в национальной экономике // *Научные известия*. 2020. № 21. С. 46–50. DOI 10.34905/PC.2020.15.40.007.
9. *Нурмедов П. А.* Важность цифровизации страхования рисков // *Молодой ученый*. 2022. № 46 (441). С. 430–432.
10. *Бахарева Т. В.* Формирование системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в РФ на современном этапе // *Молодой ученый*. 2017. № 37 (171). С. 75–76.

**Верезубова Т.А.<sup>1</sup>, Шеннаев Х.М.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь

<sup>2</sup> Ташкентский финансовый институт, Ташкент, Узбекистан

## **Совершенствование систем контроля платежеспособности страховщиков в Беларуси и Узбекистане**

*Аннотация: в статье исследуется современное состояние развития страховых рынков Беларуси и Узбекистана. Проводится сравнительный анализ институциональных и статистических данных, а также пруденциальных требований двух государств к сохранению платежеспособности страховщиков, предлагаются меры их совершенствования на основе риск-ориентированного подхода.*

*Ключевые слова: страхование, рынок, платежеспособность, контроль, риск-ориентированный подход.*

**Verezubova T.A., Shennaev H.M.**

## **Improving the systems for monitoring the solvency of insurers in Belarus and Uzbekistan**

*Abstract: the article examines the current state of development of the insurance markets in Belarus and Uzbekistan. A comparative analysis of institutional and statistical data, as well as the prudential requirements of the two states to maintain the solvency of insurers is carried out, and measures for their improvement based on a risk-based approach are proposed.*

*Keywords: insurance, market, solvency, control, risk-based approach.*

В условиях усиления нестабильности развития мировой экономики, возрастания угроз техногенных и природных катастроф увеличивается роль страхового сектора в обеспечении финансовой защиты населения и субъектов хозяйствования от непредвиденных потерь. Страховые организации, действующие на национальных страховых рынках, реализуют функцию финансовой подушки субъектов хозяйствования и населения при наступлении страховых случаев. Однако при этом они сами должны обладать безусловной платежеспособностью при выполнении взятых на себя обязательств. Поэтому процесс оказания страховой услуги и сохранения финансовой устойчивости страховщиков во всех странах находится под контролем государства.

Страховые рынки Беларуси и Узбекистана во многом похожи друг на друга по своему институциональному развитию (табл. 1).

*Таблица 1. Сведения о структуре и развитии страховых рынков  
Беларуси и Узбекистана по состоянию на 1.01.2023*

<b>Показатель</b>	<b>Беларусь</b>	<b>Узбекистан</b>
Население, млн чел.	9,2	36,0
Количество страховых организаций	16	41
В т.ч. по страхованию жизни	3	8
Количество страховых брокеров	25	7
Количество актуариев	—	5
Количество страховых агентов	4891	9155
Из них: юридические лица	146	2625
Объем аккумулированных страховых премий	1809,7 млн бел. руб., экв. 690 млн \$	6232 млрд сумм, экв. 567 млн \$
Темп роста страховых премий по сравнению с прошлым годом, %	104,8	167
Уровень выплат, %	68,2	41,7
Доля обязательного страхования в общем объеме страховых премий, %	34,6	14,2
Отношение страховых премий к ВВП, %	0,94	0,51
Страховые премии на душу населения, дол. США	69	16,2
Наличие национальной перестраховочной компании	БНПО	—
Государственный регулятор	Министерство финансов	Министерство экономики и финансов

Примечание: собственная разработка авторов на основе [1–3].

Как следует из данных таблицы 1, Беларусь по населению почти в 4 раза меньше Узбекистана. По состоянию на 1 января 2023 г. на территории Беларуси действовало 16 страховых организаций, в т.ч. одна перестраховочная — Белорусская национальная перестраховочная организация, созданная в 2006 г. В Узбекистане осуществляет деятельность 41 страховая организация, идет речь о создании национальной перестраховочной организации. Страхованием жизни в Беларуси занимаются три страховые организации, в Узбекистане — восемь страховщиков, что составляет примерно 19% от всего количества страховых организаций. В Беларуси работает 25 страховых брокеров, в Узбекистане — 5.

Отдельными институтами согласно Закону Республики Узбекистан «О страховой деятельности» являются аджастеры, актуарии, страховые сюрвейеры, ассистанс [3]. В Беларуси, кроме последних, нет таких самостоятельных организаций. Их функции выполняются работника-

ми страховых организаций. В Беларуси по информации сайта Министерства финансов [1] зарегистрировано 123 страховых агента-юридических лица, страховыми агентами являются также все банки (22) и Белпочта. В качестве работников несписочного состава в Беларуси на начало 2023 г. работало 4 745 страховых агентов-физических лиц [2], в Узбекистане 6530 человек.

Примерно одинаковой является динамика аккумуляции страховых премий: в Беларуси за 2022 г. собрано 1809,7 млн бел. руб., что эквивалентно 690 млн \$, темп роста по сравнению с прошлым годом в национальной валюте составил 104,8%. В Узбекистане — 6232 млрд сумм, что эквивалентно 567 млн \$. Темп роста значительно выше белорусского — 167%. В целом 2022 г. был более удачным для Узбекистана, чем для Беларуси: уровень выплат белорусскими страховщиками составил 68,2%, что значительно выше предыдущих лет, в Узбекистане 41,7%. При этом доля обязательного страхования в Беларуси неуклонно снижается: за последние 5 лет с 43% до 34,6%, что является результатом выполнения поставленной правительством задачи увеличения удельного веса добровольных видов страхования. В Узбекистане доля обязательных видов страхования в 2023 г. составила 14,2%, ставится задача развить обязательные виды страхования.

Пока невысокими остаются качественные показатели функционирования страховых рынков Беларуси и Узбекистана: отношение страховых премий к ВВП составляет 0,94% и 0,51% соответственно при среднемировом значении больше 6%; страховые премии на душу населения 69 и 16,2 дол. США соответственно при среднемировом значении 650 дол. США [5]. Однако положительная динамика данных показателей за последние годы позволяет делать вывод о правильности выбранного пути развития страховых рынков обоих государств.

До недавнего времени государственным регулятором страховых рынков в Беларуси и Узбекистане являлись Министерства финансов. В Беларуси и в настоящее время — это Главное управление надзора за страховой деятельностью Министерства финансов Республики Беларусь. В Узбекистане до 2023 г. регулирующие функции осуществляло Агентство по развитию страхового рынка при Министерстве финансов Республики Узбекистан. С 1 января 2023 г. произошло объединение Министерства финансов и Министерства экономики Республики Узбекистан. В связи с этим ликвидировано Агентство по развитию страхового рынка. Функции государственного органа страхового надзора выполняет новое министерство — Министерство экономики и финансов Республики Узбекистан. В структуре этого министерства создан Департамент по развитию рынка капитала и страхования.

При оценке развития страховых рынков Беларуси и Узбекистана большое внимание уделяется существующему уровню государ-

ственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, особенно в вопросах нормативного соотношения принятых обязательств и собственных средств. Многими экспертами отмечается недостаточная эффективность применяемых систем контроля платежеспособности страховых организаций на основе соотношения нормативной и фактической маржи платежеспособности, пока еще применяющаяся в обоих государствах. Речь идет об оценке в целом по страховой организации ее финансового положения, тогда как многие виды страхования значительно отличаются по уровню риска, принимаемого страховщиком при заключении договора страхования.

*Таблица 2. Убыточность отдельных видов страхования в Беларуси и Узбекистане в 2022 г., %*

<b>Виды страхования</b>	<b>Беларусь</b>	<b>Узбекистан</b>
<b>Обязательное страхование, всего</b>	54,7	46,7
В том числе:		
ОСНСП и ПЗ (Беларусь), ОСГОР (Узбекистан)	53,9	40,5
ОСГО ВТС (Беларусь), ОСАГО (Узбекистан)	64,2	67,8
Прочие	29,2	9,0
<b>Добровольное страхование, всего</b>	72,1	20,5
В том числе:		
личное страхование	83,6	32,8
автострахование	67,6	11,1
страхование имущества и СМР	30,5	3,1
страхование ответственности	30,0	28,5
страхование финансовых рисков	95,8	70,2
прочие	32,4	7,9
<b>Страхование жизни</b>	45,3	99,4
<b>В целом по рынку</b>	68,2	41,7

Как свидетельствуют данные таблицы 2, убыточность отдельных направлений страхования весьма различается. Наиболее опасными видами обязательного страхования в Беларуси и в Узбекистане является обязательное страхование автогражданской ответственности (обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств — ОСГО ВТС в Беларуси): 64,2% и 67,8% соответственно. В то же время уровень выплат по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ОСНСПиПЗ) в Беларуси и обязательному страхованию гражданской ответственности работодателя (ОСГОР) в Узбекистане гораздо ниже: 64,2% и 67,8% соответственно. Еще ниже убыточность

по прочим видам обязательного страхования: 29,2% и 9,0% соответственно.

Еще больший разброс убыточности наблюдается по добровольному страхованию, в котором наиболее опасными видами являются страхование финансовых рисков (95,8% и 70,2% соответственно), страхование жизни (45,3 и 99,4% соответственно). Значительную величину составил уровень выплат по личному страхованию в Беларуси 83,6%, на который главным образом повлияли условия принятия рисков по добровольному страхованию медицинских расходов (77%) и страхованию от опасных заболеваний COVID-19 (441%). Почти одинаковый с полученными страховыми премиями осуществлен объем выплат по страхованию жизни в Узбекистане: страховые премии составили 1498 млрд сумм, страховые выплаты 1489 млрд сумм.

Приведенная статистика по страховым рынкам двух государств убеждает в необходимости предметного риск-ориентированного подхода к расчету необходимого и достаточного капитала страховых организаций. Причем учитывать уровень убыточности необходимо в динамике не менее чем за тарифный период (5–10 лет). Важным является расчет среднего квадратического отклонения  $\sigma$ , отражающего распределение случайной величины уровня выплат, показывающего среднюю степень разброса значений величины относительно математического ожидания. На наш взгляд, именно эта статистическая характеристика наиболее точно определяет уровень риска по каждому виду страхования, который проводит конкретная страховая организация. Она может стать надежным ориентиром в совершенствовании пруденциальных требований национальных регуляторов к объему необходимого и достаточного собственного капитала страховщиков и их страховых резервов [6–7].

Принятие на национальном государственном уровне каждой страны риск-ориентированного подхода к совершенствованию пруденциальных требований к сохранению платежеспособности страховых организаций будет способствовать усилению финансовой устойчивости страховых рынков обоих государств.

### Литература

1. Надзор за страховой деятельностью [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. URL: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/> (дата обращения: 15.04.2023).
2. Белорусская ассоциация страховщиков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belasin.by>. (дата обращения: 15.04.2023).
3. О страховой деятельности : Закон Республики Узбекистан: принят Законодательной палатой 15 июня 2021 г., одобрен Сенатом 27 августа 2021 г.

4. *Шамсуддинов Б.* Направления развития Узбекского страхового рынка / Международный круглый стол в рамках программы Финансового ун-та «Приглашенный профессор», 22.03.2023.
5. Sigma: insurance research [Electronic resource] // Swiss Re — Leading global reinsurer. URL: <http://www.swissre.com/sigma> (date of access: 12.04.2023).
6. *Везубова Т. А., Батура О. В.* Страховая индустрия Беларуси в условиях углубления интеграции Евразийского экономического союза // *Страховое дело*, 2023. № 1. С. 9–21.
7. *Везубова Т. А., Цай Юньсяо.* Эволюция страхового рынка Китая // *Вестн. Беларус. дзярж. эканам. ун-та*. 2020. № 3. С. 74–82.

**Гварлиани Т. Е.**

Сочинский государственный университет, Сочи

## **Особенности региональной системы страховой защиты**

*Аннотация: в данной статье выявлены основные тенденции развития страхового рынка и, в частности, Краснодарского края, выявлены особенности и проблемы его развития, определен вектор развития.*

*Ключевые слова: страхование, страховой рынок, региональная система страховой защиты.*

**Gvarliani T. E.**

### **Features of the regional insurance protection system**

*Abstract: this article identifies the main trends in the development of the insurance market and, in particular, the Krasnodar Territory, identifies the features and problems of its development, defines the vector of development.*

*Keywords: insurance, insurance market, regional insurance protection system.*

Сегодня экономика России развивается в условиях глубоких трансформационных процессах, связанных и с импортозамещением, и цифровизацией, в условиях формирования многополярного мира, что не может не откладывать отпечаток и на процессы, происходящие на рынке страховых услуг. 2022 год явно принес сокращение потенциальных объектов страхования, высокий уровень инфляции, снижение уровня жизни населения, что определило вектор движения страхового рынка в отрицательную зону. На фоне этих социально-экономических процессов нарастает природно-климатический коллапс: разрушительные наводнения, засуха, землетрясения и пожары. Так, только ущерб от лесных пожаров в 2022 году в России составил 7 млрд рублей [1]. Изменение климата сказывается на частоте и интенсивности осадков, что приводит к серьезным наводнениям. Только один пример прошлого года, когда в июле в Краснодарском крае неделю шли сильные дожди, вода затопила значительную часть территории, пострадали дома, посевы, дороги, часть людей пришлось эвакуировать, не обошлось и без гибели людей и животных. [2] Стоит отметить, что на профилактику и тушение пожаров в 2022 году регионам выделили 14 млрд рублей. Благодаря этому площадь, пройденная огнем в России, уменьшилась за год больше, чем в три раза — с 10 млн га в 2021 до 3,5 млн га в 2022-м. В 2021 году ущерб лесному хозяйству от пожаров тоже был выше — 8,4 млрд рублей.



Ежегодно десятки тысяч людей погибают из-за природных катастроф: землетрясений, ураганов, наводнений, цунами, пожаров и т.п. Однако помимо человеческих жертв, стихийные бедствия наносят странам также и серьезный экономический урон. Так, произошедшее в феврале 2023 года мощное землетрясение в Турции не только унесло свыше 49 тыс. жизней, но и нанесло ущерб экономике страны в \$ 103,6 млрд.

По оценкам страховой компании Swiss Re, мировые экономические потери от стихийных бедствий выросли до 275 млрд долларов в 2022 году. Застрахованные убытки в размере 125 млрд долларов покрывают 45% ущерба. Сегодня ежегодные застрахованные убытки более \$ 100 млрд от природных катастроф являются стандартными. Как ожидают эксперты Swiss Re, жесткие рыночные условия сохранятся в 2023 году. [3] Таким образом, сохранилась тенденция среднегодового увеличения убытков на 5–7%, фиксировавшаяся на протяжении последних десяти лет.

Динамика показателей развития страхового рынка Краснодарского края в целом соответствует глобальным тенденциям, рост по сравнению с 2020 годом превысил 10%, что обеспечило первое место в округе и шестое место среди субъектов РФ, объемы выплат превысили 22% (пятое место по стране).

В исследуемом регионе более 80% оборота приходится на ТОП-20 компаний, лидерами среди которых являются: АО «СОГАЗ» — 1,1 млрд рублей; СПАО «РЕСО-Гарантия» — 823,4 млн рублей; САО «ВСК» — 802 млн рублей; АО «АльфаСтрахование» — 717,3 млн рублей; СПАО «РЕСО-Гарантия» — 3,2 млрд рублей; ООО СК «Сбербанк страхование жизни» специализируется на «банкостраховании» — 440,8 млн рублей [7].

К основным тенденциям развития рынка страховых услуг Краснодарского края можно отнести:

- доминирование услуг по страхованию жизни, что в целом соответствует ситуации на глобальных рынках;
- активное развитие сельскохозяйственного страхования, связанного с высокой ролью агропромышленного комплекса в региональном валовом продукте края;
- развитие системы страховой защиты строений и квартир граждан;
- страхование рисков в сфере туризма и гостеприимства, и их дальнейшее совершенствование, расширение спектра видов и емкость;
- высокие риски мошенничества в сфере страхования автогражданской ответственности, которые негативно сказываются на последствиях для физических и юридических лиц.

Страховые компании, являющиеся лидерами, должны постоянно отслеживать возникающие виды риска и факторы, которые приведут

к ним в будущем для того, чтобы рационально разрабатывать эффективную стратегию на рынках присутствия и понимать, какие услуги будут пользоваться спросом. Можно выделить несколько значимых видов рисков, которые объективно складываются на данном этапе экономического и технологического развития: риски цифровой среды; риски, связанные с эксплуатацией новейшего технологического оборудования; киберриски; риски, обусловленные специализацией экономических субъектов и уникальностью данных. Происходит активное формирование нового страхового интереса, элементы которого представлены в таблице 1.

Таблица 1. Ключевые элементы страхового интереса и их специфические особенности

Ключевые элементы страхового интереса	Отличительные особенности
Экономические блага	Экономические блага формируются в процессе экономической деятельности, требуют дополнительные расходы, для расширения, ограничены для удовлетворения массовой потребности, нуждаются в структуре канала распределения
Прочие блага	Блага, не требующие производственного процесса, представляющие жизнь, здоровье, способности человека, коммуникативные знания, погодных проявлений и т. д. В качестве не экономических благ можно также рассматривать финансовые ресурсы, получаемые в результате использования перечисленных благ
Страховой риск	Страховой риск — это предполагаемое событие, в случае наступления которого проводится <i>страхование</i>
Потребность в сохранении благ и финансовых ресурсов, полученных в результате их использования	Потребность в сохранении определенной формы блага: — возмещение ущерба в случае утраты или порчи имущества; — освобождение от обязанности по компенсации ущерба, понесенными третьими лицами, ущерба, обозначенного в страховом соглашении; — возмещение ущерба в случае изменения финансовых потоков; — обеспечение уровня запасов материальных благ при причинении ущерба благам не экономического характера
Субъекты	Страховщик, Страхователь, Застрахованный

Изменения страховых интересов напрямую связано с преобразованием его элементов зависимости от трансформации экономических

и прочих благ, страховых рисков, потребности в сохранении благ и доходов, получаемых от их использования.

На наш взгляд, основными негативными тенденциями, влияющими на развитие рынка страховых услуг, в 2023 году могут стать [3]:

– ограничения, блокирования в сфере валютных платежей, поступающих из-за рубежа, проблемными сделками, регулируемые в Euroclear и Clearstream;

– ограничения цифрового развития, связанные с проблемами ИТ-рынка, поставок цифрового оборудования, снижение доступа к технологиям и ресурсному потенциалу зарубежных компаний, технической поддержке и обслуживанию, проектному сотрудничеству;

– количественное сокращение предложения на рынке услуг по перестрахованию в связи с санкционным и геополитическим давлением на компании других государств;

– отраслевые факторы, обусловленные изменением торгово-экономических отношений в сфере выпуска автомобилей, комплектующих, ограничением поставок и логистики, ценовыми колебаниями;

– изменение фискальных и кредитных условий, трансформация договорных отношений со страховыми и финансовыми компаниями;

– рост прямых и косвенных убытков субъектов бизнеса, а также затрат, что оказало влияние на условия страхования и изменение сумм премий и объемов выплат и ряд других.

Нивелировать данные тенденции может стабилизация экономических процессов, усиление методологической базы в системе страховых расчетов и рисков, что может позволить страховщику формировать дополнительные резервы и поддерживать их финансовую устойчивость.

### Литература

1. Минприроды оценило ущерб экономике России от лесных пожаров в 2022 году. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/16296345?ysclid=lgb0w5bx9v337349032> (дата обращения: 15.03.2023 г.).
2. Дайджест климатических катастроф в России и мире. [Электронный ресурс]. URL: <https://greenpeace.ru> (дата обращения: 15.03.2023 г.).
3. Дорогие катастрофы. Во сколько обошлись миру стихийные бедствия? Финам.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://finam.ru> (дата обращения: 15.03.2023 г.).
4. Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края. Аналитическая справка о состоянии страхового рынка Краснодарского края по итогам 1 квартала 2021 года. Режим доступа: 2021 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://krasnodar.ru> (дата обращения: 15.03.2023 г.).
5. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт. Итоги 2021 на страховом рынке: бенчмарк для будущего. [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru> (дата обращения: 15.03.2023 г.).

6. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт. Шесть ударов по российскому страховому рынку: от защиты к развитию. [Электронный ресурс]. URL: <https://gaexpert.ru> (дата обращения: 15.03.2023 г.).
7. Федеральная служба государственной статистики по Краснодарскому краю. [Электронный ресурс]. URL: <https://krsdstat.gks.ru> (дата обращения: 10.03.2023 г.).
8. *Аксютин С. В.* Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. 2022. № 2. С. 115–126.
9. *Гасанова Д. Б., Ашурбекова З. Н., Магомедова П. А.* Современное состояние страхового рынка России // РППЭ. 2022. № 2 (100). С. 138–144.
10. *Тарасова Ю. А., Восковская Е. С., Ярусова К. В.* Оценка региональных рынков страхования и их влияние на российский страховой рынок // Страховое дело. 2021. № 10 (307). С. 36–53.

**Грыззенкова Ю. В.<sup>1</sup>, Цыганов Г. А.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Финансовый университет, Москва

<sup>2</sup> МГИМО МИД России, Москва

## **Опыт ипотечного страхования в США и Канаде**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены основные принципы устройства ипотечного страхования в США и Канаде. Акцент сделан на американские и канадские организации, в сферу деятельности которых входят страховые услуги, связанные с ипотекой. Выявлены основные особенности, проблемы и североамериканского варианта ипотечного страхования.*

*Ключевые слова: Страхование, Страховой рынок, Ипотечное страхование*

**Gryzenkova J. V., Tsyganov G. A.**

## **Mortgage insurance experience in the USA and Canada**

*Abstract: this article discusses the basic principles of mortgage insurance in the USA and Canada. The focus is on American and Canadian organizations whose activities include mortgage-related insurance services. The main features, problems and problems of the North American mortgage insurance option are revealed.*

*Keywords: Insurance, Insurance market, Mortgage insurance*

Сфера кредитования покупки и продажи недвижимости в США и Канаде исторически развита сильно. Обладание частным домом является важной предпочтительной чертой любой американской или канадской семьи. Вполне ожидаемо, что государство ставит цель сделать возможной покупку жилья для большинства семей. Особое развитие рынка недвижимости создало условия для развития ипотечного страхования, имеющего ряд характерных и отличных от российской практики черт. Данное страхование делает покупку жилья в ипотеку более безопасной для покупателей, а как следствие — востребованной. Неблагоприятные ситуации с мировой экономикой во второй половине XX — начале XXI века, которые сильно затрагивали США и Канаду, сделали особую роль государства в этой сфере экономики очень важной. Именно с подачи государства в США и Канаде развивается ипотечное страхование, под которым понимается не привычный для России комплекс из договоров страхования самой квартиры как залогового имущества, жизни заемщика и заключаемого в редких случаях договора титульного страхования.

В Канаде существует отдельная государственная организация, которая занимается вопросами ипотеки, в которые включается и страхование. Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) была созда-

на после II Мировой войны для помощи в приобретении жилья для ветеранов, возвращающихся обратно в Канаду. Сейчас деятельность этой организации также направлена на обеспечение жильем населения Канады. Ипотечное страхование также является важной составляющей деятельности организации. Существует страхование ипотечного кредита СМНС [1], данный вид страхования позволяет покупателю получить ипотечный кредит на сумму до 95% от стоимости дома. Подобный вид страхования гарантирует, что покупатель получит разумную процентную ставку даже при меньшем первоначальном взносе. При этом кредитор выплачивает страховую премию по страхованию ипотечного кредита. Интерес кредитора в данном случае в выдаче ипотечного кредита, который в дальнейшем можно рефинансировать. Величина страховой премии рассчитывается исходя из процентов от суммы ипотечного кредита и базируется в основном на размере первоначального взноса покупателя. Стоит отметить, что кредитор может переложить данные расходы на покупателя. Покупатель в свою очередь может выплатить эту сумму единовременно или добавить к своему ипотечному кредиту и включить в свои платежи. Сама суть данного вида страхования, распространенного в Канаде, заключается в том, чтобы сделать покупку своего собственного жилья доступной практически для каждого жителя Канады. Страхование ипотечного кредита не только защищает интересы покупателей, но и помогает стабилизировать весь рынок недвижимости в целом, создавая условия для его успешного продолжения его деятельности даже во время серьезных экономических кризисов.

В США вопрос об ипотечном страховании также стоит достаточно остро. Одной из организаций, в сферу деятельности которой входит подобный вид страхования, является компания Fannie Mae, которая является американским спонсируемым правительством предприятием, Создана федеральным правительством для обеспечения доступа населения к ипотечным кредитам на недвижимость [2]. Важнейшая миссия Fannie Mae заключается в обеспечении эффективной работы системы жилищного финансирования США при разных экономических условиях, даже при наличии экономических кризисов. Это обеспечивает эффективное функционирование ипотечного рынка путем покупки кредитов, соответствующих определенным стандартам, которые у Fannie Mae очень четко определены [3]. Рефинансируются эти кредиты в первую очередь у крупных коммерческих банков, но также и у других кредиторов, предоставляющих кредиты (главное — соответствовать стандартам), что позволяет кредиторам выдавать новые кредиты на деньги, вырученные от продажи. Перед продажей кредита необходимо в первую очередь убедиться в том, что объект недвижимости и финансовые условия полностью отвечают всем требованиям,

которые специально разработаны с точки зрения облегчения проведения финансовых операций и их безопасности.

Freddie Mac также является примером компании, которая работает не напрямую с ипотечным страхованием, а рефинансирует ипотечные кредиты у других кредиторов, выступая тем самым на вторичном ипотечном рынке в США. Freddie Mac — Частная корпорация, основанная Конгрессом, которая в данный момент находится под опекой Федерального агентства жилищного финансирования [4]. Вторичный рынок закладных является особо важным с точки зрения обеспечения возможности функционирования рынка недвижимости. Кредиторы, получающие деньги от продажи кредитов, могут и дальше выдавать займы другим квалифицированным заемщикам, обеспечивая тем самым стабильную работу рынка недвижимости в США. В своей деятельности эта организация особо опирается на частных инвесторов, на которых и приходится большая доля рисков, связанных с покупкой и продажей кредитов [5].

Важно отметить, что в целом деятельность этих двух компаний достаточно похожа, Freddie Mac и Fannie Mae занимаются по сути одним делом — покупают кредиты у кредиторов, помогая обеспечивать адекватные условия, подходящие и для покупателей, и для самих кредиторов. Основная разница между этими двумя американскими организациями заключается в основе их деятельности. Если Fannie Mae в основном сосредоточена на рефинансировании ипотечных кредитов у крупных коммерческих банков, то Freddie Mac в свою очередь занимается этим же в отношении ипотечных кредитов у банков существенно меньшего размера [6]. Исходя из этого, кредитные требования организаций также существенно отличаются. Изначально, задачами Fannie Mae, созданной в 1939 году, было обеспечение жильем американцев во время Великой Депрессии, а Freddie Mac появилась лишь в 1970, и сразу ее деятельность была направлена на вторичный рынок закладных. Обе организации отлично дополняют друг друга, позволяя американскому рынку недвижимости существовать даже в самых тяжелых условиях.

Все три рассмотренные компании из США и Канады связывает одна общая характеристика — все они основаны государством и имеют государственное финансирование. Роль этих организаций, которую они играют и по сей день — обеспечивать стабильность и ликвидность на рынке недвижимости. Особенно это стало важно после тяжелого экономического кризиса 2008 года, который был непосредственно связан с рынком недвижимости. Нужно отдельно отметить, что кроме благой цели по предоставлению жилья всем нуждающимся, в перечень важнейших задач рассмотренных организаций входит также и всесторонний контроль рынка недвижимости. В США и Канаде всегда очень важ-

но поддерживать такие экономические условия на этом рынке, чтобы всегда были покупатели, желающие приобрести недвижимость, были в продаже объекты недвижимости, и не менее важная часть — чтобы были финансовые организации, которые были бы готовы заниматься кредитованием, чтобы как можно большее количество людей смогло приобрести собственное жилье.

Рынок недвижимости и его важнейшая составляющая — ипотечный рынок очень развиты в США и Канаде. Правительства обеих стран активно пытаются решить проблему недостатка доступного для покупки жилья. Одним из основных способов решения данной проблемы выступает создание благоприятных условий для развития ипотечного рынка, именно так и действуют американское и канадское правительства, которые специально создатели организации: CMHC, Fannie Mae, Freddie Mac для того, чтобы ипотечный рынок продолжал развиваться.

В России исследовался опыт реализации ипотечного страхования [8] и отчасти он был имплементирован в российское законодательство [9], которое позволяет заключать ипотечному кредитору договоры страхования финансового риска возникновения у него убытков, вызванных невозможностью удовлетворения обеспеченных ипотекой требований в полном объеме вследствие недостаточной стоимости заложенного имущества (страхование финансового риска кредитора) или страхования ответственности ипотечного заемщика (ст. 31 закона «Об ипотеке» [10]). Тем не менее, данная практика не получила широкого развития, а созданная в 2010 году специализированная компания СК АИЖК в 2017 году отказалась от деятельности на страховом рынке в связи с изменением концепции развития ипотечного рынка в России.

## Литература

1. What is CMHC Mortgage Loan Insurance? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cmhc-schl.gc.ca/en/consumers/home-buying/mortgage-loan-insurance-for-consumers/what-is-mortgage-loan-insurance> (дата обращения: 16.04.2023).
2. Affordable mortgage lending center [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fdic.gov/resources/bankers/affordable-mortgage-lending-center/guide/part-1-docs/fannie-overview.pdf> (дата обращения: 16.04.2023).
3. Single family display [Электронный ресурс]. URL: <https://singlefamily.fanniemae.com/media/35651/display> (дата обращения: 16.04.2023).
4. Federal home loan mortgage corporation Freddie Mac [Электронный ресурс]. URL: <https://www.usa.gov/agencies/federal-home-loan-mortgage-corporation-freddie-mac> (дата обращения: 16.04.2023).
5. About us [Электронный ресурс]. URL: <https://www.freddiemac.com/about/business> (дата обращения: 16.04.2023).



6. Fannie Mae vs Freddie Mac [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rocketmortgage.com/learn/fannie-mae-vs-freddie-mac> (дата обращения: 16.04.2023).

7. Цыганов А. А., Языков А. Д., Гришин П. А. Канадский опыт организации системы ипотечного страхования // *Страховое дело*. 2011. № 5. С. 44–50.

8. Цыганов А. А. Развитие концепции и нормативно-правового регулирования ипотечного страхования в России // *Страховое право*. 2018. № 3. С. 3–6.

9. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

**Домнина О. Л.**

ВГУВТ, Нижний Новгород

## **Анализ транспортного страхования в период трансформации общества**

*Аннотация: в статье проводится анализ влияния геополитических событий на состояние транспортного страхования и выявление проблем, связанных с осуществлением.*

*Ключевые слова: транспортное страхование, автострахование, морское страхование, страхование груза.*

**Domnina O. L.**

## **Analysis of transport insurance in the period of transformation of society**

*Abstract: the article analyzes the impact of geopolitical events on the state of transport insurance and identifies problems associated with implementation.*

*Keywords: transport insurance, auto insurance, marine insurance, cargo insurance.*

Начало специальной военной операции в Украине и вызванные эти санкции оказали влияние на экономику России в целом, рынок транспортно-логистических услуг и страховой рынок [1]. Целью настоящего исследования является оценка перспектив развития транспортного страхования в РФ в условиях санкционной политики.

Среди транспортных видов страхования анализировались такие виды страхования, как ОСАГО, Автокаско, страхование грузов, страхование на водном транспорте (каско и страхование гражданской ответственности), страхование на авиационном транспорте (каско и страхование гражданской ответственности).

Основные показатели (страховые премии, страховые выплаты) приведены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, размер страховой премии в 2022 году показал незначительный рост (+0,5%). При этом доля транспортных видов страхования выросла более, чем на 3%. Структура страховых премий приведена на рис. 1.

Основными видами транспортного страхования являются ОСАГО и автокаско. За 2022 год произошло увеличение доли ОСАГО с 12,5% до 15%, автокаско с 11,3% до 12,1%. Такой рост страховой премии по ОСАГО связан с расширением тарифного коридора и увеличением страховых премий по ОСАГО. Меньшие темпы роста автокаско свя-

заны с падением реальных доходов населения. Поэтому все большая часть населения стала отказываться заключать договора автокаско, носящие добровольный характер.

*Таблица 1. Динамика показателей по видам автострахования (получены на основании данных [2])*

Показатель	2021 год	2022 год	Отклонение, %
Страховые премии, млн руб.	1808,289	1816,748	0,5
В том числе:			
ОСАГО	225,539	273,103	21,1
ДСАГО	5,378	5,033	-6,4
автокаско	204,950	220,592	7,6
страхование грузов	24,197	29,582	22,3
страхование на водном транспорте	11,413	13,674	19,8
страхование на авиационном транспорте	18,102	14,524	-19,8
Страховые выплаты, млн руб.	720,636	793,346	10,1
В том числе:			
ОСАГО	143,226	159,71	11,5
ДСАГО	2,075	1,797	-13,4
автокаско	108,448	120,538	11,1
страхование грузов	7,585	3,91	-48,5
страхование на водном транспорте	3,930	3,244	-17,5
страхование на авиационном транспорте	4,678	2,829	-39,5
Коэффициент выплат, %	39,85	43,668	3,81
В том числе:			
ОСАГО	63,65	58,5	-5,15
ДСАГО	40,69	38,51	-2,18
автокаско	56,10	60,04	3,94
страхование грузов	31,35	13,217	-18,13
страхование на водном транспорте	34,43	23,724	-10,71
страхование на авиационном транспорте	25,84	19,478	-6,36

Несмотря на небольшие доли выросли существенно страховые премии и по страхованию грузов (на 22,3%) и страхование на водном транспорте (на 19%). Такой высокий темп прироста премий по этим видам страхования объясняется усложнением логистических цепочек перевозок грузов, большая доля которых осуществляется морским транспортом. На высокие темпы роста премий по страхованию грузов сказался также переход от зарубежных поставщиков к российским.

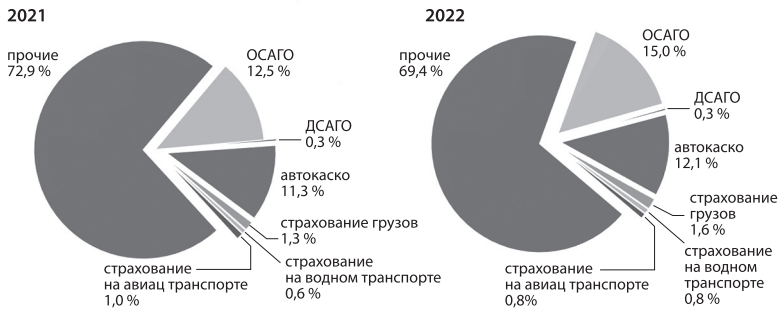


Рис. 1. Структура страховых премий в 2021–2022 годах

Страховые выплаты выросли только по ОСАГО и автокаско. Это может быть связано существенным ростом стоимости комплектующих к автомобилям. Падение выплат по остальным видам транспортного страхования скорее всего временно, и скорее всего значительно вырастет в 2023 году в связи с тем, что по оценкам специалистов сказывается как правило на второй год [3]. Важным показателем качества страховой защиты является коэффициент выплат. Он снизился по всем видам транспортного страхования кроме автокаско. В автокаско же и самый среди транспортных видов страхования коэффициент выплат.

В части морских перевозок проблем также много. В феврале 2022 года российские территориальные воды Азовско-Черноморского бассейна были включены Комитетом по военным рискам Ассоциации страховщиков Lloyd в список зон повышенного риска [4], что значительно повысило стоимость страховых полисов. Российский морской регистр судоходства исключен из Международной ассоциации классификационных обществ. Ряд стран ввели запреты на заходы российских судов в свои порты, иностранные страховщики в одностороннем порядке отказались от предоставления страхового покрытия для российских судов, а система международного перестрахования для нас больше не доступна. Дополнительно был введен запрет оказания услуг рейтинговыми агентствами российским лицам и запрет оказания финансовых услуг.

В ответ российские власти ввели запрет заключать сделки с зарубежными страховыми и перестраховочными компаниями, брокерами из недружественных государств или подконтрольных лицам недружественных государств [5].

Необходимо отметить и проблему, возникшую в области перестрахования. До 2022 года большинство рисков по транспортным видам страхования перестраховывалось в зарубежных перестраховочных компаниях. После введения санкций, большинство рисков перестрахо-

ываается Российской национальной компанией. При этом, для решения проблем были внесены изменения в действующее законодательство в части увеличения доли передачи в перестрахование санкционных рисков до 50% Российской национальной перестраховочной компании (РПНК).

Еще одной проблемой страхования внешнеэкономических перевозок стали новые требования к страховкам, связанный с необходимостью доказательства наличия страхования для конкретных рейсов и грузов. Это привело к дополнительным задержкам в доставках грузов, следуемых через проливы Босфор и Дарданеллы [6].

Таким образом, все указанные события привели к:

- росту стоимости страхования и перестрахования;
- ограничению страхового покрытия для судов, которые следуют через российские территориальные воды даже транзитом;
- расширению перечня исключений из страхового покрытия, в отдельных случаях отказам в страховании;
- снижение страховой емкости отечественного страхового рынка в покрытии договоров страхования гражданской ответственности судовладельцев;
- сужению перечней страховщиков и возможностей заключения договоров страхования и перестрахования.

Выходом из этой ситуации для страхования грузов и страхования на морском транспорте (каско и страхования гражданской ответственности) могут стать следующие законодательные изменения.

1. Создание российского клуба взаимного страхования.
2. Использование кэптива для страхования торговых судов [7].
3. Создание Евразийской перестраховочной компании.

Для автострахования возможны решения связанные с ужесточением наказания за отсутствие полиса, увеличением срока ремонта автомобилей по ОСАГО, расширение программ страхования автокаско, расширение использования цифровых технологий [8].

### Литература

1. Домнина О. Л. Влияние санкций на транспортное страхование / О. Л. Домнина // Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности : сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 01 июня 2022 года / Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2022. С. 154–157.
2. Статистические данные Центрального банка [Электронный источник] // Сайт ЦБ. URL: [https://www.cbr.ru/insurance/reporting\\_stat/](https://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/) (дата обращения: 05.04.2023).

3. Всероссийский союз страховщиков: для новых машин запчастей недостаточно [Электронный источник] // Сайт Ассоциации «Российские автомобильные дилеры». URL: <https://www.asroad.org/vserossijskij-soyuz-strahovshhikov-dlya-novyh-mashin-zapchastej-nedostatocno/> (дата обращения: 05.04.2023).
4. Глобальные изменения на международном рынке морских страховых услуг / репортаж seanews по итогам по итогам III международной конференции «Риски в морском страховании: лучшие практики, российский и международный опыт» [Электронный источник] // Адвокатское бюро ЕПАМ. URL: <https://epam.ru/media/view/globalnye-izmeneniya-na-mezhdunarodnom-rynke-morskih-strahovyh-uslug-or-lessemgreaterreportazh-seanews-po-itogam-konferencii-byuro-lessemgreater> (дата обращения: 05.04.2023).
5. Федеральный закон от 14.03.2022 № 55-ФЗ «О внесении изменений в статьи 6 и 7 Федерального закона “О внесении изменений в Федеральный закон “О центральном банке Российской Федерации (банке России)” и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа” и статью 21 Федерального закона “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”».
6. Пробка из танкеров с нефтью возле проливов Босфор и Дарданеллы выросла до 26 судов [Электронный источник] // Интерфакс от 08.12.2022. URL: <https://www.interfax.ru/business/875874> (дата обращения: 05.04.2023).
7. Домнина О. Л. Развитие цифровой экономики как средство борьбы с мошенничеством в транспортном страховании / О. Л. Домнина // Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы: Сборник трудов XIX Международной научно-практической конференции: в 2 томах, Йошкар-Ола, 05–07 июня 2018 года / Ответственные редакторы: Е. В. Злобин, Т. В. Сарычева. Том 1. Йошкар-Ола: Марийский государственный университет, 2018. С. 40–44.
8. *Полевой С.* Морское страхование без англосаксов [Электронный источник] // Морские вести России от 14.02.2023. URL: <http://www.morvesti.ru/analitika/1689/101005/> (дата обращения: 05.03.2023).

**Ефимов О. Н.**  
УГНТУ, Уфа

## **Страхование как услуга**

*Аннотация: в статье рассмотрены узловые теоретические проблемы страхования. Дана авторская трактовка понятий «страховая защита», «страховой товар» и «страховая услуга».*

*Ключевые слова: страховой бизнес, потребности, экономическое благо, полезность.*

**Efimov O. N.**

### **Insurance as a service**

*Abstract: The article deals with the key theoretical problems of insurance. The author's interpretation of the concepts of "insurance protection", "insurance product" and "insurance service" is given.*

*Keywords: insurance business, needs, economic good, utility.*

Классики экономической теории, разрабатывая фундаментальные положения о стадиях общественного воспроизводства, оставили без должной теоретической проработки проблемы, составляющие сущность фазы потребления в кругообороте товара и услуги. Последователями и современными экономистами-теоретиками предпринимались попытки восполнения этого пробела, но на сегодняшний день вопрос остается решенным не в той мере полноты, как это сделано с тремя предыдущими фазами. В связи с этим автор обращается к попытке осмысления основных понятий в сфере формирования и потребления страховой защиты. Инструментами исследования выбраны анализ и синтез основных доктринальных толкований категорий страхования с выходом на авторскую интерпретацию и обобщение.

Понятно, что для определения понятия «страхование», охватывающего все его типы, формы и проявления, необходима другая формулировка, чем та, которая дана Законом. и мы находим ее, когда обращаемся к экономической природе страхования. и здесь центр тяжести наших рассуждений логически переходит на понятие «страховая защита», ибо экономика это всегда отношения по поводу создания, распределения, обмена и потребления благ. В страховании этим благом является «страховая защита» [1].

Далее мы хотели бы продемонстрировать, что страхование есть отношения по формированию и потреблению товара «страховая защита».

При этом страховая защита в экономическом смысле является товаром (со своими специфическими особенностями, конечно, однако

не влияющими на существенные свойства товара). Мы отметим проблему отличия понятий «товар» и «услуга», имея в виду, что ряд экономистов считает эти фундаментальные категории противоположными или, по крайней мере, не находит в них сходства. Практика относительно легко преодолевает эту проблему путем умозрительной классификации (например, ГАСТ — одно из подразделений ВТО — подробнейшим образом разделяет товары как товары и товары как услуги, исходя из целей таможенных процедур, налогообложения и других транзакционных мероприятий, не прибегая к выявлению их существенного различия) [2].

Для экономической же науки и товар, и услуга есть продукт человеческой деятельности, производимые для обмена. В наших тезисах применяется именно такой подход. Производство — это соотношения по созданию материальных и нематериальных благ, необходимых для удовлетворения различных общественных потребностей. Это деятельность по использованию ресурсов, включая ресурсы самого человека, для получения осязаемых и неосязаемых благ. К последним на полном основании можно отнести страховые продукты. На стадии производства производится продукт труда, который в условиях товарного производства приобретает форму товара.

Товар «страховая защита» производится, точнее, формируется, создается в недрах страховой компании. На явленческом уровне этот товар выступает в виде страховой программы. Страхователь видит этот документ как обещание страховщика, как виртуальную вещь. Для самого же страховщика созданная им программа есть самый настоящий товар, такой же, как для владельца автомобильного завода произведенная им автомашина: страховая компания продает страховую защиту и зарабатывает тем самым свою прибыль, а собственник автозавода строит свой бизнес на продаже автомобильной продукции. В экономическом смысле создается, продается и покупается товар, независимо от его конкретного содержания.

Распределение — определение доли и объема продукта, поступающего в потребление участникам создания страхового товара. Размер доли зависит от права собственности и от объема произведенной продукции. В процессе распределения участники процесса (работники страховой компании, скооперированные с ней организации и частные предприниматели) за свой личный труд или поставки необходимых компонентов для страхового продукта (например, за проведенные актуарные расчеты) получают соответствующее вознаграждение.

Обмен товара «страховая защита». Понятно, что на данной стадии страховой продукт покупается и продается по классическим экономическим канонам: покупатель-страхователь уплачивает страховую премию и получает товар, а продавец-страховщик получает деньги, равные рыночной стоимости своего товара-услуги и передает последнее



покупателю. Обмен есть стадия движения общественного продукта, на которой произведенные продукты доставляются субъектам экономической деятельности (в данном случае страховой компании как носителю страхового бизнеса): страховщик производит обмен изготовленного страхового продукта за деньги (страховые премии) страхователя. Физическим олицетворением представленного к обмену продукта в страховом бизнесе выступает страховой полис или договор страхования.

Потребление — процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей. Это заключительный этап движения продукта. Товар «страховая защита» поступает в распоряжение покупателя (страхователя или другого выгодоприобретателя). Потребление страхового продукта происходит с определенными особенностями, о которых будет сказано в другой работе.

Удовлетворение потребностей страхователя как конечного потребителя того продукта, который предоставляет ему страховщик, происходит в процессе оказания первому страховой услуги. В связи с этим исследователи теории страхования, признавая данное положение, давно обратили внимание на нерешенность проблемы сущности услуги и, в частности, страховой услуги.

Бастиа Ф., которого называют автором теории услуг (что не соответствует фактам и, по нашему мнению, является явным преувеличением), понимает услугу несколько по-другому: оказать услугу, значит «приложить усилия для удовлетворения потребностей других». Для обозначения же двухсубъектности служебных отношений Бастиа Ф. применяет понятие «сервис» [3]. Страховой сервис — вполне приемлемый термин для обозначения отношений между страховщиком и страхователем.

К. Маркс определял услугу как «специфическую полезность, полезность в форме деятельности» [4]. Тем самым он подчеркивал, что услуга как деятельность вступает в экономический оборот на стадии обмена, ибо именно здесь полезность проявляет себя как реальная экономическая категория. Раскрывая сущность услуги, он отмечал, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности и что услуга — это специфическая полезность, полезность в форме деятельности. Это следует понимать так, что страховая компания оказывает услуги своему клиенту по страховой защите последнего. Деятельность же страховщика в ходе оказания услуги заключается в том, что он, во-первых, сформировал товар «страховая защита» (программу страхования), во-вторых, продал ее клиенту (страхователю) и, в-третьих, сопровождает договор страхования до его завершения.

С распространением маркетинга как науки широкое распространение получило определение услуги, предложенное Ф. Котлером: «услуга — любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может

предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [5]. Ф. Котлер, будучи теоретиком продаж, выделил те свойства услуги, которые важны для маркетинга. Но они недостаточны для выявления сущности явления.

В современной экономической литературе проблемы понятия услуги, в т.ч. страховой услуги, разработаны пока в фрагментарном виде и не составляют цельной, научно выверенной теории.

На проблематику познания понятия «услуги» указывает Юлдашев Р. Т. Термин «услуги», — пишет он, охватывает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как «услуга» [6].

Перечислим те свойства, которые несомненно присутствуют в страховой услуге и признаются всеми исследователями:

– полезность той работы, которую производит субъект услуги объекту (индивидууму, организации) — как подчеркивалось нами выше, страхователь принимает услугу «страховая защита» ввиду ее полезности (*полезность по Ф. Бастии это все, что достигается за счет удовлетворения потребностей*);

– реализация полезности происходит в процессе обмена видами деятельности — страховая защита оказывается клиенту в форме деятельности страховщика;

– неосвязаемость услуг (в отличие от товара) — страховую услугу нельзя ощутить органолептически, начиная с момента ее покупки в страховой компании и заканчивая урегулированием убытков, поскольку страхователь видит не материально оформленную вещь, а деятельность страховщика;

– оказанная услуга не приводит к завладению какой-либо осязаемой вещью (по Котлеру), приобретение же товара напрямую ведет к получению статуса владельца данной вещи покупателем — в страховом бизнесе это следует понимать так, что покупатель страхового полиса не становится собственником реальной вещи, а приобретает право на неосязаемую вещь: деятельность страховщика в пользу страхователя.

В то же время, на наш взгляд, в приведенных выше определениях и суждениях или отсутствует полностью, или недостаточно полно и точно отражена экономическая сущность услуги, а именно:

– не отражена связь между категориями товар и услуга при том, что по своей экономической природе и то, и другое взаимно должны присутствовать друг в друге. Товар «страховая защита» будучи вынесенным на рынок и приобретенным покупателем-страхователем, продолжает свой путь в форме услуги. Последнюю мы понимаем как отношения, как совместную деятельность страховщика и страхователя;

– обойден вопрос об эквивалентности обмена, возмездности при оказании-приема услуги. В страховом предпринимательстве, предме-

том деятельности которого как раз и является предоставление небезвозмездной страховой услуги, этот вопрос особенно важен;

– не рассмотрена проблема прямых субъект-субъектных отношений между производителями (страховщиками) и потребителями (выгодоприобретателями) услуги, недостаточно полно выявлены движущие интересы сторон отношений;

– совершенно не затронут вопрос о движении и взаимодействии товара и услуги в процессе кругооборота экономических отношений. В страховом деле это выражается в том, что при всеобщем признании того, что отношениях между страхователем и страховщиком присутствуют понятия страховой продукт, страховой товар, страховая услуга, не разработан алгоритм, взаимосвязь между этими элементами процесса.

Как видно из анализа, процесс познания услуги пока сконцентрирован на поверхности экономического явления и не затрагивает его глубинной сущности.

Наша концепция страховой услуги как экономической категории заключается в следующем. Услуга в экономическом смысле есть товар, т. е. экономическое благо, являющееся продуктом труда и произведенное для обмена. Услуга, как товар, обладает стоимостью — количеством общественно необходимого рабочего времени для ее производства. Величина стоимости обнаруживается при обмене товара (услуги) и эта величина называется меновой стоимостью.

Как стоимости товар и услуга отличаются друг от друга. Но это отличие обнаруживается только тогда, когда мы рассматриваем товар и услугу как сущности, удовлетворяющие потребности людей. Если же говорить о способности и товара, и услуги обмениваться на другие блага в меру затраченного на их производство абстрактного труда, то никакого различия невозможно найти, так как труд на создание того и другого есть труд абстрактный, т. е. являющийся единой субстанцией.

Следовательно, понятия товар и услуга абсолютно идентичны как стоимости, но они отличаются друг от друга как потребительные стоимости (мы пока оставляем в стороне дискуссионные вопросы о понятиях и соответствующих учениях о классической стоимости и маржиналистской ценности).

Товар «страховая защита», как экономическое благо, проходит все стадии общественного воспроизводства, участвуя в общественных отношениях по поводу производства, обмена, распределения и потребления.

На наш взгляд, следует пересмотреть теорию, утверждающую, что в страховании не создается новая стоимость. Некоторые авторы возводят это положение в ранг презумпции: нет налога на добавленную стоимость — нет новой стоимости. Действительно, в законодательстве России НДС операции по оказанию страховых услуг страховыми организациями (статья 149 НК) не подлежат налогообложению

(освобождены от налогообложения). Страховые организации в странах Европейского Союза также не являются плательщиками налога на добавленную стоимость. Но сомнительно, что основанием для освобождения от НДС является именно факт нулевой новой стоимости. В том же Европейском Союзе существует специальное налогообложение страховой деятельности — налог со страховых премий со ставкой от 1 до 30 процентов от величины страховой премии.

Все другие, кроме НДС, налоги и сборы страховыми организациями уплачиваются — значит, перераспределение налицо. В результате вышеизложенного страховому научному сообществу на обсуждение представляются авторские определения понятий. Страховой товар это произведенный страховщиком страховой продукт, предназначенный для обмена на страховом рынке на страховые премии страхователя. Это товар, так сказать, «на складе».

Страховая защита — произведенный страховщиком страховой товар, являющийся предметом страхования, обмениваемый (обменный) на страховом рынке на страховые премии страхователя и в дальнейшем используемый для удовлетворения потребностей и потребляемый им на стадии потребления. Это товар купленный и готовый к употреблению, формальным знаком которого является страховой полис.

Страховая услуга — форма потребления товара «страховая защита», осуществляемая при взаимодействии страховщика (производителя товара) и страхователя (потребителя). Это товар, потребляемый при сопровождении страховщика — без взаимодействия нет потребления.

### Литература

1. *Efimov O. N. et al.* The concept “service”: its essence in the entrepreneurship economy and its place in business education *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. Т. 22. № 2. С. 20.
2. *Ефимов О. Н.* Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства Российской Федерации по соглашению ГАТС [Текст] / О. Н. Ефимов // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 10, ч. 1 (63-1) С. 132–140.
3. *Бастиа Ф.* Экономические гармонии. Избранное = *Harmonies Économiques*. *Суврес / Фредерик Бастиа*; [пер. с фр. Ю. А. Школенко]. М.: Эксмо, 2007. 1196 с.
4. *Маркс К.* «Капитал» [Электронный ресурс]. URL: <http://knigger.org/marx/das-kapital/> (дата обращения: 25.03.2023).
5. *Котлер Ф.* Основы маркетинга Перевод с английского В. Б. Боброва М.: Изд-во «Прогресс», 1991. 788 с.
6. *Юлдашев Р. Т.* Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента / Р. Т. Юлдашев, Ю. Н. Тронин. М.: Анкил, 2000. 447 с.

**Закирова О. В.**  
ПГТУ, Йошкар-Ола

## **Взаимодействие саморегулирования и страхования для снижения контрольно-надзорной нагрузки на государство**

*Аннотация: в 2010 году введено саморегулирование в ряде видов деятельности. СРО создают компенсационные фонды, а также прибегают к взаимодействию со страховыми компаниями как для передачи части рисков, так и для обеспечения сохранности своих средств.*

*Ключевые слова: саморегулируемые организации, СРО, СРО аудиторов, СРО строителей, контрольно-надзорная функция государства.*

**Zakirova O. V.**

## **Interaction of self-regulation and insurance to reduce the control and supervisory burden of the state**

*Abstract: in 2010, self-regulation was introduced in a number of activities. SROs create compensation funds, and also resort to interaction with insurance companies both to transfer part of the risks and to ensure the safety of their funds.*

*Keywords: self-regulating organizations, SRO, SRO auditors, SRO builders, control and supervisory function of the state.*

Система государственного лицензирования отдельных направлений отрасли, связанных с безопасностью строительных объектов, экологией, жизнедеятельностью, прекратила действовать с января 2010 года. На смену ей пришли саморегулируемые организации, представляющие собой некоммерческие партнерства, объединяющие компании одного профессионального направления. Их главная цель заключается в снижении контрольно-надзорной функции со стороны государства и передача ее СРО.

По сути саморегулируемые организации по своим функциям полностью заменили государственные ведомства и наделены следующими правами:

- разрабатывать стандарты и технологии выполнения работы своей сфере деятельности;
- проводить сертификацию товаров и услуг компаний-участников;
- выдавать допуски к определенным видам работ;
- контролировать неукоснительное выполнение установленных стандартов;

- проводить обучение и аттестацию сотрудников входящих в их состав компаний;
- регулировать конфликты между членами организации, вплоть до создания третейского суда;
- рассматривать и принимать решения по жалобам на членов СРО от граждан и организаций;
- представлять интересы участников при регулировании вопросов с государственными, контролирующими, региональными и муниципальными органами;
- производить выплаты из компенсационного фонда;
- проверять соответствие условий труда работников установленным нормам; проводить плановые и внеплановые проверки компаний-участников на предмет соблюдения установленных нормативов, технологий, качества производимой продукции, работ или услуг.

Ряд организаций обязаны вступить в СРО по закону, для других — вступление в СРО добровольно [1].

Особое внимание в законодательстве уделяется двум группам саморегулируемых организаций: СРО в сфере градостроительства и СРО в сфере финансовых операций. Эти две группы подразделяются на несколько видов в зависимости от конкретного направления работы. Если они не будут членами СРО, то просто не смогут работать в выбранной сфере, потому что допуск СРО заменяет ранее существовавшие лицензии.

Обязательно вступления в СРО для предприятий и ИП, которые работают в таких сферах:

- строительные, ремонтно-строительные, инженерные, проектно-изыскательные работы;
- архитектурное градостроительное проектирование;
- теплоснабжение, энергоснабжение;
- автотранспортные услуги;
- кредитная, оценочная, аудиторская деятельность;
- ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов.

В докладе Министерства экономического развития РФ «О состоянии развития саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в Российской Федерации» указана информация о функционировании следующих СРО, членство в которых является обязательным: СРО оценщиков; СРО арбитражных управляющих; СРО аудиторов; СРО актуариев; СРО ревизионных союзов сельскохозяйственной кооперации; СРО в сфере азартных игр; СРО кадастровых инженеров; СРО операторов электронных площадок; СРО в сфере энергетического обследования; СРО, основанные на членстве лиц, осуществляющих строительство (СРО строителей); СРО, основанные на членстве лиц, осуществляющих подготовку проектной документа-

ции (СРО проектировщиков); СРО, основанные на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания (СРО изыскателей) [2].

В настоящее время зарегистрировано 1038 различных СРО [3]:

- 225 СРО строителей;
- 170 СРО проектировщиков;
- 47 СРО изыскателей;
- 102 СРО в энергетике;
- 2 СРО актуариев;
- 50 СРО арбитражных управляющих;
- 2 СРО аудиторов;
- 16 СРО кадастровых инженеров;
- 5 СРО кредитных кооперативов;
- 2 СРО медиаторов;
- 17 СРО оценщиков;
- 19 СРО финансового рынка;
- 2 СРО ценных бумаг;
- 3 СРО электронных площадок.

Организации, не имеющие обязательств быть членами СРО по закону, могут сделать это добровольно. В настоящее время зарегистрировано 376 добровольных СРО.

Помимо перечисленных выше функций на СРО возложена еще одна, которая ранее не возлагалась на государство. Это создание компенсационного фонда. Члены СРО, вступая в него, должны внести определенную сумму средств в компенсационный фонд.

В соответствии со ст. 60.1 ГрК все члены СРО по договору сотрудничества несут субсидиарную ответственность. Если в процессе основной деятельности члена СРО будет нанесен ущерб третьим лицам, компенсация им выплачивается из компенсационного фонда. Объединение, понимая данный принцип более внимательно подходит к отбору участников путем первоначальной проверки их документов на соответствие предъявляемым требованиям и периодическом контроле за деятельностью своих членов. Участник же при возникновении тяжелой ситуации получает финансовую поддержку. Однако нужно также принимать во внимание, что члены СРО помимо первоначального взноса также регулярно должны пополнять общий компенсационный взнос.

Таким образом, данный компенсационный фонд СРО служит своеобразной «страховкой» для заказчиков от недобросовестных подрядчиков.

В то же время, для снижения своих рисков СРО стимулируют своих членов на оформление договоров страхования гражданской ответственности. Сумма компенсационного взноса, необходимого для вступления в СРО, значительно сокращается, если участник застраховал свою ответственность.

Так например, при возникновении страхового случая страховая компания возмещает из собственных средств все убытки в пределах определенной договором страховой суммы, и если ее недостаточно, то тогда оставшаяся сумма убытков оплачивается из компенсационного фонда СРО. Как правило, вероятность второго очень маленькая. Рассмотрим показатели деятельности СРО аудиторов [4].

**Таблица 1. Финансовые показатели деятельности саморегулируемой организации аудиторов, млн руб.**

Показатели	2020 год	2021 год
Доходы за год, всего	157,9	212,1
Из них:		
вступительные и членские взносы аудиторов и аудиторских организаций	107,1	139,2
взносы на осуществление внешнего контроля качества	26,3	37,1
Расходы за год, всего	122,2	161,8
Из них:		
расходы на содержание аппарата саморегулируемой организации аудиторов	104,6	136,9
расходы на осуществление внешнего контроля качества	16,8	24,9

**Таблица 2. Компенсационный фонд саморегулируемой организации аудиторов**

Показатели	2020 год	2021 год
Величина компенсационного фонда на 31 декабря	100,7	100,3
Прирост компенсационного фонда за год	33,5	-0,4*
Выплаты из компенсационного фонда	0	0

\* За счет снижения доходности инвестиционного портфеля в связи с рыночной ситуацией.

Аудиторская деятельность не является деятельностью с повышенным риском, поэтому рассмотрим еще СРО строителей. Совокупный объем средств компенсационных фондов строительных саморегулируемых организаций за 2022 год увеличился на 15,69% и составил 136,6 млрд рублей.

В региональном разрезе собранные строительными СРО средства распределены неравномерно: половина средств компенсационных фондов сосредоточена в СРО из трех федеральных округов (городов федерального значения). На московские строительные СРО приходится 25% совокупного объема средств компенсационных фондов, на саморегулируемые организации Приволжского федерального округа — 16%, и на СРО, работающие в Центральном федеральном округе, — 13%.



Существенное сокращение темпов роста совокупного объема компенсационных фондов в 2020 и последующих годах связано с рядом обстоятельств.

Во-первых, 8 июня 2020 года был принят Федеральный закон № 166-ФЗ, который в числе прочих мер поддержки строительной отрасли дал возможность саморегулируемым организациям строительного комплекса выдавать своим членам льготные займы из компенсационного фонда обеспечения договорных обязательств. Впоследствии действие этой новеллы дважды продлевалось. По данным Национального объединения строителей, по состоянию на февраль 2023 года, общий размер льготных займов, выданных членам строительных СРО, достиг 9,4 млрд рублей.

Во-вторых, с 1 июля 2021 года бывшие члены саморегулируемых организаций, добровольно прекратившие членство в СРО в период с 30 июня 2016 года до 1 июля 2017 года, получили право на возврат своих взносов в компенсационный фонд в порядке, установленном частью 14 статьи 3.3 Федерального закона от 29.12.2004 г. № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации».

В-третьих, в рассматриваемом периоде значительно увеличилось число судебных разбирательств с саморегулируемыми организациями, привлеченными в порядке субсидиарной ответственности по обязательствам их членов, и выплат по таким обязательствам.

Наконец, Федеральный закон от 30.12.2021 г. № 447-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», «амнистировав» средства компенсационных фондов, замороженных в банках-банкротах, обеспечил еще более гибкий подход органов власти и профессионального сообщества к вопросу сохранности компенсационных фондов. В конечном итоге, основным фактором, который теперь учитывают контрольно-надзорные органы при осуществлении контроля за соблюдением саморегулируемыми организациями требований законодательства, является обеспеченность ответственности действующих членов СРО [5].

Согласно представленным Ростехнадзором данным количество обращений за выплатой из компенсационных фондов СРО строителей нарастающим итогом на 1 января 2021 года составило 60 обращений, из них:

43 обращений за выплатой из компенсационных фондов возмещения вреда;

17 обращений за выплатой из компенсационных фондов обеспечения договорных обязательств;

выплата из компенсационного фонда СРО строителей в целях возмещения вреда в соответствии с решением Арбитражного суда Приморского края по делу А51-30319/2017 в размере 89 097 814 рублей;

выплата из компенсационного фонда СРО строителей по делу № А60-50712/2015 в размере 1 435 897,68 рублей (привлечение СРО к субсидиарной ответственности по обязательствам члена, возникшим вследствие причинения вреда);

выплата из компенсационного фонда СРО строителей по делу А40-137854/14 в размере 23 919 763,28 рублей (привлечение СРО к субсидиарной ответственности за причинение вреда бывшим членом СРО).

Также Минэкономразвития России в 2018 году по результатам анализа судебной практики было выявлено судебное решение 2017 года, поддержанное в апелляционной инстанции, о взыскании с СРО строителей и члена СРО солидарно средств на возмещение вреда, причиненного членом в размере 938 948,5 рублей, 21 778,97 рублей расходов по государственной пошлине (всего — 960 727 рублей).

Таким образом, общий размер выплат из компенсационных фондов СРО строителей, по которым имеется информация, составила 233 233 372 рубля, что составляет 0,22% от совокупного объема всех компенсационных фондов СРО (компенсационных фондов возмещения вреда и обеспечения договорных обязательств), размещенных на специальных счетах в кредитных организациях, по состоянию на 1 января 2021 года.

Таким образом, в 2016 году было осуществлено 2 выплаты из компенсационных фондов СРО, в 2017 году — 2 выплаты, 2018 году — 1 выплата, 2019 году, по данным Ростехнадзора, выплат не было, в 2020 году — 1 выплата [2].

Далее из таблиц мы видим количество обращений за страховым возмещением.

*Таблица 3. Количество обращений за страховым возмещением за 2016–2020 гг. [2]*

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
Количество обращений за страховым возмещением	80	30	71	90	170
Прирост/Снижение	—	–62,5%	+136%	+26,8%	+88,89%

*Таблица 4. Количество страховых выплат СРО строителей [2]*

Показатели	2016	2017	2018	2019	2020
Количество страховых выплат	8	7	23	21	36
Сумма выплат (тыс. руб.)	5474,3	13795,6	8002,7	4551,4	13752,2
Доля СРО, члены которых осуществили выплаты	3%	3%	5%	5,8%	16,1%

Таким образом, компенсационный фонд СРО выступает в качестве страхового фонда второго порядка. Сначала идут выплаты из фондов страховых компаний, далее — из компенсационных фондов. Выплат

из страховых фондов больше, из компенсационных фондов — единицы. Таким образом, СРО как раз таки и являются элементом снижения контрольно-надзорной нагрузки на государство. Поэтому развитие данного вопроса также видится через расширение списка видов деятельности, обязанных вступить в СРО и дополнительно страховать свою ответственность.

Страхование ответственности смогло бы заменить существующие в настоящее время контрольные функции надзорных органов:

- страхование ответственности генеральных директоров;
- страхование ответственности медицинских центров;
- страхование стоматологических кабинетов;
- страхование профессиональной ответственности мастеров быти-индустрии (маникюр, педикюр и т. п.).

Введение страхования от потери работы среди граждан могло бы заменить выплату пособия от фонда занятости, и тем самым разгрузить бюджет.

Однако, еще раз подчеркнем, что одним страховым компаниям будет трудно справиться с данными вопросами, так как необходим штат специалистов, осуществляющих контроль и мониторинг за деятельностью данных организаций, а как мы знаем по закону любая деятельность, кроме страхования — запрещена. Поэтому данный вопрос целесообразно развивать через создание и взаимодействие саморегулируемых организаций и страховых компаний.

### Литература

1. Что такое членство в СРО и зачем оно вашей компании [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business.ru/article/3273-samoreguliruemaya-organizatsiya> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Доклад Минэкономразвития России «О состоянии развития саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/7rKYmwzAEONj7Meac9XkHfNBRRRA9TA1K.pdf> (дата обращения: 01.04.2023).
3. Официальный сайт Саморегулирование в России [Электронный ресурс]. URL: <https://sro-portal.info/the-state-registry-of-sro> (дата обращения: 01.04.2023).
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. Основные показатели деятельности саморегулируемой организации аудиторов в 2021 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://minfin.gov.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/mainindex\\_selfregulation?id\\_65=136267-osnovnye\\_pokazateli\\_deyatelnosti\\_samoreguliruemoi\\_organizatsii\\_auditorov\\_v\\_2021\\_g](https://minfin.gov.ru/ru/performance/audit/audit_stat/mainindex_selfregulation?id_65=136267-osnovnye_pokazateli_deyatelnosti_samoreguliruemoi_organizatsii_auditorov_v_2021_g) (дата обращения: 01.04.2023).
5. Официальный сайт Правда о СРО. Рейтинг строительных СРО: итоги 2022 года [Электронный ресурс]. URL: <https://pravdaosro.ru/analytics/rejting-stroitelnykh-sro-itogi-2022-goda> (дата обращения: 01.04.2023).

**Калайда С.А., Чернова Г.В.**  
СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Активы страховой организации, используемые при оценке ее платежеспособности**

*Аннотация: представлен вариант переработки Положения № 781-П, направленный на выделение двух групп активов — тех, которые разрешено учитывать, и тех, которые не разрешено учитывать при оценке платежеспособности страховщика.*

*Ключевые слова: платежеспособность страховой организации, разрешенные активы, неразрешенные активы.*

**Kalayda S.A., Chernova G.V.**  
St. Petersburg State University, St. Petersburg

## **Assets of an insurance organization used in assessing its solvency**

*Abstract: a version of the revision of Regulation № 781-P is presented, aimed at distinguishing two groups of assets — those that are allowed to be taken into account, and those that are not allowed to be taken into account when assessing the solvency of the insurer.*

*Keywords: solvency of an insurance organization, permitted assets, unpermitted assets.*

Положение Центрального банка РФ № 781-П «О требованиях к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков» от 16 ноября 2021 г. вступило в силу с 01.01.2023 г. [1].

Одним из ключевых моментов его содержания является вопрос формирования активов, которые при определенных условиях могут или не могут быть использованы в целях обеспечения платежеспособности страховщика. К сожалению, текст Положения имеет недостаточно четкую редакцию, поэтому целью данной статьи является более конкретное выделение двух групп активов — при выполнении определенных требований разрешенных для использования в обеспечении платежеспособности, и не разрешенных.

Основные результаты — активы, условия и требования к ним, представлены в таблице 1. Результаты анализа применения ключевых активов — акций, облигаций и срочных сделок, представлены дополнительно.

Несколько слов о ключевых активах. Относительно требований к *акциям*, как к разрешенным активам, необходимо отметить следующее. Они могут рассматриваться как разрешенные активы, если

- акции, в том числе акции иностранных инвестиционных фондов, допущены к организованным торгам или включены в котировальные списки на биржах определенных стран, в том числе на биржах России, и при этом соблюдены определенные условия, указанные в п. 3.1.2 для разрешенных активов (п. 3.1.2, 3.1.19),
- они являются акциями инвестиционных фондов и для них одновременно выполняются условия п. 3.1.1 для разрешенных активов,
- они являются акциями российского или иностранного эмитента, в уставном капитале которого доля участия страховой организации составляет не больше 10 процентов (п. 3.1.3),
- они являются акциями российского или иностранного эмитента, который по отношению к страховой организации не является основным (п. 3.1.4).

*Таблица 1. Активы п. 3.1 Положения № 781-П, размещение в которые разрешено и не разрешено в целях обеспечения платежеспособности страховщика\**

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
3.1.1	Акции и паи инвестиционных фондов в случае, если информация об активах, в которые инвестировано имущество инвестиционного фонда, не раскрывается	Акции и паи инвестиционных фондов, если одновременно выполняются два условия: они могут приобретаться неограниченным кругом лиц, и доля ценных бумаг одного юридического лица в таком инвестиционном фонде, удовлетворяющем требованиям его функционирования, не превышает 10 процентов стоимости его активов
3.1.2	Акции, товары, а также акции и паи иностранных инвестиционных фондов, для которых не соблюдаются условия их допуска к организационным торгам или включения их в котировальные списки, указанные в п. 3.1.2 для разрешенных активов	Акции, товары, а также акции и паи иностранных инвестиционных фондов, допущенные к организованным торгам или включенные в котировальные списки на биржах определенных стран, в том числе на биржах России, при соблюдении определенных условий, указанных в п. 3.1.2 для разрешенных активов
3.1.3	Акции российского или иностранного эмитента, в уставном капитале которого доля участия страховой организации превышает 10%	Акции российского или иностранного эмитента, в уставном капитале которого доля участия страховой организации составляет не больше 10%

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
3.1.4	Акции российского или иностранного эмитента, являющегося основным по отношению к страховой организации	Акции российского или иностранного эмитента, который по отношению к страховой организации не является основным
3.1.5	Доли или иное участие в уставном капитале страховщика юридических лиц, в том числе иностранных организаций, не являющихся акционерными обществами	Доли или иное участие в уставном капитале страховщика юридических лиц, в том числе иностранных организаций, являющихся акционерными обществами
3.1.6	Инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов, для которых не соблюдаются условия, указанные в п. 3.1.6 для разрешенных активов	Инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов, имеющих особые правила доверительного управления, характеристика которых представлена в п.3.1.6 для разрешенных активов
3.1.7	Инвестиционные паи закрытых инвестиционных фондов	
3.1.8	Облигации, для которых не соблюдаются условия, указанные в п. 3.1.8 для разрешенных активов	Государственные ценные бумаги или облигации, для которых (облигаций) соблюдаются особые требования по кредитному рейтингу выпуска, эмитента или поручителя, представленные в п. 3.1.8 для разрешенных активов
3.1.9.	Субординированные депозиты и займы, для которых не соблюдаются условия, указанные в п. 3.1.9 для разрешенных активов	Субординированные облигационные займы, для которых одновременно соблюдаются особые требования по выпуску, конвертации, кредитному рейтингу выпуска, эмитента или поручителя, обязательности учета при оценке платежеспособности, представленные в п. 3.1.9 для разрешенных активов
3.1.10	Ипотечные сертификаты участия	
3.1.11	Векселя	
3.1.12	Права требований, для которых не соблюдаются условия, указанные в п. 3.1.12–3.1.26 для разрешенных активов, в том числе:	Права требований, для которых соблюдаются условия, указанные в п. 3.1.12–3.1.26 для разрешенных активов, в том числе:

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
3.1.12.1.	Права требований к перестраховщику, кредитный рейтинг которого ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России	Права требований по денежному обязательству
3.1.12.2		Права требований к инфраструктурным организациям, в случае если задолженность обусловлена осуществлением инфраструктурной организацией операций в рамках погашения ценных бумаг или проведения сделок с ними
3.1.12.3		Права требований к центральному депозитарию, а также к лицу, осуществляющему функции центрального контрагента
3.1.12.4		Права требований по денежному обязательству к брокеру, не являющемуся кредитной организацией, с которым заключен договор о брокерском обслуживании, предусматривающий выполнение брокером ряда требований, оговоренных в п.3.1.12.4 для разрешенных активов — отсутствие у брокера права использовать денежные средства страховой организации в своих интересах; полученные от страховой организации денежные средства учитываются на специальном счете и т. д.
3.1.12.5		Права требований к имеющему лицензию специализированному депозитарию по выплатам, отвечающим ценным бумагам с оговоренным в п. 3.1.12.5 сроком исполнения
3.1.12.6		Права требований по договору репо при выполнении определенных условий, указанных в п.3.1.12.6 для разрешенных активов, по кредитному рейтингу контрагента либо поручателя, или для случая, когда предметом

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
		договора являются акции, подпадающие под исключения п. 3.1.2, либо облигации с кредитным рейтингом
3.1.12.7		Права требований по обязательствам страховых агентов и страховых (перестраховочных) брокеров по перечислению страховых премий (страховых взносов), предусмотренные условиями договора страхования и агентским договором
3.1.12.8		Права требований по обязательствам страхователя — физического лица, по возврату займа, полученного при страховании жизни, с обязательным выполнением условий, описанных в п. 3.1.12.8 для разрешенных активов
3.1.12.9		Права требований в отношении перестраховщика при обязательном выполнении определенных условий, указанных в п. 3.1.12.9 для разрешенных активов, — перестраховщик имеет определенный кредитный рейтинг либо является резидентом РФ или национальным государственным перестраховщиком стран — участников Союзного государства
3.1.12.10		Права требований к страховой организации, расчеты по которым выполняются по особым правилам, регламентированы правилами профессионального объединения страховщиков по ОСАГО, основаны на суброгации или регрессе и предполагают соблюдение условий, оговоренных в п. 3.1.12.10 для разрешенных активов
3.1.12.11		Права требований по возврату излишне уплаченных (взысканных) страховых взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных



Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
		случаев на производстве и от профессиональных заболеваний, если возможность возврата предусмотрена законодательством Российской Федерации
3.1.12.12		Права требований по срочной сделке
3.1.12.13		Доля перестраховщиков в страховых резервах, но при выполнении одного из следующих двух условий. Условие 1 задано относительно вида договора основного страхования (гражданско-правовой ответственности за радиационное воздействие) и правил заключения договора исходящего перестрахования при страховании ядерных рисков. Условие 2 о статусе перестраховщика — он должен быть резидентом РФ или национальным государственным перестраховщиком стран — участников Союзного государства
3.1.12.14		Права требований к профессиональным объединениям страховщиков, определяемые в п. 3.1.12.14
3.1.13		Права требований в части уплаты просроченной задолженности по срочным сделкам, но при соблюдении условий, оговоренных в п. 3.1.13 для разрешенных активов
3.1.12.14		Права требований к профессиональным объединениям страховщиков, определяемые в п. 3.1.12.14
3.1.13		Права требований в части уплаты просроченной задолженности по срочным сделкам, но при соблюдении условий, оговоренных в п. 3.1.13 для разрешенных активов

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
3.1.14	Права требований по срочным сделкам, в том числе по ценным бумагам, к тому участнику сделки, который: – либо имеет неисполненные обязательства перед владельцем ценных бумаг, – или не имеет необходимой действующей лицензии, – либо в отношении него введена процедура банкротства, – или имеет неисполненные обязательства по договору поручительства, обеспечивающему исполнение обязательств по ценным бумагам	Права требований по срочным сделкам с учетом ограничений как по кредитному рейтингу контрагента или поручителя, так и по предмету сделки (им могут быть: акции, товары и паи иностранных инвестиционных фондов, в т.ч. попадающие под исключение по п. 3.1.2; облигации с кредитным рейтингом, за исключением субординированных облигационных займов; процентные ставки; уровень инфляции; курс валют; индекс, рассчитываемый исходя из изменения величины указанных активов; наступление обстоятельства, связанного с исполнением обязательств третьими лицами, имеющими определенный кредитный рейтинг)
3.1.22	Активы, на которые наложен арест, иное обременение или к которым применены обеспечительные меры, препятствующие отчуждению имущества	
3.1.15	Права требований по денежному обязательству из договора банковского счета (вклада), если страховая организация не выполнила обязательства перед специализированным депозитарием по предоставлению первичных подтверждающих документов	
3.1.16	Денежные средства, перечисленные медицинским организациям или учреждениям санаторно-курортного профиля, за исключением авансовых платежей, выделенных в п. 3.1.16 для разрешенных активов	Авансовые платежи, перечисленные страховой организацией в адрес медицинских организаций или учреждений санаторно-курортного профиля, включенных в определенный их перечень, за путевки на санаторно-курортное лечение, выданные в рамках государственной социальной помощи
3.1.17	Авансовые платежи страховщика по налогам и задолженность бюджета по налогам и сборам, если не предусмотрена возможность их возврата в денежной форме	Авансовые платежи по налогам и задолженность бюджета по налогам и сборам, если предусмотрена возможность их возврата в денежной форме

Пункт Положения	Неразрешенные активы	Разрешенные активы
3.1.18	Отложенные налоговые активы	
3.1.19	Вещи, в том числе наличные деньги в кассе, за исключением недвижимого имущества, товаров, документарных облигаций и акций, отмеченных в п. 3.1.19 для разрешенных активов	Недвижимое имущество, указанное в п.3.6, товары, попадающие под исключение п.п. 3.1.2 (см. в этой табл. разрешенный актив пункта 3.1.2), документарные облигации и акции
3.1.20	Права пользования по договору аренды, признаваемые в бухгалтерском учете	
3.1.21	Нематериальные активы	
3.1.23	Иностранные финансовые инструменты, не квалифицированные в качестве ценных бумаг	
3.1.24	Цифровые финансовые активы, цифровая валюта	
3.1.25	Активы, которые не могут использоваться для выполнения страховых обязательств, и утверждены во внутреннем документе страховщика (кроме прав требований по срочным сделкам)	
3.1.26	Облигации без определения в решении о выпуске срока их погашения, за исключением тех, по которым не предусмотрено право отказа эмитента от выплат по ним процентов	Облигации без срока погашения, по которым решение об их выпуске не предусматривает право эмитента в одностороннем порядке отказаться от выплаты по ним процентов
3.2		Банковские вклады (депозиты)
3.3	Опционный договор, по которому страховая организация имеет право требовать от контрагента покупки или продажи базисного актива	Срочные сделки, совершаемые при одновременном выполнении условий, отмеченных в п.3.3 о статусе поручителя сделки и предметах сделки

\* Использование некоторых активов ограничивается сроками, указанными в Положении.

Несколько слов о ключевых активах. Относительно требований к *акциям*, как к разрешенным активам, необходимо отметить следующее. Они могут рассматриваться как разрешенные активы, если

- акции, в том числе акции иностранных инвестиционных фондов, допущены к организованным торгам или включены в котировальные списки на биржах определенных стран, в том числе на биржах России, и при этом соблюдены определенные условия, указанные в п. 3.1.2 для разрешенных активов (п. 3.1.2, 3.1.19),

- они являются акциями инвестиционных фондов и для них одновременно выполняются условия п. 3.1.1 для разрешенных активов,

- они являются акциями российского или иностранного эмитента, в уставном капитале которого доля участия страховой организации составляет не больше 10 процентов (п. 3.1.3),

- они являются акциями российского или иностранного эмитента, который по отношению к страховой организации не является основным (п. 3.1.4).

Акции могут быть предметом договора репо (п. 3.1.12.6) и предметом срочной сделки (3.1.14, 3.1.22).

Относительно требований к *облигациям*, как к разрешенным активам, необходимо отметить следующее. Они должны удовлетворять требованиям по кредитному рейтингу выпуска, эмитента или поручителя, и по поручительствам (п. 3.1.8), быть документарными ценными бумагами т. е. выпускаться в бумажной форме и содержать следующую информацию: срок, в течение которого бумага действительна; обязанное лицо — человек или организация, которая должна выполнить определенные обязательства в пользу владельца документа; номинал (размер обязательств); права — совокупность обязательств, исполнения которых может потребовать владелец (п. 3.1.19). Облигации с кредитным рейтингом могут быть предметом договора репо (п. 3.1.12.6), а также предметом срочных сделок (п. 3.1.14, 3.1.22). Они могут быть облигациями без срока погашения, и решение об их выпуске в этом случае не предусматривает право эмитента в одностороннем порядке отказаться от выплаты по ним процентов (п. 3.1.26). Выпуск субординированных облигационных займов, удовлетворяющих требованиям п. 3.1.9, предполагает возможность их учета в составе активов при оценке платежеспособности страховой организации.

В отношении *прав требований по срочным сделкам* необходимо отметить следующее. Права требований по ним являются разрешенным активом (п. 3.1.12.12) и устанавливаются с учетом ограничений по кредитному рейтингу контрагента или поручителя, а также по предмету сделки (п. 3.1.22, 3.1.14). Срочные сделки не принимаются во внимание, если по ним есть просроченная задолженность (п. 3.1.13). Также к ним не допускаются участники, которые или имеют неисполненные обязательства перед владельцем ценных бумаг, или не имеют необходимой действующей лицензии, или в отношении них введена про-

цедура банкротства, или они имеют неисполненные обязательства по договору поручительства, обеспечивающему исполнение обязательств по ценным бумагам (п. 3.1.14).

### **Литература**

Положение «О требованиях к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков», утв. Банком России 16.11.2021 г. № 781-П. [Электронный ресурс] // URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=439333> (дата обращения: 12.04.2023).

**Колесниченко Д.А.**

Рязанский филиал МосУ МВД России имени В.Я. Кикотя, Рязань

## **Реформа «вмененного» страхования: организационно-правовые аспекты**

*Аннотация: в содержании настоящей статьи обосновывается потребность в преобразовании некоторых разновидностей «вмененного» страхования в обязательное, привлечении альтернативных средств обеспечения имущественных интересов третьих лиц.*

*Ключевые слова: «вмененное» страхование, формы страхования, публичный интерес.*

**Kolesnichenko D.A.**

## **Reform of «imputed» insurance: organizational and legal aspects**

*Abstract: the content of this article substantiates the need to convert some types of imputed insurance into compulsory insurance, attracting alternative means of ensuring the property interests of third parties.*

*Keywords: «imputed» insurance, forms of insurance, public interest.*

При отсутствии в России легального определения термина «вмененное» страхование данная конструкция прочно вошла в страховую практику и используется для обозначения ситуаций, когда заключение договора страхования не сопровождается установлением новой обязательной разновидности в соответствии с федеральным законом, но фактически предполагается обязательным для возникновения права на ведение конкретного вида деятельности (относимые виды деятельности связаны с повышенными рисками причинения вреда, — речь идет о выполнении функций адвоката, нотариуса, арбитражного управляющего и др.). В то время как от обязательного страхования «вмененное» отличается отсутствием строгих требований к базовым условиям, о схожести их правовой природы свидетельствует именно направленность на защиту имущественных интересов третьих лиц, нуждающихся в такой особой защите в виду характера конкретной деятельности (в данной части явно напрашивается аналогия с институтом обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств).

Полагая, что наличие квазиобязательной конструкции не соответствует дихотомии форм страхования, вводимой ст. 927 ГК РФ, следует особо подчеркнуть, что наличие особых требований к заключению договоров обязательного страхования проистекает, в первую очередь, из исключительного характера возлагаемой на страхователя обязанности,

появления правовых оснований для ограничения права собственника на свободное распоряжение принадлежащим ему имуществом. В таком значении требования, установленные в ст. ст. 935 — 937 ГК РФ, носят, в первую очередь, гарантийный характер, обуславливаются тем, что обязанной к заключению договора является только одна сторона — страхователь, вступающая в соответствующие правоотношения на индивидуальных условиях, которые должны быть определены исходя из специфики конкретного объекта страхования, факторов, влияющих на степень страхового риска в каждом случае. По этой причине сложно согласиться с направлением организационно-правовой модификации подходов к «вмененному» страхованию, изложенных в действующей концепции модификации института страхования (гл. 48 ГК РФ) [1]. Как известно, упомянутая концепция проистекает из констатации отсутствия потребности в кардинальных изменениях нормативного правового регулирования в данной части, предполагается, в частности, что любое страхование, не соответствующее параметрам обязательного, должно оцениваться как добровольное в целях избежания применения к обязанному лицу санкции при незаключении договора страхования. Однако, такое решение не является полноценным ответом на проблемы развития сектора «вмененного» страхования.

В частности, нельзя не заметить, что при наличии в России, по данным ЦБ РФ, 61 разновидности такого страхования отмечается предельно низкий уровень страховых выплат по большинству из них и высокая доля отказов страховщиков (отношение страховых выплат к страховым премиям определяется как не превышающее 17,2%) [2]. В виду отсутствия адекватных правовых механизмов контроля за выполнением страхователем обязанности по страхованию вкупе с отсутствием четких параметров его осуществления обе потенциальные стороны договора не заинтересованы в его заключении, что можно считать весьма тревожной тенденцией, если иметь в виду направленность «вмененного» страхования, преимущественно, на защиту базовых правовых интересов субъектов правоотношений, подверженных повышенному риску, создание дополнительных правовых гарантий для некоторых категорий государственных служащих. Наиболее показательным в данной части является пример с «вмененным» страхованием арбитражных управляющих. Одной из наиболее актуальных проблем здесь является отсутствие в судебной практике устойчивого подхода к вопросу о содержании категории «страховой случай» по заключаемым договорам страхования — в одних случаях для взыскания страховой выплаты требуется, помимо возникновения убытков в результате действий (бездействия) арбитражного управляющего, подтвердить наличие умысла со стороны последнего, в других данный фактор не считается обязательным в связи с целевой направленностью

данного вида страхования на защиту имущественных интересов кредиторов и иных лиц, участвующих в деле о банкротстве [3]. Другой проблемой, с наличием которой связывается незаинтересованность страховщиков в развитии программ страхования соответствующей направленности, является низкий доказательственный стандарт, применяемый при определении размера убытков, исходя из которого рассчитывается страховая выплата. Как показывает практика, при обжаловании отказов страховщиков в суде зачастую не подлежит рассмотрению вопрос о том, могли ли быть убытки в конкретном размере предотвращены при совершении арбитражным управляющим надлежащих и своевременных действий. Например, в случае пропуска срока исковой давности для взыскания задолженности объем убытков, как правило, признается равным сумме такой задолженности. Однако соблюдение срока исковой давности само по себе не обеспечивает взыскания обозначенной суммы, поскольку определяющее значение имеет рассмотрение спора по существу, платежеспособность должника (т. е. реальная возможность взыскания задолженности). В виду отмеченных факторов в источниках справедливо обращается внимание на то, что «вмененное» страхование применительно к гражданской ответственности арбитражных управляющих целесообразно либо преобразовать в обязательное с тем, чтобы предотвратить стихийное регулирование страховых тарифов и навязывание страховщиком заведомо невыгодных условий договора страхования, либо отменить в принципе в силу его явной убыточности в пользу иных средств обеспечения имущественных интересов участников конкурсного производства (в качестве последних могут выступать предоставление банковской гарантии, прямое возмещение вреда саморегулируемой организацией арбитражных управляющих и т.п.) [4, с. 75]. Примечательно, что такие предложения следуют в русле концепции Банка России, предлагающего самостоятельно исследовать каждую разновидность «вмененного» страхования на предмет их реальной значимости и востребованности в обществе, предполагая возможность их замены, в том числе, и «альтернативными инструментами обеспечения ответственности».

Представляется справедливым разграничение форм страхования на обязательное и добровольное по критерию наличия законодательно установленной обязанности по заключению договоров страхования определенного вида. Этот подход последовательно подтверждает целый ряд правовых актов — например, в Германии, несмотря на то, что обязанность вступления в страховые отношения может вводиться не только законом, но и иным нормативным правовым актом, обязательность страхования связывается с наличием у органа, издавшего такой нормативный правовой акт, соответствующего полномочия. Во Франции в обязательной форме реализуются все разновидности



страхования, являющегося условием осуществления конкретной профессиональной деятельности (адвокатской, деятельности в качестве туристического агента, риелтора, архитектора и др.). Наконец, в Великобритании обязательность того или иного страхования напрямую связывается исключительно с наличием соответствующей формальной обязанности (в обязательной форме реализуется любая разновидность страхования публичной ответственности) [5, с. 26].

Предполагая, что причиной введения «вмененного» страхования является наличие публичного интереса в части защиты наиболее уязвимых категорий субъектов экономических отношений от некоторых категорий повышенных рисков, важно помнить, что несмотря на формальную добровольность, наличие соответствующей обязанности указывает на весьма существенное ограничение конституционного содержания права собственности. По этой причине неопределенность правового режима «третьей» формы страхования нельзя оправдать отсутствием полноценного общественного запроса на реализацию ее конкретных разновидностей. Исходя из всего сказанного, реформа «вмененного» страхования с позиции организационно-правовых аспектов ее осуществления должна предусматривать: исследование статистических и аналитических данных об объеме страховых премий и выплат по каждой из «вменных» разновидностей с целью определения тех из них, которые должны будут реализовываться в обязательной форме в связи с преобладанием публичного интереса; регулирование альтернативных способов обеспечения имущественных интересов третьих лиц для иных случаев.

### Литература

1. Концепция развития положений части второй Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре страхования (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 25.09.2020 № 202/оп-1/2020) [Электронный ресурс]. URL : <https://legalacts.ru/doc/kontseptsija-razvitija-polozhenii-chasti-vtoroi-grazhdanskogo-kodeksa-rossiiskoi-federatsii/> (дата обращения: 15.04.2023).
2. Текущее состояние страхового рынка в Российской Федерации в сегменте вмененного страхования (доклад ЦБ РФ, февраль 2021 г.) [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/content/document/file/118732/report\\_insurance\\_20210219.pdf](https://cbr.ru/content/document/file/118732/report_insurance_20210219.pdf) (дата обращения: 15.04.2023).
3. Определение Верховного суда РФ от 24.08.2020 № 305-ЭС20-4326 [Электронный ресурс]. URL : <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74468464/> (дата обращения: 15.04.2023).
4. Чуб А. Правовые инициативы страховщиков // Современные страховые технологии. 2021, № 3. С. 70–77.
5. Покачалова А. С. Правовое регулирование вмененного страхования: финансово-правовой аспект // Финансовое право. 2022, № 3. С. 25–30.

**Котловский И. Б., Варшамова В. Г.**

МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва

## **Страховые рынки стран Центральной и Восточной Европы и постсоветского пространства**

*Аннотация: в статье представлена информация о страховых рынках стран Центральной и Восточной Европы, а также стран постсоветского пространства. Приводятся статистические данные об основных показателях страховых рынков и макроэкономические индикаторы. Дана краткая характеристика некоторых рынков.*

*Ключевые слова: страховые рынки, страны Центральной и Восточной Европы, страны постсоветского пространства.*

**Kotlovskiy I.B., Varshamova V.G.**

## **Insurance Markets of Central and Eastern Europe and the post-Soviet space**

*Abstract: the article provides information about the insurance markets of the countries of Central and Eastern Europe, as well as the countries of the post-Soviet space. Statistical data on the main indicators of insurance markets and macroeconomic indicators are provided. A brief description of some markets is given.*

*Keywords: Insurance markets, Central and Eastern European countries, post-Soviet countries.*

Рассматриваемые страховые рынки представляют интерес, потому что генетически они связаны с российским рынком. Правда последние 30–35 лет они развиваются по разным траекториям. Страховые рынки стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), входящие в ЕС, подчинены его единому страховому законодательству. Российский

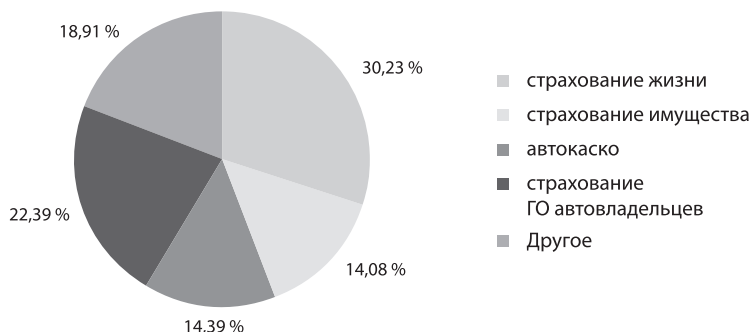


Рис. 1. Структура портфеля страховых компаний стран ЦВЕ (в %) [1]

Таблица 1. Основные показатели страховых рынков стран ЦВЕ [1]

Страна	Объем премии, млн евро		Изменение, %	Объем выплат, млн евро		Изменение, %	Доля рынка, %	
	2021	2020		2021	2020		2021	2020
Албания	159.55	134.26	18.84	55.20	60.60	-8.92	0.39	0.36
Босния и Герцеговина	418.44	386.76	8.19	177.39	158.39	12.00	1.03	1.03
Болгария	1,660.13	1,472.65	12.73	661.99	617.92	7.13	4.07	3.93
Хорватия	1,558.76	1,389.84	12.15	970.83	866.50	12.04	3.82	3.71
Чешская Республика	7,224.78	6,400.33	12.88	4,099.74	3,505.40	16.95	17.70	17.07
Эстония	486.39	468.86	3.74	355.46	276.76	28.44	1.19	1.25
Венгрия	3,603.24	3,297.89	9.26	1,905.10	1,796.60	6.04	8.83	8.80
Косово	119.23	101.52	17.44	61.00	51.50	18.45	0.29	0.27
Латвия	849.41	797.47	6.51	541.36	501.07	8.04	2.08	2.13
Литва	1,039.98	954.87	8.91	547.15	500.74	9.27	2.55	2.55
Северная Македония	188.71	163.16	15.66	75.68	64.93	16.57	0.46	0.44
Черногория	98.81	93.67	5.49	43.31	36.58	18.42	0.24	0.25
Польша	15,050.30	13,743.06	9.51	8,980.03	8,591.86	4.52	36.87	36.65
Румыния	2,878.10	2,360.78	21.91	1,542.94	1,427.20	8.11	7.05	6.30
Сербия	1,025.81	934.82	9.73	Н/Д	Н/Д	—	2.51	2.49
Словацкая Республика	1,847.73	2,223.61	-16.90	1,022.17	1,262.68	19.5	4.53	5.93
Словения	2,609.19	2,569.57	1.54	1,632.22	1,617.23	0.93	6.39	6.85
Всего в Центральной и Восточной Европе	40,818.56	37,493.12	8.87	22,671.59	21,335.96	6.26	100.00	100.00

Таблица 2. Макроэкономические индикаторы страховых рынков ЦВЕ [1]

Страна	Брутто-премии, млн евро					Степень проникновения страхования, % в ВВП					Плотность страхования, EUR/душа населения				
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Албания	121	137	145	134	160	1.04	1.03	1.04	1.01	1.02	42	48	50	47	56
Босния и Герцеговина	349	364	390	387	418	2.18	2.13	2.16	2.21	2.21	100	104	112	111	120
Болгария	1,113	1,296	1,488	1,473	1,660	2.12	2.31	2.42	2.40	2.45	158	185	214	213	241
Хорватия	1,205	1,329	1,417	1,390	1,559	2.43	2.52	2.56	2.77	2.72	292	325	349	343	386
Чешская Республика	5,906	6,049	6,530	6,400	7,225	2.95	2.88	2.87	2.95	2.93	558	570	613	598	675
Эстония	427	552	494	469	486	1.79	2.14	1.78	1.75	1.59	324	418	372	353	366
Венгрия	3,082	3,186	3,481	3,298	3,603	2.43	2.36	2.42	2.51	2.42	315	326	356	338	370
Косово	87	94	101	102	119	1.38	1.40	1.44	1.50	1.56	49	52	57	57	66
Латвия	646	756	857	797	849	2.39	2.59	2.80	2.71	2.58	331	391	446	418	449
Литва	793	878	946	955	1,040	1.87	1.93	1.94	1.93	1.88	280	313	339	342	373
Македония	146	161	172	163	189	1.45	1.50	1.53	1.53	1.61	70	78	83	79	91
Черногория	82	87	95	94	99	1.90	1.86	1.91	2.24	2.01	131	140	152	151	159
Польша	14,950	14,458	14,989	13,743	15,050	3.13	2.93	2.78	2.73	2.66	394	381	395	362	398
Румыния	2,082	2,175	2,300	2,361	2,878	1.13	1.07	1.04	1.09	1.21	106	111	118	122	149
Сербия	786	845	914	935	1,026	1.96	1.97	1.98	2.00	1.92	112	121	131	135	149
Словацкая Республика	2,167	2,247	2,284	2,224	1,848	2.57	2.51	2.43	2.41	1.90	399	413	419	407	338
Словения	2,179	2,341	2,517	2,570	2,609	5.07	5.10	5.20	5.48	5.02	1,055	1,133	1,210	1,226	1,237
Регион Центральной и Восточной Европы	36,123	36,956	39,119	37,493	40,819	2.58	2.49	2.45	2.46	2.39	299	307	325	312	341

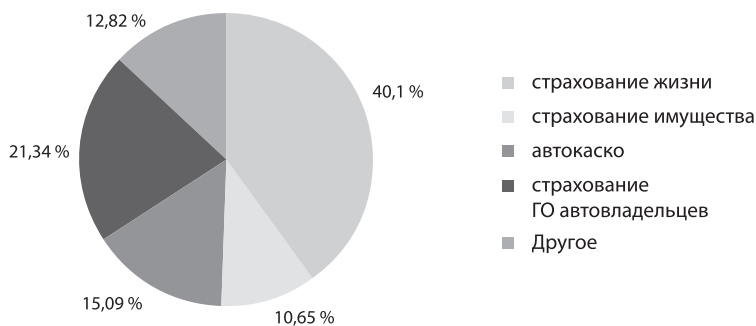


Рис. 2. Структура страховых выплат стран ЦВЕ (в %) [1]

рынок развивается своим путем, во многом следуя в фарватере европейского. Публикация стала возможной благодаря участия одного из авторов в работе Ассоциации Риска и Страхования Восточноевропейских стран (EERIA). Проблемы развития страховых рынков стран ЦВЕ и постсоветского пространства обсуждались на 12-й Международной страховой конференции в Праге 2 июля 2022 года. Михаэла Коллер Генеральный директор Insurance Europe отметила три общие для всех этих стран проблемы: пробелы в пенсионном обеспечении, покрытие кибер-рисков и убытков от природных катастроф.

Во всех странах правительства сталкиваются с огромными вызовами в обеспечении фондов для пенсионеров. Главным образом это связано с демографическими изменениями, уменьшением в большинстве стран отношения числа занятого населения к пенсионерам, а также тем, что почти половина граждан не делает сбережений на старость. Решением может стать дополнительное развитие коммерческого пенсионного страхования и внедрение Всеевропейского Персонального пенсионного продукта (PEPP).

По данным швейцарской перестраховочной компании Swiss Re общие убытки от природных катастроф в 2021 году составили 270 млрд долларов США, но застраховано было менее половины. Это является большой проблемой особенно для стран с низким показателем проникновения страхования. В контексте изменения климата надо предлагать доступные по цене страховые продукты.

Обеспечение страховой защиты от кибер-рисков достаточно сложное. В отличие от рисков природных катастроф кибер-риски не имеют географических границ, это вызывает проблемы аккумуляции и агрегирования и становится причиной осторожного отношения страховщиков к этим рискам. Ключевым фактором ограниченного развития киберстрахования является недостаток данных для его понимания, моделирования и ценообразования.

Период, прошедший с начала пандемии в Европе, был достаточно сложным для страховых организаций и их клиентов. Но европейские страховщики сделали все возможное, чтобы смягчить последствия кризиса. Страховые компании сумели сохранить прочное финансовое положение даже в самом начале пандемии, когда значительно пострадали фондовые рынки.

Успех принятых мер реагирования страховой отрасли на пандемию во многом был связан со способностью работать в цифровом мире. Это обусловлено продолжающимися инвестициями страховщиков в новые технологии и цифровизацию.

Общий объем страховых премий на 17 рынках Центральной и Восточной Европы в 2021 году достиг 40,82 млрд евро, что на 8,87% больше по сравнению с 2020 годом. Премии по страхованию жизни составили 12,341 млрд евро, из них треть — по договорам unit-linked. Премии по страхованию иному, чем страхование жизни составили 28,477 млрд евро в том числе по страхованию имущества — 5,746 млрд евро, по автокаско — 5,861 млрд евро [1].

Большинство страховых рынков ЦВЕ за исключением Словении отстают от среднемировых значений макроэкономических индикаторов: плотность страхования в 2021 году составила 797 евро, а проникновение в ВВП в том же 2021 году — 7% [2]. Однако динамика роста страховых премий за исключением Словакии достаточно высокая.

*Таблица 3. Топ 5 стран ЦВЕ по объему премий и доли страхового рынка [1]*

Страна	Объем премий, в млрд евро	Доля рынка в %
Польша	15,050	36,87
Чехия	7,225	17,70
Венгрия	3,603	8,83
Румыния	2,878	7,05
Словения	2,609	6,39

### **Страховые рынки стран постсоветского пространства**

Страховые рынки постсоветского пространства вышли из единого советского Госстраха. Несмотря на единство в первоначальный период самостоятельности методической базы и сохранившихся кадров, добиться сотрудничества или интеграции рынков на постсоветском пространстве не удалось.

#### Казахстан

На 1 января 2021 года в Казахстане зарегистрировано 28 страховых компаний в том числе по страхованию жизни 9 и 19 по страхованию иному, чем страхование жизни. За год уровень проникновения страхо-

Таблица 4. Общие показатели страховых рынков постсоветского пространства [1]

Страна	Объем премий		Изменения		Объем премий		Изменения		Доля рынка			
	2021		2020		2021		2020		2021		2020	
	Млн евро	Млн евро	Млн евро	%	Млн евро	Млн евро	Млн евро	%	%	%	%	%
Армения	91.01	69.49	30.98		52.54	36.18	45.24		0.34	0.34	0.34	
Азербайджан	438.05	348.80	25.59		238.11	222.67	6.94		1.65	1.65	1.69	
Беларусь	598.96	476.70	25.65		369.49	257.17	43.68		2.25	2.25	2.30	
Грузия	220.51	165.85	32.95		124.35	95.81	29.79		0.83	0.83	0.80	
Казахстан	1,670.42	1,100.76	51.75		267.75	290.46	-7.82		6.27	6.27	5.32	
Киргизия	13.17	13.17	-0.00		2.76	1.82	51.55		0.05	0.05	0.06	
Молдова	95.87	68.77	39.40		32.95	28.23	16.73		0.36	0.36	0.33	
Россия	21,509.46	16,968.02	26.76		9,479.94	7,261.45	30.55		80.79	80.79	82.03	
Таджикистан	Н/Д	Н/Д	—		Н/Д	Н/Д	—		—	—	—	
Туркменистан	Н/Д	Н/Д	—		Н/Д	Н/Д	—		—	—	—	
Украина*	1,687.45	1,300.68	29.74		Н/Д	427.54	—		6.34	6.34	6.29	
Узбекистан*	299.70	172.82	73.42		Н/Д	57.49	—		1.13	1.13	0.84	
Всего	26,624.59	20,685.07	28.71		10,567.89	8,678.82	21.77		100.00	100.00	100.00	

Таблица 5. Макроэкономические индикаторы страховых рынков постсоветского пространства [1]

Страна	Брутто-премии (млн евро)						Степень проникновения страхования (% в ВВП)					Плотность страхования (EUR/душа населения)				
	2017	2018	2019	2020	2021		2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Армения	60	74	91	69	91		0.63	0.68	0.75	0.72	0.71	20	25	31	23	31
Азербайджан	274	374	358	349	438		0.79	0.91	0.83	1.00	0.91	28	38	36	35	43
Беларусь	454	496	597	477	599		1.01	1.00	1.04	1.01	1.00	48	52	63	51	64
Грузия	142	177	195	166	221		1.08	1.22	1.27	1.35	1.28	38	47	52	45	59
Казахстан	930	876	1,191	1,101	1,670		0.68	0.62	0.73	0.80	1.00	51	48	64	58	87
Киргизия	12	14	17	13	13		0.00	0.19	0.22	0.22	0.17	2	2	3	2	2
Молдова	71	78	84	69	96		0.81	0.79	0.77	0.73	0.80	25	28	31	26	37
Россия	18,570	18,619	21,361	16,968	21,509		1.39	1.42	1.35	1.43	1.38	126	127	146	116	148
Таджикистан	22	22	22	Н/Д	Н/Д		0.00	0.33	0.30	Н/Д	Н/Д	2	2	2	Н/Д	Н/Д
Туркменистан	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д		Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
Украина	1,297	1,557	2,006	1,301	1,687		1.46	1.39	1.33	1.08	0.96	31	37	48	31	41
Узбекистан	96	172	218	173	314		0.29	0.39	0.44	0.37	0.52	3	5	7	5	9



вания в ВВП вырос с 0,72% до 0,90%. Рост объема премий отличался высокой динамикой и достиг 43%, в том числе по страхованию жизни на 66%. Однако коэффициент оплаченных претензий невысок: по страхованию жизни — 11,9%, по страхованию иному, чем страхование жизни — 21,9%. Драйвером роста в 2021 году стало страхование жизни. Интересным для России продуктом, чья доля составляет 80,9% портфеля по страхованию жизни, являются пенсионные аннуитеты. Этот класс продуктов показал беспрецедентный рост в 2021 году — 81%. Рост обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев составил 24%. Рынок высококонцентрированный: доля пяти крупнейших компаний по объему собранных премий составила 62,7%. Доля пяти крупнейших компаний по страхованию жизни составила 87%.

#### Белоруссия

Страховой рынок за 2021 год вырос на 25,6%. Доля страхования жизни составила 13,18%, в том числе дополнительного пенсионного страхования — 4,86%. Доля обязательных видов страхования — 37,74%. В сегменте страхования жизни работают две компании. На долю пяти крупнейших компаний по страхованию, иному чем страхование жизни приходится 85,25% объема собранных премий.

#### Азербайджан

В целом страховой рынок Азербайджана за год вырос на 15,82%, в том числе по страхованию жизни на 26,13%. Доля страхования жизни достигла 45% в объеме совокупной страховой премии. Доля пяти крупнейших компаний на рынке составляет 75,15%. В 2021 году был подписан меморандум о взаимных отношениях между Азербайджанской ассоциацией страховщиков (ААС) и Страховой ассоциацией Турции, также подписан меморандум о сотрудничестве между ВСС и ААС, предусматривающий сотрудничество в области страхования посредством обмена информации об изменениях правовых актов и документов, касающихся финансово-кредитных операций и налогообложения, подготовки профессиональных кадров, обмена образовательными программами и методическими материалами, а также организацию деловых встреч, конференций и семинаров по страхованию.

#### Грузия

Грузия является единственной страной, где нет обязательных видов страхования. Приоритетом 2022 года стали имплементация режима Solvency-II и адаптация закона об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев. Рост рынка за 2021 год составил 16%.

### Армения

Объем страховых премий за год вырос на 11%. Высокими темпами развивалось агрострахование. В пятерку крупнейших страховых компаний входят три российские «дочки» (занимающие 1,2 и 5 места по объему собранных премий).

### Молдова

Объем страховых премий за год вырос на 31,6%. 66% от общего объема собранных премий составляет моторное страхование.

Страховые рынки стран постсоветского пространства отличает крайне низкие показатели уровня проникновения и плотность страхования. Однако все они показывают хорошую динамику и позитивные сдвиги в регулировании страховой отрасли. К сожалению, особой интеграции с российским страховым рынком даже со стороны Таможенного союза не наблюдается.

### **Литература**

1. XPRIMM. Insurance Report. Year XV. 1/2022(26). May.
2. Swiss Re Institute. Sigma #4/2022.

**Ли Тун**

СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Анализ факторов, влияющих на развитие страхового рынка в Китае**

*Аннотация: страховая отрасль играет очень важную роль в экономическом развитии Китая и является важной частью финансовой системы и системы социального обеспечения. С развитием экономики Китая, повышением уровня жизни населения и укреплением страхового сознания страховая отрасль постоянно растет, однако в последние годы темпы развития замедлились.*

*Ключевые слова: страховой рынок Китая, факторы влияния, спрос на страхование*

**Li Tun**

## **Analysis of the factors influencing the development of the insurance market in China**

*Abstract: the insurance industry plays a very important role in China's economic development and is an important part of the financial system and social security system. With the development of China's economy, the improvement of residents' living standards and the strengthening of insurance awareness, the insurance industry has been growing continuously, but the pace of development has slowed down in recent years.*

*Keywords: China insurance market, influencing factors, insurance demand.*

Средние темпы роста страховой отрасли в Китае составляли около 12% в течение последнего десятилетия. В частности, в 2018 году темпы роста страховой отрасли составили 3,9%, в 2019 году они увеличились до 12,2%, а в 2020 году — до 6,1% из-за влияния пандемии (рис. 1). Видно, что темпы роста страховой отрасли Китая замедлились и сильно колебались в последние годы [1]. В настоящее время страховой рынок Китая вышел на второе место в мире.

Если взглянуть на историю развития страхования в Китае, то при плановой экономической системе до реформы и открытости страховая отрасль Китая управлялась государственной монополией, и государство осуществляло строгий контроль над страховой отраслью. До создания страховой компании Ping An в 1988 году Народная страховая компания Китая обладала полной монополией на страховой рынок, а ее филиалы были созданы в соответствии с административными районами по всей стране. С преобразованием Китая из плановой экономики в рыночную, количество участников страхового рынка увеличилось, и постепенно сформировалась диверсифицированная



Рис. 1. Премии и темпы роста страхового рынка Китая (период 1980–2021 гг.)  
Составлено автором на основе Китайского статистического ежегодника по страхованию 1980–2021 гг.

рыночная конкуренция. В процессе конкуренции на страховом рынке экономически развитые регионы и города стали основными целями для многих страховых компаний в борьбе за долю рынка и, таким образом, достигли быстрого развития. Обязательство Китая открыть свою страховую отрасль после вступления в ВТО, особенно в отношении географического открытия, также оказало значительное влияние на региональные различия в развитии страхования в Китае. В целом, регионы, которые открылись раньше, находятся под большим влиянием иностранных страховых компаний и имеют более зрелые рынки.

Исходя из истории развития страхования в Китае и различий в текущей ситуации развития страхования по всей стране, причины региональных различий в развитии страхования в Китае можно разделить на две категории: общие факторы и специальные факторы.

Общие факторы в основном относятся к уровню экономического развития, уровню жизни населения и природным условиям каждого региона. Эти факторы являются самыми основными факторами, влияющими на развитие страхования в регионе. Из-за различий в уровне экономического развития, уровне жизни населения, природных условиях и структуре промышленности спрос на количество и виды страховых продуктов в разных регионах существенно различается. Например, чем выше уровень экономического развития и чем быстрее развивается регион, тем больше масштаб производства и рост средств производства, тем больше масштаб имущества предприятий в регионе, что объективно стимулирует рост спроса на страхование имущества. Чем выше уровень жизни населения в регионе, тем выше спрос на защиту от рисков и инвестиции жителей региона, тем выше спрос на различные страховые продукты, что способствует быстрому развитию местной страховой отрасли. Таким образом, уровень развития страхо-

вания, уровень экономического развития и уровень жизни населения, показывают согласованность.

Существует множество различных общих факторов, влияющих на развитие страховой отрасли, основополагающим из которых является экономический, а также социальные и рыночные факторы [2].

Анализ экономических факторов в развитии страховой отрасли. Уровень экономического развития всегда является основополагающим фактором в определении развития страховой отрасли. Если разделить уровень экономического развития на такие показатели, как баланс вкладов в социальные сбережения, уровень инфляции и инвестиции в основной капитал, то выясняется, что все они в той или иной степени влияют на развитие страховой отрасли. Сяо Вэнь и Се Вэньву провели модельный анализ экономического развития и роста доходов от страховых премий, доказав, что уровень экономического развития является доминирующим фактором в определении доходов от премий [3]. Лю Шаолин также попытался доказать, что ВВП в основном положительно коррелирует с доходом от премии, построив модель дохода от премии [4]. Результаты показывают, что колоссальное развитие национальной экономики является важным фактором, определяющим рост премиального дохода в Китае.

После реформы и открытости ВВП Китая растет, экономика быстро развивается, и страховая отрасль быстро расширяется. Экономические факторы влияют на развитие страховой отрасли по-разному, но все они влияют на развитие страховой отрасли, действуя прямо или косвенно на спрос и предложение в страховании.

Со стороны спроса на страхование, экономическое развитие увеличило доходы жителей, и у людей появилось больше располагаемых доходов для покупки страховых продуктов, что расширило спрос на страхование. С точки зрения предложения страховых услуг, страховая отрасль относится к третичной отрасли. Трансформация экономики способствовала развитию третичной отрасли, масштабы третичной отрасли расширились, увеличивалось количество страховых предприятий и число людей, работающих в страховой отрасли, что привело к расширению предложения страховых услуг.

Анализ социокультурных факторов в развитии страховой отрасли. Социально-культурные факторы включают демографический статус и уровень образования. Численность населения определяет размер потенциального страхового рынка. Возрастная структура населения также оказывает непосредственное влияние на спрос на страхование, и тенденция старения населения будет стимулировать развитие страхового рынка [5]. Уровень поддержки пожилых людей и коэффициент зависимости населения также будут влиять на развитие страховой отрасли. Кроме того, влияние культурных факторов на страховую отрасль

углубленно изучается китайскими учеными с 21 века. Традиционная культура Китая оказывает значительное влияние на спрос на страхование по старости [6], например, конфуцианская культура сыновней почтительности. С древних времен в Китае существует традиция и обычай, согласно которому семейные отношения на пенсии являются двусторонними, что создает менталитет взаимозависимости между двумя поколениями, в результате чего в сельской местности уровень охвата пенсионным страхованием невелик.

Уровень образования также является важным фактором, влияющим на спрос на страхование, и в определенной степени определяет готовность людей потреблять страхование. По сравнению с Европой и США, страховая отрасль в Китае зародилась поздно и менее развита, что тесно связано с большой численностью населения и относительно низким уровнем образования. Страховые услуги являются высокопрофессиональными и профессионально-техническими по своей природе, поэтому осведомленность потребителей о потреблении страховых услуг положительно коррелирует с уровнем образования самих потребителей. Как правило, люди с высшим образованием с большей вероятностью признают роль страхования в социальной защите и финансовой компенсации [7].

Анализ рыночных факторов в развитии страховой отрасли. Ученые-исследователи также провели относительно полный анализ факторов рыночной среды для развития страховой отрасли Китая, которые можно разделить на следующие аспекты: цена продуктов на страховом рынке, количество субъектов страхового бизнеса, механизм управления и надзора на страховом рынке и степень открытости страховой отрасли Китая.

Цена страхового продукта — это ставка страхового тарифа. Согласно принципу спроса и предложения, чем выше ставка страхового тарифа, тем выше цена страхового продукта, тогда спрос на страхование будет падать. Поэтому, помимо обогащения страховых продуктов и повышения качества обслуживания, многие страховые компании рассматривают корректировку тарифов как важное средство деловой конкуренции.

Количество страховых операторов отражает поддержку правительства Китая страховой отрасли и жизнеспособность страховых компаний, а количество страховых операторов напрямую определяет размер предложения страховых услуг в Китае. Увеличение числа страховых организаций связано не только с экономическим развитием, но и с повышением уровня образования в профессиях, связанных со страхованием. Как высокопрофессиональная отрасль, страхование требует высокого уровня профессионализма, и с распространением образования и открытием страховых магистратур число профессионалов в области страхования растет с каждым днем.

Отличительной особенностью китайской системы управления страхованием является то, что она находится под руководством правительства [8]. После вступления в ВТО китайская система управления и надзора за страхованием учится у европейских и американских стран и постепенно формирует систему управления и надзора, соответствующую реалиям китайской страховой отрасли. Влияние открытой среды страхового рынка на развитие страховой отрасли многогранно. Открытые условия благоприятствуют привлечению иностранных инвестиций, расширению масштабов страховых предприятий и повышению их конкурентоспособности. Чжу Цзюньшэн на основе сравнения количественных данных показал, что организационная форма иностранных инвесторов, приходящих в отрасль страхования жизни, будет более гибкой, что значительно повысит гибкость и свободу деятельности иностранных компаний по страхованию жизни, что поможет увеличить их энтузиазм в экспансии на китайский страховой рынок [9]. В то же время китайские ученые провели анализ рискованности среды открытого страхового рынка. Большое количество иностранных компаний, осуществляющих андеррайтинг, рассеивает внутреннюю рискованность и повышает стабильность китайской страховой отрасли, но в то же время могут быть привнесены внешние риски, поэтому необходимо создать механизмы предотвращения рисков.

С момента возобновления страховой отрасли в 1980 году китайские ученые анализировали факторы, влияющие на развитие страховой отрасли в Китае. Элементы, влияющие на развитие страховой отрасли в Китае, многогранны, и необходимо сосредоточиться на положительных факторах ее развития и в полной мере использовать ее преимущества. Вступая в 21 век, развитие технологий привнесло новые положительные факторы в страховую отрасль. Заглядывая в будущее страховой отрасли, важно и дальше укреплять использование страховых технологий и изучать новые модели развития. Однако в то же время развитие технологий привело к появлению новых рисков кибербезопасности, что породило спрос на страхование кибербезопасности.

Развитие времени динамично, поэтому факторы, влияющие на развитие страховой отрасли, также динамичны и изменчивы, и новые продукты времени необходимо постоянно добавлять в развитие страховой отрасли [10]. Страховые технологии нарушают и перестраивают традиционную страховую индустрию во всем мире [11]. С популярностью и применением основных технологий, таких как облачные вычисления, большие данные, искусственный интеллект, Интернет вещей и блокчейн, insurtech привел к притоку большего числа бизнес-игроков в страховую экосистему, перестраивая потребительский рынок страхования путем ведущих инноваций в страховом спросе.

Специальные факторы относятся к факторам, обусловленным страховой политикой и нормативными актами Китая, которые также оказывают важное влияние на региональные различия в развитии страхования в Китае [12]. Политические факторы в основном относятся к макроэкономической политике, и отечественные ученые в основном изучали государственную политику, связанную с рынком страховых продуктов, а также рынком их заменителей. Во-первых, государственная политика налогообложения и поддержки страховой отрасли напрямую влияет на состояние развития страховой отрасли. Во-вторых, государственные корректировки в отношении заменителей страхования, таких как процентные ставки на сбережения и степень социального обеспечения, также оказывают глубокое влияние на спрос на страхование. Для страхования, основанного на инвестициях, банковские сбережения имеют определенный эффект замещения, и реальная процентная ставка и заранее установленная процентная ставка страховой компании будут непосредственно влиять на ситуацию с прибылями и убытками страховой компании. Степень социального обеспечения также оказывает эффект дохода и эффект замещения на спрос на страхование, причем оба фактора влияют на спрос на страхование в противоположных направлениях.

Нормативно-правовые факторы относятся к правовой системе Китая и нормативным актам, касающимся страхования. Влияние правовых факторов на страховую отрасль можно проследить с 1990-х гг. С точки зрения истории развития страхования в Китае, совершенствование правовой системы страхования способствовало плавному развитию страховой отрасли, а быстрое развитие страховой отрасли выдвинуло новые требования к страховому законодательству и подтолкнуло к его постоянному обогащению и совершенствованию.

### Литература

1. Тун Л. Устойчивое развитие «Зеленого» Страхования в Китае // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2023. № 1. С. 100–108.
2. Чжан Цзяхань. Факторы, влияющие на развитие страховой отрасли Китая после реформы и открытости // Журнал экономических исследований. 2022. № 25. С. 95–97.
3. Сяо Вэнь, Се Вэнью. Анализ влияния экономического роста и политических факторов на развитие страховой отрасли и ее внутреннего передаточного механизма // Чжэцзянские общественные науки. 2000. № 3. С. 22–25.
4. Лю Шаолин. Модельный анализ факторов, влияющих на развитие страховой отрасли // Финансовая теория и практика. 2001. № С1. С. 39–40.
5. Тан Додуо. Пространственный эконометрический анализ факторов, влияющих на развитие провинциальной страховой отрасли Китая // Статистический и информационный форум. 2011. Т. 26. № 1. С. 37–43.



6. *Сян Аньцян и др.* Традиционная культура сыновья и система социального пенсионного страхования в строительстве новых сельских районов // *Аньхойская сельскохозяйственная наука*. 2009. Т. 37. № 29. С. 14405–14408.
7. *Сунь Вуцзюнь, Юй Жун, Чжан Сюань.* Анализ намерения потребления страховки в Китае и влияющих на него факторов — исследование на примере провинции Цзянсу // *Журнал Цзянсийского университета финансов и экономики*. 2009. № 3. С. 22–28.
8. *Лу Куань.* Изменение и развитие системы управления пенсионным страхованием в Китае // *Шаньдунские социальные науки*. 2020. Т. 4. С. 75–81.
9. *Чжу Цзюньшиэн.* Расширение открытости для реформы страхового рынка // *Китайское страхование*. 2020. Т. 6. С. 8–13.
10. *Ли Т.* Пенсионное страхование в Китае: развитие в условиях современных демографических тенденций // 2023. Т. 1. № 358. С. 28–40.
11. *Ван Юаньюань.* Как страховые технологии перестраивают развитие страховой отрасли // *Исследования в области финансовой экономики*. 2019. Т. 34. № 6. С. 29–41.
12. *Люо Хао, Уи Ингjie.* Региональные различия в развитии страхования в Китае и контрмеры // *Журнал Ляонинского университета техники и технологии: издание по общественным наукам*. 2005. Т. 7. № 2. С. 168–170.

**Прокопьева Е.Л.**  
НГУЭУ, Новосибирск

## **Инструменты регулирования ценообразования в добровольном страховании**

*Аннотация: в добровольном страховании отсутствует система регулирования стоимости. Это приводит к ее необоснованному завышению и, как следствие, снижению потребительского спроса, стагнации и снижению качества страховых услуг.*

*Ключевые слова: страховой тариф, страховая премия, уровень выплат, коммиссионное вознаграждение, поправочный коэффициент.*

**Prokopjeva E.L.**

### **Pricing regulation tools in voluntary insurance**

*Abstract: there is no cost control system in voluntary insurance. This leads to its unjustified overestimation and, as a result, a decrease in consumer demand, stagnation and a decrease in the quality of insurance services.*

*Keywords: insurance rate, insurance premium, level of payments, commission, correction factor.*

Определение цены страховой услуги является актуальной проблемой на современном страховом рынке. Это обусловлено тем, что экономически обоснованная стоимость страховой услуги обеспечивает, с одной стороны, финансовую устойчивость и рентабельность страховщика, с другой стороны, стабильный спрос со стороны потребителя и его страховую защиту. Поэтому нахождение баланса интересов сторон и создание конкурентных условий ценообразования — важная задача эффективного развития страхового рынка России.

В регионах России ценообразование в добровольном страховании имеет свою специфику. Вследствие усиления концентрации страхового рынка страховой капитал в большей части регионов России работают филиалы и представительства страховщиков, которые не уполномочены проводить дифференцированную политику ценообразования. Это ведет к тому, что уровень рисков в регионах зачастую не оценивается объективно, а также перечень рисков включается автоматически.

Экономически необоснованное ценообразование препятствует формированию стабильного спроса на услуги страхования. Проблема заключается в существенной вариации размеров страховых премий у отдельных страховщиков на идентичные страховые услуги и непрозрачный механизм формирования стоимости страховой услуги.

В структуре тарифа доля нагрузки составляет 50–60%, в том числе, агентское вознаграждение — до 40%.

Вопросы ценообразования в добровольном страховании в нашей стране не получили глубокого изучения. Можно отметить работы Азимова Р. С. [1], Андреасян Н. Т., Степановой А. С., Кондратенко М. В. [2], посвященные оптимизации ценообразования в целом. Отдельные вопросы регулирования стоимости страховых услуг исследованы Шор И. М., Шелестовой Д. А. [3], ВаFin [4].

Обоснование неэффективности сложившейся структуры тарифа подтверждается следующими показателями:

1) вариация уровней выплат в целом по рынку, по видам страхования и по регионам (рис. 1).

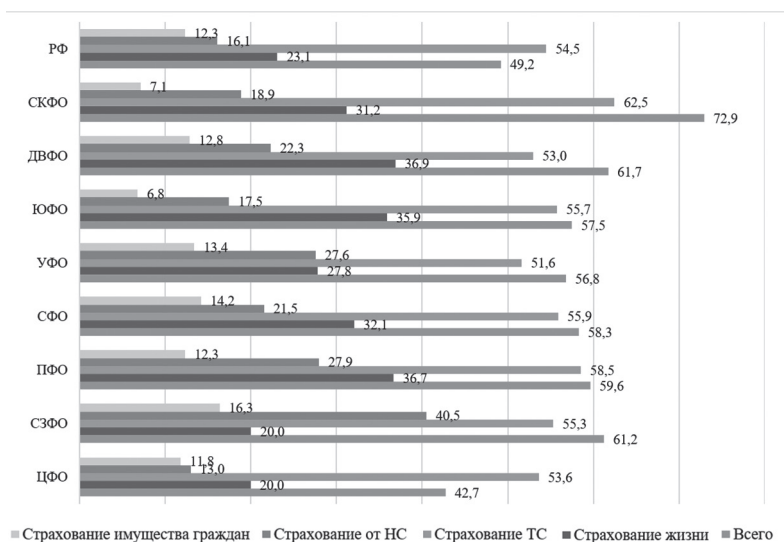


Рис. 1. Уровень выплат по основным сегментам, %  
Источник: [5].

Уровень выплат в целом по рынку изменяется от 42,7% (в ЦФО) до 72,9% (в СКФО), в среднем по России составляет 49%. А по видам наиболее низкий уровень выплат наблюдается в страховании имущества граждан: от 6,8% в ЮФО до 16,3% в СЗФО, в среднем по России составляет 12,3%. Низкий уровень выплат отмечается в страховании от несчастного случая и в страховании жизни. Отсюда можно сделать вывод о завышении страховых премий.

2) завышенные размеры комиссионных вознаграждений посредников, их существенные различия по видам. На рис. 2 приведены доли вознаграждений посредникам по видам страховых услуг.



Рис. 2. Доля комиссионного вознаграждения, выплаченная посредникам по видам страхования в 2022 г.

Источник: [5].

Самые высокие размеры вознаграждений посредникам уплачиваются в страховании от несчастного случая (59%), в страховании финансовых рисков (40,1%), в страховании прочего имущества граждан (34,8%) и в страховании транспортных средств (22,1%).

Среди агентских каналов в структуре продаж преобладают банки и агенты — физические лица. Их доля в общем объеме страховых сборов составляет по 38% [6].



Рис. 3. Структура расходов и финансовых результатов страховой деятельности

Источник: [8].

3) различные пропорции между составляющими финансовых результатов страховщиков по данным отчетности.

Структура финансовых результатов 10 крупнейших страховщиков [7], осуществляющих рискованные виды страхования, приведена на рис. 3. Учитывая наибольшие объемы премий, страховые фонды этих компаний должны быть наиболее устойчивыми.

Приведенные данные показывают значительный разброс показателей расходов и прибыли у страховщиков. Наименее рентабельной за рассматриваемый период оказалась деятельность компаний Югория, ВСК и Согласие, наиболее рентабельной — Тинькофф Страхование и Сбербанк страхование. Это подтверждает отсутствие стабильности в формировании расходов и финансовых результатов и отсутствие ценовых ориентиров у страховщиков.

Можно выделить следующие отрицательные факторы, влияющие на ценообразование страховых услуг:

1. *Отсутствие возможности учитывать региональную специфику риска*, так как в большинстве регионов нет самостоятельных страховых компаний. На уровне филиалов актуарная оценка не проводится. На рис.4 приведено распределение зарегистрированных ССД по федеральным округам.

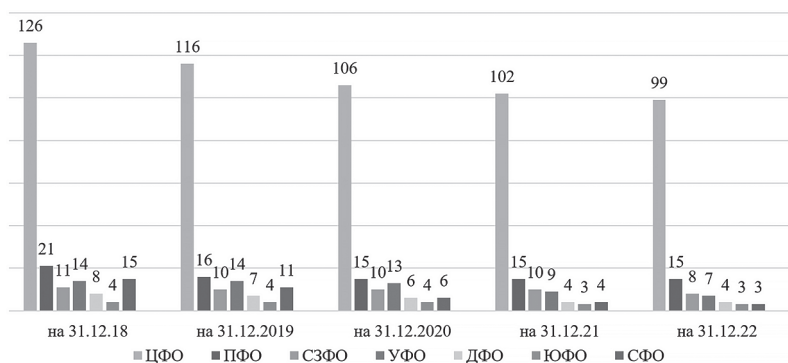


Рис. 4. Численность зарегистрированных ССД по федеральным округам, ед.  
Источник: [5].

Из года в год численность страховщиков сокращается, при этом их концентрация усиливается. В 2022 году в СФО осталось 3 страховых компании.

2. *Недостаток квалифицированных специалистов — оценщиков рисков.*

Подтверждением являются данные статистики о предлагаемых и запрашиваемых вакансиях на платформах по трудоустройству, а также опросы, проведенные среди страхового сообщества. Это специалисты

высокой квалификации с повышенными требованиям по зарплате, уровень которой в страховании низкий по сравнению с той же банковской сферой (табл. 1).

Таблица 1. Показатели заработной платы в отдельных регионах РФ в 2021 г.

Регион	Средняя номинальная начисленная зарплата, руб.	Средняя зарплата в страховой сфере, руб.	Отношение зарплат в страховой сфере к средней зарплате	Средняя зарплата в банковской сфере	Отношение зарплат в банковской сфере к средней зарплате
РФ	55 639	84 761	1,52	112 072	2,01
Москва	104 877	137 400	1,31	209 466	2,00
Санкт-Петербург	74 143	72 567	0,98	106 537	1,44
СФО	49 405	47 351	0,96	64 653	1,31
Республика Алтай	37 494	38 965	1,04	76 599	2,04
Республика Тыва	54 092	31 297	0,58	84 431	1,56
Республика Хакасия	47 775	43 137	0,90	65 529	1,37
Томская область	49 349	46 661	0,95	71 869	1,46
Омская область	41 002	42 347	1,03	52 221	1,27
Алтайский край	33 388	40 576	1,22	52 200	1,56
Иркутская область	56 272	46 200	0,82	65 725	1,17
Кемеровская область	49 416	43 594	0,88	54 172	1,10
Красноярский край	59 891	67 000	1,12	67 267	1,12
Новосибирская область	48 155	70 200	1,46	75 020	1,56

Источник: [9].

Средний уровень зарплат в страховой сфере в регионах Сибири равен или ниже средней зарплате по региону, учитывая все виды деятельности.

3. Низкий охват объектов страхования в отдельных видах, что увеличивает стоимость одного объекта — за счет распределения постоянных издержек. Охват объектов измеряется числом договоров на душу населения (табл. 2).

Только в ЦФО число договоров на душу населения превышает среднероссийский уровень. В большинстве регионов число договоров на душу населения меньше, чем в среднем по стране, что говорит о низком охвате объектов.

Таблица 2. Число договоров страхования на душу населения в массовых сегментах, ед.

Территория	Всего	По страхованию жизни	По страхованию транспортных средств	По страхованию имущества граждан	По личному страхованию (кроме жизни)
ЦФО	<b>3,99</b>	<b>0,08</b>	<b>0,06</b>	<b>0,97</b>	<b>1,26</b>
ПФО	0,74	0,02	0,03	0,14	0,16
СЗФО	1,00	0,02	<b>0,05</b>	0,15	0,30
СФО	0,81	0,02	0,04	0,10	0,31
УФО	0,88	0,02	0,04	0,13	0,27
ЮФО	0,59	0,01	0,03	0,06	0,18
ДВФО	0,78	0,02	0,03	0,13	0,21
СКФО	0,23	0,01	0,01	0,03	0,03
<b>Общий итог</b>	<b>1,63</b>	<b>0,04</b>	<b>0,04</b>	<b>0,35</b>	<b>0,50</b>

Источник: [5].

4. *Отсутствие информации о формировании стоимости страховой услуги на официальном сайте и в иных источниках.* Для оценки существования данной проблемы были изучены интернет-сайты крупнейших страховщиков. У всех компаний на сайтах представлены страховые калькуляторы, но отсутствует информация о размерах страховых тарифов и поправочных коэффициентах. Это делает сравнительный анализ крайне затруднительным для потребителя.

По результатам исследования были сформированы следующие предложения по регулированию ценообразования в страховой деятельности.

1. Раскрытие структуры цены страховой услуги на сайте. Для этого необходимо внести норму в закон «Об организации страхового дела в РФ», в соответствии с которой страховщики обязаны на официальном сайте раскрывать информацию о ценообразовании.

2. Экономическое обоснование комиссионного вознаграждения и законодательное ограничение его максимальных размеров или установление коридоров по видам с учетом региональной специфики. Рассмотрение на законодательном уровне вопроса о выведении комиссионного вознаграждения из цены страховой услуги и отдельная его оплата посреднику. Исходя из опыта развитых страховых рынков, размер комиссии необходимо ограничить 10% базовой страховой премии. Для сравнения, в Европе нормальный размер агентского вознаграждения составляет 7–8%. В странах Евросоюза в течение ближайших нескольких лет комиссионное вознаграждение будет поэтапно отме-

няться. Финансовые посредники переводятся на оплату услуг самим клиентом [7].

3. Установление лимитов по отдельным составляющим страховых тарифов по видам добровольного страхования, требующим стимулирования спроса. Так, расходы на ведение дела в отечественной страховой практике также значительно завышены. По отдельным видам страхования они составляют до 30–40% страхового тарифа, в то время как на развитых страховых рынках данный показатель редко превышает 10% [3].

4. Мониторинг факторов, определяющих спрос на страховые услуги по видам в динамике, и оценка их влияния на социально-экономические показатели.

Для реализации указанных мероприятий необходимо соответствующее правовое обеспечение, которое сейчас практически отсутствует.

Ожидаемые результаты от реализации предложенных мероприятий:

– повышение спроса населения и бизнеса в массовых сегментах (страхование имущества, страхование от несчастного случая, страхование транспортных средств, страхование жизни, страхование производственных рисков, агострахование и др.)

– понятность и прозрачность содержания услуги для потребителя, возможность проведения сравнительного анализа и развитие конкуренции;

– выравнивание уровня развития сегментов страхования в регионах;

– рост страхового рынка, который даст возможность привлечь более квалифицированных специалистов.

## Литература

1. *Азимов Р. С.* Ценообразование страховых услуг в условиях быстро меняющейся внешней среды // Экономика и финансы. 2022. № 4 (152). С. 11–19.
2. *Андреасян Н. Т., Степанова А. С., Кондратенко М. В.* Ценообразование страховых услуг на рынке ФРГ // Theorie und praxis von germanisten: stand und perspektiven. 2019. С. 6–18.
3. *Шор И. М., Шелестова Д. А.* Инструменты оптимизации страховых тарифов страховщика // Символ науки. № 12. 2015. С. 204–208.
4. Регулирование принципов расчета премий. BaFin. 06.06.2016. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/EN/Aufsichtsrecht/Verordnung/DeckRV\\_va\\_en.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/EN/Aufsichtsrecht/Verordnung/DeckRV_va_en.html) (дата обращения: 10.04.2023).
5. Банк России. Статистика. Страхование. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/insurance/#a\\_136273page](http://www.cbr.ru/statistics/insurance/#a_136273page) (дата обращения: 10.04.2023).
6. Аналитический портал «Страхование сегодня». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/freshest> (дата обращения: 10.04.2023).
7. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.asn-news.ru/post/382> (дата обращения: 10.04.2023).



8. Аудиторские заключения за 2020 год [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/statistics/insurance/report\\_individual\\_ins/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.DtType=1&UniDbQuery.To=2020](https://cbr.ru/statistics/insurance/report_individual_ins/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.DtType=1&UniDbQuery.To=2020) (дата обращения: 10.04.2023).

9. *Прокопьева Е. Л., Цыганов А. А.* Особенности подготовки кадров для страховой отрасли на примере вузов Сибири // *Перспективы науки и образования*. 2022. № 5 (59). С. 692–708. doi: 10.32744/pse.2022.5.41

**Тиндова М. Г.**

Университет «Синергия», Москва

## **Производственные риски: оценка и страхование**

*Аннотация: в работе проводится сравнительный анализ производственных рисков и способов управления ими, делая при этом акцент на страховании, как универсальном инструменте управления рисками.*

*Ключевые слова: производственные риски; управление рисками; страхование*

**Tindova M.G.**

## **Production risks: assessment and insurance**

*Abstract: in this paper, the author conducts a comparative analysis of production risks and ways to manage them, while emphasizing insurance as a universal risk management tool.*

*Keywords: production risks; management of risks; insurance.*

Сегодня, когда внешняя рыночная ситуация находится под постоянным экономическим и политическим давлением, деятельность каждого предприятия подвергается дополнительным рискам, вследствие чего требуется разработка дополнительных мер снижения и защиты от рискованных ситуаций.

Производственные риски относятся к долгосрочным рискам предприятия, вследствие чего процесс управления подобными рисками базируется на использовании стратегических инструментов, к которым можно отнести и страхование.

Производственный риск зависит от организационно-правовой формы и вида компании, конъюнктуры как рынка в целом, так и отдельного его сегмента, сформированных традиций потребления и даже географического размещения производителя. Кроме того, изменение экономической ситуации на рынке может приводить к снижению конкурентоспособности продукции, к росту ее себестоимости как вследствие удорожания сырья, энергоресурсов и транспорта, стихийных бедствий, падения спроса на предлагаемую продукцию, так и в силу низкого уровня организации производства, что приводит к ухудшению технико-экономических показателей хозяйствующих структур.

По факторам возникновения риски подразделяются на [1]:

- природные (обусловлены стихийными бедствиями и катастрофами, имеющими природное происхождение);
- экономические (обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны);

- политические (обусловлены нестабильностью политической обстановки в стране, влияющей на предпринимательскую деятельность);
- техногенные (связаны с неконтролируемым вмешательством человека в природу).

Перечень возможных производственных рисков, с которыми может столкнуться предприятие в ходе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, представлен на рис. 1.



Рис. 1. Производственные риски

Процесс оценки и снижения любого риска имеет в своем арсенале множество инструментов, среди которых выделяются [2]:

1) уклонение от риска, заключается в отказе от совершения отдельных операций или видов деятельности, связанных с высоким уровнем риска;

2) передача (или трансферт) риска, заключается в оформлении дополнительных контрактов с партнерами по отдельным хозяйственным операциям;

3) объединение риска, заключается в разделении между несколькими предпринимательскими организациями, как возможной прибыли, так и убытков от ее реализации;

4) диверсификация, заключается в распределении капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой;

5) хеджирование производственных рисков, заключается в снижении рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущем [3];

6) страхование, заключается в готовности производителя отказаться от части своих доходов, с целью снижения риска путем передачи его страховой компании [4];

7) самострахование (внутреннее страхование), заключается в резервировании предприятием части финансовых ресурсов, позволяющем преодолеть негативные финансовые последствия по тем финансовым операциям, по которым эти риски не связаны с действиями контрагентов.

Использование тех или иных инструментов зависит от конкретного предприятия, а также вида и объема управляемого риска. Однако на наш взгляд, в современных нестабильных условиях давления экономических и политических санкций, когда меняются все логистические цепочки и время реакции на любой вызов сокращается, можно рекомендовать некоторые оптимальные инструменты (см. таблицу).

#### Рекомендательный список механизмов управления риском

Риск	Механизм воздействия	Инструмент управления
A1	Сбои в производственных процессах	Самострахование
A2	Ошибки управления предприятием на всем цикле принятия управленческих решений	
A3	Просчеты в проектировании обновления продукции предприятия, совершенствования технологии производства	Хеджирование
A4	Нарушения в ресурсном обеспечении предприятия	Диверсификация поставщиков
A5	Ошибки при формировании кадровой структуры предприятия	
A6	Преступные посягательства персонала на ценности предприятия в следствие неправильной кадровой политики, а также нарушений в системе охраны	Страхование, передача риска (договор с охранный компанией)
B1	Отказ потребителей приобретать продукцию	Диверсификация потребителей
B2		Диверсификация поставщиков, страхование
B3	Нарушение логистических цепочек	Передача риска, объединение риска, страхование гражданской ответственности
B4	Связанные с деятельностью прямых конкурентов	Объединение риска

Риск	Механизм воздействия	Инструмент управления
Б6	Связанные с изменениями в ключевой ставке рефинансирования ЦБ РФ	
Б7	Связанные с невыполнением обязательств субподрядчиками	Страхование гражданской ответственности
В1	Порождаемые катастрофическими природными явлениями	Страхование
В2	Вызванные авариями на других экономических объектах, инфраструктуре в целом	Страхование
В3	Вызванные несовершенством рынка, неравномерностью экономического развития отраслей	Хеджирование
В4	Вызванные изменениями в правовой и политической среде бизнеса	
В5	Вызванные быстрым ростом НТП	Самострахование

Сравнительный анализ рисунка 1 и таблицы позволяет сделать вывод о том, что, во-первых, риски, связанные с действиями органов государственной власти, очень сложно предсказываются, оцениваются и сложно компенсируются.

Во-вторых, для защиты от производственных рисков используются обязательные и добровольные виды страхования. К обязательным относятся страхование гражданской ответственности отдельных видов деятельности регламентируемых СРО (например, строительство, перевозки и пр.), а также страхование опасных промышленных объектов (ОПО).

В заключение следует отметить, что мировой опыт управления производственными рисками показывает, что страхование является действенным экономическим инструментом в системе защиты промышленных предприятий от производственно-хозяйственных рисков.

Однако практический опыт российских промышленников говорит о том, что лишь небольшая часть перечисленных выше рисков страхуется на практике. Данный факт, на наш взгляд, может быть связан с не до конца проработанной нормативной базой в рассматриваемой сфере страхования, а также недостаточной культурой страхования в целом.

### Литература

1. Хазеев Л. Ф. Оценка производственных рисков на предприятии / Л. Ф. Хазеев // Инновационная наука. 2015. Т. 1, № 3. С. 55–58.

2. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Методы оценки риска. Risk management. Risk assessment methods. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Группа Э65. [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200090083?ysclid=lg4tqinpek129810829> (дата обращения: 6.04.2023).
3. *Краснобаев В.* Управление финансовыми рисками промышленных предприятий при реализации производственных программ / В. Краснобаев, О. Трегубова // Управление риском. 2006. № 2(38). С. 62–64.
4. *Павлова А. Г.* Актуальность страхования в России / А. Г. Павлова, Е. И. Васильченко // Экономика и социум. 2017. № 2(33). С. 778–781.

**Хоминич И.П.**

РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва

## **Об институте защиты потребителей страховых услуг на российском рынке**

*Аннотация: рассматриваются социально-экономическая значимость, институциональная необходимость создания системы защиты потребителей страховых услуг в России. Приведен успешный современный опыт зарубежных стран в области защиты страхователей. Показаны механизмы, инструменты, проблемы и взаимосвязанные с защитой страхователей сферы страхового рынка России.*

*Ключевые слова: страховой рынок, защита потребителей, финансовая устойчивость, риски, фонд консолидации, финансовое оздоровление.*

**Khominich I.P.**

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

## **On the institute for the protection of consumers of insurance services in the Russian market**

*Abstract: the socio-economic significance, the institutional necessity of creating a system for protecting consumers of insurance services in Russia are considered. The successful modern experience of foreign countries in the field of protection of insurers is given. The mechanisms, tools, problems and spheres of the insurance market of Russia interconnected with the protection of insurers are shown.*

*Keywords: insurance market, consumer protection, financial stability, risks, consolidation fund, financial recovery.*

Недавно научная общественность и бизнес-сообщество получили для ознакомления программный документ Банка России о развитии национального финансового рынка на ближайшую перспективу. [1] В документе отмечена необходимость создания в рамках структурной перестройки экономики условий для трансформации сбережений в инвестиции, формирования мощного внутреннего рынка длинных финансовых ресурсов и роли страхования в этой связи. Прежде всего, страхования жизни. Одним из обязательных базовых условий является наличие института защиты прав потребителей страховых услуг. Увеличение охвата страхователей можно обеспечить, прежде всего, созданием системы гарантирования по договорам страхования жизни как одного из ключевых условий сохранности долгосрочных вложений граждан. Регулятором определено, что институт будет строиться на тех же принципах, что и страхование депозитов в банках. В случае банкротства страховой организации ее обязательства перед клиента-

ми в пределах, установленных законодательством, будут исполнены за счет гарантийного фонда, формируемого из взносов страховых организаций.

Для более точного определения понятия «институт защиты потребителей страховых услуг» рассмотрим содержание, которое вкладывает автор в данный предмет изучения. При более внимательном рассмотрении оказалось, что либо автор слишком широко смотрит на предмет исследования<sup>1</sup>, либо этот предмет на самом деле имеет колоссальные масштабы, с одной стороны, по социальной, экономической, финансовой значимости для стабильности национального финансового рынка, а, с другой стороны, по числу существенных взаимосвязей, параллелей с соседними, близкими по содержанию концептуальными проблемами, развития российского финансового рынка.

Ценность и необходимость института защиты потребителей страховых услуг правомерно рассматривать, прежде всего, в социальном плане, поскольку он предполагает гарантии выполнения обязательств страховой организации. Гарантия — это конституционное право гражданина. [2] Очевидно, что право может быть реализовано только тогда, когда ему соответствует обязанность государства или другого лица (органа) его обеспечить.

Социальная значимость института защиты предполагает осуществление компенсационных выплат в случае утраты денежных средств (например, в результате неплатежеспособности страховщика) клиентам страховых компаний в размере, установленном законом. В качестве аналогии уместно привести систему страхования банковских вкладов, которая действует и в России с 2003 года, и за рубежом. Важно обратить внимание, что в определении гарантии указана обязательность наличия лица (организации), которое обязано обеспечить выполнение этого ручательства. На отечественном финансовом рынке таким лицом выступает Банк России как мегарегулятор, осуществляющий финансирование (либо кредитование или докапитализацию), регулирование и контроль действующих институтов системы защиты потребителей финансовых услуг, например, Агентства по страхованию вкладов, Фонда консолидации банковского сектора (ФКБС) с управляющей компанией, а также планируемого к созданию регулятором Фонда консолидации страхового сектора (ФКСС).

Институт защиты страхователей напрямую и тесно связан содержательно (по существу функционирования), организационно, институционально с принципиально важными следующими сферами проблемами российского финансового рынка:

---

<sup>1</sup> По сложившейся академической привычке рассматриваем всю «картину» целиком, во всем многообразии ее внутренних и внешних связей.



- обеспечением финансовой устойчивости страховых организаций и поддержание стабильности финансового рынка;
- созданием гарантийных и компенсационных механизмов с целью укрепления доверия страхователей к страховому бизнесу;
- выбором источников формирования ФКСС (отчисления страховых компаний?) и определением субъектов страхового рынка как обязательных (добровольных?) участников, членов ФКСС, а также критериев их отбора (в отличие от банков, которые делятся на имеющих базовые или универсальные лицензии, страховщики получают лицензии в соответствии со ст. 32 Закона РФ № 4015 об организации страхового дела);
- институциональной организацией защиты страхователей (какие фонды, государственные или частные, источники и порядок формирования);
- формированием «длинных» ресурсов на российском финансовом рынке за счет развития инвестиционного страхования жизни;
- определением категорий защищаемых полисодержателей — страхования жизни, общего страхования или некоторых обязательных видов страхования как в Казахстане;
- совмещением в ФКСС функций финансовой поддержки неплатежеспособных, но системно значимых [4] страховых организаций, а также выплаты компенсаций полисодержателям (гражданам и/корпоративным страхователя?) и временного управляющего;
- расширением регулятивных и надзорных полномочий регулятора по финансированию и надзору за институтом защиты при действии обязательных установленных нормативов деятельности страховых организаций.

Особыми рисками для полисодержателей и стабильности страхового рынка характеризуются системно значимые страховые организации, точнее их неплатежеспособность, угроза банкротства. В связи с этим поддержание их финансовой устойчивости представляет важнейший элемент института защиты потребителей. Институт системно значимых банков, страховщиков появился в мире в результате глобального финансового кризиса 2007–2009 годов, в процессе реформирования глобальной и национальных форматов регулирования деятельности финансовых посредников, создания особых усиленных режимов нормативного регулирования и надзора для таких организаций. В отличие от системно значимых банков, имеющих в РФ утвержденный правовой статус и ежегодно определяемые перечни, статус СЗСО не определен в законе. При этом с 2017 года ежегодно Банком России формируется список СЗСО. В 2020 году в него входили 20 компаний с совокупной премией около 77,5%. Обращает внимание убывающая динамика количества СЗСО с 2017 по 2020 годы: 21 в 2016 году при 256 СО всего

на рынке, 20 в 2017 году при 226 СО, 18 в 2018 при 199 СО, 20 на 01.01.2020 года при 185 СО. [4] Разумеется, назрела необходимость законодательно зафиксировать статус СЗСО со всеми надлежащими процедурными регулятивными нормами.

Уверены, что обозначили далеко не полный перечень вопросов, связанных с формированием института защиты страхователей в России.

Обратимся к истории вопроса. Спустя пять лет (с 2018 года) после выхода закона о санации страховщиков [5] сегодня в программных документах регулятора, наконец, продекларирована задача по созданию ФКСС, но в усеченном виде — по страхованию жизни. Напомним, что Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС) [6], который регулятор намерен сделать аналогом нового ФКСС, является государственным надзорным органом, проводящим политику Банка России в области санации коммерческих банков и имеющим одноименную управляющую компанию — автономное подразделение регулятора. Первоначально санацией банков занималось АСВ, которое кредитовалось на эти цели Банком России по льготной ставке. Кредитные ресурсы направлялись назначенным банкам-санаторам на срок до 10 лет. После появления ФКБС был скорректирован механизм финансового оздоровления банков — с кредитного на капитальный. Вместо льготного кредита проблемный банк напрямую докапитализируется регулятором. Такова аналогия для ФКСС.

Несколько полезных и любопытных фактов из зарубежного опыта защиты полисодержателей от неспособности страховой компании выполнить взятые на себя обязательства, т. е. вследствие ее неплатежеспособности. Наряду с регулятивными и надзорными требованиями на уровне национального регулятора имеются в виду следующие механизмы: а) предоставление полисодержателям приоритетного права на активы неплатежеспособной страховой компании в зависимости от размера технических резервов (США, ЕС); функционируют Фонды защиты полисодержателей — ФЗП, как государственные (Испания), так и частные (Германия, Канада), созданные субъектами страхового рынка; к функциям ФЗП относятся компенсационная (удовлетворения претензий клиентов страховых компаний), финансовой поддержки (оказание финансовой помощи страховщикам в период до и после банкротства), временного управляющего; выплата компенсаций полисодержателям осуществляется напрямую из страхового фонда (Канада, Испания, Южная Корея) или через неплатежеспособного страховщика (Япония), его покупателя (другая страховая компания или иная организация) или ликвидатора. Финансовая поддержка (оздоровление) страховщиков через ФЗП проводится посредством кредитов, вливаний ликвидности, гарантий, покупки активов,

обязательств и др. Финансовая помощь может быть оказана в период урегулирования несостоятельности компании, т. е. банкротства (Канада, Япония, Франция, Южная Корея), в целях предупреждения банкротства (Германия), а также организациям, купившим неплатежеспособного страховщика. [7]

Организация защиты интересов страховых услуг стала играть значительную роль в функционировании страхового рынка, ибо аккумулируемые значительные денежные ресурсы должны быть базисом реального обеспечения имущественных интересов страхователей в обеспечении страховых выплат, обоснованных наступлением страхового случая и нанесением ущерба потребителю услуг.

Разумеется, санкционные ограничения и сложное положение на всех сегментах российского финансового рынка и ключевых товарных рынках (энергетическом, аграрном и иных отраслей, находящихся под санкциями в части внешнеэкономических сделок), создают не самую благоприятную почву для продвижения новых защитных механизмов. Очевидно, поэтому формирование ФКСС запланировано регулятором на ближайшие годы.

## Литература

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. М., Банк России, 2022. [Электронный ресурс] URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr\\_2023-2025.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr_2023-2025.pdf) (дата обращения: 01.04.2023).
2. *Теплова Д. О.* Конституционные гарантии прав и свобод человека и гражданина в России // Образование и право. 2017. № 5. С. 72–77 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konstitutsionnye-garantii-prav-i-svobod-cheloveka-i-grazhdanina-v-rossii-1?ysclid=lghta9efa973864052> (дата обращения: 01.04.2023).
3. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 29.12.2022) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/bbddd2aa0009cef2b91af3a5f69d57e33788d7a4/?ysclid=lgghles9e2900295838](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/bbddd2aa0009cef2b91af3a5f69d57e33788d7a4/?ysclid=lgghles9e2900295838) (дата обращения: 01.04.2023).
4. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности расходования средств федерального бюджета на страхование, осуществлявшееся главными распорядителями средств федерального бюджета в системно значимых страховых организациях, за 2017–2018 годы и истекший период 2019 года. Счетная палата РФ <https://ach.gov.ru/upload/iblock/bf1/bf139390cflca7f3ad475749d14240d6.pdf> (дата обращения: 01.04.2023).
5. Федеральный закон от 23.04.2018 № 87-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/53485.html?ysclid=lgdmcibye76644623> (дата обращения: 01.04.2023).

6. ФКБС создан на основании Федерального закона от 01.05.2017 № 84-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс] URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_216065/?ysclid=lggpfv7yo344226213](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216065/?ysclid=lggpfv7yo344226213) (дата обращения: 01.04.2023).

7. *Хоминич И. П., Саввина О. В.* Международная практика защиты потребителей страховых услуг // Статистика и экономика. 2014. № 6 (2). С. 359–363 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-praktika-zaschity-potrebiteley-strahovyh-uslug> (дата обращения: 01.04.2023).

**Цакаев А. Х.**

РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Москва

## **Учет страхового фактора в модели инфляции**

*Аннотация: статья об учете страхового фактора в модели инфляции. Предложена трансформация модели Фридмана-Фэлпса для стран с уровнем проникновения страхования выше 4,0%, а доля премий страхования жизни более 50%.*

*Ключевые слова: страхование, инфляция, проникновение страхования в ВВП, модель инфляции.*

**Tsakaev A. Kh.**

## **Accounting for the insurance factor in the inflation model**

*Abstract: an article on taking into account the insurance factor in the inflation model. A transformation of the Friedman-Phelps model is proposed for countries with an insurance penetration rate above 4.0%, and the share of life insurance premiums over 50%.*

*Keywords: insurance, inflation, penetration of insurance into GDP, inflation model.*

Исследование влияния страхования на инфляцию сегодня особенно актуально, поскольку позволяет по-новому подойти к проблеме качества прогнозирования инфляции и инфляционных ожиданий, и как следствие — к калибровке существующих моделей инфляции. Именно это обстоятельство и явилось основанием выбора цели данного исследования — совершенствование инструментария прогнозирования инфляции в направлении учета влияния страхования как отрасли финансовой экономики. В рамках данного исследования сформулирована рабочая гипотеза о том, что в странах с высоким уровнем проникновения страхования (далее, УПС) в национальный валовый внутренний продукт (далее, ВВП) модели инфляции должны быть скорректированы в направлении учета страхового фактора. Исследование осуществлено с использованием методов наблюдения, сбора, сравнения, сопоставления, анализа и системного подхода.

Существуют различные модели прогнозирования инфляции на кратко-, средне- и долгосрочный периоды социально-экономического развития публично-правовых образований — территорий, регионов, государств и их союзов. Речь идет как о классических моделях инфляции (уравнение кривой Филипса, модель Фридмана — Фэлпса, модель Кейгана, модель Бруно — Фишера модель Серджанта — Уолеса), так и их модификаций — маркерных моделей инфляции [1].

Анализируя отечественные разработки краткосрочных моделей инфляции, следует выделить две маркерных модели индекса потребительских цен (далее, ИПЦ) [2]. Первая — включает четыре фактора: месячный индекс ключевой ставки, месячный индекс валютного курса, месячный индекс цен на нефть и месячный индекс цен на картофель. Вторая — включает пять маркеров: месячный индекс ключевой ставки, месячный финансово-технологический индекс отношения производительности труда к заработной плате, индекс потребительских настроений и индекс предпринимательской уверенности (среди предпринимателей добывающей промышленности). При этом, временной лаг запаздывания влияния фактора указывается в месяцах.

В средне- и долгосрочном прогнозировании инфляции, как правило, в качестве функционала используется дефлятор ВВП или ИПЦ (общий) в годовом исчислении (с поквартальным указанием временного лага запаздывания влияния фактора), а в качестве факторов в разные периоды времени использовались разные макроэкономические показатели [3]. Так, в России в 1990-х годах при прогнозировании дефлятора ВВП использовались: темп прироста номинального денежного агрегата М2 (положительное влияние), темп прироста реального ВВП (отрицательное), инфляционные ожидания (положительное) и темп прироста номинального курса доллара США (положительное). При прогнозировании ИПЦ (общего) использовались: темп прироста номинального М2 (положительное влияние) и темп прироста номинального курса доллара США (положительное). Начиная с 2000-х годов в средне- и долгосрочном прогнозировании дефлятора ВВП используются такие факторы как: темп прироста номинального М2 (положительное влияние), темп прироста реального ВВП (отрицательное), прирост железнодорожных тарифов для промышленных предприятий (положительное, с запаздыванием на 3 квартала), прирост тарифов на природный газ для промышленных предприятий (положительное, с запаздыванием на 3 квартала), прирост реальных доходов населения (положительное, запаздыванием в 2 квартала), прирост номинальной ставки MIBOR (отрицательное). А при прогнозировании ИПЦ (общего) — темп прироста реальной денежной массы по М2 (положительное, с запаздыванием на один год), темп прироста реального ВВП (положительное), инфляционные ожидания (положительное, с запаздыванием от 1 до 4 кварталов), темп прироста реальных доходов населения (положительное).

Во всех упомянутых моделях инфляции, и в их обосновании, не поднимается вопрос влияния страхования на уровень инфляции, и даже в качестве потенциального фактора. Между тем, существует масса эконометрических моделей влияния темпов инфляции на различные аспекты страховой деятельности.

Страхование является самостоятельной экономической категорией, наряду с деньгами, финансами и кредитом. При этом, согласно неоклассической экономической теории, все эти категории тесно взаимосвязаны и взаимозависимы в современном государственном публично-правовом образовании, что проявляется и в их совместном влиянии на уровне экономического роста, реальных доходах населения, занятости, а также инфляции.

На 1 января 2022 года в России функционировало 222 субъектов страхового дела, в том числе 147 страховых организаций, 16 обществ взаимного страхования и 59 страховых брокеров. Объем страховых премий составил 1809,0 млрд рублей, количество страховых договоров — 242 239 790. Средний размер страховой премии на один страховой договор составил 7,5 млн рублей. Размер активов составил 4 297 867,9 млн рублей, капитала — 996 312,2 млн рублей и страховых резервов — 2 750 506,6 млн рублей. Прибыль до налогообложения составила 244 969,7 млн рублей. Скользящий коэффициент убыточности составил 48,9 и скользящий коэффициент расходов — 43,4. А уровень концентрации составил по активам: top-5 — 49,4%, top-10 — 66,3% и top-20 — 81,3%. По капиталу: top-5 — 53,0%, top-10 — 71,1% и top-20 — 82,3%. По страховым премиям: top-5 — 49,6%, top-10 — 72,5% и top-20 — 86,5%. По страховым выплатам: top-5 — 46,2%, top-10 — 70,3% и top-20 — 86,5% [4]. Как видим, имеет место явное нарушение правила Парето — на долю 20% страховых организаций приходится значительно больше 80% суммарного объема страховых премий, капитала и активов. Темп инфляция в России за 2021 год составил 8,39% и за 2022 год –11,94%, что заметно выше таргета инфляции в 4,0%. Поэтому, идентификация самого факта и оценка влияния страхования (как отрасли финансовой экономики) на уровень инфляции в России сегодня актуально. Под инфляцией нами понимается состояние сферы обращения, вызванное избыточным денежным предложением (денежной массой), которое проявляется в росте цен и снижении покупательной способности денег.

Детальный анализ влияния страхования на уровень инфляции в России показал, что за 2005–2021 гг. доля страховых премий (без страхования жизни) в ВВП России в среднем составила 1,39%. При этом, за 2021 год он составил 1,38%, то есть оказался ниже среднего уровня за рассматриваемый 16-летний период. Данные об инфляции в России отражали ускорение потребительской инфляции — годовых темпов роста цен на потребительские товары. Все это не позволило судить о наличии чувствительной корреляции между страхованием (как отрасли национальной экономики) и инфляцией в России.

Статистические данные состояния развития страхования (как отрасли финансовой экономики) и уровня инфляции в России и за ру-

бежом за период 2007–2018 гг. позволили определить нижний порог уровня проникновения страхования, без учета страхования жизни (далее, НППС1), для современных государств в 2%. Так, средние значения за период 2007–2018 гг. уровня проникновения страхования (без страхования жизни) в национальный ВВП у двенадцати экономически развитых стран оказался выше 2,2% (у Японии — 2,26%), при этом максимальный уровень составил у Нидерландов — 8,70%. У восьми развивающихся странах, некоторые из них претендуют сегодня на статус с развитой экономикой, этот показатель колебался от 0,74% в Индии до 1,85% в ОАЭ, то есть оказался ниже уровня в 2,0% [4]. Это своего рода водораздел во взаимном влиянии страхования (без страхования жизни) и инфляции в современном государстве в 2%. НППС1 показывает, что, во-первых, в экономически развитых странах страхование влияет на инфляцию в большей степени, чем инфляция на страхование. А во-вторых, в развивающихся странах инфляция в большей степени влияет на размер страховых тарифов, чем страхование на инфляцию. Изменение УПС в пределах 0,0% до 2,0% свидетельствует о преимущественном влиянии темпов инфляция на величину номинальных страховых тарифов, а от 2,0% до некоторого критического уровня (дальнейшее рост которого уже не влияет на снижение темпа инфляции в стране) — о преимущественном влиянии страхования на уровень инфляции в стране.

Среднегодовой уровень проникновения страхования, включая страхование жизни (далее, УПС2), в ВВП России за период 2005–2021 гг. в 1,38% и сектора страхования жизни 0,40%, не позволяют судить о чувствительном влиянии страхования (как отрасли национальной экономики) на уровень инфляции в стране. Между тем, современные государства по уровню развития сектора страхования жизни делятся на две категории: страны с развитым страхованием жизни, и страны со слабым страхованием жизни. и не факт, что экономически развитые страны обладают развитым сектором страхования жизни. Так, в частности в КНР, вторая экономика мира, сектор страхования жизни менее развит чем на Тайване. Также, в качестве исключения можно отметить страны с развитыми партнерскими финансами Иран, ОАЭ, Турция, в которых уровень развития сектора страхования жизни оставляет желать лучшего.

Важным является не только существование нижнего порога проникновения страхования (включая СЖ) в 4% (далее, НППС2), а и существование нижнего порога доли сектора страхования жизни в совокупном страховании (НПДСЖ) на уровне 50%. Эти пороги символизируют изменение характера связи и зависимости между страхованием и инфляцией в стране. Так, в странах с развитым сектором страхования жизни УПС2 выше НППС2, то есть больше 4%. Доля премии сектора



страхования жизни в совокупном страховании (далее, ДПСЖ) в странах с развитым сектором страхования выше НПДСЖ, то есть больше 50% [5]. Связь между страхованием (как отрасли финансовой экономики) и инфляцией характеризуется тем, что в странах с развитым сектором страхования жизни влияние страхования на инфляцию сильное, чем влияние инфляции на страховые тарифы.

Другим важным аспектом является определение основных каналов влияния страхования на инфляцию в стране. Так, по состоянию на 1 января 2022 года 58,2% совокупных активов страхового сектора финансового рынка России составляют вложения в ценные бумаги — 43,4% и банковские депозиты — 14,8% [5]. Именно это и увеличивает денежное предложение в стране. При этом, банковские (срочные) вклады страховщиков, которые увеличивают долю длинных денег в сфере обращения за 2022 год выросли не только по объему (на 14,5%), но по доле в структуре активов (на 2,0%).

Связь между страхованием и инфляцией в странах с развитым страхованием жизни проявляется через активность страховых организаций на рынках ценных бумаг и денежного капитала (банковских депозитов) — чем шире разрешенный перечень ценных бумаг для российских страховых организаций, и значительна доля страхования жизни, тем эта связь существенна, значима так как: рост активов страховщиков в ценные бумаги сдерживает денежное предложение, тем самым и уровень инфляции в стране; денежные средства, аккумулируемые страхованием жизни, наиболее длинные по времени обращения — тем самым меньше требуется приращение денежного предложения, что и сдерживает инфляцию в стране.

Существующие модели инфляции должны быть пересмотрены в направлении учета страхового фактора. Для стран с развитым сектором страхования жизни, существующие модели инфляции должны быть пересмотрены в направлении учета влияния страхования. Так, модель Фридмана — Фэлпса [1], имеющую вид

$$\pi = -\alpha(u - u_e) + \pi_e + \varepsilon, \quad (1)$$

где  $\pi$  — фактический уровень инфляции;  $\alpha$  — коэффициент чувствительности темпа инфляции к изменению уровня безработицы;  $u$  — фактический уровень безработицы,  $u_e$  — естественный уровень безработицы;  $\pi_e$  — ожидаемый уровень инфляция;  $\varepsilon$  — случайная ошибка прогноза,

можно дополнить следующим образом [5]:

$$\pi = \pi_e - \alpha(u - u_e) - \vartheta(\rho - \rho_e) + \varepsilon, \quad (2)$$

где  $\vartheta$  — коэффициент чувствительности темпа инфляции к изменению УПС в стране с развитым сектором страхования жизни;  $\rho$  — факти-

ческий УПС в национальный ВВП для страны с развитым сектором страхования жизни;  $\rho_e$  — НППС для страны с развитым сектором страхования жизни.

Безусловно важным составляющим в поиске решений учета страхового фактора в моделях прогнозирования уровня инфляции и инфляционных ожиданий является их встречное влияние на финансовую, а следовательно, и экономическую безопасность страны [6]. Экономическая безопасность страны требует постоянной идентификации внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие в стране страхования и проявления инфляции, а также системного анализа УПС и индекса инфляции в фокусе изменений инфляционных ожиданий населения и бизнеса.

Таким образом, для учета страхового фактора в модели инфляции для современных государств УПС в национальный ВВП должно быть более 4,0%, а ДПСЖ — более 50%. То есть должны выполняться необходимые и достаточные условия. Для формирования необходимых условий регулятор рынка страховых услуг должен быть заточен на создание реальных конкурентных условий деятельности страховых организаций, не допуская как избыточную концентрацию капитала и активов, так доминирующего положения отдельных участников страхового рынка. Для этого целесообразно возрождение профильного регулятора — Федеральной службы страхового надзора с соответствующими полномочиями и ответственностью. В числе достаточных условий развития сектора страхования жизни необходимо обеспечить дальнейшее развитие институциональных основ гражданского общества в стране.

### Литература

1. *Suman K.* Friedman-Phelps Model of Stagflation: Equations, Curves, Criticisms and Conclusion [Электронный ресурс] — URL: <https://www.economicdiscussion.net/stagflation/friedman-phelps-model/friedman-phelps-model-of-stagflation-equations-curves-criticisms-and-conclusion/31338> (дата обращения: 05.01.2023).
2. *Балацкий Е. В., Екимова Н. А., Юревич М. А.* Краткосрочное прогнозирование инфляции на основе маркерных моделей // Проблемы прогнозирования. 2019. № 5. С. 28–40.
3. *Баранов А. О., Сомова И. А.* Анализ основных факторов инфляционной динамики в России постсоветский период // Проблемы прогнозирования. 2015. № 2 (49). С. 16–32.
4. *Цакаев А. Х.* Влияние страхования на уровень инфляции в России и за рубежом // Страховое дело. 2022. № 2 (347). С. 20–27.
5. *Цакаев А. Х.* Влияние страхования на инфляцию в странах с гражданским обществом // Страховое дело. 2023. № 2 (359). С. 53–60.
6. *Цакаев А. Х.* Взаимосвязь индикаторов экономической безопасности страны: страхования и инфляции // Экономическая безопасность. 2022. Т. 5. № 4. С. 1273–1286.

**Участие страховщиков  
в решении проблем  
устойчивого развития**



**Авдоткин В.П.<sup>1</sup>, Палинкаш Л.В.<sup>2</sup>, Авдоткина М.В.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> РУДН, Москва

<sup>2</sup> МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва

## **Роль страхования в устойчивом развитии**

*Аннотация: цель статьи состоит в определении роли и вклада страхования в устойчивое развитие, в выяснении проблем и вызовов, в исследовании термина «устойчивое развитие» для страховой отрасли.*

*Ключевые слова: страхование; устойчивость; устойчивое страхование; роль страхования в устойчивом развитии.*

**Avdotin V.P., Palinkash L.V., Avdotina M.V.**

## **The role of insurance in sustainable development**

*Abstract: the purpose of the article is to determine the role and contribution of insurance to sustainable development, to identify problems and challenges, and to study the term “sustainable development” for the insurance industry.*

*Keywords: insurance; sustainability; sustainable insurance; the role of insurance in sustainable development.*

### **Введение**

Для достижения цели устойчивого развития в эту конкурентную и быстро меняющуюся эпоху бизнесу необходимы комплексные усилия. Термин «устойчивое развитие» определяется как развитие для удовлетворения потребностей нынешнего поколения без ущерба для потребности будущего поколения. Устойчивое развитие в настоящее время вызывает наибольшую озабоченность во всем мире. В глобальном масштабе каждая страна проявляет заботу об устойчивом развитии, понимая, что будущее поколение не должно страдать от нехватки ресурсов, наиболее жизненно важных для выживания.

Меняющиеся ожидания общества и растущее понимание устойчивого развития заставило многие организации применять устойчивые бизнес-практики, и страхование является одной из них, приняв устойчивость в качестве цели выживания в сегодняшнем мире.

Страхование было в авангарде предупреждения общества о риске изменения климата, в последнее время от угроз утраты биологического разнообразия, недостатка пресной воды и других важных экосистемных сервисов. Страховые компании все более признают необходимость разработки продуктов и услуг, отвечающих потребностям быстро меняющегося мира. Это открывает новый спектр возможностей для страхового рынка. В частности, они являются ключевым компонентом

решения проблем изменения климата (ЦУР 13), продовольственной безопасности (ЦУР 2), хорошего здоровья и благополучия (ЦУР 3), повышения устойчивости путем предоставления клиентам доступа к финансированию, повышения производительности и доходов. В итоге это направлено на содействие достойному труду, экономическому росту (ЦУР 8) и сокращению бедности (ЦУР 1) и уязвимости. Страховые услуги также играют косвенную и вспомогательную роль в достижении пяти ЦУР: качественное образование (ЦУР 4), промышленность, инновации и инфраструктура (ЦУР 9), сокращение неравенства (ЦУР 10), партнерство для достижения целей (ЦУР 17) и устойчивые города и сообщества (ЦУР 11).

### **Страхование и устойчивость**

Цели устойчивого развития повсеместно интегрируются в бизнес-стратегии, и руководители понимают, что устойчивое развитие стоит на повестке дня в их организациях. Устойчивость рассматривается как фактор затрат, а не как инвестиции в рост. Чаще всего акцент на повышение экологической устойчивости рассматривается как необходимое и дорогостоящее мероприятие, а не как потенциальный вклад в по-настоящему трансформационный рост бизнеса. Устойчивостью нельзя управлять как проектом соблюдения нормативных требований: для этого требуется общая трансформация организации, аналогичная усилиям, которые организации прилагают к программам цифровой трансформации во всех своих бизнесах и функциях. Координация на уровне предприятия, перепроектирование бизнес-моделей, культурное согласование и технологии — все это движущие силы, позволяющие повестке дня в области устойчивого развития проникнуть во всю организацию.

Страхование играет очень важную роль в развитии устойчивого бизнеса организации через его продукты и услуги, обеспечивая финансовую помощь и защиту от рисков для общества. Страховой отрасли отводится жизненно важная роль в реагировании, способствующем смягчению последствий от рисков и адаптации к ним. Неуклонно растут частота и серьезность природных катастроф. Причиной является изменение климата. Финансовые последствия для страховой отрасли значительны, поскольку активы, оцениваемые в триллионы долларов, оказались под угрозой из-за наводнений, ураганов, лесных пожаров, засухи и многого другого.

По мере того, как потребители становятся более сознательными в отношении окружающей среды, страховщики и их изменяющиеся предложения по полисам могут способствовать восстановлению людей и общества после стихийных бедствий, связанных с климатом, и общей устойчивости общества к изменению климата. Страховщики

способны удовлетворять меняющиеся требования потребителей, поскольку устойчивые методы становятся ключевыми отличительными чертами во все более конкурентном страховом ландшафте. Чтобы реализовать свои планы в области устойчивого развития, страховщики должны сосредоточиться на шести областях деятельности: стратегии, вовлеченности, бизнес-моделях, управлении рисками, экологически чистых ИТ и операциях, и данных.

Страховщики являются андеррайтерами и управляющими активами долгосрочного капитала и в обоих качествах могут внести существенный вклад в достижение чистого нулевого уровня выбросов углерода, играя важную роль в содействии притоку капитала в проекты по смягчению последствий природных и техногенных аварий и катастроф путем предоставления инвесторам решений, снижающих риски. Например, в секторе геотермальной энергетики (Камчатка), где капиталоемкое бурение на ранней стадии разработки имеет профиль риска низкой вероятности / высокой серьезности, инвесторам нужны решения по передаче рисков, чтобы сделать профиль соотношения риска и доходности привлекательным. Страховщики могут использовать свои страховые полисы для сокращения потоков капитала в отрасль ископаемого топлива, принимая решения об андеррайтинге с использованием ESG-линз, а не исключительно на основе краткосрочных коммерческих факторов.

Управляя значительными резервами долгосрочного капитала, страховщики также призваны сыграть решающую роль в переходе к экономике с нулевым уровнем выбросов посредством «зеленых» инвестиций.

Недавно созданный Альянс по страхованию с нулевой прибылью ООН демонстрирует растущий глобальный импульс в этом направлении. Созданный ООН Альянс владельцев чистых активов с нулевым уровнем выбросов (NZAOA) [1] — это возглавляемая членами инициатива институциональных инвесторов, приверженных переводу своих инвестиционных портфелей на нулевой уровень выбросов парниковых газов к 2050 году — в соответствии с максимальным повышением температуры на 1,5 °C. Члены Альянса первыми в финансовой отрасли установили промежуточные цели, которые включают диапазоны сокращения выбросов CO<sub>2</sub> на 2025 год (22–32%) и на 2030 год (40–60%).

Страховая отрасль является экспертом в управлении сложными долгосрочными рисками, и поэтому, когда дело доходит до управления неизбежными долгосрочными последствиями потепления на планете, отрасль может внести большой вклад.

Отправной точкой в управлении рисками является их понимание и наличие правильных данных и моделей для принятия обоснованных решений о том, как реагировать. Необходимо знать вероятность

возникновения опасности, прямые финансовые потери, к которым это приведет, и косвенные последствия (например, нарушение работы служб), которые приведут к этому. Модели катастроф уже много лет используются страховщиками для моделирования такого рода воздействий и оценки риска. Включив моделирование климатических рисков в эти прогнозы, страховщики могут помочь организациям и органам власти принимать обоснованные решения о том, какие инициативы по обеспечению устойчивости следует осуществлять.

Как только риск понят и оценен, им необходимо управлять. Инвестирование в меры по снижению физического риска (например, ирригационные системы или средства защиты от наводнений) и предварительная организация финансирования рисков являются двумя важными вариантами управления. Страховая отрасль является ключевым игроком в обеспечении этих мероприятий. Для поступления необходимых частных финансовых средств в устойчивую инфраструктуру, как и в случае проектов по смягчению последствий, часто требуются решения по передаче рисков, поддерживаемые страховыми компаниями. И когда дело доходит до предварительной организации финансирования рисков, это является основой того, что предлагает страховая индустрия. Таким образом, страховщики, предоставляющие необходимые решения частным лицам, организациям и органам власти, жизненно важны для обеспечения устойчивости к изменению климата.

## **Цели**

Устойчивый бизнес работает в интересах всех и обеспечивает долгосрочное выживание бизнеса, и это связано с социальной, экономической и экологической системами. Целью данной статьи является определение роли и вклада страхования в устойчивое развитие. Сегодня большая часть дискуссий связана с экологическими, климатическими, социальными вопросами и вопросами управления, в которых особое внимание уделяется затратам. Подход устойчивого развития предполагает, что для долгосрочного социального благополучия и дальнейшего развития бизнеса, особенно частного бизнеса необходимо планировать свои бизнес-стратегии таким образом, чтобы улучшить их бизнес-результаты и способствовать улучшению общества. Устойчивое страхование использует этот подход, создает последствия далеко за пределами страхового бизнеса.

## **Страхование и его роль в устойчивом развитии**

Страхование обеспечивает существенную основу для экономической деятельности, решая широкий спектр рисков, с которыми сталкивается бизнес. Разрабатывая решения для устойчивого развития, страховая отрасль имеет широкий спектр расширяющихся возможно-



стей роста. В нынешнем сценарии развития страны с гораздо большей вероятностью столкнутся с устойчивым ростом в своей сфере деятельности, если их страховые рынки хорошо развиты.

Без инвестиций государственного и частного секторов в инфраструктуру страховому рынку весьма проблематично развиваться. В любом бизнесе необходимо планировать и стратегически ориентироваться в реальности изменений, понимать эти изменения и управлять ими, и это становится важным не только для выживания и устойчивости сектора, но и продолжения предоставления услуг миллионам клиентов, которые инвестировали в страхование, и полагаться на этот сектор для помощи в случае возникновения экстремальных событий. Термин «устойчивое развитие» является модным словом, и такие термины, как «устойчивое развитие» и «корпоративная устойчивость», а также «корпоративная социальная ответственность» часто взаимозаменяемы. Устойчивость относится к добровольной деятельности организации и демонстрирует включение социальных и экологических проблем в бизнес-операции.

### **Устойчивое страхование**

Устойчивое страхование — это стратегический подход, при котором вся деятельность в цепочке создания стоимости страхования, включая взаимодействие с заинтересованными сторонами, осуществляется ответственным и перспективным образом путем выявления, оценки, управления и мониторинга рисков и возможностей, связанных с экологическими, социальными вопросами и вопросами управления для снижения этих рисков.

Одной из ключевых глобальных инициатив, разработанных специально для страховой отрасли, являются Принципы устойчивого страхования (PSI) ЮНЕП [2]. Они фокусируются на устойчивом страховании, которое снижает риски, разрабатывает инновационные решения, улучшает показатели бизнеса и способствует экологической, социальной и экономично-ориентированной устойчивости [3].

Одобренные Генеральным секретарем ООН и запущенные в 2012 году четыре принципа основаны на основном бизнесе страховой отрасли, заключающемся в понимании, управлении и переносе рисков. Принципы являются частью критериев страховой отрасли индексов устойчивости Доу-Джонса и FTSE4Good. Принципы устойчивого страхования представляют собой глобальную дорожную карту для развития и расширения инновационной системы управления рисками и принятия решений по страхованию, которые необходимо продвигать что способствует получению возобновляемых источников энергии, чистой воды, обеспечению продовольственной безопасности, созданию безопасных и устойчивых городов к стихийным бедствиям.

Где страховой индустрии доверяют она в полной мере играет свою роль в создании здорового, безопасного, жизнестойкого и устойчивого общества, предотвращении и сокращении экологических, социальных и управленческих рисков, а также лучшего управления возможностями для обеспечения качественной и надежной защиты от рисков.

### **Роль страхования в устойчивом развитии**

Сегодня оценка рисков и управление рисками находятся в центре многих проблем устойчивости. Понимание и работа с различными видами риска является особым опытом страхового сектора экономики. При рассмотрении того, что было достигнуто страховым сектором с точки зрения устойчивости необходимо изучить, как риски и устойчивость связаны, где страховой сектор играет роль в смягчении возникающих рисков, таких как изменение климата, стихийные бедствия и т. д., вклад страхового сектора в экологическую устойчивость.

Страховые компании участвуют в урегулировании разного рода потерь, вызванных техногенными или природными явлениями. Страховщики обладают значительным ноу-хау в области управления рисками. Они дают советы по предотвращению убытков для бизнес-организаций, населению, государственным органам и обществу через профессиональных экспертов. Они действуют как опекуны, оказывая финансовую помощь обществу в обмен на номинальную сумму премий. Внедрение технологий и рынка онлайн-страхования сокращает количество бумажной работы, автоматически сохраняя окружающую среду. Повышают уровень жизни общества за счет инновационных страховых продуктов.

Созданный Организацией Объединенных Наций Альянс по страхованию с нулевой прибылью (NZIA) 17 января 2023 года представил первый протокол установления целевых показателей Альянса на Ежегодной встрече Всемирного экономического форума в Давосе (Швейцария). Страховая отрасль призвана сыграть важную роль в переходе к глобальной экономике с нулевым уровнем выбросов, оказывая поддержку своим клиентам в принятии конкретных мер для достижения нулевого уровня выбросов.

Версия 1.0 Протокола установления целевых показателей NZIA (Протокол) позволит членам NZIA начать устанавливая научно обоснованные промежуточные целевые показатели для своих соответствующих страховых и перестраховочных портфелей в соответствии с траекторией перехода к нулевому уровню выбросов, соответствующей максимальному повышению температуры на 1,5°C выше доиндустриального уровня к 2100 году.

В Альянс в настоящее время входят 29 страховщиков и перестраховщиков, на долю которых приходится около 15% мирового объема премий по всему миру. Впервые в истории страховые и перестраховоч-

ные компании, входящие в число крупнейших в мире, создали структуру и инструменты измерения для оценки воздействия их деятельности на изменение климата. Протокол установления целевых показателей NZIA послужит катализатором для постановки беспрецедентных и амбициозных целей по достижению нулевого уровню выбросов. Протокол основывается на запуске первого в истории глобального стандарта учета выбросов парниковых газов, связанных с портфелями страховых полисов («выбросы, связанные со страхованием»), разработанного Партнерством по финансовому учету выбросов углерода (PCAF) в сотрудничестве с NZIA.

Изменение климата является одной из самых больших проблем, с которыми сталкивается общество, и перестраховщики. Таким образом, установление целевых показателей по декарбонизации портфелей перестрахования является решающим шагом на пути к нулевому уровню выбросов.

В Протоколе изложены пять типов целевых показателей в рамках трех целевых категорий (т. е. два типа в рамках категории сокращения выбросов, два типа в рамках категории участия и один для перестрахования переходной категории). Существующие члены NZIA должны будут установить по крайней мере один из пяти целевых показателей к 31 июля 2023 года и по крайней мере один целевой показатель в каждой из трех целевых категорий к 31 июля 2024 года. У тех, кто присоединится к Альянсу после января 2023 года, будет шесть месяцев для установления своей первой цели и один год после этого для определения типа цели в каждой из трех целевых категорий.

### **Проблемы и вызовы**

Изменение климата, истощение ресурсов, чрезмерное неравенство и новые технологические риски являются проблемами устойчивого развития, с которыми страхование сталкивается сегодня.

### **Рекомендации**

Страховому бизнесу следует организовать различные кампании по информированию общества о различных экологических проблемах с помощью различных информационных источников, применяя различные инновационные методы, назначая экспертов, сюрвейеров по оценке убытков, используя новые технологии для поддержания устойчивости, внедряя систему безбумажной документации для экономии ресурсов через зеленый маркетинг.

### **Заключение**

Страховщики должны придерживаться научно обоснованных природоохранных стратегий и целевых показателей для своих страховых

и инвестиционных портфелей, поддерживать цели предстоящего юридически обязательного международного соглашения о прекращении загрязнения пластиком, которое будет подписано к 2024 году. Снижение риска бедствий и устранение пробелов в страховой защите имеют первостепенное значение.

Страховщики жизни и здоровья должны внедрять устойчивое развитие в свой основной страховой бизнес, а не только в свои инвестиции, особенно после COVID-19, на который все больше влияют изменение климата, утрата природы, загрязнение окружающей среды и социальное неравенство.

Вся цепочка создания стоимости страховой отрасли, состоящая из страховщиков, перестраховщиков, брокеров и агентов — наряду со страховыми ассоциациями и страховыми регуляторами — должна сделать устойчивость неотъемлемой частью процесса принятия ими решений.

Страховые рынки по всему миру должны разработать первую в мире дорожную карту устойчивого страхования. Дорожная карта устойчивого страхования — это комплексная стратегия и план действий по использованию услуг страховой отрасли по управлению рисками, страховым решениям и инвестициям для ускорения перехода к устойчивым сообществам и экономике с нулевой прибылью, благоприятствующим природе. Такие дорожные карты послужили бы основополагающими рамками для страховых рынков в поддержку глобальной повестки дня Десятилетия действий ООН.

### **Литература**

1. Альянс владельцев сетей NetZero, созданный ООН (NZAOA) [Электронный ресурс] URL: <https://www.unepfi.org/net-zero-alliance/> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Принципы устойчивого страхования [Электронный ресурс] URL: <https://www.unepfi.org/insurance/insurance/the-principles/> (дата обращения: 01.04.2023).
3. PSI Principles for Sustainable Insurance ФП ЮНЕП: ИОО — Принципы устойчивого страхования — глобальная основа устойчивости и инициатива Финансовой инициативы ЮНЕП (2012).

**Адамчук Н. Г.**

МГИМО МИД России, Москва

## **Макроэкономические тренды, оказывающие влияние на ландшафт рисков страховой отрасли**

*Аннотация: на протяжении многих лет страховщикам приходилось сталкиваться с многочисленными серьезными проблемами, и последняя из них связана с управлением ESG. Стратегические аспекты развития страховой отрасли в современных условиях требуют увеличения ее вклада в создание устойчивых экономик. Но страховые компании больше, чем когда-либо, подвергаются все более высоким уровням риска, которые присущи их профессиональной деятельности. Анализ этих рисков посвящена данная статья.*

*Ключевые слова: страховая отрасль, макроэкономические тренды, ландшафт рисков, ESG.*

**Adamchuk N. G.**

MGIMO, Moscow

## **Macroeconomic trends that affect on the risk landscape of the insurance industry**

*Abstract: insurers have had to deal with numerous major challenges over the years, with the latter involving the management of ESG. The strategic aspects of the development of the insurance industry in modern conditions require an increase in its contribution to the creation of sustainable economies. But insurance companies are more exposed than ever to the increasingly high levels of risk that are inherent in their professional activities. The analysis of these risks is devoted to this article.*

*Keywords: insurance industry, macroeconomic trends, risk landscape, ESG.*

Движение ESG (Environmental, Social and Governance) из инициативы корпоративной социальной ответственности, выдвинутой Организацией Объединенных Наций (ООН), превратилось в глобальное явление. Серьезный сдвиг ESG-повестки в сторону социальной ответственности, вызванный пандемией и глобальными социально-экономическими последствиями, приводит к пониманию, что предприятиям, включая страховую отрасль, придется уделять больше внимания этим процессам [1]. Этот императив еще больше усиливается в результате все более широкого использования многими правительствами законодательства и регулирования для достижения Целей устойчивого развития ООН (ЦУР). С принятием ЦУР ООН в 2015 году растет давление и настоятельная необходимость в обществе реагировать на вызовы социальной устойчивости, с которыми сталкивается мир.

Это особенно актуально для страховой отрасли, которая широко признана по своей сути социально значимой. Страховщики вносят позитивный вклад в социальную устойчивость, определяемую как способность нынешнего и будущих поколений жить и работать в здоровых и пригодных для жизни условиях, способствующих разнообразию и равным возможностям. Это связано с основной деятельностью страховщиков, такой как обеспечение доступа к защите от рисков, стимулирование предотвращения рисков и инвестирование средств в долгосрочной перспективе.

Страхование остается растущей отраслью: глобальный годовой объем страховых премий в 2022 году превысил 7 трлн долл., премии сегмента страхования жизни, являющегося самым большим, — около 3 трлн долл. Исходя из этого уже можно констатировать, что страховщики вносят существенный вклад в глобальную финансовую устойчивость в виде страховых премий и выплат. Кроме этого, мировая страховая отрасль управляет активами на сумму более 40 трлн долл. [2]. и все чаще страховщики рассматривают предотвращение рисков в более широком контексте ESG, способствуя их смягчению для климата, кибер или здоровья как на индивидуальном, так и на общественном уровне. Таким образом, страхование, с учетом его ключевой роли в принятии рисков и инвестировании, является важной отраслью экономики, способствующей:

- обеспечению финансовой стабильности и «спокойствия» для отдельных лиц, домашних хозяйств и бизнеса;
- стабилизации, дополнению или даже замене программ социального обеспечения;
- содействию торговле;
- мобилизации сбережений на основе долгосрочных предложений;
- способности общества управлять рисками и предотвращать убытки более эффективно. То есть страхование призвано содействовать повышению экономической, финансовой и социальной стабильности и устойчивости страны. Однако следует помнить, что при этом страховщикам необходимо избегать и устранять потенциальные риски, которые могут возникнуть в результате их основной предпринимательской деятельности.

Чтобы ориентироваться в постоянно меняющемся ландшафте рисков, чтобы не упустить из виду события, которые могут иметь большое значение для страховой отрасли, ее клиентов и для общества в целом, отрасль должна понимать макроэкономические тренды и ландшафт рисков, а также влияние, которое они оказывают на саму отрасль.

Анализ исследований экспертного сообщества [3] позволяет выявить следующие среды наиболее вероятных макроэкономических трендов: социальная, экологическая, экономическая, технологическая

и политическая. Многие из них уже несколько лет формируют страховую и перестраховочную отрасль и, вероятно, будут продолжать делать это и в обозримом будущем. Со временем их интерпретация, актуальность, значимость и взаимосвязь с другими трендами может измениться. Но сегодняшний динамичный ландшафт рисков ставит перед страховой и перестраховочной отраслями новые задачи, одновременно предоставляя возможности для их решения, как быстрыми темпами, так и все более неожиданными способами. Изменения в обозначенных средах трансформируют известные риски, чье потенциальное влияние на бизнес еще не может быть полностью оценено с какой-либо определенностью, но может оказать существенное влияние на бизнес в страховой отрасли. Их интеграция в управление корпоративными рисками и трансформация в привлекательные решения открывают новые возможности для страховой отрасли по снижению, смягчению или передаче риска. В первую очередь это касается андеррайтинга.

Для оценки и андеррайтинга рисков страховая отрасль опирается на опыт, то есть на исторические данные о выявленных и страховых рисках. Но индустрия также должна иметь дело с будущим ландшафтом рисков, который постоянно меняется и где зависимость от исторических данных недостаточна. Предвидение и исследование возникающих рисков, таким образом, являются ключевыми для сокращения неопределенностей и укрепления устойчивости отраслей. Чем раньше отрасль страхования и перестрахования начнет приспосабливаться к новым рискам, тем больше они смогут укрепить свою роль в деле смягчения рисков, обеспечивая экономическую и социальную стабильность страны.

Взаимозависимые макроэкономические тренды могут оказать сильное влияние на отрасль страхования и перестрахования. А разделение цепочки добавленной стоимости и продвинутые технологии, например, в расширении взаимодействия с цифровыми клиентами, позволяют создавать новые страховые и перестраховочные продукты, но требуют и новых бизнес-процессов.

Роли вдоль пере/страховочной цепочки создания стоимости смещаются не только среди существующих игроков. Новые компании предлагают продукты и услуги, которые обслуживают только определенные части цепочки создания стоимости. В связи с альтернативным капиталом и другими факторами, на рынках наблюдается непрерывный избыток капитала, при этом страховщики продолжают сохранять больше рисков на своих балансах. В то же время брокеры строят более сложные модели обслуживания, чтобы укрепить свои отношения с клиентами. Результатом становится фрагментированная цепочка создания стоимости, в которой предложения нескольких игроков взаимодействуют, чтобы предоставить держателям полисов

удобный и персонализированный клиентский сервис. Следовательно, страховщикам требуются новые решения от перестраховщиков сверх предоставления только емкости, например услуг, которые повышают качество обслуживания клиентов или дают возможность активно управлять рисками.

Влияние технологий на отрасль открывает широкий спектр новых возможностей для пере/страхования. Хотя технологии, такие как блокчейн [4], предоставляют варианты автоматизации процессов и повышения их эффективности, другие, такие как искусственный интеллект [5], могут потенциально нарушить андеррайтинг, обработку претензий и продажу страховок. Умные дома, автономные транспортные средства, аналитика данных и чат-боты — это всего лишь несколько технологических приложений, которые влияют на отрасль и меняющиеся ожидания клиентов.

На начальном этапе развития Insurtech основное внимание уделялось индивидуальным потребительским запросам, но с течением времени они начали переходить в коммерческие и специализированные направления. Но для инновационных приложений, предлагаемых технологиями, требуется различный набор навыков, который делает решающим фактором для страховых и перестраховочных компаний привлечение талантливых сотрудников [6].

Коллаборация с нестраховыми компаниями и институциональными субъектами также становится все более ценным. Компании, сильно кооперированные с технологиями и аналитикой данных, такими как компании поисковых систем, социальные сети, операторы платежей и интернет-магазины, имеют доступ к большому объему данных. Это потенциально создает возможности для применения превентивных мер по отношению к рискам и смягчению их последствий для владельцев страховых полисов и обеспечению устойчивого развития в целом. [7]

Риск инфляции влияет на страховщиков по-разному. В первую очередь этот риск влияет на доходность инвестиций, оценку активов и, в частности, будущие долгосрочные страховые обязательства. И в таком контексте для страховых обязательств особенно важен рост медицинских и социальных расходов.

Различные глобальные социально-экономические и политические события в течение последних лет подчеркнули более выраженную поляризацию общества. Во многих случаях усилия по гармонизации регулирования на глобальном уровне уменьшились, и местное регулирование стало все более протекционистским. Появляются новые торговые барьеры и нормативная фрагментация. Подрыв международного сотрудничества и соглашений приводит к дисбалансам в мировой экономике. [8] В результате нынешних тенденций в политической среде



становится все труднее воспринимать стабильность геополитических и экономических систем как нечто само собой разумеющееся. В мире, где усиливаются националистические тенденции, доступ к рынкам становится затруднительным для всех отраслей, включая перестрахование. Следовательно, это негативно сказывается на мировой торговле и экономическом росте. В долгосрочной перспективе уменьшенные эффекты диверсификации сделают страховые продукты более дорогими, что снизит страховой рост и помешает отрасли реализовывать функцию защиты.

Понимая концептуальные основы страхования, учитывающие вклад страховой отрасли в обеспечение экономической и социальной устойчивости, в рамках своей повседневной деятельности по принятию рисков и инвестированию, страховая отрасль должна внимательно следить за развитием ожиданий заинтересованных сторон в отношении дополнительных, более конкретных потребностей потребителей. Но риски ESG определяются факторами, измерение которых требует разработки новых методик измерения экологических, социальных и управленческих профилей, лишь недавно прозвучавших для страховой отрасли и требующих определения индикаторов раннего предупреждения, или так называемых предикторов.

В целом, исследование показывает, что, несмотря на присущую страховщикам социальную полезность, отрасли пока достаточно трудно вписаться в концепцию ESG без определения и концептуализации ее правил, при наличии существенных рисков в самой отрасли сегодня.

## Литература

1. Туленты Д. С. ESG в страховых организациях // *Страховое дело*. 2022. № 9. С. 18–27.
2. *Global Insurance Report 2022* — Institutional // *BlackRock*. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.blackrock.com/institutions/en-zz/insights/global-insurance-report-2022> (дата обращения: 10 марта 2023).
3. Ten macroeconomic trends in 2023 — KPMG China // [Электронный ресурс]. URL: <https://kpmg.com/cn/en/home/insights/2022/12/ten-macro-economic-trends-in-2023.html> (дата обращения: 10 марта 2023).
4. 2023 Global Macroeconomic Outlook — EY // [Электронный ресурс]. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_us/topics/strategy/ey-global-economic-outlook-transforming-uncertainty-into-opportunity-january-23-edition.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_us/topics/strategy/ey-global-economic-outlook-transforming-uncertainty-into-opportunity-january-23-edition.pdf) (дата обращения: 2 апреля 2022). 10 Macroeconomic Themes for 2023 // [Электронный ресурс]. URL: <https://www.guggenheiminvestments.com/perspectives/macro-economic-research/10-macro-economic-themes-for-2023> (дата обращения: 2 апреля 2022). 5 key economic trends to watch this year — Fidelity Investments // [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fidelity.com/learning-center/trading-investing/economic-outlook> (дата обращения: 30 марта 2022).

5. *Адамчук Н. Г.* Быть гибкими, чтобы стать успешными. // *Страховое дело.* 2022. № 10 (355). С. 53–56.
6. *Адамчук Н. Г.* Влияние искусственного интеллекта на будущее страхования В сборнике: Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности. Сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции. Отв. ред. С. А. Белозёров, Е. В. Злобин. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. Санкт-Петербург, 2022. С. 222–227.
7. *Юлдашев Р. Т., Небольсина Е. В.* «Страховой английский» — это непросто // *Страховое дело.* 2004. № 12. С. 3–6.
8. *Ахвледиани Ю. Т.* Влияние санкций на развитие рынка страховых услуг // *Страховое дело.* 2022. № 9. С. 3–7.

**Барабанова В. В.**

МГИМО МИД России, Москва

## **Страхование отрасли в ESG-повестке**

*Аннотация: в статье рассмотрен страховой сектор как потенциальный драйвер развития ESG-повестки, для развития которого автор актуализирует информацию о наднациональных стандартах устойчивого страхования для обеспечения гибкого перехода к ним.*

*Ключевые слова: ESG, страхование, устойчивое страхование.*

**Barabanova V. V.**

## **Insurance industry in the ESG-agenda**

*Abstract: the article focuses on insurance sector as a potential driver for ESG-path implementation. To support the idea the author updates information about international standards of sustainable development to assure safe adaptation thereof.*

*Keywords: ESG, insurance, sustainable insurance.*

## **Роль страхового сектора в ESG-повестке**

Вопросы устойчивого развития и повестка ESG (экологический, социальный и корпоративный аспекты деятельности, далее — ESG) на протяжении последних нескольких лет продолжают оставаться одним из основных глобальных трендов международного сообщества, охватывающим экономических агентов разных отраслей вне зависимости от вида и масштаба деятельности и размеров предприятия. Безусловно, страховой рынок как часть финансового не может находиться в стороне парадигмы и не только зеркально перенимает основные тренды, но и при должном внимании и своевременном принятии изменений может стать драйвером развития концепции и ее распространения на смежных субъектов.

Механизм воздействия характеризуется, во-первых, непосредственно целью страховой деятельности, определяемой защитой интересов физических и юридических лиц, а также государства, что можно интерпретировать как одну из основных задач, реализуемых концепцией [1].

Во-вторых, наиболее очевидная взаимосвязь страхования с ESG-повесткой — это страхование экологических рисков как инструмент управления рисками в виде компенсации последствий экологических бедствий и перераспределения сумм на восстановление утраченных природных ресурсов. Хотя данный продукт ограничен в Российской Федерации как со стороны спроса, характеризующегося относительно невысокой страховой культурой и отсутствием инструментов обяза-

тельности или вмененности, так и со стороны предложения, ограниченного внутренними ресурсами, определяющими достаточность капитала, и внешним доступом к иностранным рынкам и возможностям, в настоящее время его развитию и популяризации уделяется все больше внимания [2].

В-третьих, не путая экологические и климатические риски, стоит отдельно упомянуть о последних, которые под воздействием потепления климата приводят к глобальным изменениям, одним из наиболее масштабных из которых является возросшая подверженность природным катастрофам с акцентом на события, вызванные погодными явлениями. [3] Частота и опустошительность, а также стремительное изменение географии подверженности территорий требует решения проблемы. К данному вопросу также исторически близки именно страховщики, задействованные в построении систем защиты от рисков природных катастроф в виде национальных программ защиты населения, формирования пулов или иных форм государственно-частного партнерства, нацеленного на защиту интересов населения.

В-четвертых, способ предоставления страховщиками услуг посредством работы с клиентами-представителями разных отраслей по вопросам обеспечения страхованием основной деятельности может лечь в основу формирования цепочки передачи импульсов, сгенерированных повесткой ESG: именно качественное взаимодействие с производственными и финансовыми подразделениями, а также косвенное участие в риск-менеджменте предприятий является фактором, способствующим весу страховой отрасли в обозначенной выше цепи. Здесь же немаловажным является синергия текущего и предыдущего пунктов в части превентивного риск-менеджмента (например, согласования норм и требований построения безопасного сейсмоустойчивого жилья или использования территорий, подверженных тем или иным стихийным бедствиям).

Наконец, в рамках своей деятельности страховщики являются крупными институциональными инвесторами, размещающими резервы и активы в нормах существующих правил, что определяет их потенциальное значительное совокупное влияние на объекты инвестирования.

Обозначенные выше 5 пунктов подтверждают гипотезу о высоком потенциале максимальной вовлеченности страховщиков в процесс распространения принципов ESG-повестки.

Обзор вовлеченности российского страхового рынка в ESG-повестку

Принимая и понимая повестку, российские страховые компании пока находятся на начальном этапе ее внедрения, о чем соответствуют актуальные публикации отечественных ученых и практикующих специалистов [4–6].

Оценкой уровня интеграции факторов ESG в деятельность страховых компаний может служить исследование Национального рейтингового агентства НРА, основанное на анализе 30 страховых компаний, на долю которых приходится 90% премий в расчете на универсальных страховщиков и 68% премий в расчете страховщиков жизни. По данным исследования, параллельно общему слабому развитию в 2022 году повысилась вовлеченность отрасли, ассоциируемая с усилиями Всероссийского Союза Страховщиков и созданной под его эгидой рабочей группы. В то же время как менее развитый был отмечен блок, связанный с экологической составляющей [8].

На настоящее время рейтинговыми агентствами уже разработаны необходимые методики оценки, однако пока количество обратившихся за рейтингом страховщиков совсем не велико (см. таблицу).

**ESG-рейтинги, присвоенные субъектам  
российского страхового рынка**

<b>Дата получения</b>	<b>Компания</b>	<b>Агентство</b>	<b>Рейтинг (последний в случае наличия действий)</b>
15.06.2021 26.05.2022 (повышен)	ООО «АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	Национальное рейтинговое агентство (НРА)	A2.esg
21.04.2022	АО «Марш-страховые брокеры»	Национальное рейтинговое агентство (НРА)	A2.esg
09.11.2022	ООО СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	Эксперт РА	ESG — III (a) Позитивный

Источник: составлено автором работы на основе открытых источников.

Конец 2022 – 2023 год, по наблюдениям автора, на фоне необходимости адаптации к новым условиям внешней среды, а также отчасти ввиду ограничений, действующих на публикацию информации, немного изменил фокус внимания страховщиков, что, однако, не противоречит глобальной идеи необходимости продолжения интеграции международных и наднациональных принципов.

Несмотря на изменение инфраструктуры рынка и разворот в сторону внутреннего рынка, вопросы интеграции России в мировое страховое хозяйство не могут быть исключены из программы развития страхового рынка, что необходимо для актуализации и совершенствования стандартов для обеспечения общей конкурентоспособности рынка. Одним из пунктов является ESG-повестка в сфере страхования и ее современное прочтение компаниями с обращением к лучшим практикам, включающим опыт глобальных перестраховщиков, на что автор счита-

ет необходимым обратить внимание для целей построения дорожной карты для российского страхового рынка.

### **Наднациональные принципы устойчивого развития в сфере страхования**

Программа ООН по окружающей среде определяет «устойчивое страхование» как стратегическую цель, которая предполагает ответственный подход, направленный на долгосрочное развитие и реализацию приоритетов устойчивого развития через гарантию инновационных решений, идентификацию, оценку и мониторинг рисков с целью содействия стабильности окружающей среды, а также экономическому и социальному благополучию через принципы ответственного страхования, одобренные на саммите «РИО + 20» в июне 2012 при поддержке ООН [7].

В основе принципов лежат:

- многоуровневый процесс внедрения экологических, социальных и управленческих принципов, предполагающий адаптацию корпоративного управления с целью вовлечения всех подразделений и уровней управления;
- повышение осведомленности клиентов — получателей страховых услуг, а также усовершенствование технологий по управлению сопутствующими рисками;
- кооперация с государством, регулируемыми организациями и другими заинтересованными лицами в сфере ESG-вопросов;
- демонстрация подотчетности и прозрачности в ходе реализации принципов.

На настоящий момент программу ООН подписали 147 членов — страховых компаний и иных субъектов страховой деятельности, она поддержана 101 организацией/ассоциацией, совокупно на долю которых приходится 33% всей страховой премии [9]. Организаций — представителей Российской Федерации пока в списке участников нет.

Подобные изменения на практике потенциально влияют как на активную, так и пассивную стороны баланса. С одной стороны, вовлечение пассивной стороны (принятых обязательств) очевидно с учетом специфики деятельности страховщиков, принимающих риски, но важно не забывать и про другую сторону. В подтверждение этому страховщиками до недавнего времени было представлено 45 из 74 институциональных инвесторов-членов созданного под эгидой ООН Альянса владельцев активов с нулевыми выбросами (Net-Zero Asset Owners Alliance). Еще большим шагом вглубь является создание Страхового альянса нулевых выбросов Net-Zero (Net Zero Insurance Alliance) и обязательство перевести свои портфели андеррайтинга к 2050 году на чистые нулевые выбросы парниковых газов.

Членство крупнейших перестраховщиков и страховщиков в такой организации определяет количественные и качественные целевые ориентиры в разных горизонтах: 2025, 2030 и 2050 — с целью полного отказа от коричневых рисков и таких же инвестиций. Первые шаги уже выражаются в отказе от страхования нефтяных (битуминозных) песков, а также в прекращении участия в проектах, связанных с энергетическим углем. Параллельно это требует большой работы в виде перестройки андеррайтинговых и инвестиционных правил, а также усовершенствования внутренних моделей собственной оценки риска, ставших составной частью риск-ориентированного подхода к оценке платежеспособности.

Это доказывает необходимость постоянного мониторинга как страховыми компаниями, так и регулируемыми органами существующих глобальных норм и стандартов, а также путей реализации повестки международными страховщиками и перестраховщиками для обеспечения максимально эффективного перехода к устойчивому страхованию российским рынком в нужный момент времени. Именно фактор поступательности движений, как показывает международный опыт, может обеспечить наиболее гибкую модель трансформации без нарушения внутреннего равновесия сектора и экономики в целом.

### Литература

1. Турбина К. Е. Экологические риски и страхование // ESG-трансформация как вектор устойчивого развития в трех томах под общ. ред. К. Е. Турбиной, И. Ю. Юргенса. М.: Аспект Пресс., 2022, Том 3. С. 473–570.
2. Новиков В. В. Ответственный подход. Как экострахование может помочь компаниям // Современные страховые технологии. 2022. № 6. С. 74–78.
3. Natural catastrophes and inflation in 2022: a perfect storm // SIGMA Swiss Re Institute. 2023 No. 1 [Электронный ресурс] URL: <https://www.swissre.com/dam/jcr:1d793484-9b96-4e54-91c3-09f8fc841bde/sigma-1-2023.pdf> (дата обращения: 09.04.2023).
4. Барсукова О. В. Интеграция принципов ESG в деятельность страховых компаний // В сборнике: Кросскультурные аспекты менеджмента в деятельности социально-экономических систем. Материалы XIX Международной научно-практической конференции. Орел 2022. С. 264–268.
5. Турбина К. Е., Ромов Р. Б. Корпоративные стратегии устойчивого развития. ESG-трансформация как вектор устойчивого развития в трех томах под общ. ред. К. Е. Турбиной, И. Ю. Юргенса. М.: Аспект Пресс., 2022, Том 3. С. 243–472.
6. Цыганов А. А., Крутова Л. С. Соблюдение принципов устойчивого развития в сфере страхования // Страховое дело. 2022. № 1 (346). С. 3–10.
7. Principles for Sustainable Insurance: Risk Management and Value / Scordism N. A., Suzawa Y., Zwick A., Ruckner L. // Risk Management and Insurance Review. 2014.

V. 17, Issue 2, p. 265–276. doi: <https://doi.org/10.1111/gmir.12024> (дата обращения: 15.04.2023).

8. [Электронный ресурс] URL: [https://www.ra-national.ru/sites/default/files/analytic\\_article/Research\\_ESG\\_Insurance\\_2022\\_1.pdf](https://www.ra-national.ru/sites/default/files/analytic_article/Research_ESG_Insurance_2022_1.pdf) (дата обращения: 10.04.2023).

9. UN environment program/finance initiative [Электронный ресурс] URL: <https://www.unepfi.org/insurance/insurance/signatory-companies/> (дата обращения: 12.04.2023).



**Богатырев В. Д., Ростова Е. П.**

Самарский университет, Самара

## **Международный и отечественный опыт экологического страхования**

*Аннотация: в статье рассматривается экологическое страхование в Российской Федерации и за рубежом. Проведен сравнительный анализ специфических черт анализируемого вида страхования.*

*Ключевые слова: страхование, экологическое страхование, устойчивое развитие, экологический ущерб.*

**Bogatyrev V. D., Rostova E. P.**

## **International and domestic experience in environmental insurance**

*Abstract: the article includes environmental insurance in the Russian Federation and abroad. A comparative analysis of the specific features of the analyzed type of insurance has been carried out.*

*Keywords: insurance, environmental, sustainable development, environmental damage.*

Вопросы устойчивого развития с каждым годом становятся все более актуальными. Это связано с безопасностью производства, ущербом от техногенных аварий, объемом вредных выбросов от производственных объектов, социальным обеспечением населения и т. д. Одним из инструментов устойчивого развития является страхование в целом и экологическое страхование в частности. Экологическое страхование появилось в середине прошлого века и в первое время основной его функцией было обеспечение финансовых гарантий возмещения ущерба, нанесенного окружающей среде. По мере развития данный вид страхования распространил страховое покрытие и на вред, нанесенный жизни, здоровью и имуществу третьих лиц, пострадавших от негативного воздействия на окружающую среду.

Экологическое страхование рассматривается отечественными авторами как инструмент снижения экологического риска и гарант обеспечения экологической безопасности [1–4]. Авторы отмечают проблемы развития данного вида страхования в РФ, которые лежат в правовой области [5, 6], экономической сфере [7, 8] и касаются вопросов культуры управления рисками. В зарубежной литературе экологическое страхование («green insurance») рассматривается как неотъемлемая часть дорожной карты любой организации [9], является частью стратегии устойчивого развития [10].

Страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов позволяет государству высвободить средства государственного бюджета, предназначенные на выплату компенсаций пострадавшим и направить финансы на предупредительные мероприятия и восстановительные работы. Ущерб от экологических катастроф в мировой практике исчисляется миллионами долларов и как пишут авторы «подобен айсбергу» [11] — самая большая часть ущерба невидна и может проявиться со временем. В результате аварии на японской АЭС «Фукусима-1» страховая компания TEPCO выплатила компенсаций на сумму \$41,6 млрд (4,495 трлн иен). Выплаты по ущербу от пожара на Березовской ГРЭС в 2016 году составили 26 млрд руб. и были произведены компанией «Чабб». Платформа Deepwater Horizon фирмы «British Petroleum», затонувшая в Мексиканском заливе, нанесла ущерб на сумму \$ 10 млрд, владелец платформы получил страховые выплаты объемом \$401 млн.

Начальной точкой становления и развития экологического страхования в Европе считают 21 апреля 2004 года, когда была принята Директива 2004/35/CE Европейского парламента и Совета об экологической ответственности в отношении предотвращения и ликвидации экологического ущерба окружающей природной среде [12]. Основным принципом директивы стала передача финансовой ответственности за ущерб окружающей природной среде или потенциальной угрозы подобного ущерба субъекту хозяйственной деятельности, деятельность которого стала причиной данного ущерба, что послужило стимулом к развитию экологического страхования.

На рынке европейского страхования до принятия Директивы практически не существовало страховых продуктов, направленных на возмещение ущерба за экологическое загрязнение. Данная директива также не предусматривает выплату компенсаций в случае нанесения ущерба физическим и юридическим лицам, их здоровью и собственности. Следует отметить, что в Европе экологическое страхование не является принудительной мерой передачи риска страховщику, а выступает в качестве добровольного выбора владельца риска с целью снизить потенциальные расходы. Риск для каждого объекта оценивается отдельно, тарифные ставки высокие.

Страховые компании в рамках экологического страхования способны принять риски, связанные с экологическими катастрофами и взять на себя финансовые обязательства по выплате возмещения пострадавшим. В подобной ситуации страховые компании выступают гарантом устойчивого развития страхователя.

В Чешской Республике действует закон об обязательном страховании ответственности предприятий в случае крупных аварий. Лимит ответственности соответствует максимально возможному ущербу, за-

конодательно не установлен и оценивается независимыми экспертами. Штраф за отсутствие полиса составляет 23 тысячи евро. Обязательное экологическое страхование действует в Бельгии и Португалии.

В США экологическая ответственность предусматривается с 1980-х годов. Страховой рынок экологического страхования претерпел рост на волне повышенного интереса к защите окружающей среды и спад в результате оценки страховщиками последствий от массового страхования экологических рисков. В США ответственность владельца опасного объекта за нанесенный вред может быть застрахована по добровольному виду страхования. Так же, как и в европейских странах, большинство компаний имеют договор «экологического» страхования.

Азиатский рынок экологического страхования стремительно растет. Это связано с концентрацией населения, высокими темпами роста экономики стран региона. Особенность данного рынка заключается в повышенном внимании к охране водных ресурсов.

*Таблица 1. Сравнительный анализ программ экологического страхования*

Страна, регион	Форма страхования	Объекты страхования	Последствия отсутствия полиса
РФ	Обязательная	Жизнь, здоровье и (или) имущество физических лиц и имущество юридических лиц	Выдача предписания надзорного органа о приостановлении эксплуатации опасного объекта Наложение административного штрафа Взыскание необоснованно сбереженной страховой премии в доход РФ
США	Добровольная	Экологический ущерб	Репутационные риски Повышенный уровень риска компании Выплата компенсаций в случае ущерба
Европа	Добровольная (за исключением некоторых стран)		
Азия	Добровольная		

В Российской Федерации с 2010 года действует закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» от 27.07.2010 № 225-ФЗ. Данный закон позволил переложить на страховые компании финансовые обязательства по выплате ущерба пострадавшим гражданам, привлечь страховое сообщество к оценке уровня риска опасного производственного объекта. Данный вид страхования не является экологическим в том понимании, которое принято

за рубежом, но в РФ этот страховой продукт позволяет предприятиям застраховать риск аварий и катастроф. В Западной Европе страхование ответственности владельца опасного объекта добровольное, но многие компании имеют полисы данного страхования, поскольку это позволяет им снизить ущерб при наступлении страхового случая. В РФ страхование на случай аварии на опасном производственном объекте является обязательным, однако, далеко не все компании, обязанные застраховать данный риск, имеют полис страхования.

Отсутствие обязательной формы и высокий процент добровольно заключенных договоров «экологического» страхования за рубежом обусловлены высоким уровнем ответственности по возмещению ущерба окружающей среде, социальной ответственностью предпринимателей, высокими стандартами промышленной безопасности. Отсутствие «экологической» страховки негативно отражается на репутации компании. Помимо экономической поддержки при наступлении страхового случая, компания, застраховавшая экологическую ответственность, повышает «репутационный рейтинг». В условиях развития «зеленой» экономики и возрастающего внимания общественности к экологичности производства, страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов говорит о высокой «экологической» культуре и вниманию к окружающей среде.

### Литература

1. Пичугин Е. А., Черепанов М. В. Экологическое страхование как механизм снижения экологического риска // Экология урбанизированных территорий. 2020. № 3. С. 39–44.
2. Белова Т. А. Экологическое страхование как способ обеспечения экологической безопасности // Энигма. 2020. № 28-2. С. 84–90.
3. Алейникова В. А., Митякина Н. М. Экологическое страхование как инструмент обеспечения экологической безопасности // Уральский научный вестник. 2022. Т. 1. № 12. С. 144–149.
4. Конюкова О. Л., Корчобный И. А. Развитие экологического страхования в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 2-1 (72). С. 108–112.
5. Акимова К. С., Афанасьев Д. А. Правовое регулирование экологического страхования в Российской Федерации // Дневник науки. 2020. № 5 (41). С. 71.
6. Магомедова Р. М. Некоторые проблемы развития института экологического страхования // Юридический факт. 2022. № 166. С. 19–21.
7. Фомичев А. Н. Экологическое страхование как инструмент управления рисками // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Т. 11. № 12-1. С. 256–262.
8. Егорова Д. А. Формирование института экологического страхования как основа развития инвестиционного потенциала региона // Вестник евразийской науки. 2020. Т. 12. № 6. С. 40.

9. *Stricker L. et al.* Green Insurance: A Roadmap for Executive Management // Journal of Risk and Financial Management. 2022. Т. 15. № 5. С. 221.

10. *Du L., Shu H., Zhang L.* Does Green Insurance Improve Corporate ESG Performance? Evidence from a Quasi-Natural Experiment in China // Evidence from a Quasi-Natural Experiment in China.

11. *Хохлов Н. В.* Управление рисками. М.: Юнити-Дана. 1999. 240 с.

12. Директива № 2004/35/СЕ от 21 апреля 2004 г. «Об экологической ответственности, направленной на предотвращение экологического ущерба и устранение его последствий».

**Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г.**  
ТюМГУ, Тюмень

## **Климатический проект по секвестрации углерода: заинтересованные стороны и риски**

*Аннотация: в статье идентифицируются заинтересованные стороны климатического проекта по секвестрации углерода, деятельность которых связана с рисками создания его ценности.*

*Ключевые слова: климатический проект; секвестрация углерода; заинтересованные стороны; риски; ценность проекта.*

**Boldyreva N.B., Reshetnikova L.G.**

### **Carbon sequestration project: stakeholders and risks**

*Abstract: the article identifies the stakeholders of a carbon sequestration project whose activities are associated with risks of creating its value.*

*Keywords: climate project; carbon sequestration; stakeholders; risks; the value of the project.*

Россия поставила цель устойчивого развития экономики при снижении уровня выбросов парниковых газов через формирование рынка углеродных единиц. Покупателями и продавцами углеродных единиц выступают организации и/или физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, выбрасывающие CO<sub>2</sub> в атмосферный воздух и оказывающие услуги секвестрации CO<sub>2</sub> (улавливания, утилизации и хранения углерода (carbon capture, utilization and storage — CCS)) соответственно. Биологическая стратегия секвестрации признана в качестве приоритетной для России. Данная стратегия может быть реализована, в том числе, через лесные технологии улавливания CO<sub>2</sub>, которые рассматриваются в качестве основного направления декарбонизации России с учетом ее природных и климатических особенностей [1].

В основе секвестрации углерода лежит климатический проект (КП). Риски выступают неотъемлемой частью любого проекта, который представляет собой временное предприятие, направленное на создание уникального конечного результата. Риски связаны, в том числе, с деятельностью заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Каждая заинтересованная сторона, участвуя в проекте, преследует свои цели. Эти цели могут противоречить друг другу, в конечном итоге создавая проблемы в реализации проекта и препятствуя достижению его миссии. Следовательно, успешное выполнение проекта предполагает идентификацию всех заинтересованных сторон, выявление их целей и влияния на проект.

В статье идентифицируются заинтересованные стороны КП по секвестрации углерода, деятельность которых связана с рисками создания его ценности.

Фримен Э. в 1984 году ввел понятие «стейкхолдер» как набора заинтересованных в деятельности фирмы сторон, интересы которых должны удовлетворяться менеджерами фирмы [2]. Ципес Г. Л., Шадаева Н. М. [3] сделали обзор дефиниций заинтересованных сторон. В статье мы используем классический подход к определению стейкхолдера и понимаем под ним лицо, группу лиц или организацию, которая заинтересована в проекте и имеет возможность влиять на него, а также проект может влиять на достижение целей стейкхолдера. Важным фактором успешности проекта выступает учет интересов стейкхолдеров менеджером проекта. Теория стейкхолдеров приобретает все большее значение в современных проектах. Процессы управления заинтересованными сторонами нашли отражение во всех признанных международных и национальных стандартах управления проектом, в частности ISO 21500, ICB IPMA, PMBOK PMI, P2M и др.

Теория проектного менеджмента развивается в контексте двух управленческих парадигм: ценностно-ориентированный менеджмент и интегрированный риск-менеджмент. Ценностный подход в управлении проектами заключается в рассмотрении проекта как мероприятия по созданию ценности (в смысле полезности), которое должно быть выполнено в рамках согласованного времени, ресурсов и условий эксплуатации. В свою очередь, ценность базируется на определении миссии проекта и целей его собственника (исполнителя проекта), реализация (достижение) которых ведет к созданию новой ценности. Одним из основных свойств проекта является уникальность его миссии. Проекты обычно являются средствами достижения стратегических целей организации. Организации используют проекты в качестве механизма для получения уникального результата.

Ценностно-ориентированный подход в управлении проектами может быть реализован только в контексте интегрированного управления его рисками. Интегрированный риск-менеджмент характеризуется пониманием риска с позиций бизнеса в целом, т. е. его анализом в контексте всей совокупности бизнес-рисков. В целом, ценность бизнеса является той категорией, через которую происходит объединение интегрированного риск-менеджмента и ценностно-ориентированного менеджмента [4]. При этом в создании ценности принимают участие все заинтересованные стороны проекта. Они объединяются, ожидая конкретные выгоды от реализации проекта. Наличие индивидуальных целей, отличных от целей других заинтересованных сторон и миссии проекта, приводит к периодическому возникновению противоречий. Управление проектом предназначено согласовывать деятельность

заинтересованных сторон, согласовывать их интересы с общей целью проекта и его миссией.

Ценность проекта определяется выгодами, которые обеспечивает конечный результат проекта при выполнении требований, содержащихся в его миссии. Важно уметь оценивать ценность, поскольку это позволяет выявить факторы ценности и управлять ею. В итоге управление ценностью позволяет максимизировать полезность конечного результата проекта для заинтересованных сторон. Ценность проекта можно рассматривать с точки зрения общества и частных лиц.

Федеральный закон «Об ограничении выбросов парниковых газов» от 02.07.2021 № 296-ФЗ определяет климатический проект как комплекс мероприятий, обеспечивающих сокращение (предотвращение) выбросов парниковых газов или увеличение их поглощения с учетом поглощающей способности лесов и иных экосистем. Следовательно, миссия КП неразрывно связана с декарбонизацией России — очищением атмосферного воздуха от парниковых газов в рамках проекта. При этом КП должен отвечать совокупности критериев.

С позиции общества ценность КП включает реализацию экологической безопасности, охрану окружающей среды, оценка которых, как правило, носит субъективный характер и трудно поддается измерению. Она также связана с получением налогов с бизнеса. С точки зрения частных лиц, ценность КП выражается в выгодах, которые являются объективными критериями оценки. Обобщающим показателем ценности КП по секвестрации CO<sub>2</sub> для частных лиц выступает монетизированный депонированный CO<sub>2</sub>. Планирование ценности проекта осуществляется через сопоставление прибыли с запланированными расходами на основе стандартных методов и индикаторов. Главный риск проекта — не реализовать его миссию по причине противоречия между ценностью для общества и для частных лиц.

Функционирование секвестрационного бизнеса, связанного с реализацией КП, предполагает участие ряда заинтересованных сторон. Все они создают ценность проекта. На рис. 1 представлена общая схема взаимодействия заинтересованных сторон КП по секвестрации углерода.

Согласно Федеральному закону от 02.07.2021 № 296-ФЗ климатические проекты могут реализовывать юридические лица или физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, на добровольных условиях. На этапе создания бизнеса требуется разработать бизнес-план проекта и оценить его эффективность. Данный этап может быть реализован исполнителем проекта самостоятельно или через обращение к специализированной организации.

Реализация КП по секвестрации углерода состоит в депонировании CO<sub>2</sub>. Обеспечение экономической эффективности КП предполагает монетизацию депонированного CO<sub>2</sub>. Поэтому важным условием явля-





Рис. 1. Общая схема взаимодействия заинтересованных сторон КП по секвестрации углерода

ется наличие рыночного механизма для реализации секвестрационных услуг, который представлен рынком углеродных единиц [5]. Его функционирование предполагает трансформацию депонированного  $\text{CO}_2$  в финансовый инструмент. Федеральное законодательство предусматривает организацию обращения двух типов финансовых инструментов на основе  $\text{CO}_2$ : углеродные единицы (УЕ) и единицы выполнения квоты (ЕВК). Результатом секвестрационного бизнеса является УЕ как верифицированное увеличение поглощения парниковых газов, выраженное в массе парниковых газов, эквивалентной 1 тонне  $\text{CO}_2$ . ЕВК являются результатом выполнения установленной квоты загрязнителями как разницы между установленной квотой и фактической массой выбросов  $\text{CO}_2$ -эквивалента. Особенности УЕ и ЕВК как финансовых инструментов раскрыты авторами статьи в [6]. УЕ по своей сути являются разрешениями на выбросы  $\text{CO}_2$  и представляют интерес для загрязнителей, которые не могут уложиться в установленные для них квоты — величину допустимых выбросов парниковых газов.

Монетизация УЕ предполагает выполнение ряда условий. Во-первых, это наличие спроса на УЕ, что позволяет управлять ценовым риском. Поскольку покупка УЕ связана с затратами, то необходимо стимулировать загрязнителей атмосферного воздуха на государственном уровне (таргетировать выбросы парниковых газов и штрафовать за нарушение таргета). Во-вторых, необходимо наличие соответствующей инфраструктуры (заинтересованных лиц) для проверки проекта на соответствие общим критериям (валидация проекта), а также оценки и проверки правильности расчета количества выпускаемых УЕ (вери-

фикация проекта), что позволяет управлять главным риском проекта — возможностью не реализовать миссию КП и не максимизировать его ценность для общества и заинтересованных сторон. По результатам положительной валидации и верификации проекта уполномоченный орган принимает решение о выпуске УЕ. Верифицированный отчет представляется исполнителем КП оператору реестра углеродных единиц, который осуществляет внесение сведений о КП и верификации результатов его реализации на счет исполнителя проекта в реестре УЕ.

Валидация и верификация КП осуществляется юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, аккредитованным в национальной системе аккредитации в качестве органа по валидации и верификации парниковых газов, с которым исполнитель КП заключил договор. Таким образом, депонированный углерод трансформируется в финансовые активы, которые потенциально имеют более высокую ликвидность. Главным риском при взаимодействии с заинтересованными сторонами является возможность наступления неблагоприятных последствий в связи с деятельностью заинтересованных сторон по исполнению договоров.

УЕ имеют свойства биржевого товара, что позволяет использовать биржевой механизм для сделок купли-продажи УЕ. Следовательно, организатор торговли также является заинтересованной стороной, преследующей свои цели. Также в качестве заинтересованной стороны может выступать страховая организация, оказывая страховые услуги частным лицам.

Таким образом, в реализации КП по секвестрации углерода участвует большая группа стейкхолдеров. Кроме собственно исполнителя проекта, это могут быть разработчик технико-экономического обоснования проекта, инвесторы, организатор торговли, страховая организация и в обязательном порядке валидатор и верификатор проекта, оператор реестра УЕ, регулятор (в лице уполномоченных государственных органов). Ценность КП для них связана с возможностью получения выгоды — вознаграждения (дохода) за оказанные услуги. Источником выгоды выступает монетизированный депонированный CO<sub>2</sub>. Вместе с тем, деятельность каждого стейкхолдера связана с рисками для реализации КП. Главный риск состоит в возможности не реализовать ценность КП для общества. Управление данным риском предполагает организацию жесткого регулирования и контроля процессов, связанных с реализацией КП, в том числе методического обеспечения валидации и верификации проекта. Важным фактором успешности проекта является обязательный учет интересов стейкхолдеров.

*Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-02032, <https://rscf.ru/project/22-28-02032/>.*

## Литература

1. Битва за климат: карбоновое земледелие как ставка России: экспертный доклад / под ред. А. Ю. Иванова, Н. Д. Дурманова. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. 120 с.
2. *Freeman R. E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. First Edition. Boston: Harper Collins, 1984. 275 p.
3. *Цунес Г. Л., Шадаева Н. М.* Управление отношениями с заинтересованными сторонами проекта: от простого к сложному (часть 1) // Управление проектами и программами, 2015 № 02 (42). С. 138–156.
4. *Чернова Г. В., Кудрявцев А. А.* Управление рисками: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 160 с.
5. *Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г., Овечкин Д. В.* Механизмы эмиссии углеродных единиц в государственном регулировании интернализации климатических экстерналий // Международный экономический симпозиум 2022 Материалы международных научных конференций 17–19 марта 2022 г.: X Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие: общество и экономика» / Ред. колл.: О. Л. Маргания, С. А. Белозёров [и др.]. СПб.: Издательство Скифия-принт, 2022. С. 118–123.
6. *Решетникова Л. Г., Болдырева Н. Б.* CO<sub>2</sub>-финансовые инструменты в контексте сокращения выбросов парниковых газов в современных геополитических условиях // Урал — драйвер неоиндустриального и инновационного развития России: материалы IV Уральского экономического форума (Екатеринбург, 20–21 октября 2022 г.) / ответственные за выпуск: Я. П. Силин, В. Е. Ковалев; Министерство науки и высшего образования РФ, Вольное экономическое общество России, Уральское отделение Вольного экономического общества России, Институт экономики Уральского отделения РАН, УрГЭУ. Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. С. 296–300.

**Крутова Л. С.**

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

## **Развитие экологического страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики**

*Аннотация: в статье приводится анализ современных подходов к совершенствованию механизма экологического страхования, основное внимание уделяется смещению направления развития структуры российской экономики на экологически ориентированное.*

*Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическое страхование, экономическая безопасность.*

**Krutova L. S.**

## **Development of environmental insurance in ensuring the sustainability of society and the economy**

*Abstract: the article provides an analysis of modern approaches to improving the mechanism of environmental insurance, the main focus is on shifting the direction of development of the structure of the Russian economy to an environmentally oriented one.*

*Keywords: sustainable development, environmental insurance, economic security.*

За прошедшие 30 лет развития рыночной экономики в России экономические интересы потенциальных страхователей экологических рисков были низкими, хотя понимание перспективности и социальной значимости данного страхования присутствовало. Внедрение данного экономического инструмента в российскую практику происходило очень медленными темпами, о чем можно судить по низкой доле проникновения экологического страхования на российский рынок. Определенные успехи были достигнуты только в отношении вмененных и обязательных видов страхования, и в большей степени в части общегражданской ответственности по причинению вреда жизни и здоровью граждан, а не имущественного вреда, причиненного природе. В то же время был накоплен опыт в разработке теоретических основ экологического страхования д.э.н., профессором Моткиным Г. А. и импорта переходных институтов д.э.н., академиком Полтеровичем В. М. Однако ситуация стала меняться, когда в 2020–2021 году существенный вред был компенсирован за счет промышленных предприятий-виновников (авария, произошедшая 29 мая 2020 года на ТЭЦ-3, которая принадлежит компании «Норникель», оценка ущерба Росприроднадзором — 147,7 млрд руб., ава-

рия с разливом нефти на терминале Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) под Новороссийском, оценка ущерба Росприроднадзором — 4,48 млрд руб.). В этот же период времени ощутимые эффекты изменения климата и пандемии COVID-19 привели к актуализации социальной и экологической повестки экономической политики большинства государств.

Появилась насущная необходимость совместного преобразования в страховой индустрии и промышленности для перехода на новый качественный уровень развития с решением таких экономических проблем, как инвестиционная привлекательность, социальные задачи, экологические вопросы и корпоративная ответственность бизнеса.

Развитие российской экономики в современный период характеризуется участвовавшей проблемой так называемой «превентизации и компенсации негативных экологических экстерналий» [1]. Устаревшее и изношенное оборудование приводит к возникновению аварийных ситуаций, которые должны устранять предприятия. Те, у кого нет заключенных договоров страхования, вынуждены отвлекать большие финансовые средства из резервов на восстановление поврежденных участков природы и возмещение ущерба третьим лицам. Как правило, судом присуждаются очень большие штрафы за экологические правонарушения, хотя данные средства можно было бы инвестировать в обновление и модернизацию устаревшего оборудования. Кроме этого, на фоне пандемии и иных нестабильных экономических условий ресурсов у предприятий недостаточно для предотвращения вреда природе.

В исследованиях российских ученых, например, А. С. Тулупова, доказана эффективность экологического страхования, которое «при комплексном использовании с экономическими инструментами природопользования достаточно эффективно выполняет возложенные на него функции возмещения и предотвращения ущерба, стимулирования экономических агентов к снижению негативной нагрузки на компоненты окружающей среды, что полностью соответствует предъявляемым в современных условиях требованиям улучшения качества жизни, снижения природоемкости, обеспечения экологической безопасности» [2].

Когда происходит взаимодействие между природой, обществом и человеком, неизбежно возникают разрушительные противоречия, что приводит к ущербу, выражающиеся экономической категорией — страховой защитой.

Страховая защита — это особая экономическая категория. Для данной категории применимы отношения по перераспределению ответственности по результатам неблагоприятных явлений и их финансовому обеспечению.

Г. А. Моткин обосновывает экономическую категорию страховой защиты как «отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий)» [3]. Необходимым условием должно быть наличие риска непредвиденного события, при наступлении которого образуется ущерб.

Также исследователями [4, 5] начинают формироваться модели оценки использования страхования в проектах по возобновляемым источникам энергии в виде бизнес-процесса, этапов, факторов риска и расчета экономической эффективности использования механизмов страхования в проектах по возобновляемым источникам энергии.

Таким образом, страхование — это инструмент, который минимизирует риски хозяйствующих субъектов. Функция страхования заключается в распространении экономических последствий отдельных событий на многие стороны и, таким образом, снижении потенциально катастрофических последствий непредвиденных событий в результате того, что эти последствия будут возмещены третьей стороной (страховщиком). Страхование, в принципе, максимизирует полезность, поскольку оно позволяет сторонам, не склонным к риску, передавать свои риски за относительно небольшую плату и, таким образом, защищает стороны от дорогостоящей ответственности, позволяя им осуществлять социально полезные функции.

Для понимания востребованности страхования экологических рисков рассмотрим статистику по заключенным договорам (таблица 1). За первое полугодие 2020 года 20 страховых организаций заключало договоры добровольного экологического страхования. Среднее количество договоров за год колеблется в интервале от 700 до 800 штук, и тенденции на увеличении количества договоров — нет. Растет премия вслед за убытками (включая резервы по убыткам), тем не менее, среди этих 800 предприятий, которые заключают такие договоры, есть четкое понимание потенциального вреда, и он подтверждается теми заявленными убытками, которые видят страховые организации.

До настоящего времени российское законодательство позволяло предприятиям уходить от ответственности перед ликвидацией накопленного вреда и успешном выводе из эксплуатации.

Теперь планируется создать такое прозрачное правовое пространство, которое будет включать обязанность отвечать собственникам за ликвидацию вреда.

В частности, среди финансовых инструментов по соблюдению требований в области охраны окружающей среды рассматриваются банковские гарантии, страхование, создание собственных ликвидационных фондов предприятий.

Таблица 1. Сведения о деятельности по добровольному экологическому страхованию за 2015–2020 (1 полугодие) гг.\*

Год заключения договора страхования	Общая информация о заключенных договорах страхования			Количество заявленных страховых случаев, шт.	Объем обязательств СК на осуществление выплат, млн руб.	% от страховой премии
	Количество договоров страхования, шт.	Страховая сумма, млн руб.	Страховая премия, млн руб.			
2015	534	216 569	810	30	83	10,23
2016	601	543 602	1 165	75	556	47,67
2017	848	295 413	670	23	572	85,31
2018	897	382 994	592	40	700	118,22
2019	702	501 215	813	53	715	84,91
2020 (1 полугодие)	396	195 776	306	39	431	140,61
<b>ВСЕГО</b>	<b>3 978</b>	<b>2 135 570</b>	<b>4 357</b>	<b>260</b>	<b>3 056</b>	<b>70,14</b>

\* Составлено авторами по данным, собираемым ВСС.

Основной инструмент — страхование, поскольку вокруг него уже создана довольно серьезная теоретическая основа и есть экспериментально проверенные результаты работы по экологическому страхованию.

Р. Т. Юлдашев акцентирует внимание на том, что «для реализации возможностей страховой отрасли нужна активная государственная поддержка и, чем быстрее государство осознает роль страхования как стратегического сектора экономики, тем скорее в России будет осуществлен переход к социально-ориентировочному рыночному росту» [20].

На настоящий момент существует единственный регулятор страхования в области опасных объектов (Федеральный закон № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»<sup>1</sup>). Но, как упоминается в работе Г. А. Моткина, «в статье 1 документ не предусматривает отношения, возникающие вследствие причинения ущерба окружающей природной среде. Значит,

<sup>1</sup> Федеральный закон от 27.07.2010 № 225-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» // Собрание законодательства РФ. 2010. № 31. С. 4194.

вопрос о страховой аккумуляции финансовых средств на восстановление загрязненной окружающей природной среды, по-прежнему, остается открытым» [21].

Рассмотрим разные варианты имплементации экологического страхования в уже существующие нормативно-правовые акты. Это позволит сформировать новый Закон.

1. Первый вариант — включение экологических рисков в 225-ФЗ. Сейчас в данном законе такие риски отсутствуют, поскольку, не создан реестр объектов — носителей потенциального вреда. Кроме того, «отсутствует возможность гармонизации с международным законодательством, неясность с возможностью дополнительного перестрахования за рамками пула, дополнительная нагрузка на бюджетные предприятия и привязка к перечню ОПО (он составлен с учетом вреда жизни и здоровью людей, а не экологии)»<sup>1</sup>.

2. Второй вариант связан с принятием отдельного закона об обязательном страховании экологических рисков, основным преимуществом которого является единая нормативная документация. Среди противников данного вида страхования выступает РСПП, которые сдерживают запуск закона из-за сложности оформления процедур по разработке и утверждению документов.

Существует обоснованная точка зрения о позитивности экологического страхования в обязательной форме. Это направление развивал в своих исследованиях Г. А. Моткин, например, в [21]. В свою очередь, Л. А. Орланюк-Малицкая в своем исследовании приводит доказательства, что «именно в обязательном страховании ярко проявляется такая социальная составляющая страхования, как «обеспечение равенства перед риском». Понимание общественной значимости обязательного страхования необходимо учитывать при формировании стратегии развития обязательного страхования и при его популяризации» [22].

3. Третий вариант — создание вмененного экологического страхования. Как отмечает Игорь Юргенс, «это вид обязательности, который не требует принятия отдельного закона и используется как допуск к профессиональной деятельности. Систему защиты от экологических рисков предлагается построить на праве выбора бизнеса между финансовым обеспечением в виде страхового полиса или банковской гарантии и созданием резервного фонда. Такая система существует у туроператоров, но там страховщики говорят о необходимости ее реформирования из-за малой прозрачности турбизнеса»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Промышленникам вменяют полис [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4416813> (дата обращения: 27.02.2023).

<sup>2</sup> Там же.



4. Четвертый вариант, который также имеет место быть — это использование инструментария обязательного страхования (включая взаимное страхование — ОВС) как механизма обеспечения финансовых гарантий возмещения ущерба ОС (экологические риски). Регулирование данного инструмента возможно благодаря изменениям в законодательство уже в 2021 году, а именно — в 225-ФЗ введением «экологической секции» и допуска ОВС к ОС ОПО. Малый бизнес все больше борется с растущим давлением крупного бизнеса, и, чтобы выжить, малые предприятия вынуждены сотрудничать друг с другом [23]. Про создания обществ взаимного страхования с целью объединения страховщиков одинакового масштаба предлагает и И. Л. Логвинова [24].

Исходя из вышеописанных гипотез, автор приходит к пониманию о необходимости совмещения усилий государства, страховых организаций, перестраховщиков и промышленных предприятий для перехода к вмененной системе финансирования охраны окружающей среды с расширенным спектром возможностей (четкие административные меры, финансовые гарантии, прозрачные требования правового регулятора, позволяющие собственникам предприятиям оценивать их финансовые и правовые возможности по ликвидации вреда).

### Литература

1. *Лигу А.* Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. 512 с.
2. Труды (отдельное издание) XI Всероссийской конференции «Теория и практика экологического страхования: модернизация экономики» / Тулупов А. С. Расчетно-методический инструментарий экологического страхования. М: «НИЦ «Экопроект» (ЗАО), 2011. 152 с.
3. *Моткин Г. А.* Экономическая теория природопользования и охраны окружающей среды (Лекции теоретической систематики). М.: Издательский дом «Тиссо», 2009. 347с.
4. *Ермолаева А. С.* Страхование возобновляемых источников энергии в России: современное состояние и перспективы развития // Корпоративная экономика. 2021. № 1(25). С. 33–40.
5. *Кириллова Н. В.* Insurance instruments in estimating the cost energy assets with renewable energy sources = Инструменты страхования при оценке стоимости энергетических активов с использованием возобновляемых источников энергии / Н. В. Кириллова, Р. Пукала, А. В. Дорожкин // *Energies*. Т. 14. № 12. С. 3672. eISSN 1996–1073. Текст: электронный. DOI: 10.3390/en14123672.
6. *Израэль Ю. А.* Экология и контроль состояния природной среды. М.: Гидрометеиздат, 1979. 375 с.
7. *Горский В. Г., Моткин Г. А., Петрунин В. А. и др.* Научно-методические аспекты анализа аварийного риска. М.: Экономика и информатика, 2002. 260 с.

8. *Петраков Н. Я., Ротарь В. И.* Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М.: Наука, 1985. 191 с.
9. *Порфирьев Б. Н.* Экономика природных катастроф // Вестник Российской академии наук. 2016. Том 86. № 1. С. 3–17.
10. *Тихомиров Н. П., Потравный И. М., Тихомирова Т. М.* Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н. П. Тихомирова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 351 с.
11. *Вишняков Я. Д.* Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. 2-е изд., испр. М.: Издательский центр «Академия», 2008. 368 с.
12. *Зубков В. И.* Социологическая теория риска. М.: Изд-во РУДН, 2003. 230 с.
13. *Лякишев М. С.* Методический подход к идентификации экономико-экологических рисков в предпринимательской деятельности // Экономические науки. Экономика и управление. 2009. № 8 (57). С. 211.
14. *Балацкий О. Ф., Мельник Л. Г., Яковлев А. Ф.* Экономика и качество окружающей природной среды. Л.: Гидрометеиздат, 1984. 190 с.
15. *Гофман К. Г.* Экономика природопользования: (из науч. наследия) / К. Г. Гофман. М.: Эдиториал УРСС, 1998. 270 с.
16. Экономические проблемы природопользования. Под ред. К. Г. Гофмана и Г. А. Моткина. М.: Наука, 1985. 140 с.
17. *Тулунов А. С., Мудрецов А. Ф., Витухин А. Д., Авраменко А. А.* Оценка вреда от нарушения природоохранного законодательства: обзор и систематизация методологических подходов и методического обеспечения // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2021. № 1. С. 3–25.
18. *Тулунов А. С., Мудрецов А. Ф., Прокопьев М. Г.* О методике исчисления размера вреда окружающей среде, причиненного загрязнением атмосферного воздуха // Экология и промышленность России. 2019. Т. 23. № 6. С. 41–45.
19. *Порфирьев Б. Н., Тулунов А. С.* Оценка экологической опасности и прогноз экономического ущерба от аварийных ситуаций на промышленных предприятиях // Проблемы прогнозирования, 2017. № 6. С. 37–42.
20. *Юлдашев Р. Т.* Некоторые проблемы государственного регулирования страхования // Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития / Материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых с международным участием. Под редакцией А. И. Разживина, И. Т. Сабирова, А. Р. Гапсаламова, С. В. Хусаиновой. 2015. С. 9–10.
21. *Моткин Г. А.* Экологическое страхование: итоги и перспективы: монография. — М.: Издательство МБА. 2010. 70с.
22. *Орланюк-Малицкая Л. А.* Обязательное страхование в обеспечении страховой защиты / Л. А. Орланюк-Малицкая // Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 3. С. 48–61. ISSN 2073-9885. DOI: 10.24182/2073-9885-2021-14-3-48-61.

23. *Цыганов А. А.* Перспективы и последствия современных технологий страхования: постановка проблемы // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2020. № 1. С. 126–135. DOI: 10.24411/2071-6435-2020-10007.

24. *Логвинова И. Л.* Reasonability of development of agro-insurance in Russian Federation on the basis of mutual insurance = Целесообразность развития агро-страхования в Российской Федерации на основе взаимного страхования / I. L. Logvinova, Y. B. Rubin // International Scientific and Practical Conference on From Inertia to Develop: Research and Innovation Support to Agriculture, IDSISA 2020, 2020, No. 05019, Vol. 176, pp. 1–7. ISSN 25550403. DOI: 10.1051/e3sconf/202017605019.

**Кузнецова Н. В.**

Байкальский государственный университет, Иркутск

## **Цели устойчивого развития: перспективы развития отдельных видов страхования**

*Аннотация: рассматриваются вопросы развития стратегии ESG в страховом секторе. Представлены перспективы развития отдельных видов страхования по целям устойчивого развития.*

*Ключевые слова: цели устойчивого развития, ESG в страховом секторе, риски страховщиков.*

**Kuznetsova N. V.**

## **Sustainable development goals: prospects for the development of certain types of insurance**

*Abstract: the development of ESG strategy in the insurance sector is discussed. There are some prospects for the development of certain types of insurance according to sustainable development goals.*

*Keywords: sustainable development goals, ESG in the insurance sector, insurers' risks.*

Вопросы устойчивого развития (стратегия ESG) являются актуальными и для страхового сектора.

Различные подходы к общему определению устойчивого развития в своей статье описывает Д. Р. Миргасимов [1], где отмечает двойственность трактовки термина «устойчивое развитие». Тенденции развития страхового сектора в условиях устойчивого развития представлены в статье П. А. Литовченко [2]. Среди них автор выделяет: использование принципов ESG при проведении оценки, в рамках нормативного регулирования, применение страхования в области страхования при использовании возобновляемых источников энергии.

В аналитическом отчете Национального рейтингового агентства [3] указано, что за 2021 год в направлении внедрения принципов ESG в страховом секторе «сформирована рабочая группа Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по учету и внедрению принципов устойчивого развития в страховом секторе, включающая представителей 30 страховых организаций, на сайте ВСС появился раздел “ESG”». Кроме того, в данном анализе представлены результаты опроса страховщиков об отдельных реализуемых направлениях по каждому из блоков ESG.

Влияние климатических рисков, как основного направления указанной стратегии, на развитие страхового сектора представлено в докладе Банка России [4]. Последствия климатических рисков разделены на две

группы: физические — связаны непосредственно с вероятностью наступления неблагоприятных непредвиденных событий и ростом возможного ущерба в результате изменения климата (стихийные бедствия, изменение погодных условий) и риски перехода — связаны с переходом на использование возобновляемых источников энергии. Последствия физических рисков, в случае отсутствия страховой защиты, оказывают влияние на финансовое состояние домохозяйств и хозяйствующих субъектов, и, как следствие, на всю финансовую систему. Риски перехода влияют в страховом секторе на процедуру оценки рисков (андеррайтинг), а также на виды предоставляемых страховых услуг.

С точки зрения влияния климатических рисков на деятельность самих страховщиков регулятор выделяет такие риски как:

- инвестиционные — в результате стихийных бедствий могут обесцениться активы как самой страховой организации, так и активы организаций, в которую инвестирует страховщик;

- рост частоты страховых событий и суммы выплат по договорам страхования. Как следствие, увеличение стоимости страховых услуг (за счет роста услуг перестраховщиков), и оборотная сторона стоимости услуги — снижение спроса на страховые услуги;

- репутационные риски — предполагается, что страховые организации в своей деятельности должны следовать принципам ESG (по всем направлениям: организация и ведение бизнеса, принятие рисков на страхование, инвестирование страховых резервов и собственных средств). По данным Эксперт РА [5] интерес к теме ESG проявляют почти 60% российских страховщиков и 85% из них уже осуществляют практические шаги.

Для области страхования в 2012 году при поддержке ООН были разработаны принципы устойчивого страхования (Principles for Sustainable Insurance, PSI). Это было сделано с целью помочь страховым компаниям в переходе к более устойчивой к изменению климата экономике.

В данном исследовании автор предлагает рассмотреть возможные пути «приложения страхования» (возможности использования страховой защиты, интерес страховщиков, перспективы развития) по целям и задачам устойчивого развития, сформулированным ООН [6]. Материал представим по схеме: цель — отдельные задачи цели устойчивого развития (ЦУР) — формат проявления интереса страхового бизнеса (виды страхования, форма взаимодействия).

1. Ликвидация голода — Развитие сельской инфраструктуры, развитие агропромышленных технологий / Удвоение продуктивности и доходов сельхозпроизводителей к финансовым услугам (к 2030 году) с целью увеличения добавленной стоимости в сельскохозяйственных секторах — Традиционное страхование имущества и ответственности сельскохозяйственных предприятий; страхование специфических

сельскохозяйственных рисков, включая новые страховые продукты, направленные на страхование инновационных рисков по разработке новых биопродуктов, новых агротехнологий.

2. Хорошее здоровье и благополучие — Защита от финансовых рисков при получении услуг здравоохранения / Нарастивание потенциал всех стран в области раннего предупреждения, снижения рисков и регулирования национальных и глобальных рисков для здоровья — Программы страхования киберрисков, защита на случай утечки информации и денежных средств на счетах медицинских учреждений и страховых организаций; развитие добровольного медицинского страхования в формате предупреждения (профилактики) развития заболеваний.

3. Гендерное равенство — Использование информационно-коммуникационных технологии — Программы страхования киберрисков, защита на случай утечки информации.

4. Недорогостоящая и чистая энергия — Модернизация и расширение инфраструктуры технологий энергосбережения (включая использование новых источников энергии) — Страхование инновационных и инвестиционных рисков, традиционное страхование имущества и ответственности предприятий, страхование строительно-монтажных рисков.

5. Достойная работа и экономический рост — Техническая модернизация и инновационная деятельность — Страхование инновационных и инвестиционных рисков, традиционное страхование имущества и ответственности предприятий, страхование строительно-монтажных рисков.

6. Достойная работа и экономический рост — Предоставление доступа к финансовым услугам микро-, малых и средних предприятий — Разработка страховых продуктов для микро-, малых и средних предприятий с учетом специфики их деятельности, программы для самозанятых, для работающих по патентам.

7. Достойная работа и экономический рост — Расширить доступ к страховым услугам для всех — Широкая линейка страховых продуктов, расширение страхового покрытия по договорам страхования по рискам, востребованным потребителями (которые сейчас не включены в стандартный перечень рисков).

8. Индустриализация, инновации и инфраструктура — Расширить доступ мелких предприятий к недорогим кредитам — Страхование рисков заемщиков и кредиторов.

9. Индустриализация, инновации и инфраструктура — Модернизация инфраструктуры и переоборудование промышленных предприятий (в том числе за счет широкого применения чистых и экологически безопасных технологий и промышленных процессов) — Страхование инновационных и инвестиционных рисков, страхование строительно-монтажных рисков.

10. Устойчивые города и населенные пункты — Обеспечение безопасным и недорогим жильем / Строительство экологически устойчивых и прочных зданий — Страхование рисков при проведении строительных работ, страхование жилья, страхование зданий и сооружений.

11. Устойчивые города и населенные пункты — Принятие стратегий развития городов, направленных на смягчение последствий изменения климата, адаптацию к его изменению и способность противостоять стихийным бедствиям, разработка и внедрение программы по снижению рисков бедствий — Страхование на случай стихийных бедствий, использование накопленной статистики страховщиков по стихийным бедствиям (статистика по ущербам, прежде всего).

12. Партнерство в интересах устойчивого развития — Увеличение экспорта развивающихся стран — Страхование экспортно-импортных операций.

Таким образом, в рамках реализации целей устойчивого развития для страховщиков представляется возможным как предложение уже традиционных видов страхования, так и новых видов страхового покрытия, появление которых связано с развитием технологий и появлением новых рисков.

### Литература

1. *Миргасимов Д. Р.* Новые подходы к проблеме устойчивого развития / Д. Р. Миргасимов // *Фундаментальные исследования*. 2022. № 5. С. 77–82. [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48616544> (дата обращения: 01.04.2023).
2. *Литовченко П. А.* Тенденции страхования в области устойчивого развития / П. А. Литовченко // В сборнике: *Теория и практика экономики гражданской защиты на страже безопасности жизнедеятельности современного общества*. М., 2023. С. 118–123. [Электронный ресурс] URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_50136948\\_79100930.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_50136948_79100930.pdf) (дата обращения: 01.04.2023).
3. Внедрение ESG-подходов на российском страховом рынке: готовность № 2. Аналитический обзор. Национальное рейтинговое агентство. М., 2023. [Электронный ресурс] URL: [https://www.ra-national.ru/sites/default/files/analytic\\_article/Research\\_ESG\\_Insurance\\_2022\\_1.pdf](https://www.ra-national.ru/sites/default/files/analytic_article/Research_ESG_Insurance_2022_1.pdf) (дата обращения: 01.04.2023).
4. Влияние климатических рисков и устойчивое развитие финансового сектора Российской Федерации. Доклад для общественных консультаций. Банк России. М., 2020. [Электронный ресурс] URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/108263/Consultation\\_Paper\\_200608.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/108263/Consultation_Paper_200608.pdf) (дата обращения: 01.04.2023).
5. ESG на рынке страхования: результаты опроса. Устойчивое развитие 09.06.2022. Эксперт РА. М., 2022. [Электронный ресурс] URL: [https://raexpert.ru/researches/sus\\_dev/esg\\_ins\\_market\\_2022/](https://raexpert.ru/researches/sus_dev/esg_ins_market_2022/) (дата обращения: 01.04.2023).
6. Цели в области устойчивого развития. — Организация объединенных наций. 2023 г. [Электронный ресурс] URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/> (дата обращения: 01.04.2023).

**Степанова М. Н.**

Байкальский государственный университет, Иркутск

## **Актуальность страхования в контексте обеспечения финансовой безопасности частных домохозяйств**

*Аннотация: раскрывается роль страхования в обеспечении финансовой безопасности домашних хозяйств. Обосновывается необходимость ее усиления в условиях агрессивности современной внешней среды, предлагаются варианты решения данной задачи.*

*Ключевые слова: финансовая безопасность домохозяйств, функции страхования, страхование домохозяйств, страховая защита.*

**Stepanova M. N.**

## **The relevance of insurance in the context of ensuring the financial security of households**

*Abstract: the role of insurance in ensuring the financial security of private households is revealed. The necessity of its strengthening in the conditions of aggressiveness of the external environment is substantiated, and solutions to this problem are proposed.*

*Keywords: household financial security, insurance functions, household insurance, insurance protection.*

Раскрывая роль страхования в обеспечении финансовой безопасности частных домохозяйств, необходимо обратить внимание на единую природу этих двух явлений, сущностное начало которых сводится к существованию рисков, предопределяющих потребность в нивелировании их разрушающих последствий. При этом финансовая безопасность связывается нами с защищенностью от влияния угроз, способных негативно отразиться на финансовом состоянии домашнего хозяйства, вызывая тревожность его дееспособных членов по поводу ухудшения удовлетворяющего их оптимального, индивидуально-ориентированного уровня жизни и (или) предопределяя неспособность покрыть базовые потребности за счет собственных доходов и ресурсов, которыми домохозяйство располагает [1]. Страхование — с потенциальной возможностью такой защищенности достичь.

Индикатором самого серьезного проявления последствий угроз, разрушающих финансовую безопасность домохозяйств, выступает объем дефицита денежных доходов населения — он демонстрирует отсутствие запаса прочности бюджетов домохозяйств в виде положительного сальдо, обеспечивающего возможность покрытия непредвиденных расходов или выпадающих доходов, связываемых с наступлением не-



благоприятных условий для обеспечения текущей жизнедеятельности семей (табл. 1).

**Таблица 1. Объем дефицита денежных доходов населения РФ в динамике за период с 2015 по 2020 гг., млрд р.\***

2015	2016	2017	2018	2019	2020
701,7	701,8	702,5	699,8	722,3	730,3

\* По данным Росстата.

На фоне ежегодно растущего объема дефицита денежных доходов населения особое беспокойство вызывает два факта. С одной стороны — высокая доля домохозяйств, оценивающих свое финансовое состояние как положение, при котором отсутствует возможность справиться с неожиданными тратами, если они вдруг возникнут — в общей совокупности домашних хозяйств такие составляют от 47,1% до 61,5% в зависимости от типа домохозяйства (табл. 2).

**Таблица 2. Доля домохозяйств, не имеющих возможности справиться с неожиданными тратами, в % от общего числа домохозяйств, по результатам наблюдений 2020 года\***

В среднем по выборке	Домохозяйства, состоящие из 1 человека	Домохозяйства, состоящие из взрослых без детей	Домохозяйства с детьми
51,2	61,5	53,1	47,1

\* Составлено автором по данным Комплексного исследования уровня жизни населения, проводимого Росстатом.

С другой стороны — стабильность гипотетического выбора целей сбережений в случае формирования положительного бюджетного сальдо, свидетельствующая о том, насколько домохозяйствами недооцениваются как существующие угрозы, так и их последствия, что фактически предопределяет низкую финансовую готовность к последствиям обстоятельств, способных нарушить финансовое равновесие домашнего хозяйства (табл. 3).

**Таблица 3. Доля домохозяйств, выбирающая в качестве цели сбережений формирование резерва «на черный день», % от числа опрошенных\***

2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
29,5	29,3	29,9	32,3	33,5	32,1	32,5	31,7	37,7

\* Составлено по данным статистических сборников Социальное положение и уровень жизни населения России за 2012–2020 гг. / <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13212>

Как видно из данных таблицы 3, только каждое третье частное домохозяйство связывает формирование накоплений с непредвиденными обстоятельствами, предполагающими осуществление расходов, выходящих за пределы сложившихся возможностей их бюджета.

Вместе с тем, новые вызовы внешней среды и существование не теряющих актуальности устойчивых источников рисков определяют не только усиление доступных внутренних механизмов реагирования на них, но и повышение роли внешних механизмов нивелирования возможных последствий, влияющих на бюджеты частных домашних хозяйств. Их в первую очередь составляют:

- высокая степень агрессивности внешних транснациональных шоков;
- неопределенность внутренней бюджетной равновесности, связанной с неустойчивостью состояния национальной экономики;
- сохранение актуальности классических нефинансовых рисков, имеющих финансовые последствия.

Можно утверждать, что страхование, относящееся к числу таких внешних механизмов, в данных условиях не просто воспринимается в качестве возможного инструмента компенсации потерь, а наполняется более глубоким содержанием, расширяющим границы его восприятия до способа обеспечения финансовой безопасности определенного элемента финансовой системы, включая уровень частных домохозяйств.

По нашему мнению, в данных условиях оно наделяется ролью механизма, выравнивающего бюджетные «ямы», возникающие под влиянием последствий шоков. В первую очередь это касается смягчения рисков, нарушающих финансовую устойчивость домохозяйств ввиду утраты источников доходов или возникновения непредвиденных расходов, опосредованных необходимостью восстановления человеческого капитала, трансформируемого в капитал финансовый [2]. В связи с этим можно утверждать: в современных условиях функции страхования заметно усложняются — одной из них становится функция обеспечения финансовой безопасности домохозяйств в той мере, которая опосредована необходимостью страховой защиты на случай потери (снижения) дохода или утратой экономически активными членами домохозяйств способности к труду.

Однако, для ее полноценной реализации необходима синхронизация действий потенциальных получателей страховых услуг, направленных на формирование портфеля страховой защиты, соответствующего уровню экономического риска, и страховых организаций, ориентированных на удовлетворение актуальных потребностей домохозяйств в страховых продуктах, обладающих высокой потребительской ценностью, соответствующей не только финансовым, но и социальным ожиданиям населения. Имплементация достижима обеспечением выполнения базовых условий, среди которых в первую очередь отмечаются:

- анализ базовых детерминант, влияющих на принятие финансовых решений, связанных с обращением частных домохозяйств к добро-

вольному страхованию с последующей корректировкой ответной реакции профессиональных участников страхового рынка, адаптируемой под запросы получателей страховых услуг;

– максимальное совпадение матрицы рисков, нарушающих финансовую безопасность домохозяйств, с картой страхуемых рисков (возможно в ущерб планируемой доходности страховых операций);

– осуществление страховщиками селекции рисков и отбора страхуемого контингента, не нарушающих право домохозяйств на полноценную страховую защиту, устанавливаемое не нормами закона, но нормами ведения социально ответственного бизнеса;

– обеспечение очевидной для получателей страховых услуг ценности предлагаемых страховых продуктов.

По моему мнению, для достижения максимального эффекта реализации функции обеспечения финансовой безопасности домохозяйств, необходимо введение ограничений максимальной границы доходности страховых операций по социально значимым видам страховой защиты, устанавливаемой на «длинный» период, в целях стимулирования охвата страхованием контингента с высокой подверженностью рискам (то есть тех, кто в большей мере нуждается в страховой защите) и событий с высокой степенью вероятности реализации, вызывающих наибольшую тревожность у населения. Как вариант — введение налоговых и иных финансовых преференций для страховых организаций с высокой убыточностью по социально значимым видам страховой защиты.

Более радикальное предложение — передача права осуществления социально значимых видов страховой защиты (страхование на случай заболеваний и травм, страхование долговременного ухода, геронтологическое страхование и т.п.) специально созданной для этих целей национальной страховой компании под государственные гарантии.

С одной стороны, это может обеспечить формирование страховых продуктов с закладываемой высокой потребительской ценностью, с другой стороны — повысить уровень открытости населения институту страхования. К сожалению, в настоящее время имеет место подмена объектов потребительской оценки, имеющая крайне негативный эффект, при котором отношение к страхованию фактически подменяется отношением к работе страховщиков, его осуществляющим. Очевидно, что чаще всего население демонстрирует восприятие не самой услуги, не страхования как способа выравнивания бюджетных отклонений, а оценку условий и качества предоставления страховой защиты. Если сформировано негативное отношение к конкретному страховщику, то в дальнейшем возникает его ассоциативное преломление на институт страховой защиты, тем самым искусственно формируются ограничения в использовании по сути не имеющего приписываемых недостатков

ков инструмента, что лишает домохозяйства возможности митигации рисков посредством внешнего участия.

К сожалению, в настоящее время отмечается планомерное снижение доли операций по формированию страховых резервов в общем объеме осуществляемых домохозяйствами операций (табл.4).

*Таблица 4. Доля операций по формированию страховых и пенсионных резервов в совокупном объеме финансовых операций домохозяйств, %\**

2018	2019	2020	2021	I кв. 2022	III кв. 2022
10,20	5,02	3,50	3,31	2,88	1,45

\* По данным ЦБ РФ.

Безусловно, данная тенденция складывается под влиянием множества экономических факторов [3, 4]. Но в числе прочего она требует страховых инноваций [5], кардинального пересмотра страховой политики в секторе страховой защиты частных домохозяйств, связываемой с обеспечением их финансовой безопасности в условиях, когда это особенно необходимо в силу решения не только финансовых, но и социальных задач, переориентира страховых организаций на путь социально ответственного бизнеса хотя бы в тех областях, которые напрямую связаны с рисками человеческого капитала, предопределяющими возможность формирования устойчивого бюджета конкретного домашнего хозяйства.

## Литература

1. Степанова М. Н. Базовые составляющие современной модели обеспечения финансовой безопасности частных домохозяйств // Известия Байкальского государственного университета. 2022. Т. 32, № 4. С. 681–689. DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(4).681-689.
2. Финогенова Ю. Ю. Роль страхования в управлении рисками человеческого капитала // Страховые интересы современного общества и их обеспечение: материалы XIV Международной научно-практической конференции, Саратов, 05–07 июня 2013 года. Том 2. Саратов: Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, 2013. С. 137–140.
3. Финансы России в условиях социально-экономических трансформаций / М. А. Эскиндаров, В. В. Масленников, М. А. Абрамова [и др.]. М.: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Прометей», 2022. 710 с.
4. Национальная экономика и финансы в условиях новых вызовов, неопределенности и цифровых угроз / М. А. Авдюшина, Е. В. Агеева, Т. А. Анженко [и др.]. Иркутск: Байкальский государственный университет, 2021. 294 с.
5. Ахвледиани Ю. Т. Страховой бизнес как элемент устойчивого развития национальной экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2018. № 3(99). С. 92–98.

**Цифровизация страхования —  
киберриски, социальные сети  
и новые модели поведения страхователей**



**Белова Л. А.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Обзор цифровизации в страховании: научные тенденции**

*Аннотация: различные инструменты цифровизации применяются на российском страховом рынке для разных целей (ускорение работы компаний, рост клиентов, развитие конкурентоспособности). В статье рассматривается обзор публикаций на тему таких инструментов и их роль в страховании.*

*Ключевые слова: мобильное приложение, цифровизация, страхование.*

**Belova L.A.**

## **Overview of digitalization in insurance: the scientific trends**

*Abstract: the various digitalization tools are used in the Russian insurance market for different purposes (acceleration of companies, customer growth, development of competitiveness). The article reviews publications of such instruments and their role in insurance.*

*Keywords: mobile app, Digitalization, Insurance.*

Страховой рынок России за последние годы старается не отставать в вопросах цифровизации, особенно это стало актуально с появившимися, особенно после пандемии, сервисами удаленной работы. Они дают возможность страховщикам гораздо эффективнее заключать и исполнять страховые договоры за счет возможности электронного документооборота без присутствия в офисе. Страховые компании активно используют инструменты цифровизации как внутри компании (разнообразное программное обеспечение, удаленные встречи по аудио и видео-связи, электронные подписи, внутренние порталы с полезной информацией для работников компаний, цифровизация бизнес-процессов, электронное хранилище данных и т. д.), так и во вне (сайты, мобильные приложения, электронные бонусы для клиентов, имеющих договоры страхования, электронное взаимодействие со страховыми агентами, онлайн-каналы, чат-боты и т. д.). Цифровизация в перспективе поможет страховщикам сотрудничать со всеми клиентами и партнерами: страхователями, страховыми агентами, страховыми брокерами, кредитными организациями, регуляторами, бизнес-партнерами и перестраховщиками. Каждый страховщик формирует бизнес-план по внедрению цифровизации в свою деятельность, что в свою очередь формирует его экономическую экосистему [1].

Цель настоящей статьи — обобщить научный опыт в области исследований, посвященных инструментам цифровизации на российском страховом рынке, для выявления важных направлений повышения научного знания и определения ключевых направлений применения продуктов цифровизации в страховании.

Методологической основой исследования являются анализ публикаций и трудов ученых: сформирована выборка работ на тему цифровизации в страховании, для ее исследования использовался метод научного исследования, сравнительный метод, применялся анализ нормативно-правовой базы.

По признаку источник внедрения инструменты цифровизации на российском рынке страхования могут быть представлены на следующих уровнях: законодательный уровень, клиентский уровень, уровень страховой организации.

#### *Законодательный уровень*

Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее по тексту — «Закон») предусматривает требования в отношении цифровых продуктов страховщиков: сайтов и мобильных приложений. Данные технологии являются основными цифровыми каналами, через которые страховщики взаимодействуют с клиентами.

Российские страховщики обязаны иметь официальные сайты с целью раскрытия информации о деятельности, а именно: 1) полное официальное наименование и контактную информацию; 2) сведения о руководстве и акционерах (данную информацию есть возможность не раскрывать с 01.01.2023 до 01.07.2023 в соответствии с Решением Совета директоров Банка России от 23.12.2022); 3) правоустанавливающие документы; 4) перечень видов страхования; 5) правила страхования и страховые тарифы; 6) годовая бухгалтерская (финансовая) и консолидированная финансовая отчетности и аудиторские заключения; 7) кредитные рейтинги; 8) членство в организациях; 9) сведения об операторах финансовых платформ; 10) другие сведения о деятельности, в том числе опыт работы. Также в Законе указаны уточнения для сайтов иностранных страховщиков.

Мобильное приложение может применяться для обмена информацией, в том числе страховой документацией, в электронном виде со страхователями, при этом порядок обмена должен быть размещен на сайте владельца приложения и технические средства информационных систем должны размещаться на территории РФ.

В Законе указано, что документооборот между страховщиком и страхователем может осуществляться в электронном виде: информация от страхователя может подписываться простой электронной



подписью, а договор страхования должен быть подписан усиленной квалифицированной электронной подписью страховщика. Требования и порядок обмена такого документооборота должен быть прописан правилами страхования и с учетом соблюдения текущего законодательства об электронной подписи. Таким образом, страховщик может заключить электронный полис со страхователем напрямую или через посредника.

Закон описывает и указывает требования в отношении автоматизированной информационной системы страхования, которая содержит информацию о страховых сделках, за исключением обязательного медицинского страхования и обязательного государственного страхования. Данная система имеет базу данных в электронном виде о страхователях и объектах страхования, а также иную информацию, если она не составляет государственную тайну.

Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» описывает возможность электронного взаимодействия по информации, связанной со страховыми сделками, а также о наличии автоматизированной информационной системы обязательного страхования и единой автоматизированной информационной системы технического осмотра, которые владеют информацией, необходимой для страхования: сведения о договорах обязательного страхования, о страховых случаях, о владельцах и их транспортных средствах, другая необходимая информация.

В Распоряжении Правительства РФ от 29.12.2022 № 4355 «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года» отмечается, что страховой рынок отстает от финансового рынка по уровню цифровизации и развитию удаленных каналов взаимодействия со страхователями. Указано, что одним из приоритетов развития по рынку является дополнительная проработка страховых продуктов с учетом использования искусственного интеллекта. Таким образом, в части цифровизации на рынке страхования будут внесены доработки в ближайшем будущем.

#### *Клиентский уровень*

Большинство исследователей приходят к выводу, что для ведения страхового договора на всех его жизненных этапах цикла могут использоваться следующие инструменты: искусственный интеллект, технологии больших данных, интернет вещей, блокчейн. Хотя у данных продуктов есть недостатки для страховщика, такие как расходы на внедрение, обеспечение безопасности, необходимость найма специалистов, барьеры на законодательном уровне и др., преимуществ гораздо больше. Технологии значительно упрощают ведение стра-

хового договора: от расчета ставки страховой премии до первичной оценки ущерба при наступлении страхового случая, а также помощи клиенту с заполнением документов и дополнительном консультировании. Калайда С. А., Фаизова А. А. [2] подтверждают, что цифровые технологии используются на всем пути цикла договора страхования (андеррайтинг и заключение страховой сделки, наступление страхового случая и урегулирование убытков, возможно изменение условий договора страхования, окончание действия договора страхования и дальнейшее сотрудничество со страхователем). Стоит отметить, что многие инструменты взаимосвязаны и могут использоваться в паре, например искусственный интеллект и технологии больших данных: технологии больших данных собирают информацию об объекте страхования, а уже на их основе с помощью программ искусственного интеллекта можно получить расчет корректного страхового тарифа.

На создание стоимости страхового продукта по мнению других исследователей также могут влиять следующие технологии, помимо указанных выше: технология распределения реестров, дополненная реальность, другие инструменты FinTech, InsurTech и RegTech, криптовалюты (в России не применяется как метод платежа). Такие инструменты влияют на изменение бизнес-моделей страхования и помогают сделать более персонализированные страховые продукты, а также улучшают сопровождение страховой сделки для страхователя и увеличивают скорость урегулирования убытков. В результате проведенного исследования Зозуля Н. В., Кочкарова Д. Э. выявлено, что использование цифровизации повлияло на уменьшение аквизиционных издержек, повышение интереса потребителей к онлайн-страхованию, рост качественного процесса по урегулированию убытков и уменьшение мошеннических случаев [3]. Дополнительно к указанному выше стоит уточнить, что InsurTech — это совокупность новых технологий и инноваций в страховой отрасли, поэтому все разнообразные варианты, используемые на российском рынке, можно отнести к этому термину.

Использование электронного страхования по мнению Аксеновой Н. И., Костяевой Е. В. поможет уменьшить аквизиционные расходы за счет отсутствия комиссионных вознаграждений посредникам или их уменьшения [4]. Также в исследовании отмечают, что большую часть (более 50% за 2018–2020 гг.) в посредничестве занимают кредитные организации, на которых приходится аквизиционные расходы. Авторы выделяют страховые агрегаторы и удаленные сервисы (маркетплейсы) для сотрудничества со страховыми агентами, как новый канал продаж для страховщика для целей увеличения доли собираемых страховых премий.

Не стоит забывать также о следующих цифровых технологиях — новые производственные технологии [5]. Например, такие технологии

применяются в личных видах страхования, а именно в добровольном медицинском страховании — телемедицина и телездоровье, или в имущественных видах страхования, а именно в автостраховании — телематика. Страховые компании крайне заинтересованы во внедрении данных инструментов в популярные продукты в ближайшей перспективе.

Одним из эффективных инструментов по взаимодействию с клиентом (действующим или потенциальным страхователем) является мобильное приложение, которое может работать на мобильных устройствах: смартфонах, планшетах, смарт-браслетах [6]. В свою очередь сайты позволяют сотрудничать со страхователем через личный кабинет, чат-боты и виртуальных помощников (что также применимо к мобильным приложениям), а также со страховым агентом, предоставляя всю информацию через цифровые платформы. Мобильные приложения и сайты предоставляют преимущества страховщику, поскольку снижают расходы на: комиссии, бумажный документооборот, агентские сети продаж, средства на маркетинг, аренду дополнительных офисов, а также предоставляя дополнительные функции, такие как оформление страхования круглосуточно и др. Такие инструменты могут также стать частью цифровой экосистемы, поскольку могут отображать дополнительные функции помимо жизненного цикла страховой сделки: внутренний портал компании, скидки и акции партнеров, обучение финансовой грамотности, взаимодействие с кредитной организацией (если предложение о страховании поступило через партнера — банк).

В мировой практике гораздо больше тенденций в части инструментов цифровизации, в основном, они используются в США, Китае и Великобритании. Страховщики стараются диверсифицировать используемые инструменты и применять новые технологии. Есть компании, которые полностью перешли на новые технологии и работают по страхованию узкого сегмента только онлайн. В России таким аналогом была страховая компания Манго (с 05.09.2022 страховой портфель перешел под управление АО «АльфаСтрахование»).

#### *Уровень страховой организации*

Применение указанных выше продуктов является одним из направлений развития цифровизации на страховом рынке. Другим направлением является создание страховщиками собственных новых цифровых продуктов — цифровые страховые услуги. Одними из самых распространенных примеров в России является Е-ОСАГО (электронный полис ОСАГО), электронное добровольное медицинское страхование и страхование выезжающих за рубеж. В качестве примеров также могут быть: страхование по подписке [7] — услуга предоставляется на определенный (короткий) срок и требует постоянных взносов за такой

период по разным видам страхования (страхование жилья, автострахование, страхование выезжающих за рубеж); страхование отсрочки платежа для экспортеров малого и среднего предпринимательства — заявка на страхование заполняется потенциальным страхователем и рассматривается страховщиком АО «ЭКСАР» в электронном виде, договор страхования подписывается электронной подписью страховщиком (оферта), а страхователь акцептует договор посредством оплаты страховой премии. Отличием электронных страховых услуг от «стандартных» является возможность оформления и обслуживания договоров страхования онлайн — через сайты или мобильные приложения.

В **заключении** стоит отметить, что цифровые инструменты при внедрении безусловно приносят много пользы страховщикам как во внутренних процессах, так и во взаимодействии с клиентами, однако влекут за собой зачастую существенные расходы и требуют дополнительного привлечения квалифицированного персонала. Поэтому всегда следует исходить из необходимости внедрения такого продукта — как такой цифровой продукт повысит качество страховой услуги, как он поможет увеличить прозрачность процессов и улучшит качество деятельности страховщика, оправданы ли затраты по его внедрению, а также дополнительно необходимо учитывать требования законодательства по его применению.

В статье указаны различные инструменты, которыми уже пользуются или могут воспользоваться страховщики во взаимодействии со страхователями и страховыми посредниками. Рост конкурентоспособности страховщика напрямую зависит от корректного применения таких инструментов в условиях глобализации и постоянных изменений, а также от разработки электронных страховых продуктов под запросы клиентов.

Мобильные приложения являются одними из самых перспективных инструментов цифровизации в страховании, поскольку все больше людей пользуются смартфонами. Необходимо изучить вопрос применения мобильного приложения в страховании, его роль в воздействии на повышение эффективности страховщика.

## Литература

1. *Калайда С. А.* Развитие российского страхового рынка в условиях цифровизации и экономической конвергенции / С. А. Калайда. М.: Общество с ограниченной ответственностью «Первое экономическое издательство», 2022. 118 с. ISBN 978-5-91292-431-6. DOI 10.18334/9785912924316.
2. *Калайда С. А., Фаизова А. А.* Практическое применение современных цифровых технологий на этапах жизненного цикла договора страхования // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10. № 4.
3. *Зозуля Н. В., Кочкаров Д. Э.* Роль современных цифровых технологий в цепочке создания стоимости страхового продукта // Страховое дело. 2022. № 7. С. 38–52.

4. *Аксенова Н. И., Костяева Е. В.* Электронное страхование как фактор снижения аквизиционных расходов // *Страховое дело*. 2021. № 6. С. 55–62.
5. *Брызгалов Д. В., Грызенкова Ю. В., Цыганов А. А.* Перспективы цифровизации страхового дела в России // *Финансовый журнал*. 2020. Т. 12. № 3. С. 76–90.
6. *Белова Л. А.* Мобильное приложение как инструмент продвижения страхования в условиях цифровизации / Л. А. Белова // *Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности* : сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 01 июня 2022 года / Отв. ред. С. А. Белозёров, Е. В. Злобин. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2022. С. 235–240.
7. *Калайда С. А.* Страхование по подписке как современная модель оказания страховой услуги / С. А. Калайда // *Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности*: сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 01 июня 2022 года / Отв. ред. С. А. Белозёров, Е. В. Злобин. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2022. С. 258–263.

**Белозёров С. А., Соколовская Е. В.**  
СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Киберриски в условиях геополитических конфликтов: вызовы и возможности для страхования**

*Аннотация: в статье представлены результаты анализа влияния роста киберрисков на деятельность страховщиков и страхователей, как составляющей развития киберстрахования, в условиях современных геополитических конфликтов.*

*Ключевые слова: киберриски, киберстрахование, геополитические конфликты.*

*Исследование выполнено в рамках проекта «Оптимизация страховой защиты населения в условиях биологической угрозы» (Санкт-Петербургский государственный университет, Pure ID: 92423693)*

**Belozyorov S. A., Sokolovskaya E. V.**

### **Cyber risks in the framework of geopolitical conflicts: challenges and opportunities**

*Abstract: the article deals with results of analysis of impact of cyber risks on both insurers and insureds as a component of cyber insurance development, in the framework of current geopolitical conflicts.*

*Keywords: cyber risks, cyber insurance, geopolitical conflicts.*

*The reported study “Improvement of Insurance Coverage of the Population under Biological Threat” was funded by Saint Petersburg State University. Pure ID: 92423693)*

Современные геополитические конфликты привели к росту волатильности финансовых рынков, замедлив восстановление после пандемии COVID-19. Экономические агенты сталкиваются с необходимостью адекватной ответной реакции, которая невозможна без учета изменяющегося ландшафта рисков. В этих условиях страхование и перестрахование становится важным инструментом минимизации негативных последствий реализации рисков как среди уже существующих и доступных решений, так и в сферах, требующих дальнейшего изучения и инноваций для удовлетворения потребностей страхователей [1].

По данным Allianz SE киберинциденты (cyber incidents, кибератаки), в том числе, киберпреступность; вредоносное ПО и программы-вымогатели, приводящие к прерыванию хозяйственных операций; утечки данных в 2023 году представляются главным риском для бизнеса: 34% респондентов — компаний-клиентов Allianz, брокеров, отраслевых

торговых организаций, консультантов по рискам, андеррайтеров, специалистов по обработке претензий в сегменте корпоративного страхования, определили реализацию киберрисков как главную угрозу своей деятельности [2].

Основными причинами такого выбора респондентов являются рост количества киберинцидентов, а также возможность эскалации кибератак, обусловленная текущими геополитическими конфликтами.

Можно определить несколько ключевых факторов, влияющих на рост масштаба негативных последствий реализации киберрисков для компаний, в том числе:

- продолжающаяся цифровизация финансового сектора;
- формирующийся системный характер киберрисков, который повышает вероятность нанесения физического ущерба в результате кибератак и увеличивает длительность прерывания бизнеса и цепочек поставок;
- рост угрозы кибератак, осуществляемых компаниями с государственным участием, в условиях повышенной геополитической напряженности;
- распространение негативных последствий на организации во всех странах мира, поскольку кибератаки не имеют географических границ;
- неточности в формулировках договоров страхования, выявленные в результате пандемии COVID-19, что привело в ряде случаев к неопределенности в отношении покрытия убытков.

Несмотря на то, что атаки программ-вымогателей (ransomware attacks) представляют собой постоянно растущую угрозу, только 48% организаций, по данным Sophos, ведущей компании-производителя средств информационной безопасности для сектора информационно-коммуникационных технологий, в странах мира по состоянию на 2021 год застраховали себя от киберугроз (рис. 1).

Как видно на рис. 1, в 2021 году лидерами по приобретению полисов страхования от кибератак стали компании Австрии — 66% от общего количества компаний. Минимальное значение этого показателя (32%) отмечалось для Турции.

В целом, по оценкам Insurance Europe, размер глобального рынка киберстрахования в 2021 году составил USD\$ 9,20 трлн, к 2025 году прогнозируется его рост до USD\$ 22,10 трлн [4].

Все вышеперечисленное обусловило начало активной работы по адаптации существующих продуктов и предложений в сфере киберстрахования к новым потребностям клиентов. Лидером в данном процессе является Lloyd's, на долю которого приходится около 20% глобального киберстрахования.

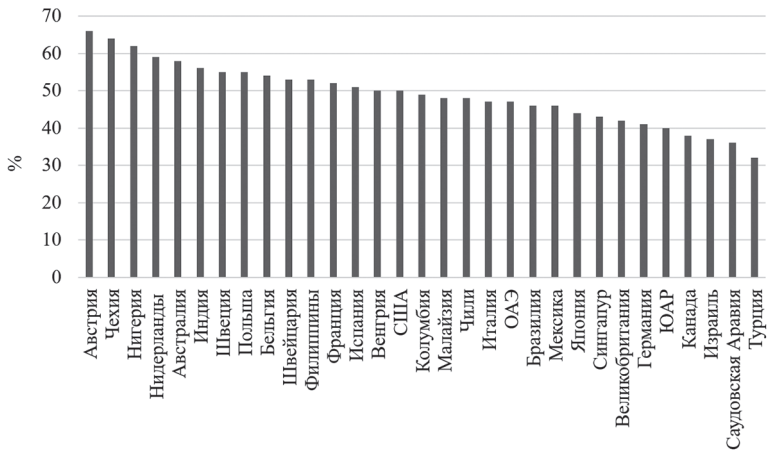


Рис. 1. Доля компаний, имеющих полисы страхования от кибератак, в странах мира  
 Источник: составлено авторами по данным [3].

Анализ существующих исследований по проблематике влияния современных геополитических конфликтов на киберстрахование позволил выявить основные потенциальные последствия для страховщиков и страхователей (табл. 1).

Таблица 1. Основные последствия роста киберрисков в результате геополитических конфликтов для отрасли страхования и перестрахования

Потенциальные последствия для экономических агентов	Последствия для отрасли страхования и перестрахования	Действия страховщиков
Необходимость повышения киберустойчивости страхователя	Необходимость продажи автономных полисов, включающих расширенное покрытие, в силу значительного финансового и репутационного ущерба от реализации киберрисков	Индустрия страхования и перестрахования располагает хорошими возможностями для повышения киберустойчивости, в том числе, расширения консультационных услуг, как части страхового продукта, для страхователей в разработке планов реагирования на киберинциденты, создания зашифрованных резервных копий и обновлений программ; разработка сценариев реализации бизнес-рисков совместно со службами управления рисками компаний



Потенциальные последствия для экономических агентов	Последствия для отрасли страхования и перестрахования	Действия страховщиков
Рост системных рисков в классе киберрисков	Необходимость корректировки перечня рисков и страхового покрытия	В конце 2022 года Lloyd's объявил об исключении кибератак, осуществляемых компаниями с государственной поддержкой, из всех автономных полисов киберстрахования
Рост угроз физического ущерба от киберинцидентов	Необходимость совершенствования страховой защиты от кибератак на критическую инфраструктуру	Разработка методик оценки риска для предприятий критической инфраструктуры, прежде всего, энергетического сектора. Использование Lloyd's в морском страховании полисов, предусматривающих возмещение физического ущерба судну или грузу в результате кибератак
Увеличение количества и длительности случаев прерывания бизнеса (business interruption, BI) или непредвиденных перерывов в работе бизнеса (contingent business interruption, CBI) вследствие кибератак	Расширение покрытия, особенно для предприятий, которые работают со сложными цифровыми цепочками поставок	Расширение покрытия от BI и CBI, включающее как потенциально опасные события, так и сторонних поставщиков услуг (на данный момент большинство полисов киберстрахования охватывает только поставщиков технологий)
Рост спроса на киберстрахование	Дополнительные инвестиции в моделирование киберрисков, которое сейчас находится на начальном этапе развития	Инвестиции в моделирование повысят риск киберуязвимости и могут способствовать его переносу на рынки капитала, что, в свою очередь, потребует дальнейшей работы с инвесторами на этом рынке. Обеспечение передачи данных о кибератаках, собранных органами финансовой безопасности, страховщикам

Источник: составлено авторами по данным [5, 6].

Отдельно следует отметить сложности с отнесением убытков в случае реализации киберриска. В случае физической утраты или повреждения имущества достаточно легко установить, является ли причиной

этого геополитический конфликт. Однако в случае кибератаки расследование и точное установление исполнителя является сложной и, зачастую, невыполнимой задачей. Этим объясняется сущность механизма возмещения убытков от кибератак, предложенного Lloyd's (табл. 1), который определяет, что убытки от кибератак, осуществляемых компаниями с государственной поддержкой, должны быть идентифицированы другим государством [6]. В ожидании результатов идентификации страховщики освобождаются от выплаты убытков. Очевидно, что для страхователя такая политика является невыгодной, поскольку не устанавливает точные сроки выплаты возмещения.

В целом, рост кибератак является одним из наиболее значимых современных вызовов для отрасли страхования, усугубляемым последствиями геополитической напряженности. Реализация киберрисков приобретает системный характер, а объем операционных убытков не подлежит страхованию в полном объеме.

На сегодняшний день основные практические мероприятия, направленные на минимизацию негативных последствий киберрисков заключаются в гармонизации существующих практик страхования и перестрахования, в идентификации и корректировке перечня страхуемых киберрисков, а также в модификации общепринятого исключения военных действий из перечня страховых случаев. Реализация вышеуказанных мероприятий позволит снизить неопределенность в отношении покрытия убытков.

### Литература

1. Белозёров С. А., Соколовская Е. В. Экономические санкции и их влияние на страховой рынок России / Сб. трудов XXIII Междунар. науч.-практ. конф. Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности / Отв. ред. С. А. Белозёров, Е. В. Злобин. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2022. С. 127–132.
2. Allianz Risk Barometer Results appendix 2023. Allianz Global Corporate & Specialty SE, 2023. 48 p.
3. The State of Ransomware 2022. Sophos, 2022. 23 p.
4. Insurance Europe's Annual Report 2021–2022. Insurance Europe, Brussels, June 2022. 41 p.
5. Ukraine: A conflict that changed the world — the (re)insurance industry response. Lloyd's Futureset, October 2022. 48 p.
6. Joint Committee Report on Risks and Vulnerabilities in the EU Financial System / JC 2022 40. Report of the European Supervisory Authorities, 2022. 13 p.

**Клишина Ю. Е., Углицких О. Н.**  
СтГАУ, Ставрополь

## **Риски кибератак и страхование киберугроз**

*Аннотация: киберстрахование — относительно новый инструмент на отечественном страховом рынке. До недавнего времени в России этого рынка практически не было, вернее, он был очень узким, нишевым. Теперь и в России ситуация меняется. В работе выявлены риски кибератак, определены факторы, которые оказывают на них влияние, проанализировано современное состояние российского рынка киберстрахования.*

*Ключевые слова: кибератака, киберугроза, киберпреступность, киберстрахование, личная безопасность, защита.*

**Klischina Y. E., Uglitskikh O. N.**

## **Risks of cyberattacks and cyber threat insurance**

*Abstract: cyber insurance is a relatively new tool in the domestic insurance market. Until recently, this market practically did not exist in Russia, or rather, it was very narrow, niche. Now the situation is changing in Russia. The work identified the risks of cyber attacks, identified the factors that influence them, analyzed the current state of the Russian cyber insurance market.*

*Keywords: cyberattack, cyber threat, cybercrime, cyber insurance, personal security, protection.*

В современных условиях общественно-экономического развития все большее распространение и применение приходится на информационно-коммуникационные технологии, которые очень быстрыми темпами меняют уклад жизни человека. Человек и компьютер стали практически одним целым. Но несмотря на такую масштабную интеграцию общества и электронно-вычислительных машин, в данной среде существуют различного рода риски во взаимосвязи между данными субъектами. Несомненно, каждый человек стремится сохранить свою безопасность, находясь во всемирной сети Интернет, а сохранение персональных данных компьютера — важная составляющая этого стремления. Однако, на сегодняшний день практически каждый человек знаком с такими понятиями как взлом файлов и введение вирусов в компьютерные системы. Эти термины объединяют в себе основное понятие компьютерных правонарушений — киберпреступность.

Следует отметить, что на сегодняшний день киберпреступность достаточно распространена, как в нашей стране, так и во всем мире. Почти половина всех финансовых услуг приходится на долю кибер-

преступности. Рассмотрим основные ее виды, такие как кибератака и киберугроза.

Кибератака — это совокупность действий, осуществляемых злоумышленниками, пытающимися получить несанкционированный доступ к данным компьютера, а также нанести ущерб компьютерным сетям или иным вычислительным системам.

Киберугроза — это распространение вредоносной информации и спама в сети Интернет, ставящее под угрозу персональную информационную безопасность человека, предприятия и даже государства.

За последнее десятилетие риски кибератак значительно возросли. Рискам стали подвергаться не только крупные компании, но и обычные граждане. Именно они являются «легкой добычей» для киберпреступников за счет своей малой осведомленности о способах защиты от данного вида рисков, а также непонимания всей серьезности данного риска.

Однако риски кибератак охватывают не только физических лиц и крупные компании, но и малый бизнес [1]. Такая тенденция характеризуется тем, что малый бизнес не может позволить себе обеспечение надежной защиты от киберпреступников.

Рассмотрим статистику рисков кибератак, с которыми сталкивались российские компании.

Исходя из данных, представленных на рис. 1, следует, что наиболее распространенным риском является внедрение вирусов, шпионских программ. Действительно, ведь после таких манипуляций программное обеспечение компьютера уже не будет защищено и оттуда легко можно будет извлечь необходимую информацию. Преступное



Рис. 1. Риски кибератак, с которыми сталкивались российские компании

вредительство, включая поджоги, является наименее распространенным среди всех рисков кибератак, и это логично, так как основная деятельность киберпреступников реализуется через Сеть.

Конечно, риски кибератак возникают не просто так. Существует несколько факторов, оказывающих непосредственное влияние на образование таких рисков. Это могут быть, как краткосрочные факторы, возникшие неожиданно, так и долгосрочные, которые существуют уже давно и на протяжении длительного времени вызывают проявление рисков кибератак (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, влияющие на риски кибератак в России и риски, которыми они сопровождаются

В настоящее время осуществление кибератак стало очень распространенным явлением, а подвергаться его рискам стали все более число физических лиц и компаний. Некоторые отрасли более уязвимы, чем другие. Рассмотрим мировую статистику частоты произведенных кибератак на мировые компании на 2021 год (рис. 3).

Более половины всех мировых компаний подвергаются кибератакам, причем 22% страдают от них каждый день. и только 32% — ни разу не становились жертвами кибератак.

В целом, можно заметить явное преимущество численности компаний, которые имеют риски от кибератак над теми, у которых они отсутствуют. Следовательно, каждая компания стремится к защите от киберугроз и минимизации рисков, исходящих от киберпреступности.

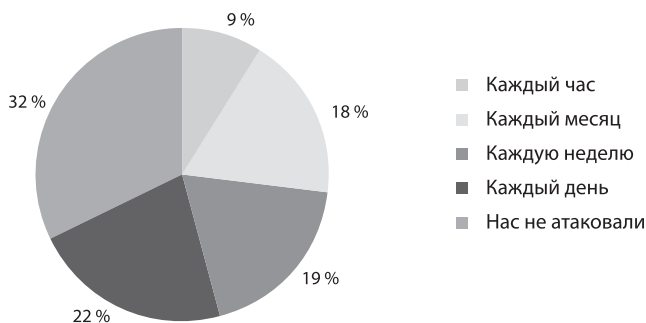


Рис. 3. Статистика частоты произведенных кибератак на мировые компании

Одним из возможных методов такой защиты выступает страхование киберугроз.

Страхование киберугроз представляет собой предложение страхового продукта, способного защитить информационные технологии любой компании, чья деятельность непосредственно связана с обработкой и хранением данных [2]. Именно поэтому спрос на страхование киберугроз в настоящее время достаточно распространен и постоянно растет.

В контексте данного видения следует упомянуть о масштабной кибератаке, после которой многие компании стали еще больше пользоваться услугами страхования киберугроз. В 2014 году произошла атака на серверы американской компании Yahoo. В результате исследований был выявлен взлом около 500 млн аккаунтов пользователей, следовательно, в руках хакеров оказались все персональные данные каждого владельца аккаунта. Этот случай поспособствовал росту спроса на киберстрахование в 3 раза и это только в США.

Что касается внедрения системы киберстрахования в российские компании, то здесь возникает проблема. Практически все клиенты не понимают сути данного вида страхования, а компании просто не готовы к внедрению данного страхового продукта.

Однако все-таки есть некоторые компании, которые предлагают продукты по защите от киберрисков. Так, крупнейшая российская страховая компания АО «СОГАЗ» является одной из немногих на российском рынке, кто предлагает своим клиентам страховую защиту от кибератак. Так, АО «СОГАЗ» запустила программу под названием SOGAZ CYBER SECURITY, которая имеет следующие преимущества:

1. Наличие персонального менеджера, сопровождающего договор страхования от момента его заключения до полного исполнения обязательств по договору в режиме 24/7/365;
2. Индивидуальный подход к каждому клиенту;
3. Возможность оплаты премии в рассрочку.

Несомненно, такие особенности являются преимуществами данной программы и востребованы многими клиентами. АО «СОГАЗ» предлагает приобретение отдельного полиса Cyber, покрывающего собственный ущерб страхователя, возникшего от перерыва в деятельности из-за кибератаки.

А в октябре 2017 года «Сбербанк Страхование» включил в продукт «Стабильный бизнес» страхование от простоя из-за DDoS-атак, вирусных заражений внутренней сети и шифрования данных программой-вымогателем. Использовать такой продукт могут небольшие компании, интернет-магазины и малые производства, то есть, он доступен практически всем, что является его достоинством. Что касается возможной компенсации, то ее сумма может достигать 900 000 руб.

Еще одним страховщиком, который занимается страхованием от последствий кибератак, является компания «АльфаСтрахование», которая запустила данную программу совместно с компанией Group-IB, специализирующейся на раскрытии киберпреступлений. «АльфаСтрахование» предлагает клиентам продукт АльфаCyber. Здесь предусмотрено заключение договора, который защищает от рисков киберугроз комплексно или частично. Также клиенту доступны различные пакеты страхового полиса, которые покрывают риски утраты и искажения персональных данных, программного обеспечения и включают расследование и диагностику кибератак. Стоимость полиса страхования киберрисков зависит от клиента и индустрии и может варьироваться от 1000 долларов до 1 млн долларов соответственно. Как подчеркивают сотрудники страховой компании, данные полисы, востребованы в основном, среди крупного и среднего бизнеса, которые могут значительно пострадать из-за простоя в бизнесе, возникшего на фоне кибератак.

Таким образом, при страховании киберугроз страховщики действуют по такому же принципу, как в обычном страховании [4]. Предлагаются полисы, которые могут покрывать риски:

- взлома информационных систем;
- действий компьютерных вирусов разного типа;
- мошенничества с электронными платежными документами и др.

В цену полиса страхования рисков киберугроз входит стоимость осуществления большого количества услуг. Например, на начальном этапе киберрасследования действуют специалисты в области киберпреступности. Они осуществляют общение непосредственно с киберпреступниками, а также применяют меры по привлечению их к ответственности. Далее привлекаются специалисты по восстановлению пострадавшей репутации компании и ее сотрудников. А также возможно привлечение специалистов и компаний, разбирающихся в юридических вопросах и способных оказать любую помощь, связанную со сферой прав человека и компании.

На сегодняшний день рынок киберстрахования в России находится на начальном этапе своего развития, однако уже с 2019 года наблюдается положительная тенденция в количестве заключенных договоров страхования и объемах страховых премий [3]. Так, 382,9 млн руб. собранных премий для рынка страхования от киберугроз совсем небольшая цифра по сравнению с суммами премий, собранных от других видов страхования. Однако, при этом можно заметить значительный рост в количестве заключенных договоров киберстрахования (рис. 4). Скорее всего, большое влияние на такую положительную тенденцию оказали договоры, заключенные именно крупными компаниями, на которые в 2021 году стало осуществляться большое количество кибератак.



Рис. 4. Состояние российского рынка киберстрахования

Таким образом, риски кибератак в 2023 году особенно распространены как среди больших компаний, так и среди предприятий малого и среднего бизнеса, а также физических лиц. Вирусы, вредоносные программы, спамы — все это оказывает отрицательное влияние на обеспечение личной безопасности любого человека. Поэтому, в настоящее время, как никогда важным является страхование киберугроз, которое способствует защите от рисков кибератак и обеспечивает денежную компенсацию тем, кто уже пострадал от киберпреступников. Конечно, рынок киберстрахования в Российской Федерации находится еще на начальном этапе своего развития, однако, велика вероятность, что в ближайшем будущем данный рынок станет качественным средством обеспечения информационной безопасности и защиты от киберугроз.



## Литература

1. Кибератаки: тенденции и риски [Электронный ресурс]. URL: [https://club.cnews.ru/blogs/entry/kiberataki\\_tendentsii\\_i\\_riski](https://club.cnews.ru/blogs/entry/kiberataki_tendentsii_i_riski) (дата обращения: 28.03.2023).
2. Киберстрахование: современное состояние, тенденции и направления развития [Электронный ресурс]. URL: <https://infobezопасnost.ru/blog/articles/kiberstrahovanie-sovremennoe-sostoyanie-tendentsii-i-napravleniya-razvitiya-perevod-nauchnoj-stati-ot-infobezопасnost/> (дата обращения: 28.03.2023).
3. *Авчаров И. В.* Борьба с киберпреступностью / И. В. Авчаров. // Информатизация и информационная безопасность правоохранительных органов: материалы XI международной конференции. М.: 2012. С. 191–194.
4. Киберстрахование на российском рынке [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/company/cloud4y/blog/454278/> (дата обращения: 29.03.2023).

**Красильников О. Ю.**

СГУ имени Н. Г. Чернышевского, Саратов

## **Развитие страхования в российских экосистемах**

*Аннотация: в статье рассматриваются проблемы развития различных видов страхования в российских экосистемах. Проанализированы основные экосистемы, работающие на страховом рынке России: «Сбер», «ВТБ» и «Тинькофф».*

*Ключевые слова: экосистема, виды страхования, онлайн и офлайн сервисы.*

**Krasilnikov O. Yu.**

## **Insurance development in Russian ecosystems**

*Abstract: the article discusses the problems of the development of various types of insurance in Russian ecosystems. The main ecosystems operating in the insurance market of Russia are analyzed: "Sber", "VTB" and "Tinkoff".*

*Keywords: ecosystem, types of insurance, online and offline services.*

В современной теории пока не сложилось определенного научного понимания феномена экономической экосистемы. По нашему мнению, экосистемой можно назвать совокупность программных компонентов и сервисов, позволяющих пользователю получить разнообразный набор товаров и услуг на базе единой интегрированной интернет-площадки (платформы). Различают закрытые и открытые интернет-платформы. Вокруг первых пользователи группируются на основе отбора по определенным критериям, вторые изначально доступны максимально широкому кругу лиц. Экосистемы по определению предполагают наибольшую публичность и открытость.

В плане страхового бизнеса динамично развиваются экосистемы, созданные на базе крупных финансовых (банковских) организаций, так как они обязательно должны иметь лицензию Банка России на осуществление страховой деятельности. Рассмотрим наиболее известные российские экосистемы, предлагающие различные страховые продукты: «Сбер», «ВТБ» и «Тинькофф».

1. «Сбер», финансовым ядром которой является Сбербанк, занимающий доминирующее положение в российской банковской системе, обслуживая более половины всех клиентов — физических и юридических лиц. В настоящее время «Сбер» активно развивает сферу страхования на платформе «СберСтрахование», предлагая различные онлайн и офлайн сервисы. Через интернет либо в офисе компании можно оформить следующие виды страховок:

- страхование жизни и здоровья;
- ОСАГО;
- КАСКО;
- защиту от травм с компенсацией за время лечения;
- добровольное медицинское страхование;
- защиту квартиры и дома на случай бытовых происшествий, природных катаклизмов и преступной деятельности;
- страхование путешественников;
- страховая компенсация средств, которые мошенники могут украсть с карт или счетов;
- защита на случай укуса клеща и его последствий;
- компенсация расходов на лечение домашних животных — собак и кошек;
- фармстрахование (возврат до 90% стоимости лекарств, назначенных врачом);
- спортивная защита (возмещение расходов на лечение спортивных травм);
- ипотечное страхование недвижимости и жизни, в том числе на случай потери работы;
- страхование владельцев кредитных карт;
- медицинское обследование и финансовая защита при COVID-19;
- накопительное страхование жизни.

Кроме того, «СберСтрахованием» предусмотрены комплексные страховые продукты, включающие несколько полисов, а также различные программы подписки и скидок, позволяющие экономить в некоторых случаях до 60% затрат на оформление страховки [1]. Таким образом, экосистема «Сбера» развивается, используя преимущества в финансовой сфере, накопленную клиентскую базу и инсайдерскую информацию о предпочтениях пользователей.

2. «ВТБ» обозначила свою стратегию развития как построение открытой платформы на основе цифрового партнерства. В этом плане экосистема определила среди важнейших позиций — осуществление страховой деятельности на соответствующих онлайн и офлайн площадках, где представлены следующие виды страховых продуктов:

- комплексное страхование имущества — квартиры, таунхауса, коттеджа и даже съемного жилья;
- защита на случай потери работы и помощь в трудоустройстве;
- накопительное и инвестиционное страхование жизни;
- страхование от мошенничества;
- ОСАГО с кешбэком;
- страхование кредитной карты, позволяющее полностью или частично погасить задолженность в результате несчастного случая или болезни;

- добровольное медицинское страхование и медобслуживание в лучших клиниках со скидкой 50%, в том числе круглосуточные дистанционные консультации лучших врачей;
- страховая защита детей от несчастного случая по всему миру;
- страховка «Антиклещ»;
- помощь в погашении кредита и финансовая поддержка в непредвиденной ситуации;
- круглосуточная дистанционная юридическая поддержка по любым правовым вопросам для физических лиц, в том числе в получении налогового вычета;
- помощь в планировании семьи, программа ведения беременности, родов или чек-апа в сети клиник ГК «Мать и дитя»;
- страхование детей и взрослых от критических (в том числе — онкологических) заболеваний;
- компенсация до 80% ремонта мобильного телефона;
- бесплатное семейное страхование с кешбэком в путешествиях с картой ВТБ «Мир»;
- бесплатное страхование детей до 18 лет от несчастных случаев на время пребывания в лагере и по дороге к нему (подключается автоматически по участию в программе лояльности для держателей карт ВТБ «МИР»).

Как и в «Сбере» в «ВТБ» предусмотрены мультисервисные виды страхования, включающие несколько страховых продуктов по выбору [2].

3. «Тинькофф» с самого начала строилась на основе банка с дистанционным обслуживанием клиентов. Основной чертой финансового учреждения являлось то, что у него не было ни одного регионального филиала или представительства, при наличии центрального офиса только в Москве. При этом почти вся территория России охвачена деятельностью компании. Тинькофф-банк одним из первых смог доказать, что организация банковского бизнеса может быть построена на использовании электронных интернет-систем при едва ли не полном отсутствии офлайн-офисов и многочисленного персонала операционного обслуживания клиентов. Позже к интернет-банкингу компания подключила дополнительные виды услуг: страхование, бронирование отелей и ресторанов, бухгалтерские и платежные сервисы для бизнеса, инструменты для инвесторов и многие другие. Так возникла полноценная экосистема «Тинькофф», одной из важных сфер деятельности которой стало «Тинькофф-Страхование».

В настоящий момент на данной платформе предлагаются следующие страховые продукты:

- электронное ОСАГО;
- автострахование КАСКО;

- страховая защита путешественников, в том числе занимающихся экстремальным туризмом;
- страхование ипотеки;
- страхование квартиры на случай пожара, затопления и других рисков, также можно застраховать жилье, сдаваемое в аренду;
- страхование от несчастных случаев [3].

Другие экосистемы, созданные на базе известных интернет-компаний и операторов мобильной связи, например «МТС», предлагают страховые услуги совместно со страховыми организациями-партнерами, такими как «Альфа Страхование», «ВСК», «СберСтрахование», «Ренессанс Страхование», «Росгосстрах», «Согласие» и другими [4].

Подытоживая вышеизложенное, можно выделить основные тенденции развития страхования в российских экосистемах, характерные для настоящего периода времени:

- все большую часть страховых продуктов можно оформить онлайн через интернет;
- экосистемы постоянно расширяют перечень предлагаемых видов страхования, отзываясь на актуальные запросы времени (страховая защита при коронавирусе, страхование кредитных карт и т. д.);
- в результате развития различных онлайн и офлайн сервисов экосистемы охватывают все больший круг потенциальных клиентов;
- развивая интернет-платформы, экосистемы существенно сокращают издержки и цены предоставления страховых услуг.

Таким образом, по нашему мнению, развитие страхования в российских экосистемах является перспективным направлением совершенствования страховой деятельности в отечественной экономике.

### Литература

1. Сбербанк. Страхование [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: [https://www.sberbank.ru/ru/person/bank\\_inshure/insuranceprogram](https://www.sberbank.ru/ru/person/bank_inshure/insuranceprogram) (дата обращения: 23.03.2023).
2. ВТБ. Страховые и сервисные продукты [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: <https://www.vtb.ru/personal/drugie-uslugi/strahovye-i-servisnye-produkty/> (дата обращения: 23.03.2023).
3. Страховые продукты Тинькофф [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: <https://www.tinkoff.ru/insurance/> (дата обращения: 23.03.2023).
4. МТС Страхование [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: <https://insurance.mts.ru/> (дата обращения: 24.03.2023).

**Ларина О. И., Морыженкова Н. В.**  
ГУУ, Москва

## **К вопросу о развитии страхования киберрисков**

*Аннотация: активное развитие цифровых технологий требует от компаний переосмысления подходов к управлению информационной безопасностью. Многие организации осознают преимущества использования киберстрахования, однако существуют целый ряд проблем, которые сдерживают развитие данного сегмента страхового рынка.*

*Ключевые слова: киберриски, киберпреступность, киберстрахование, страхование киберрисков.*

**Larina O. I., Moryzhenkova N. V.**

## **Speaking of Cyber-Risks Insurance Evolution**

*Abstract: the active development of digital technologies requires companies to rethink approaches to information security management. Many organizations are realizing the benefits of using cyber insurance, but there are a number of problems that hinder the development of this segment of the insurance market.*

*Keywords: cyber risks, cybercrime, cyber insurance, cyber risk insurance.*

Все цифровые технологии, с одной стороны, являются драйверами роста, поскольку позволяют организовывать новые виды бизнеса с созданием новых моделей доходов, с другой стороны — выступают новой проблемой, поскольку приносят новые киберриски.

Так, информационные технологии (например, облачное хранение данных) размывают границы между организациями, что усложняет контроль и защиту данных, в связи с чем они способствуют увеличению скорости возникновения новых киберрисков. Например, благодаря Интернету вещей увеличивается трафик, и значительное количество устройств оказывается подверженным киберрискам, а технология искусственного интеллекта также может привести к возникновению новых рисков. Уже известны случаи создания искусственным интеллектом вредоносного программного обеспечения и фишинговых программ.

Бизнес-процессы и способ выполнения рабочих задач становятся все более децентрализованными и диверсифицированными, что создает новые риски безопасности и ставит новые вопросы, касающиеся информационной безопасности финансовых учреждений. По данным Сбербанка количество кибератак на российский бизнес в 2022 году увеличилось в 100 раз. При этом 95% крупных компаний показали низкий уровень эффективности в борьбе с киберугрозами. Согласно прог-

нозам, к 2025 году ущерб мировой экономики от киберугроз составит 10,5 триллионов долларов [1].

Проблематика источников киберрисков и способов управления ими анализировалась авторами ранее [2], и был проведен опрос 112 экспертов, в ходе которого было установлено, что 57% респондентов сталкивались с киберриском в своей практике. Кроме того, киберпреступность выступает значимым фактором, который был определен в качестве основных факторов, препятствующих дальнейшей цифровизации финансового рынка (см. рис. 1).



*Рис. 1.* Факторы, препятствующие цифровизации финансового рынка

В банковской сфере киберриски становятся все более ощутимыми, поскольку с апреля текущего года появляется третья форма национальной валюты. Центробанк объявил о запуске цифрового рубля, который будет использоваться для расчетов между физическими и юридическими лицами. Как ожидается, этот новый вид денежных средств может сделать финансовую систему страны более прозрачной, снизив комплаенс-риски.

Планируется, что данные о клиентах и их платежах будут храниться в Центральном банке РФ, где они будут достаточно надежно защищены. Каждый цифровой рубль будет иметь аналог серийного номера на банкнотах — свой персональный идентификатор, который будет находиться на учете в Центральном банке. Это позволит Центральному банку иметь полное представление о движении каждого конкретного рубля. Но возможности взлома внешнего контура информационной безопасности будут сохраняться. В связи с чем, вопрос об управлении киберриском в финансовой сфере остается достаточно актуальным.

На сегодняшний день объем российского рынка киберстрахования — 6–7 млн долларов США, а европейского — от 7,5 до 10 млрд долларов США. Из 100 российских страховщиков, которые могли бы продавать защиту от киберрисков, полис выписывают в лучшем случае всего 6. [3] Общий объем страховых премий на российском рынке в сегменте киберстрахования может варьироваться в среднем на уровне 250–300 млн руб. в год. По другим оценкам, доля премий в этом сегменте оценивается менее чем в 1% всех видов корпоративного страхования. Согласно исследованию «РТК-Солар», четверть российских компаний готова тратить средства на страхование киберрисков — 6% респондентов уже пользуются такой услугой, а 21% планируют воспользоваться опцией в будущем [4].

Большинство программ киберстрахования на сегодняшний день предлагают покрытие следующих рисков:

- убытки в результате перерыва в работе (упущенная выгода из-за отказа или шифрования систем);
- условное прерывание бизнеса (упущенный доход из-за сбоя систем третьей стороны, например поставщика ИТ);
- уничтожение цифровых активов;
- стоимость извлечения данных и восстановления системы;
- системная ошибка;
- кибер-вымогательство/программы-вымогатели;
- расходы на реагирование на нарушения и исправление;
- социальная инженерия и киберпреступность, а также сетевая безопасность и ответственность за конфиденциальность;
- коммуникации и связи с общественностью после инцидентов.

По последним данным «программы-вымогатели» (вредоносные программы, которые угрожают жертве, уничтожая важные данные, либо блокируя доступ к ним до тех пор, пока не будет выплачен выкуп) лидируют среди тенденций, влияющих на спрос и стоимость покрытия, условия политики, требования и ограничения. Страховщики повышают ставки и стандарты для рисков, которые они готовы покрыть. Что касается самого покрытия, некоторые страховщики сократили сумму, которую они будут покрывать за атаку программ-вымогателей, или уменьшили общий лимит, который они предлагают для предприятий определенного размера. Даже если страховщики существенно не изменили покрытие, то повысили требования к соблюдению определенных ключевых мер безопасности в качестве условия для приобретения полиса [5].

Сектор киберстрахования все еще находится в зачаточном состоянии. На наш взгляд, есть несколько вероятных причин замедления роста:

1) несмотря на увеличивающееся количество кибератак, некоторые компании стали реже прибегать к киберстрахованию или вообще от-



казываться от его использования из-за экономических последствий от пандемии Covid-19;

2) большее количество атак может стимулировать спрос на страховые продукты, но они также создают проблему с предложением, из-за чего страховщики с большей осторожностью относятся к страховому покрытию, а перестраховщики менее заинтересованы в поддержке кибер-обязательств;

3) отсутствие исторических данных об убытках (вследствие короткой истории сектора) добавляет еще один уровень непредсказуемости для всех участников;

4) компаниям сложно определить необходимый объем страхового покрытия от киберрисков, что создает проблему с оценкой спроса для страховых компаний;

5) для оценки рисков потенциальных клиентов страховщикам необходим доступ к информации о деятельности компании, которую компании не готовы раскрывать в полном объеме;

6) киберриски зачастую пересекаются с другими операционными рисками, что затрудняет определение самого понятия «страховой случай» в киберстраховании;

7) возникновение спорных вопросов между страховщиками и страхователями из-за того, что киберпреступления сложно доказуемы, а инциденты сложно подтвердить;

8) отсутствие в России единого законодательного определения киберрисков, четких стандартов договоров киберстрахования.

Исходя из текущей динамики рынка страхования и перестрахования, существует вероятность того, что рост спроса на киберстрахование в краткосрочной и среднесрочной перспективе может превысить предложение. Традиционное развитие предполагает рост цен, ужесточение рынка передачи рисков и сопутствующий приток капитала. Однако, неопределенность результатов может заставить страховщиков с осторожностью относиться к быстрому реагированию на увеличение спроса, даже если это поддерживается ценообразованием. Кроме того, и масштаб страхования может стать проблемой. Удовлетворение быстрого всплеска спроса на относительно новый риск также может привести к значительному увеличению убытков. Принятие такого рода риска на нишевом рынке в конечном итоге может привести к нехватке капитала (и снижению доступности на рынке) для киберстрахования [6].

Таким образом, в условиях ограниченного предложения в сегменте киберстрахования особую роль будет играть государственное регулирование и требования к политике компаний в сфере кибербезопасности. Компаниям же предстоит произвести сопоставление ежегодных страховых взносов со стоимостью мероприятий, направленных на превентивные методы защиты от киберугроз.

## Литература

1. В Сбере заявили о росте кибератак на бизнес // Lenta.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://lenta.ru/news/2022/11/10/kiberataki/> (дата обращения: 10.04.2023).
2. *Ларина О. И., Морыженкова Н. В.* К вопросу о развитии методологии идентификации киберриска // Банковское дело, 2023. №1. С. 66–71.
3. Когда киберстрахование в России станет массовым // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2023/03/01/reg-urfo/protiv-vzloma-est-prim.html> (дата обращения: 10.04.2023).
4. Бизнес начал вкладывать в страхование киберрисков // РБК+ [Электронный ресурс]. URL: <https://plus.rbc.ru/news/63599ef67a8aa9e71f8979b9> (дата обращения: 10.04.2023).
5. *Hill M.* Cyber insurance explained: What it covers and why prices continue to rise // CSO [Электронный ресурс]. URL: <https://www.csoonline.com/article/3643054/cyber-insurance-explained.html> (дата обращения: 10.04.2023).
6. *Johansmeyer T.* Cybersecurity Insurance Has a Big Problem // Harvard Business Review [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr.org/2021/01/cybersecurity-insurance-has-a-big-problem> (дата обращения: 10.04.2023).

**Медяник С. И., Медяник О. В.**  
СПБГУ, Санкт-Петербург

## **Поведенческие стратегии потребителей страховых услуг в условиях цифровизации<sup>1</sup>**

*Аннотация: страховая отрасль претерпела значительные преобразования в связи с быстрым развитием технологий и переходом к цифровизации. В результате изменилось и поведение потребителей в страховом секторе. Целью данной статьи является изучение поведенческих стратегий, принимаемыми потребителями страховых услуг в контексте цифровизации.*

*Ключевые слова: поведение потребителей в контексте цифровизации, цифровые технологии, страховые предпочтения пользователей.*

**Medyanik S. I., Medyanik O. V.**

### **Behavioral strategies of insurance consumers in the context of digitalization**

*Abstract: the insurance industry has undergone a significant transformation due to the rapid development of technology and the transition to digitalization. As a result, consumer behavior in the insurance sector has also changed. The purpose of this article is to examine the behavioral strategies undertaken by insurance consumers in the context of digitalization.*

*Keywords: consumer behavior in the context of digitalization, digital technology, insurance preferences of users.*

**Введение.** Страховая отрасль претерпела значительные преобразования в связи с быстрым развитием технологий и переходом к цифровизации. В результате изменилось и поведение потребителей в страховом секторе. В статье будет представлен всесторонний обзор темы, подчеркивающий важность понимания потребительского поведения в страховом секторе и влияния цифровизации на потребительское поведение. В частности, будут рассмотрены различные факторы, влияющие на поведение потребителей в страховом секторе, и стратегии, принимаемые потребителями для навигации в цифровом ландшафте. На сегодняшний день поставщикам страховых услуг важно эффективно взаимодействовать с потребителями в эпоху цифровых технологий и разрабатывать стратегии для улучшения общего качества обслуживания клиентов.

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда № 23-28-00701, <https://rscf.ru/project/23-28-00701/> (The study was supported by grant No.23-28-00701 from the Russian Science Foundation).

**Роль цифровизации в сфере страховых услуг.** Цифровизация привела к значительным изменениям в страховой отрасли, изменив способ предоставления и потребления страховых услуг. По мнению Халдара и Чоудхури [1], цифровизация позволила страховщикам улучшить качество обслуживания клиентов, предоставляя более удобное и персонализированное обслуживание. Страховщики теперь могут использовать цифровые технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), аналитику больших данных и мобильные приложения, чтобы предлагать индивидуальные продукты и услуги, отвечающие конкретным потребностям их клиентов.

Роль цифровизации в страховых услугах также подчеркивается Бахом [2], который отмечает, что цифровые технологии позволили страховщикам оптимизировать бизнес-процессы, снизить затраты и повысить эффективность. Внедрение цифровых платформ и инструментов автоматизации позволило страховщикам повысить эффективность своей деятельности, сократив время и усилия, необходимые для выполнения рутинных задач, таких как обработка претензий и составление страхового полиса.

Более того, цифровизация позволила страховщикам собирать огромные объемы данных о своих клиентах, которые можно анализировать, чтобы получить представление об их предпочтениях, поведении и профиле рисков. Это, в свою очередь, позволяет страховщикам разрабатывать более точные модели рисков и предлагать индивидуальные продукты, адаптированные к потребностям отдельных клиентов. Как отмечают Датар и Кшетри [3], использование аналитики данных и искусственного интеллекта произвело революцию в страховой отрасли, позволив страховщикам разрабатывать более эффективные стратегии управления рисками, выявлять мошенничество и улучшать взаимодействие с клиентами.

Однако роль цифровизации в сфере страховых услуг также ставит новые задачи, особенно с точки зрения *конфиденциальности* данных и *кибербезопасности*. Страховщики теперь обязаны соблюдать строгие правила, касающиеся сбора, использования и защиты данных клиентов, и должны инвестировать в надежные меры кибербезопасности для предотвращения утечек данных и кибератак.

Роль цифровизации в сфере страховых услуг значительна и создает как возможности, так и проблемы для страховщиков. Чтобы оставаться конкурентоспособными, страховщики должны продолжать внедрять инновации и адаптироваться к меняющемуся цифровому ландшафту, одновременно обеспечивая соблюдение нормативных требований и сохраняя доверие своих клиентов.

**Поведение потребителей в контексте цифровизации.** Цифровизация также оказала значительное влияние на поведение потребителей

в страховой отрасли. Согласно исследованию, проведенному Гуптой и Даваром [4], цифровизация позволила потребителям принимать обоснованные решения, предоставив им более широкий доступ к информации и инструментам для сравнения и покупки страховых продуктов. Это привело к тому, что потребители стали более требовательными и разборчивыми в своих ожиданиях от страховых компаний.

Кроме того, цифровизация также изменила способ взаимодействия потребителей со страховыми компаниями. Использование цифровых каналов, таких как мобильные приложения, социальные сети и чат-боты, позволило страховщикам обеспечить более плавный и персонализированный клиентский опыт. Теперь потребители могут получать доступ к информации о своей политике, подавать претензии и получать помощь по цифровым каналам, не прибегая к традиционным посредникам.

Влияние цифровизации на поведение потребителей в страховой отрасли дополнительно подчеркивается в исследовании Дебелака и Джерман-Блажича [5], которые отмечают, что цифровизация привела к появлению новых бизнес-моделей, таких как пиринговое страхование и страхование по требованию. Эти модели предлагают потребителям большую гибкость и контроль над их страховым покрытием и потенциально могут разрушить традиционные модели страхового бизнеса.

**Факторы, влияющие на поведение потребителей страховых услуг.** На поведение потребителей страховых услуг влияет несколько факторов, которые включают личные, социальные и факторы окружающей среды. Личные факторы, такие как возраст, пол, доход и уровень образования, влияют на восприятие, отношение и поведение потребителей по отношению к страховым продуктам. Например, исследование, проведенное Ким и Джонсоном [6], показало, что пожилые потребители, как правило, более позитивно относятся к страхованию жизни, чем молодые потребители. Кроме того, потребители с более высоким уровнем образования и доходов, как правило, более склонны к риску и с большей вероятностью приобретают страховые продукты.

Социальные факторы, такие как семья, культура и социальный класс, также влияют на поведение потребителей страховых услуг. Например, члены семьи могут влиять на решения друг друга о страховании, а культурные нормы и ценности могут влиять на отношение к страховым продуктам. Исследование, проведенное Багоцци и др. [7], показало, что социальная идентичность играет решающую роль в процессе принятия решений потребителями в страховой отрасли.

Факторы окружающей среды, такие как экономические условия, технологические достижения и политика регулирования, также влияют на поведение потребителей страховых услуг. Например, изменения в экономических условиях могут повлиять на готовность потреби-

лей приобретать страховые продукты, в то время как технологические достижения могут повлиять на то, как потребители взаимодействуют со страховыми компаниями. Исследование глобальных ежегодных обзоров Великобритании PWC в 2019 г. [8], показало, что восприятие потребителями конфиденциальности и безопасности в цифровом мире оказывает значительное влияние на их отношение к страховым продуктам.

**Исследования поведения потребителей страховых услуг.** В предыдущих исследованиях рассматривались различные аспекты потребительского поведения в страховой отрасли. Например, в исследовании Ванга и др. [9], изучалось влияние демографических факторов, восприятия риска и доверия на намерение потребителей приобрести страховые продукты. Исследование показало, что доверие оказало сильнейшее положительное влияние на намерение потребителей приобрести страховку, подчеркнув важность укрепления доверия с клиентами в страховой отрасли.

В другом исследовании Хуанга и Чоу [10], изучалась роль эмоций в процессах принятия решений потребителями страховых услуг. Исследование показало, что положительные эмоции, такие как радость и доверие, повышают готовность потребителей приобретать страховку, в то время как отрицательные эмоции, такие как страх и неуверенность, снижают их готовность приобретать страховку.

Кроме того, в исследовании, проведенном Тзенга и Чена [11], были изучены факторы, влияющие на удовлетворенность потребителей страховыми услугами. Исследование показало, что качество обслуживания, продукции и ориентация на потребителя оказали значительное положительное влияние на удовлетворенность клиентов, подчеркнув важность предоставления высококачественных продуктов и услуг, отвечающих потребностям и ожиданиям клиентов.

Гендерное распределение в страховании разнообразно, поскольку страхование — это продукт, которым пользуются люди всех полов. Однако некоторые исследования показали, например, Маргарта и Ведеммана [12], что могут существовать гендерные различия в покупательском поведении при покупке страховки: женщины более склонны к риску и с большей вероятностью приобретут страховку.

Уровень образования и доходов респондентов также может дать представление о взаимосвязи между социально-экономическим статусом и покупательским поведением при покупке страховки. Предыдущие исследования Теннисона и Хенеманна [13], показали, что более высокое образование и уровень дохода могут быть связаны с большим страховым покрытием и более частыми покупками страховых полисов.

Наконец, географическое положение респондентов может дать представление о региональных различиях в покупательском поведе-

нии страховщиков и влиянии цифровизации на эти различия. Например, некоторые исследования Лиу и др. [14], показали, что в сельских районах могут быть более низкие ставки страхового покрытия по сравнению с городскими районами.

В России было также проведено психологическое исследование Медяник и Дейнека [15], отношения граждан к страховой политике, где было обнаружены положительные корреляции между повышенной финансовой тревожностью, восприятием риска, положительным опытом приобретения страховки и страховой активностью потребителя.

Согласно исследованию, проведенному Ли и др. [16], потребители склонны полагаться на различные стратегии при покупке страховых продуктов, включая обращение за советом к друзьям и родственникам, проведение онлайн-исследований, сравнение цен и вариантов покрытия, а также рассмотрение репутации и надежности страховой компании. Другое исследование, проведенное Флавио и Шеном [17], показало, что доверие потребителей к цифровым страховым платформам также может влиять на их поведенческие стратегии, такие как их готовность делиться личной информацией и приобретать страховые продукты онлайн.

Кроме того, исследование, проведенное Саха и Чакраборти [18], подчеркнуло важность прошлого опыта потребителей и отзывов других клиентов для влияния на их поведенческие стратегии в сфере страховых услуг. Исследование показало, что негативный опыт потребителей и отзывы других клиентов могут привести к снижению доверия, удовлетворенности и лояльности по отношению к страховой компании, в то время как положительный опыт и обратная связь могут привести к повышению доверия, удовлетворенности и лояльности.

В целом, эти исследования дают представление о факторах, влияющих на поведение потребителей в страховой отрасли, и подчеркивают важность укрепления доверия, управления эмоциями и предоставления высококачественных продуктов и услуг для удовлетворения меняющихся потребностей и ожиданий клиентов.

**Исследования страховых поведенческих стратегий цифровых потребителей.** В целом, демографический профиль респондентов даст ценную информацию о характеристиках потребителей страховых услуг, имеющих опыт работы с цифровизацией, и может помочь выявить потенциальные различия в покупательском поведении различных демографических групп.

Предыдущие исследования Суреша и Матева [19], поведения цифровых страхователей показали, что младшие возрастные группы, как правило, более восприимчивы к цифровизации, в то время как старшие возрастные группы могут предпочесть более традиционные методы приобретения страховки.

Исследование, проведенное аудиторской компанией KPMG в 2019 году [20], показало, что потребители, использующие цифровые каналы для приобретения страховки, ведут себя иначе по сравнению с теми, кто использует традиционные каналы. Исследование показало, что цифровые потребители, как правило, более чувствительны к ценам, чаще сравнивают товары и цены и с большей вероятностью приобретают страховку через веб-сайты-агрегаторы. Это говорит о том, что цифровизация привела к повышению прозрачности цен и конкуренции, что сделало потребителей более разборчивыми в своих решениях о покупке.

Более того, исследование информационного агентства Accenture в 2020 году [21], показало, что потребители, использующие цифровые каналы для приобретения страховки, предъявляют более высокие требования к персонализированному опыту и быстрым и простым процессам. Благодаря удобству и доступности цифровых каналов потребители ожидают, что страховые компании обеспечат бесперебойную работу во всех точках соприкосновения. Поэтому страховым компаниям необходимо использовать цифровые технологии для предоставления персонализированных услуг, отвечающих потребностям и предпочтениям потребителей.

Кроме того, доверие и воспринимаемый риск являются важными факторами, влияющими на поведение потребителей в контексте цифровизации. Исследование, проведенное Ли и др. [22], показало, что потребители, которые доверяют цифровым платформам и воспринимают меньший риск, с большей вероятностью будут использовать цифровые каналы для покупки страховки. Это говорит о том, что страховые компании должны укреплять доверие потребителей и предоставлять прозрачные и безопасные цифровые платформы, чтобы стимулировать потребителей использовать цифровые каналы.

Поведенческие стратегии потребителей страховых услуг относятся к действиям, которые потребители предпринимают при покупке, использовании или переключении страховых продуктов. На эти стратегии влияют различные факторы, включая потребности и предпочтения потребителей, их финансовое положение, восприятие рисков и удовлетворенность услугами страховой компании.

Понимание стратегий поведения потребителей страховых услуг имеет решающее значение для страховых компаний при разработке эффективных стратегий маркетинга и удержания клиентов. Понимая, как потребители принимают решения при покупке или использовании страховых продуктов, страховые компании могут повысить удовлетворенность клиентов, их лояльность и удержание и, в конечном счете, улучшить свои финансовые результаты.

**Рекомендации для будущих исследований в России.** Есть несколько областей, на которых авторы планируют сосредоточить свои



будущие исследования, чтобы расширить понимание потребительского поведения в сфере страховых услуг в контексте цифровизации. Во-первых, будущие исследования могли бы изучить роль новых технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, в влиянии на процесс принятия решений потребителями страховых услуг, предлагаемых на российском рынке. Эти технологии быстро трансформируют страховую отрасль, и понимание их влияния на поведение потребителей имеет решающее значение для того, чтобы страховые компании оставались конкурентоспособными.

Во-вторых, будущие исследования могли бы изучить влияние культурных, психологических и социальных факторов на поведенческие стратегии потребителей страховых услуг в интернете. Исследования показали, что культурные различия могут существенно влиять на поведение потребителей, и страховым компаниям необходимо учитывать эти культурные различия при разработке своих маркетинговых стратегий и стратегий удержания клиентов.

В-третьих, исследования могли бы также быть сосредоточены на влиянии изменений в российском законодательстве на поведение потребителей страховых услуг. Страховая отрасль строго регулируется, и изменения в нормативных актах могут существенно повлиять на поведение потребителей. Понимание влияния изменений в законодательстве на поведение потребителей может помочь страховым компаниям лучше предвидеть изменения на рынке и реагировать на них.

Наконец, в будущих исследованиях можно было бы также изучить эффективность различных стратегий маркетинга и удержания персонала в плане влияния на поведение потребителей страховых услуг. Страховые компании постоянно разрабатывают новые стратегии маркетинга и удержания клиентов, и понимание того, какие стратегии наиболее эффективны для влияния на поведение потребителей, может помочь компаниям оптимизировать свои маркетинговые усилия и усилия по удержанию клиентов.

В заключение, надо сказать, что проведение дальнейших исследований в этих областях может помочь страховым компаниям лучше понять своих клиентов, улучшить свои маркетинговые стратегии и стратегии удержания и, в конечном счете, добиться лучших результатов в бизнесе в условиях развития цифровых технологий.

### Литература

1. *Haldar A., Choudhary B.* Role of Digitalization in Insurance Services // In Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management (IEOM), 2019, pp. 821–831.
2. *Bach C.* The Role of Digitalization in the Insurance Industry // Journal of Applied Economic Sciences, 2018, 13(3), pp. 692–699.

3. *Datar M., Kshetri N.* Artificial Intelligence in Insurance: Applications, Challenges and Future Research Directions // *Journal of Business Research*, 2020, 121, pp. 484–494.
4. *Gupta N., Dawar R.* Impact of Digitalization on Insurance Industry and Consumer Buying Behaviour // *Journal of Management Research and Analysis*, 2018, 5(1), pp. 37–41.
5. *Debelak D., Jerman-Blažič B.* Disruptive Business Models in the Context of Digitalization: The Case of Insurance Industry // *Journal of Insurance and Financial Management*, 2020, 2(2), pp. 50–64.
6. *Kim H. J., Johnson J. P.* Factors influencing life insurance ownership among older adults in the United States // *Journal of Financial Counseling and Planning*, 2014, 25(2), pp.154–169.
7. *Bagozzi R. P., Gopinath M., & Nyer P. U.* (1999). The role of emotions in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(2), 184–206.
8. Сайт глобальных ежегодных обзоров Великобритании «PWC». [Электронный ресурс] // *Insurance 2025: Reducing risk in an uncertain future*. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/insurance/publications/insurance-2025-reducing-risk-in-an-uncertain-future.html> (дата обращения: 23.03.2023).
9. *Wang L., Zhang X., Lu Z.* The Influence of Demographic Factors, Risk Perception, and Trust on Purchase Intention of Insurance Products: A Study in China // *Journal of Risk and Financial Management*, 2018, 11(1), pp. 1–15.
10. *Huang Y. T., Chou Y. H.* (2020). The Role of Emotions in Insurance Consumers' Decision-Making Processes // *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 2020, 17(8), pp. 1–14.
11. *Tzeng G. H., Chen J. Y.* Exploring the Factors Affecting Customer Satisfaction with Insurance Services // *Journal of Financial Studies*, 2017, 5(1), pp. 1–26.
12. *Marquardt J., Wiedemann J.* Gender differences in risk perception and insurance purchase behavior // *Journal of Risk and Insurance*, 2018, 85(3), pp. 689–718.
13. *Tennyson S., Hanemann M.* Determinants of insurance coverage: A literature review // *Risk Management and Insurance Review*, 2018, 21(1), pp. 41–76.
14. *Liu M., Qin X., Li Y.* Does insurance coverage differ between urban and rural areas in China? Evidence from a household survey // *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 2021, 18(1), pp. 204.
15. *Medyanik O., Deyneka O.* Russian Citizens' Attitude toward Insurance Policies as a Factor of Individual Economic Security // *Behav. Sci.* 2020, 10, p. 23. [Электронный ресурс] URL: <https://www.mdpi.com/2076-328X/10/1/23>. (дата обращения: 23.03.2023).
16. *Li J., Li X.* Consumer behavior in online insurance purchase in China. *Journal of Insurance Issues*, 2015, 38(2), pp.159–182.
17. *Flavio B., Shen C. C.* A cross-cultural study of consumers' trust in digital insurance platforms // *Journal of Business Research*, 2019, 98, pp. 336–347.
18. *Saha R. K., Chakraborty S.* (2018). Understanding customer behavior towards life insurance services in India. *International Journal of Bank Marketing*, 2018, 36(3), pp. 445–460.

19. *Suresh S., Mathew A.* Digitalization of the insurance industry: A review of literature. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 2021, 10(2), pp.130–136.
20. Официальный сайт компании «КРМГ». Global Insurance Executive Survey 2019: The time is now. [Электронный ресурс] URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2019/06/global-insurance-executive-survey-2019.html> (дата обращения: 23.03.2023)
21. Официальный сайт информационного агентства «Accenture». Digital innovation in insurance: A pathway to customer growth and profitability. [Электронный ресурс] URL: <https://www.accenture.com/us-en/insights/insurance/digital-innovation-pathway-customer-growth-profitability>(дата обращения: 23.03.2023).
22. *Li X., Li Y., Huang Q.* The influence of trust and perceived risk on consumers' online purchasing behavior of insurance products // *Journal of Financial Services Research*, 2018, 53(2-3), pp. 259–281. doi: 10.1007/s10693-017-0279-7.

**Миличук Е. С.**

СГУ имени Н. Г. Чернышевского, Саратов

## **Рынок страхования в контексте развития социальных сетей**

*Аннотация: в статье рассматриваются особенности продвижения страховых компаний в социальных сетях. Социальные сети рассматриваются как платформы для привлечения клиентов и укрепления репутации бренда.*

*Ключевые слова: страхование, социальные сети, интернет-маркетинг, управление репутацией.*

**Milinchuk E. S.**

## **Insurance market in the context of the development of social networks**

*Abstract: this article analyzes the features of the promotion of insurance companies in social networks. Social networks are platforms for attracting customers and strengthening brand reputation.*

*Keywords: insurance, social networks, internet marketing, reputation management.*

Социальные сети стали не только неотъемлемой частью нашей жизни, но и превратились для предприятий различных отраслей экономики в важный инструмент привлечения потребителей и активного взаимодействия с ними. В ряде страховых компаний также осознают преимущества прямого контакта с клиентами, а форматом и способом коммуникации теперь являются не только телефонная связь или чат на официальном сайте, но и аккаунт в социальной сети.

Рынку страховых услуг всегда была присуща некоторая консервативность, но пандемия дала понять, что без использования цифровых технологий не удастся достичь конкурентных преимуществ. Согласно проведенным исследованиям, за 9 месяцев 2022 г. доля продаж страховых полисов в электронной форме через Интернет выросла по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. в 2,3 раза и составила 13,4% по сравнению с 5,9% за сопоставимый период. Исследовательский холдинг «РОМИР» опубликовал данные о том, в 2022 г. 57% респондентов оформили полис ОСАГО в дистанционном формате. В возрастной группе 35–44 лет электронный полис ОСАГО предпочитают оформлять 63% автовладельцев, в то время как 36% выбирают посещение офиса [1].

К онлайн-страхованию интерес, прежде всего, проявляют молодые люди в возрасте до 40 лет. В целом сегмент онлайн-продаж растет,

а роль цифровых платформ как инструмента продвижения страховых продуктов неуклонно возрастает. Большинство компаний начинают предлагать обслуживание клиентов через социальные сети, что, по их мнению, является более практичным, целесообразным и эффективным. Тем самым неизбежно трансформируются модели обслуживания и поддержки клиентов. При этом большинство компаний в социальных сетях преследуют имиджевые цели, а именно поддержание репутации организации и увеличение узнаваемости бренда

Несмотря на то, что в России в 2022 г. был заблокирован ряд социальных сетей, более 95% платежеспособных пользователей все равно ищут актуальную информацию о продуктах и брендах в социальных сетях. При этом социальные сети становятся важным компонентом омниканального пользовательского опыта. Клиенты часто используют социальные сети либо как основной канал взаимодействия, либо как точку входа в другие каналы. Например, пользователи могут просматривать социальные сети в поисках информации о страховании недвижимости и, если они найдут пост, который их заинтересует, они могут перейти на сайт страховой компании, чтобы получить более подробную информацию. Пользователи предпочитают использовать социальные сети в качестве основного канала, если они считают их более эффективными или простыми в использовании, чем другие интернет-площадки. В качестве альтернативы пользователи социальных сетей могут активно искать контент, имеющий отношение к поставленной цели. При этом финальным аргументом в пользу определенного страховщика зачастую становятся отзывы на форумах и комментарии в социальных сетях, поскольку на этих площадках обсуждаются вопросы об уровне сервиса и качестве услуг. Общение с клиентом через такой популярный канал, как социальная сеть, позволяет сформировать доверие и лояльность к конкретной страховой компании и к страховой отрасли в целом.

Страховые агенты обращаются к социальным медиаплатформам для поиска новых клиентов. Однако в сфере страхования социальные сети редко используются как каналы продаж. Это связано с тем, что страховой полис приобретается клиентом, как правило, раз в год, поэтому если использовать таргетированную рекламу, то конверсия может быть очень низкой. В связи с этим социальные сети чаще всего используются для удержания постоянных клиентов, построения отношений между компанией и потребителями, для повышения узнаваемости бренда и управления репутацией. Здесь важно понимать, что страховые продукты разных страховых компаний, по сути, не отличаются друг от друга, поэтому для потребителя доверие и лояльность являются основными факторами выбора страховщика. Большинство социальных сетей дают администраторам возможность оценить, как

работает публикация, определить, какие посты получают наибольшее количество лайков, комментариев и репостов. Не менее важна и обратная связь — ответы на вопросы, комментарии и сообщения. При этом таргетированная реклама позволяет создавать несколько вариантов объявлений для разных аудиторий, и в этом случае важно делиться с целевой аудиторией полезным и уникальным контентом. Например, если речь идет про ОСАГО, то можно разместить информацию о том, что делать в случае ДТП. Также это может быть развлекательный контент или продающий (новые предложения от компании, напоминание о скидках и т.п.).

Следует отметить, что страховые компании в целом осваивают социальные медиа гораздо медленнее, чем, например, банковский сектор. Причина может заключаться в отсутствии необходимости диверсификации каналов из-за небольшого потока входящих обращений. Еще одной причиной эксперты называют уход из России ряда популярных социальных сетей. Так, 60% компаний заявляют, что не используют цифровые площадки для консультации клиентов. В 2022 г. количество организаций, консультирующих в 1–2 чат-каналах, уменьшилось с 35% до 28%, а в 3–4 каналах — с 23% до 9% [2]. Страховые компании предпочитают авторизованную зону, поскольку она дает возможность видеть всю необходимую информацию о клиенте (например, приобретенные страховые продукты, историю обращений и пр.).

Самой популярной социальной сетью, которую в настоящий момент используют страховщики, является сеть «ВКонтакте». Ее выбирают около 29% организаций. Еще одной популярной платформой стал Telegram, который объединил в себе функции мессенджера и социальных сетей. Количество страховых компаний, консультирующих клиентов в Telegram, выросло более чем в два раза и составило 15%. Так, Страховой Дом ВСК открыл официальный Telegram-канал «Рядом», который рассказывает о тенденциях развития рынка страховых услуг и различных страховых продуктах. Основная цель запуска канала — быть ближе к клиентам. К каналу также подключен умный бот ВСК, который помогает в решении различных страховых вопросов: от внесения изменений в полис до расчета и оформления страховой защиты. Как отмечает Ольга Сорокина, член Совета директоров: «Мы делаем все, чтобы постоянно оставаться рядом с нашими клиентами и помогать, когда это действительно важно. ВСК ежедневно стремится предоставить лучшее предложение и сервис для клиентов, достигая цели — стать компанией осознанного выбора» [3].

Менее распространенными каналами в страховой сегменте являются «Одноклассники» и Viber — их используют не более 5% компаний. Популярность этих медиаплатформ упала в основном из-за значительного снижения скорости ответов на вопросы клиентов.

Лидерами по качеству обслуживания в цифровых каналах в 2022 г. оказались «Ингосстрах», «Капитал Life» и «Арсеналь». Лидером по качеству клиентского сервиса на входящих линиях стал «СберСтрахование». По оценке доступности и качества предоставляемых информационных услуг, лучшие результаты среди страховых компаний с активами выше 30 млрд рублей показали «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах» и «Росгосстрах». При этом проведенные исследования показывают, что 20% страниц страховых компаний в социальных сетях используется владельцами только для распространения рекламного контента: публикации мультимедийного контента о бренде, страховых продуктах и акциях. Интересно, что по скорости реакции на запросы в социальных сетях российские страховщики опередили компании из США и Великобритании. В России наибольшее количество обращений было обработано в течение первых 5 минут — 28,2% против 21% в США и 12% в Великобритании [4]. Быстрее всего страховые компании отвечают в сети «ВКонтакте», а лучшее качество консультаций страховые компании показали в социальных сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники».

В целом игроки страхового рынка внедряют различные инструменты для построения эффективной коммуникации с клиентами, создавая беспроблемный клиентский путь в цифровой среде. Эксперты говорят о том, что 67% миллениалов нуждаются в цифровом опыте в отношении продуктов, в том числе страховых. В России через онлайн-площадки наиболее активно продаются такие продукты, как ОСАГО, КАСКО, коробочные предложения по страхованию имущества граждан, от несчастных случаев и болезней, жизни. Управление репутацией бренда, продуманный имидж и активная работа в социальных сетях позволяют сократить путь пользователя от идеи до покупки страхового полиса и напрямую влияют на онлайн-продажи. Здесь важно отметить и еще один нюанс: очень часто оформление страхового полиса — это не вполне осознанный выбор (например, ОСАГО — это обязательное страхование, а страхование квартиры и жизни требуют банки при оформлении ипотеки). и даже у самых известных и клиентоориентированных компаний объем продаж страховых продуктов напрямую клиенту не превышает 10–15%, а основная часть приходится на партнерские каналы (банки, автосалоны, брокеров). Фактически своеобразным драйвером цифровизации остается ОСАГО с возможностью купить электронный полис, поэтому большинство страховых компаний не стремятся активно взаимодействовать с аудиторией в социальных сетях. Четверть страховых компаний вообще не используют социальные сети при работе с клиентами. Остальные зарегистрированы в двух–трех социальных сетях, а на относительно новых платформах, таких как «Яндекс.Дзен», представлены единицы. Сотрудники страховых компаний пред-

почитают общение с клиентами по телефону, прежде всего потому, что большая часть обращений связана не с продажей полисов, а с урегулированием страховых случаев или с жалобами.

Конечно, большой проблемой является и то, что очень сложно в постах увлекательно рассказать о страховых услугах. Для пользователей важна визуализация в виде статистики, графики, видеороликов, которые могут наглядно продемонстрировать важность страхования в современном мире. Необходимо сделать страховое предложение доступным и понятным целевой аудитории. Например, для автострахования важно показать удобство и скорость оформления полиса, для туристов — надежность, «зону покрытия» и легкость оформления страхового случая и т.п.

Поскольку в социальных сетях страховые компании решают имиджевые задачи, то управление репутацией бренда приобретает все большее значение. Управление репутацией включает оценку реакций целевой аудитории и защиту репутации при появлении угрозы. Для этого используются системы автоматического мониторинга и аналитики. Так, систему Brand Analytics можно использовать для оперативного выявления негативных и позитивных отзывов, поиска новых площадок для коммуникации с целевой аудиторией, анализа стратегии присутствия в социальных медиа, мониторинга активности конкурентов и т.п. Свободные массовые коммуникации в социальных медиа, оставленные без внимания компании, несут в себе множество рисков, среди которых ущерб репутации, снижение уровня продаж, уход потребителей к конкурентам и многие другие. По данным TNS, при возникновении проблемы с продуктом или услугой более 50% пользователей предпочитают искать решение в социальных сетях. Среди аудитории в возрасте 25–34 лет эта цифра составляет 65%. При этом большинство пользователей публикуют негативные отзывы для того, чтобы выплеснуть отрицательные эмоции и поделиться со знакомыми, а не с целью решить проблему. Сложность заключается и в том, что такие посты, как правило, публикуются на личных страницах пользователей без обращения к официальному аккаунту организации в социальных сетях. Однако если страховщик своевременно отреагировал на такой отзыв, пользователи в большинстве случаев меняют мнение о страховой компании и оставляют положительные отзывы о решении проблемы, что влияет на рейтинги страховых компаний. Кроме того, быстрая реакция на отзывы в социальных сетях помогает снизить нагрузку на call-центр.

В заключении следует отметить, что страховые компании достаточно медленно осваивают цифровые сервисы, но, тем не менее, постепенно наращивают возможности для коммуникации с целевой аудиторией в социальных сетях и мессенджерах. Социальные сети превращаются в значимый канал продаж, а отзывы клиентов стано-



вятся важным индикатором работы страховщика. При этом важно не просто дублировать ленту новостей с официального сайта компании, а публиковать интересный и полезный контент, информировать пользователей о новых страховых продуктах, своевременно реагировать на любые упоминания бренда и обязательно вести работу с негативными отзывами клиентов. В противном случае социальные площадки в Интернете могут нести существенные риски для репутации страховщика.

### Литература

1. Официальный сайт Медиа-Информационной Группы «Страхование сегодня». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.insur-info.ru/press/180729/> (дата обращения: 04.04.2023).
2. В 2022 году в Telegram консультируют в два раза больше страховщиков // Naumen. [Электронный ресурс] URL: <https://www.naumen.ru/events/news/5676/> (дата обращения: 04.04.2023).
3. ВСК запустила Telegram-канал «Рядом» и умного бота для решения страховых вопросов // Ведомости. [Электронный ресурс] URL: [https://www.vedomosti.ru/press\\_releases/2022/03/15/vsk-zapustila-telegram-kanal-ryadom-i-umnogo-bota-dlya-resheniya-strahovih-voprosov](https://www.vedomosti.ru/press_releases/2022/03/15/vsk-zapustila-telegram-kanal-ryadom-i-umnogo-bota-dlya-resheniya-strahovih-voprosov) (дата обращения: 02.04.2023).
4. Российские страховщики не готовы к общению с клиентами в цифровых каналах // Naumen. [Электронный ресурс] URL: <https://www.naumen.ru/events/news/3966/> (дата обращения: 04.04.2023).

**Небольсина Е. В.**

МГИМО МИД России, Москва

## **Актуальные драйверы и препятствия развития киберстрахования в России и за рубежом**

*Аннотация: в статье проведен анализ основных факторов, способствующих росту киберстрахования в мире с выделением специфики российского страхового рынка.*

*Ключевые слова: киберриски, киберстрахование, защита персональных данных, цифровизация.*

**Nebolsina E. V.**

### **Contemporary drivers and challenges of cyber insurance market development in Russia and abroad**

*Abstract: the author of the article analyses major factors fueling the growth of cyber insurance in the world outlining specific features of the Russian insurance market.*

*Keywords: cyber risks, cyber insurance, privacy protection, digitalization.*

Еще десять лет назад киберриски занимали далеко не приоритетные позиции для большинства организаций, но за прошедшие годы ситуация кардинально изменилась. Теперь о киберрисках задумываются советы директоров и высшее руководство практически во всех отраслях. Если в 2013 г. большинство киберпретензий было связано с утечкой данных, то сейчас все чаще и чаще причиной киберубытков становятся программы-вымогатели, при этом среда киберрисков меняется каждые шесть-двенадцать месяцев, и страховая индустрия также вынуждена подстраиваться под эти изменения.

В 2023 г., согласно рейтингу рисков Allianz Risk Barometer, учитывающему мнение 2 712 экспертов из 94 стран и территорий, включая руководителей компаний, риск-менеджеров, брокеров и страховых экспертов, киберриски вышли на первое место (34% опрошенных), опередив риски перерыва производственной и коммерческой деятельности (34% с отставанием в несколько голосов), а также риски макроэкономического развития (25%) [1].

По мнению председателя и генерального директора Cisco со ссылкой на исследование Cybersecurity Ventures, при измерении киберпреступности масштабами экономики прогнозируемый в 2021 г. ущерб на общую сумму 6 трлн долл. США может сделать ее третьей по величине экономикой мира после США и Китая [2]. Эксперты Cybersecurity Ventures ожидают, что в течение следующих пяти лет глобальные затра-

ты на киберпреступность будут ежегодно прирастать на 15% и к 2025 г. достигнут 10,5 трлн долл. по сравнению с 3 трлн долл. в 2015 г. [2].

Организации все чаще подвергаются кибератакам и утечкам данных, поскольку для их хранения используется все больше электронных устройств, что стимулирует спрос на услуги киберстрахования. Данный механизм становится все более популярным среди предприятий малого и среднего бизнеса, поскольку он помогает усилить защиту от утечки сетевых и конфиденциальных данных в условиях роста объемов онлайн-платежей, мобильного банкинга, интернет-магазинов и электронных медицинских услуг. Кроме того, различные страховые компании предлагают услуги кредитного мониторинга и защиты восстановления личности для поддержки доверия потребителей и ограничения определенных рисков.

Активизация цифровизационных процессов привела к огромному росту числа кибератак, особенно во время пандемии COVID-19, поэтому ожидается, что нормативные акты в области безопасности данных будут стимулировать развитие рынка киберстрахования в будущем. Кроме того, повышение осведомленности о киберрисках, связанных с прерыванием бизнеса, и увеличение числа обязательных законов о безопасности данных среди таких конечных пользователей, как банковская сфера, здравоохранение и другие, станут одними из ключевых факторов, стимулирующих рост рынка киберстрахования.

В США в целях укрепления безопасности данных и защиты конфиденциальности для общественности обе стороны политического спектра представили проекты федерального законодательства о конфиденциальности данных. Группа сенаторов-республиканцев представила Закон о защите данных потребителей COVID-19 (COVID-19 Consumer Data Protection Act CCDPA) (представлен 5 июля 2020 г., дважды прочитан и передан в Комитет по торговле, науке и транспорту), требующий от компаний, находящихся под юрисдикцией Федеральной торговой комиссии, получать утвердительное согласие от физических лиц до сбора, обработки или передачи их персональных данных о здоровье, геолокации или местонахождении в целях отслеживания распространения COVID-19. Демократы Сената представили аналогичный Закон о конфиденциальности в чрезвычайных ситуациях в области здравоохранения (Public Health Emergency Privacy Act, PHEPA) (представлен 28 января 2021 г., дважды прочитан и повторно передан в Комитет по здравоохранению, образованию, труду и пенсиям), который имеет два основных отличия от CCDPA. Во-первых, PHEPA не ограничивается частными организациями и регулирует использование, сбор и раскрытие медицинской информации, которая хранится в электронном виде, на государственном уровне. Во-вторых, PHEPA предусматривает право частного иска за нарушения,

которые представляют собой конкретный и определенный ущерб, нанесенный физическому лицу [3].

Типовой закон Национальной ассоциации страховых комиссаров (National Association of Insurance Commissioners, NAIC) о безопасности данных, который является законом о нарушении кибербезопасности, применимым к большинству лицензиатов страховой отрасли, требует от страховщиков и других организаций, лицензированных департаментом страхования конкретного штата, разработать, внедрить и поддерживать программу информационной безопасности, основанную на оценке рисков, с назначенным сотрудником, ответственным за программу информационной безопасности. Закон также обязывает страховщиков и других лиц, на которых распространяются его положения, предоставлять ежегодную сертификацию соответствия закону. Министерство финансов США рекомендовало штатам поскорее принять этот закон, и по состоянию на сентябрь 2022 г. закон был принят в 21 штате, а некоторые другие (в том числе Нью-Йорк) приняли либо более ранние или аналогичные законы, либо административные указания.

Внимание регулирующих органов в США к вопросам кибербезопасности и защиты частной жизни росло еще до вспышки COVID-19. Например, Калифорнийский закон о защите частной информации потребителей (the California Consumer Privacy Act, CCPA), вступивший в силу 1 января 2020 г., считается самым жестким в стране законом в данной сфере. Он направлен на предоставление калифорнийцам большего контроля над личной информацией, которую собирают предприятия о них, и, подобно Общему регламенту защиты данных (General Data Protection Regulation, GDPR), принятому в ЕС, его действие будет распространяться далеко за пределы штата. CCPA дает потребителям право ограничивать использование и раскрытие новой категории личной информации деликатного свойства, включая медицинские, финансовые и геолокационные данные. Он также позволяет потребителям исправлять неточные данные о них и учреждает Калифорнийское агентство по защите частной информации, которое будет обеспечивать соблюдение CCPA вместо генерального прокурора Калифорнии.

4 февраля 2021 г. Департамент финансовых услуг штата Нью-Йорк издал циркулярное письмо № 2, в котором объявил о Концепции рисков киберстрахования (Cyber Insurance Risk Framework), представляющей лучшие отраслевые практики для регулируемых Нью-Йорком страховщиков имущества и ответственности [4]. Рамочная программа является первым официальным руководством по киберстрахованию от регулирующего органа США. Несмотря на то, что циркулярные письма не имеют силы закона, в них изложена интерпретация департаментом требований существующих законов и нормативных актов.

В Великобритании в рамках правительственной Национальной киберстратегии стоимостью 2,6 млрд фунтов стерлингов, которая предусматривает более активный подход к повышению киберустойчивости предприятий, входящих в группу риска, а также к повышению безопасности и процветания цифровой экономики страны, ведется работа по усилению Положения о сетевых и информационных системах (Network and Information Systems, NIS) для защиты основных и цифровых услуг от все более сложных и частых кибератак.

Правила NIS вступили в силу в 2018 г., чтобы повысить кибербезопасность компаний, предоставляющих критически важные услуги. Организации, не внедрившие эффективные меры кибербезопасности, могут быть оштрафованы на сумму до 17 млн фунтов стерлингов за несоблюдение требований [5].

Теперь, когда Великобритания вышла из состава ЕС, она имеет возможность изменить и обновить правила NIS, которые изначально были заимствованы из директивы ЕС. Новые меры дадут правительству право вносить поправки в правила NIS в будущем, чтобы обеспечить их эффективность. Эти изменения позволят включить в сферу действия правил больше организаций, если они будут играть ключевую роль в предоставлении жизненно важных услуг, а также добавить новые секторы, которые могут стать критически важными для экономики Великобритании.

Обновленные правила позволяют регулирующим органам создать систему возмещения затрат для обеспечения соблюдения правил NIS, которая будет более прозрачной и сможет учитывать более широкий спектр нормативных требований, размер компании и другие факторы для снижения бремени налогоплательщиков.

В России киберстрахование начало развиваться несколько позже, чем, например, в США и странах Западной Европы, однако определенные важные шаги со стороны нормативно-регулятивных органов в направлении развития и распространения данного вида защиты ведутся. С 1 января 2018 г. вступил в силу Федеральный закон № 187-ФЗ «Об информационной безопасности и критических информационных инфраструктурах», касающийся компаний, которые работают в сферах, критически важных для жизни государства, и сбой в их работе отразится на здоровье, безопасности и комфорте граждан России. В числе других нормативных актов, имеющих отношение к киберзащите, стоит также упомянуть Федеральный закон № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г., в котором прописаны основные требования к защите информации и ответственность за нарушения при работе с ней; Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г.; Федеральный закон № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» от 29.04.2004 г.; Федеральный

закон № 152-ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г.; Федеральный закон № 63-ФЗ «Об электронной подписи» от 06.04.2011 г.

Содействие государства росту рынка услуг по страхованию информационных рисков в России заложено в основу правительственной программы «Цифровая экономика». В связи с этим в профессиональной среде возникали опасения, что киберстрахование может стать обязательным, однако и Банк России, и Министерство финансов не видят в этом необходимости, считая дополнительное регулирование отрасли неэффективным.

Действительно, содержательная работа должна заключаться в диалоге с бизнес-сообществом. Рабочая группа при Всероссийском союзе страховщиков (ВСС) подготовила методические рекомендации по оценке рисков, регулярно организует мероприятия по популяризации страхования киберрисков среди клиентов, что подстегивает интерес со стороны деловых кругов к киберзащите.

Помимо указанных драйверов развития рынка киберстрахования, есть и серьезные препятствия. Одним из основных факторов, сдерживающих рост рынка киберстрахования, является высокая стоимость подобной услуги в связи с масштабными выплатами по дорогостоящим претензиям на фоне атак вирусов-вымогателей по всему миру. Киберстраховщики вынуждены повышать стоимость страхового покрытия, чтобы компенсировать расходы в том числе на дополнительные услуги по ведению переговоров с хакерами для получения их помощи в восстановлении данных.

Также страховщики становятся более требовательными к стандартам информационной безопасности клиентов. В процессе андеррайтинга организации сталкиваются с повышенным надзором со стороны киберстраховщиков, и отсутствие таких базовых средств контроля кибергигиены, как многофакторная аутентификация, автоматическое обновление программного обеспечения и регулярное обучение сотрудников, приводит к отказам страховщиков предоставить им покрытие киберрисков. Рост цен на киберстрахование замедляет темпы его внедрения, поскольку организации в большей степени сосредотачиваются на повышении стандартов кибербезопасности, чем на приобретении страховых полисов.

В России от рисков информационной безопасности страхуются в основном крупные предприятия, что в том числе объясняется недостатком у контрагентов информации о возможностях подобной защиты. При этом киберпокрытие предлагает весьма ограниченный перечень страховщиков. Так, в состав рабочей группы ВСС входят лишь 15 представителей рынка из более чем ста зарегистрированных в России, и по итогам 2022 г. далеко не все из них заключали договоры по киберстрахованию.

Дополнительные преграды возникают ввиду постоянной модификации и усложнения киберрисков. Помимо навыков сложного андеррайтинга, от страховщиков требуется наличие определенной инфраструктуры, позволяющей провести эффективное расследование инцидента и минимизировать его последствия, а также осуществлять мониторинг системных рисков и усиливать контроль над ними [6], что требует времени и серьезных вложений в любой стране мира. В этой связи представляется целесообразным укрепление сотрудничества между представителями бизнеса, страховщиками и надзорными органами, которое позволит усилить законодательную и судебную базу по ответственности за неразглашение персональных данных, тем самым подстегнув интерес потенциальных страхователей, а также высвободит материально-денежные ресурсы для создания и развития инфраструктуры киберстрахования на всех этапах ведения риска.

### Литература

1. Allianz Risk Barometer // Allianz. 2023 [Electronic resource]. URL: <https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/Allianz-Risk-Barometer-2023.pdf> (дата обращения: 31.03.2023).
2. *Steve Morgan*. 2022 Cybersecurity Almanac: 100 Facts, Figures, Predictions and Statistics // *Cybercrime Magazine*. January 19, 2022 [Electronic resource]. URL: <https://cybersecurityventures.com/cybersecurity-almanac-2022/> (дата обращения: 15.03.2023).
3. U.S. Cybersecurity and Data Privacy Outlook and Review — 2021 // Gibson Dunn. January 28, 2021. [Electronic resource]. URL: [https://www.gibsondunn.com/us-cybersecurity-and-data-privacy-outlook-and-review-2021/#\\_Точ62718887](https://www.gibsondunn.com/us-cybersecurity-and-data-privacy-outlook-and-review-2021/#_Точ62718887) (дата обращения: 25.03.2023).
4. Cyber insurance risk framework // Department of Financial Services. 2021. Insurance Circular Letter No. 2. February 4, 2021 [Electronic resource]. URL: [https://www.dfs.ny.gov/industry\\_guidance/circular\\_letters/cl2021\\_02](https://www.dfs.ny.gov/industry_guidance/circular_letters/cl2021_02) (дата обращения: 02.04.2023).
5. The Network and Information Systems Regulations 2018 // UK Statutory Instruments. No 506. 2018. [Electronic resource]. URL: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2018/506/contents/made> (дата обращения: 02.04.2023).
6. *Адамчук Н. Г.* Оптимальное соотношение регулирования в управлении страховыми и системными рисками // *Страховое дело*, 2016. № 5 (278). С. 11–16.





# **Некоторые вопросы страхования жизни и пенсионного страхования**



**Анюшина М. А., Игнатова Н. А.**

АТиСО, РАНХиГС при Президенте РФ, Москва

## **Роль обязательного пенсионного страхования в обеспечении социальной стабильности России**

*Аннотация: в статье затронуты проблемы обязательного пенсионного страхования. Проведенный анализ показал, что, несмотря на превышающие размеры инфляции размеры последующих индексаций пенсий, наблюдалось снижение реальных размеров страховых пенсий и для отдельных категорий пенсионеров уровень назначаемых страховых пенсий столь низок относительно размера заработной платы, что не может рассматриваться как страхование ее утраты.*

*Ключевые слова: социальная защита, обязательное пенсионное страхование, прожиточный минимум, страховые пенсии.*

**Anushina M. A., Ignatova N. A.**

## **The Role of Mandatory Pension Insurance in Ensuring Russia's Social Stability**

*Abstract: the article touches upon the problems of compulsory pension insurance. The analysis showed that, despite the size of subsequent indexation of pensions exceeding inflation, there was a decrease in the real size of insurance pensions, and for certain categories of pensioners, the level of assigned insurance pensions is so low relative to the size of wages that it cannot be considered as insurance for its loss.*

*Keywords: social protection, compulsory pension insurance, living wage, insurance pensions.*

В сложившихся в Российской Федерации после начала специальной военной операции социально-экономических условиях, вопросы, связанные с обеспечением социальной стабильности, находятся в центре внимания всех ветвей государственной власти, так как эти вопросы, наряду с обеспечением экономической стабильности и обороноспособности составляют основу национальной безопасности. Это подтверждается высокой долей расходов бюджетной системы РФ на реализацию социальной политики в ВВП (в 2022 году — 11,2%, в 2023 году запланировано увеличение до 12,2%).

Особое место в государственной социальной политике занимает политика в области обязательного пенсионного обеспечения. По данным единой государственной информационной системы социального обеспечения на январь 2023 года пенсии по обязательному пенсионному обеспечению получали 40 732 тыс. человек, из них получателей страховых пенсий 37 351 тыс. человек, получателей пенсий по государ-

ственным пенсионному обеспечению 3 381 тыс. человек. Для сравнения количество получателей пенсий по добровольному пенсионному страхованию в НПФ в начале 2023 года составляло 1 502 тыс. человек.

*Таблица 1. Расходы бюджета ПФР по обязательному пенсионному страхованию\**

Расходы бюджета ПФ, млрд руб.	2019	2020	2021
По обязательному пенсионному обеспечению	7513,3	7901,2	8205,7
По обязательному пенсионному страхованию	7053,4	7415	7691
По государственному пенсионному обеспечению	459,9	486,2	514,7

\* Рассчитано авторами по данным Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что расходы ПФР на выплату страховых пенсий за период с 2019–2021 гг. постоянно росли, их доля в расходах на пенсионное обеспечение составляет 94–95%, а в общих расходах бюджетной системы РФ на реализацию социальной политики 49–52% [1].

Приведенные данные характеризуют место обязательного пенсионного страхования в социальной системе, но не дают полного представления о его роли в обеспечении социальной стабильности в обществе. Для этого необходимо проанализировать уровень пенсионного обеспечения в системе ОПС. Уровень пенсионного обеспечения характеризуют данные о номинальных и реальных размерах страховых пенсий.

Анализ приведенных в таблице 2 данных за период с 2019 по 2023 годы показывает ежегодный рост средних размеров пенсий по всем категориям пенсионеров за весь рассматриваемый период. Рост средних размеров пенсий обеспечивался за счет ежегодной индексации пенсий (таблица 3).

Проведенные на базе этих данных расчеты показывают, что в результате индексации за исследуемый период средний размер страховых пенсий увеличился на 77,5% [2]. Однако рост номинальных размеров страховых пенсий не означает рост реальных доходов пенсионеров. Для определения динамики изменений реальных доходов пенсионеров сравним размеры индексации пенсий с темпами инфляции (таблица 4).

Приведенные данные показывают, что в результате того, что в 2016 году индексация пенсий составила 4%, а темпы инфляции за предыдущий год были 12,9%, до 2021 года, несмотря на превышающие размеры инфляции размеры последующих индексаций пенсий, наблюдалось снижение реальных размеров страховых пенсий [4]. Причем многие специалисты отмечают, что падение реальных размеров

*Таблица 2. Средний размер назначенных страховых пенсий по категориям пенсионеров в РФ\**

	2015	2016	2017**	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Средний размер страховой пенсии на 1 января года, рублей	10 888,7	12 080,9	12 425,6	13 323,1	14 102,1	14 904,4	15 744,6	16 884,1	19 322,2
Из них получающие пенсии:									
по старости	11 569,1	12 830,4	13 172,5	14 151,6	14 986,3	15 878,4	16 790	18 084,8	20 678,5
по инвалидности	7 209,9	8 040,1	8 253,7	8 807,4	9 278,6	9 823,9	10 322,2	11 133,3	12 539,5
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	7 185,1	7 924,9	8 175,7	8 875,7	9 479,2	10 109,9	10 715,6	11 751,4	13 700,5

\* Рассчитано авторами по данным Пенсионного фонда Российской Федерации.

\*\* В 2017 г. данные приведены не включая единовременную денежную выплату, назначенную в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016 г. № 385-ФЗ в размере 5 тысяч рублей.

*Таблица 3. Динамика индексации размеров пенсий в 2015–2023 гг., в %\**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Страховая пенсия по старости	11,4	4	5,8	3,7	7,05	6,6	6,3	19,46	4,8

\* Рассчитано автором по данным Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации.

*Таблица 4. Динамика темпов инфляции с 2014 по 2022 год, % [3]*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Темпы инфляции	11,4	12,9	5,4	2,5	4,3	3,0	4,9	8,39	11,94

пенсий в эти годы было существенным, так как индексы роста цен на лекарственные препараты, основные продукты питания и жилищно-коммунальные услуги, которые в потребительском бюджете пенсионера занимают подавляющую часть, росли в этот период более высокими темпами, чем общий индекс роста цен.

Индексация страховых пенсий, проведенная 1 января 2022 года, привела к небольшому увеличению реальных доходов неработающих пенсионеров, однако последующий после начала специальной военной операции резкий скачок инфляции потребовал дополнительной индексации на 10% с 1 июня 2022 года. Это позволило не допустить снижения доходов пенсионеров. Проведенная 1 января 2023 года индексация позволила незначительно повысить реальные доходы работающих пенсионеров, так как прирост номинальных пенсий по итогам 2022 года был выше, чем инфляция.

В качестве показателей, характеризующих уровень и качество пенсионного обеспечения, также используются коэффициент замещения утраченного заработка и соотношение пенсии с прожиточным минимумом пенсионера [5] (таблица 5).

Коэффициент замещения утраченного заработка, который рассчитывается как отношение средней пенсии к средней заработной плате, по расчетам Международной организации труда (МОТ) должен составлять 40%. За исследуемый период коэффициенты замещения колебались в пределах от 28,2% до 35%, что значительно ниже определенного МОТ уровня.

Кроме этого следует заметить, что коэффициент замещения, исчисляемый в нашей стране как отношение средней пенсии к среднему заработку, не является вполне корректным показателем. Результаты статистических обследований заработка наемных работников свидетельствуют о том, что примерно одну половину совокупного фонда оплаты труда страны получают две верхних децильных группы (высокооплачиваемые работники), а другую половину остальные восемь групп. В этом случае средняя заработная плата, определяемая как среднеарифметическая взвешенная величина, сильно отличается от медианной зарплаты, которая делит совокупность работников по уровню заработков пополам.

В результате коэффициент замещения, рассчитанный по среднеарифметической зарплате, не характеризует пенсионное обеспечение большинства пенсионеров, пенсия которых рассчитана на основе страховых взносов, начисленных с более низких зарплат, чем средняя. В свою очередь, зарплата с которой начисляются страховые взносы у высокооплачиваемых работников значительно ниже реальной, что ведет к снижению коэффициента замещения при назначении им страховой пенсии.

*Таблица 5. Показатели уровня пенсионного обеспечения по страховым пенсиям в Российской Федерации\**

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Средний размер страховых пенсий по старости, по состоянию на 1 января, руб.	11 569	12 830,4	13 172,5	14 151,6	14 986,3	15 878,4	16 790	18 084,8
Величина среднемесячной заработной платы, руб.	33 800	36 709	39 167	40 876	47 867	51 344	57 244	64 191
Величина прожиточного минимума пенсионера (ПМП), руб.	7 161	8 025	8 178	8 269	9 519	9 311	10 022	11 970
Коэффициент замещения, %	34,2	35,0	33,6	34,6	31,3	30,9	29,3	28,2
Соотношение с величиной ПМП, %	161,6	160,0	161,0	171,0	157,4	170,5	167,5	151,1

\* Рассчитано автором по данным Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации.

Таким образом, реальные коэффициенты замещения для подавляющего большинства пенсионеров выше его среднестатистических значений. Но может ли это говорить о достойном уровне пенсионного обеспечения? Для ответа на этот вопрос сравним средние размеры пенсий с прожиточным минимумом пенсионера.

Уровень пенсии относительно прожиточного минимума пенсионера характеризует уровень социального обеспечения. Данные расчетов, отраженные в таблице 5, показывают, что за исследуемый период средняя страховая пенсия составляла 1,5–1,7 прожиточного минимума пенсионера, что говорит о крайне низком ее уровне. Кроме этого, следует учесть что, потребительская корзина пенсионера, на основании которой определяется прожиточный минимум, не в полной мере отражает объективные потребности в необходимых материальных благах и услугах лиц данной категории.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

– обязательное пенсионное страхование играет исключительно важную роль в системе страховой защиты лиц старших возрастов и обеспечении социальной стабильности в обществе;

– за период прошедший с начала современной пенсионной реформы (2015 г.), несмотря на сложные периоды в развитии страны удалось не допустить снижения реальных доходов неработающих пенсионеров, реальные пенсии работающих пенсионеров в результате того, что с 2016 их пенсии не индексируется, существенно сократились;

– для лиц, получавших в процессе трудовой деятельности низкие зарплаты, страховые пенсии выполняют роль замещения заработка, но их уровень недостаточен для удовлетворения всех жизненно важных потребностей;

– для лиц, получавших в процессе трудовой деятельности зарплаты выше среднего, назначаемые страховые пенсии существенно превышают прожиточный минимум пенсионера, но их уровень столь низок относительно размера заработной платы, что не может рассматриваться как страхование ее утраты.

## Литература

1. Данные Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://sfr.gov.ru/> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Данные Единой государственной информационной системы социального обеспечения [Электронный ресурс] URL: <http://egisso.ru/#/> (дата обращения: 01.04.2023).
3. Данные Центрального банка РФ по ключевой ставке и инфляции. [Электронный ресурс] URL: [https://www.cbr.ru/hd\\_base/inf/](https://www.cbr.ru/hd_base/inf/) (дата обращения: 01.04.2023).
4. *Анюшина М. А., Игнатова Н. А., Хуторова Н. А., Гапоненко Н. Н.* Трансферты из федерального бюджета в Пенсионный фонд России и их роль в обеспе-



чении деятельности фонда // Интеграция науки и образования в условиях цифровой трансформации : монография : в 3 т. Том 1. М.: РГ-Пресс, 2022. С. 364.

5. Данные Федеральной службы государственной статистики о средней заработной плате населения [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>. (дата обращения: 01.04.2023).

**Батрова Т. А.**  
ВГУЮ, Москва

**Проблемы реализации норм  
о пенсионном страховании в отношении лиц,  
имеющих право на пенсию по выслуге лет**

*Аннотация: авторы анализируют складывающуюся в последнее время судебную практику в отношении порядка начисления пенсии по старости лицам, уже имеющим пенсию по выслуге лет с позиции реализации принципов страхования.*

*Ключевые слова: пенсия по старости, индивидуальный пенсионный коэффициент, определение размера страховой пенсии.*

**Batrova T. A.**  
ARSUJ, Moscow

**Problems of implementing the norms on pension  
insurance in relation to persons entitled to  
a superannuation pension**

*Abstract: the authors analyze the recent judicial practice regarding the procedure for calculating old-age pensions to persons who already have a superannuation pension from the perspective of implementing the principles of insurance.*

*Keywords: old-age pension, individual pension coefficient, determination of the size of the insurance pension.*

Действующее законодательство предоставляет возможность лицам, получающим пенсию по выслуге лет на основании Закона РФ от 12.02.1993 № 4468-1 (ред. от 28.02.2023) «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, войсках национальной гвардии Российской Федерации, органах принудительного исполнения Российской Федерации, и их семей» (далее — Закон РФ от 12.02.1993 № 4468-1), возможность реализовать свое право на страховую пенсию по старости при соблюдении условий, установленных Федеральным законом от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О страховых пенсиях» (далее — Закон о страховых пенсиях).

Законом для данной категории лиц установлены два изъятия из общего порядка назначения страховой пенсии: 1) исключение для них фиксированной выплаты к страховой пенсии (п. 6 ст. 3 Федерального

закона от 15.12.2001 № 166-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» — далее Закон о пенсионном обеспечении); 2) не включение в страховой стаж периодов службы, работы и (или) иной деятельности, учтенные при определении размера пенсии за выслугу лет в соответствии с Законом РФ от 12.02.1993 № 4468-1 (п. 4 ст. 13 Закона о страховых пенсиях).

В отношении учета фактически уплачиваемых страховых взносов, влияющих на индивидуальный пенсионный коэффициент, законодатель подобных ограничений не установил. Однако судебная практика пошла по пути ограничения пенсионных прав рассматриваемой категории граждан. Так, Н.Л.ГА. обратилась в суд с иском к Главному управлению Пенсионного фонда Российской Федерации № 3 по г. Москве и Московской области об обязанности произвести перерасчет назначенной страховой пенсии с 05.03.2019, с применением ИПК 17,896 с последующей индексацией за 2019–2020 годы, установить пенсию в размере 1 561,25 руб., и обязанности ответчика выплатить разницу в недополученной пенсии за вышеуказанный период. В качестве обоснования заявленных требований она указала на то, что на дату назначения страховой пенсии на ее лицевом счете в пенсионном фонде имелся ИПК в сумме 15,718, что подтверждается сведениями о состоянии индивидуального лицевого счета застрахованного лица, а при расчете пенсии был принят ИПК 7,560, что привело к необоснованному занижению пенсии. Суды трех инстанций намертво привязали решение вопроса о размере ИПК к порядку исчисления страхового стажа, признав правомерным отказ в учете страховых взносов, уплаченных в периоды, зачтенные для исчисления стажа за выслугу лет (Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 25.01.2022 по делу № 88-1099/2022). Формально предпосылки для этого имелись, учитывая, что в ст. 3 Закона о пенсионном обеспечении определяет страховой стаж как суммарную продолжительность времени уплаты страховых взносов.

Разрешая спор по существу, исследовав и оценив представленные доказательства, и отказывая в удовлетворении исковых требований Н.Л.ГА., суды исходили из того, что ответчиком учтены все периоды трудовой деятельности истца по документам, имеющимся в материалах пенсионного дела, не учтенных периодов не выявлено, за периоды педагогической, научной и иной творческой деятельности после 1.01.2002 г., совпадающие по времени с периодами службы, учтенные при назначении пенсии за выслугу лет и за периоды работы и иной деятельности после указанной даты, учтенные при установлении пенсии за выслугу лет, не принимаются во внимание при исчислении величины индивидуального пенсионного коэффициента как в целях определения права на страховую пенсию по старости, так и в целях

исчисления размера указанной пенсии. Как представляется, подобное решение может породить практику, существенно ущемляющую права и законные интересы данной категории лиц, получавших доходы, с которых производилась уплата страховых взносов.

Между тем, ее трудно признать обоснованной по ряду оснований. Прежде всего, нельзя не учитывать, что законодатель допустил возможность правомерного извлечения дохода различных категорий государственных служащих из осуществления отдельных видов деятельности. В частности, согласно п. 4 ст. 34 Федерального закона от 30.11.2011 № 342-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», она может сочетаться с педагогической, научной и иной творческой деятельности, которая не приводит к возникновению конфликта интересов и не влечет за собой ухудшение выполнения сотрудником обязанностей по замещаемой должности в органах внутренних дел. Аналогичные положения содержат и иные федеральные законы, устанавливающие порядок прохождения государственной службы. Соответственно, с получаемого при ее осуществлении дохода выплачиваются страховые взносы, имеющие строго целевое назначение, суммы которых, поступив за застрахованное лицо в Фонд, учитываются на его индивидуальном лицевом счете по установленным нормативам (п. 1 ст. 10 Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 18.03.2023) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»), в том числе в целях определения размеров страховой пенсии (без учета фиксированной выплаты к страховой пенсии). В этом, очевидно, и состоит принцип пенсионного страхования. Лишение гражданина права получить страховую пенсию в размере, отражающем его вклад в формирование фонда, предназначенного для осуществления пенсионных выплат, этому противоречит.

Следует отметить, что суды исходят из того, что с 1 января 2016 года страховые взносы на обязательное пенсионное страхование как обязательные платежи, целевым назначением которых является обеспечение граждан, перестали носить возмездный характер и персональное назначение (Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 12.10.2022 № 88-16327/2022; Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 30.03.2022 по делу № 88-3480/2022; Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 09.06.2022 по делу № 2-262/2022). При этом доводы относительно отсутствия закона, ограничивающего право гражданина на учтенные на индивидуальном лицевом счете страховые взносы, а также того, что персональная составляющая страховых взносов оставалась неизменной независимо от изменения пенсионного зако-

нодательства, были расценены как отражающие субъективное мнение автора и не требующие оценки (Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 26.09.2022 № 88-21503/2022). Фактически суды воспроизводят позицию, сформированную и растиражированную в свое время ПФР (письмо ОПФР по Мурманской области № ДО-794-031/699 от 06.06.2020). Данная позиция, очевидно, основана представлениях об исключительно налоговой природе страховых взносов, предполагающей их уплату в целях финансового обеспечения системы обязательного пенсионного страхования, основанной на принципе солидарности поколений [1], с чем соглашаются далеко не все специалисты. Да и Конституционный Суд РФ связывает страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, уплаченные по солидарной части тарифа страховых взносов с финансированием фиксированной выплаты к страховой пенсии (п. 4.3 Постановления Конституционного Суда РФ от 28.01.2020 № 5-П), которая военным пенсионерам не выплачивается.

Между тем, из определения индивидуального пенсионного коэффициента как параметра, отражающего в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию, следует, что начисленные или уплаченные в Фонд пенсионного и социального страхования РФ страховые взносы на страховую пенсию, предназначенные для ее финансирования, представляют собой самостоятельный показатель, не связанный непосредственно с продолжительностью страхового стажа. Последний фактически учитывается при определении права на страховую пенсию и ее размера. При этом законодатель допускает возможность несовпадения периодов, зачисляемых в страховой стаж, и периодов осуществления отчислений страховых взносов. Интересно то, что в целях реализации социальной политики допускается учет в составе страхового стажа периодов обучения, ухода за ребенком и т. д. Закономерным в этой ситуации является вопрос, почему правоприменитель не считает возможным учесть страховые взносы за периоды, не включаемые в страховой стаж.

Важно учитывать, что согласно существующим доктринальным подходам, «основные принципы страхового права действуют и тогда, когда страховые отношения не являются гражданско-правовыми» [2]. Однако, заявление о том, что страховые взносы перестали носить возмездный и персональный характер противоречит принципу эквивалентности страхования, предполагающий равенство стоимостной оценки обязательств сторон, в силу которого определенному уровню участия в формировании страхового фонда должен соответствовать конкретный размер выплат при наступлении страхового случая. На этом зиждется заинтересованность в увеличении страховых отчислений. Показательно то, что принцип эквивалентности указан в каче-

стве основного принципа осуществления обязательного социального страхования, обеспечивающего устойчивость его финансовой системы (ст. 4 Закона о пенсионном обеспечении).

Другой крайностью является уплата страховых взносов и за тех работающих пенсионеров, которые объективно не успеют заработать страховой стаж после выхода на пенсию и не смогут реализовать право на получение некоего эквивалента ранее уплаченных взносов в виде страховой пенсии. Считается, что освобождение какой-либо категории лиц (например, получающих военную пенсию) от данных обязанностей противоречит основным принципам осуществления обязательного социального страхования, закрепленным в ст. 4 Закона о пенсионном обеспечении (всеобщий обязательный характер социального страхования, обязательность уплаты страхователями страховых взносов), а также ст. 19 Конституции РФ, согласно которой все равны перед законом.

Следует отметить, что согласно позиции Конституционного Суда РФ, констатировавшего наличие правовой неопределенности в данном вопросе, участие военных пенсионеров в обязательном пенсионном страховании и возложение на них обязанности уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд РФ должно гарантировать им возможность реализации пенсионных прав, приобретенных в рамках системы обязательного пенсионного страхования, на равных условиях с иными застрахованными лицами. Возложение на них подобной обязанности конституционно допустимо лишь при наличии надлежащего правового механизма, гарантирующего им наряду с выплатой пенсии, полагающейся по государственному пенсионному обеспечению, предоставление с учетом уплаченных сумм страховых взносов также страхового обеспечения в виде трудовой пенсии по старости (Постановление Конституционного Суда РФ от 28.01.2020 № 5-П). Во исполнение данного постановления был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон 30.12.2020 № 502-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»», в соответствии с которым из числа страхователей и застрахованных лиц, обязанных уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, исключены адвокаты, получающие пенсии за выслугу лет или пенсии по инвалидности (военные пенсионеры). В силу этого с 10 января 2021 года указанные лица были освобождены от обязанности по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование с предоставлением им права добровольно вступить в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию. Однако остальных категорий граждан это не коснулось, что представляется не вполне логичным.

Все вышеизложенное дает основание внести следующие предложения по изменению действующего законодательства во избежание произвольных трактовок существующих норм правоприменителем: 1) закрепить в Законе о страховых пенсиях положение об учете всех поступивших за застрахованное лицо страховых взносов независимо от того, приходится ли они на периоды, засчитываемые в страховой стаж или исключаемые из него; 2) предложить работающим пенсионерам возможность выбора между формированием страховой пенсии на основе добровольного участия в системе пенсионного страхования и освобождением от уплаты страховых взносов.

### **Литература**

1. *Рябова Е. В., Копина А. А., Есьмханова З. К.* Принцип эквивалентности страховых взносов в свете теории выгоды: правовое преломление // *Финансовое право*. 2022. № 12. С. 20–26.
2. *Фогельсон Ю. Б.* *Страховое право: теоретические основы и практика применения: монография.* М.: Норма, Инфра-М, 2012. 576 с. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». URL <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.04.2023).

**Жегалова Е. В.**

СГЭУ, Самара

## **Страхование жизни в России: современные тенденции развития в условиях турбулентности**

*Аннотация: в статье представлено исследование современного рынка страхования жизни в России, законодательные изменения в регулировании страхования жизни, проанализирована динамика развития накопительного и инвестиционного страхования жизни, определены проблемы современного рынка страхования жизни и тенденции его развития.*

*Ключевые слова: страховой рынок, страхование жизни, регулирование страхования жизни, накопительное и инвестиционное страхование жизни.*

**Zhegalova E. V.**

## **Life insurance in Russia: current development trends in turbulence**

*Abstract: the article presents a study of the modern life insurance market in Russia, legislative changes in the regulation of the life insurance, analyzes the dynamics of the development of accumulative and investment life insurance, identifies the problems of the modern life insurance market and trends in its development.*

*Keywords: insurance market, life insurance, regulation of life insurance, accumulative and investment life insurance.*

На российский рынок страхования жизни непростые геополитические и экономические условия в 2022 году оказали достаточно сильное влияние. Массовый уход иностранных компаний с российского рынка в начале 2022 года, уменьшение уровня покупательной способности населения, невозможность работать с иностранными эмитентами внесли свой негативный вклад в динамику развития страхового рынка. Наиболее пострадавшим сегментом рынка стало инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), сборы в котором снизились более чем на треть на фоне обесценения рублевых активов, высокой инфляции и высоких ставок по банковским депозитам. В то же время спрос на накопительное страхование жизни (НСЖ) уверенно вырос: в кризисных условиях люди начали больше заботиться не только о рисках, связанных со здоровьем, но и с потерей работы.

Следует отметить, что в период нестабильности, экономических кризисов и турбулентности увеличивается потребность граждан в долгосрочных накоплениях и защите от рисков, и поэтому НСЖ является одним из самых востребованных финансовых инструментов. Это подтверждают данные Всероссийского центра изучения общественного



мнения, согласно которым доля россиян, имеющих накопления, за 2022 год выросла почти в 1,5 раза и составила 44%.

Накопительное и инвестиционное страхование жизни позволило сохранить значительные сбережения клиентов страховщиков, так как практически все страхователи, которые вложили денежные средства в программы ИСЖ, в 2022 году вернули 100% своих инвестиций (более 233 млрд руб.), поскольку была заранее предусмотрена в договорах защита капитала. Это и является основным преимуществом данных программ страхования жизни.

Совокупный объем страховых взносов на рынке в 2022 году в России составил 1,82 трлн руб., а объем выплат страхового возмещения — 0,89 трлн руб. В целом отечественный рынок страхования медленно восстанавливался, темп его роста в будущем будет зависеть как от общей экономической ситуации в стране, так и от условий, в которых будет функционировать мировая финансовая система. Объем страховых резервов страховщиков жизни на конец 2022 г. составлял 1,448 трлн руб. — относительно прошлого года они почти не изменились (1,467 трлн руб.).

Самым значительным сектором на страховом рынке остается страхование жизни (511 млрд руб.), состоящее из нескольких сегментов, большая часть из которых имеет в основе инвестиционный характер, и заметно отличается от классических видов страхования. По итогам 2022 года на страхование жизни пришлось большая часть сборов страховщиков — 28,1%. Всего в сегменте страхования жизни было собрано 511,3 млрд руб. (–2,5% относительно 2021 г.). Локомотивом и драйвером рынка стали полисы НСЖ. Взносы за 2022 г. росли ударными темпами — увеличение — на 58,6% до 247,9 млрд руб., в то время как премии по ИСЖ, напротив, сократились на 46,1% до 118,3 млрд руб. Выплаты по ИСЖ за год выросли на 22,2% и составили 352,2 млрд руб.

Таким образом, структура российского рынка некредитного страхования жизни в 2022 г. изменилась: доля НСЖ выросла, а ИСЖ — сократилась. Снижение сборов по ИСЖ во многом связано с сокращением предложения данных продуктов самими страховщиками, в том числе из-за недоступности финансовых инструментов, которые использовались ранее для наполнения соответствующих инвестиционных программ. Популярность НСЖ обусловлена активной работой страховщиков по изменению самой структуры продукта и его продвижения на рынке, в том числе как замены ИСЖ. Высокая, относительно 2021 года, ключевая ставка регулятора рынка Банка России также послужила поддержкой НСЖ в 2022 году. Это объясняется тем, что доходность по таким договорам устанавливается на весь срок его действия, а договоры страхования долгосрочные, что и делает НСЖ привлекательным инструментом на фоне волатильности рынков.

Факторами, оказавшими влияние на изменение структуры рынка страхования жизни в 2022 г. стали:

– сокращение для страховщиков возможностей инвестирования по продуктам ИСЖ. В целях инвестирования денежных средств страховщики до февраля 2022 г., использовали структурные облигации иностранных инвестиционных банков из недружественных стран. В условиях масштабных финансовых санкций такие инструменты утратили свою инвестиционную привлекательность из-за реализовавшихся рисков блокировки активов и платежей, так как для российских финансовых компаний фактически был закрыт доступ на западные рынки капитала.

– низкая доходность по завершившимся договорам ИСЖ и невозможность получить часть инвестиционного дохода, что снизило привлекательность данных продуктов для страхователей. Средняя фактическая доходность (без учета заблокированного инвестиционного дохода) по полисам ИСЖ, с дожитием в 2022 г., по трехлетним договорам составила 1,7% годовых, по пятилетним — 1,8% годовых.

Для непрофессиональных инвесторов показатели такой исторической доходности зачастую являются важным фактором при принятии инвестиционных решений.

– невыплата дополнительного инвестиционного дохода из-за блокирования платежей по иностранным активам также повлияла на спрос по продуктам ИСЖ в 2022 г.

– повышенная консервативность страхователей в условиях турбулентности, которая также способствовала перераспределению спроса с ИСЖ в сторону НСЖ. В 2022 г. программы НСЖ в большей степени были ориентированы на единовременные взносы, а также заранее известную фиксированную доходность. Вместе с тем и страховщики предлагали своим клиентам полисы с более коротких относительно классических программ страхования жизни сроками (от 3 месяцев до 2 лет).

Еще одним дополнительным фактором повышения спроса на продукты НСЖ во втором полугодии 2022 г. стало снижение привлекательности условий, на которых можно было пролонгировать заканчивающиеся краткосрочные банковские депозиты, размещенные в марте под высокие процентные ставки. В этом же периоде на рынке происходило реинвестирование денежных средств из банков в программы НСЖ и ИСЖ по завершенным краткосрочным договорам, заключенных в июне 2022 года.

Увеличению количества заключаемых договоров и оживлению рынка ИСЖ в конце 2022 г. способствовало использование страховщиками новых инвестиционных решений и программ. Появились продукты в юанях или со стратегиями, привязанными к юаням. Отдельные страховщики были готовы по желанию клиента оформить полисы

с привязкой к валютам других дружественных стран, и в то же время расширение спроса на подобные продукты сдерживалось наличием валютного и инфраструктурного рисков, которые страхователи должны были учитывать при вложении в такие программы.

Рост взносов по НСЖ в 2022 г. обеспечила и повышенная сберегательная активность населения, обусловленная тем, что из-за внешних ограничений и ухода иностранных компаний с российского рынка одни потребители не имели возможности купить давно запланированные товары, откладывая средства про запас, а другие в условиях неопределенности отказывались от крупных покупок, откладывая их на лучшие времена.

Банк России в 2022 г. продолжил деятельность по повышению защищенности интересов потребителей продуктов ИСЖ и НСЖ. Так, уже с 25 марта 2022 г. в данных видах страхования заработали новые правила, согласно которым был увеличен «период охлаждения», ограничен перечень возможных исключений из страхового покрытия, введено требование по преддоговорному раскрытию информации об исторической доходности таких продуктов и минимальных размерах страховых сумм по риску смерти и дожития. Также был определен порядок приостановки продаж и возврата потребителям денег при мисселинге. По итогам 2022 г. в структуре обращений, связанных с мисселингом, доли жалоб в отношении реализации ИСЖ и НСЖ остались доминирующими и составили 38,3 и 17,7% соответственно. Следуя за динамикой страховых взносов, доля жалоб на ИСЖ сократилась, а на НСЖ — выросла.

На рынке продолжалось реформирование сегмента кредитного страхования жизни. С 1 октября 2022 г. вступили в силу обязательные требования для страхования жизни и здоровья заемщика (по потребительским и ипотечным кредитам): так, например, установлен минимальный перечень рисков, обязательных для включения (случаи смерти и наступления инвалидности I или II группы), и ограничен перечень возможных исключений из страхового покрытия (случаями алкогольного опьянения застрахованного лица и непредоставления при оформлении страховки сведений о социально значимых заболеваниях). Теперь заемщик должен быть проинформирован о том, какие из рисков влияют на условия предоставления кредита, а какие являются дополнительными, а также о возможности отказаться от включения в полис дополнительных страховых рисков.

В 2022 г. регулятором были определены необходимые требования к раскрытию сведений об основных характеристиках договора добровольного страхования. В настоящее время уже с 1 апреля 2023 г. на этапе заключения договора страховщики должны будут предоставлять своим клиентам информацию о страховом продукте (о страховом покрытии, об основаниях для отказа в выплате, а также о сумме возврата

премии при досрочном отказе от страхования) в простой и доступной для понимания форме — в основном информационном документе. Все это поможет клиентам принимать осознанное и взвешенное решение о приобретении страховых программ, защитит их от навязывания дополнительных услуг и будет способствовать сокращению количества жалоб, связанных с мисселингом.

В настоящее время в целях стимулирования интереса граждан к страховым продуктам государством предусмотрены налоговые льготы. Так, по накопительным программам добровольного долгосрочного страхования жизни и здоровья, в том числе с гарантированным доходом, предусмотрен налоговый вычет 13% от взноса в пределах суммы 120 тыс. руб. за календарный год, максимально 15,6 тыс. руб. По индивидуальным инвестиционным счетам граждан (ИИС), инвестиционным продуктам, не имеющим гарантированного дохода, зафиксированного в договоре, налоговый вычет формируется от взноса до 400 тыс. рублей. Налоговый вычет в продуктах накопительного страхования жизни является важным элементом, как с точки зрения клиентоориентированности самого продукта, так и возможности получения страхователем дополнительного дохода на внесенные — в качестве страховых взносов — денежные средства.

Поэтому, в целях дальнейшего развития страхования жизни в стране необходимо внести законодательные изменения налогового стимулирования — привести к единому формату по всем накопительным программам страхования жизни налоговый вычет по НДФЛ в размере внесенных физическим лицом средств до 400 тыс. рублей в год. Все это, на наш взгляд, будет иметь положительный отклик у страхователей и создаст дополнительное конкурентное преимущество продуктам страхования жизни перед альтернативными инвестиционными предложениями на рынке, что повлияет и на дальнейшее увеличение интереса к долгосрочным продуктам НСЖ и ИСЖ.

В начале года Правительство РФ определило 5 приоритетных направлений развития российского финансового рынка, позволяющих преодолеть последствия санкционного давления и создать необходимый запас прочности страхового рынка путем формирования долгосрочных накоплений граждан. Накопительные и инвестиционные продукты страхования жизни составляют одно из преимущественных направлений развития этой государственной программы.

В настоящее время Банк России подготавливает необходимые и важные изменения для дальнейшего стимулирования и развития страхования жизни, а именно — увеличение суммы гарантирования в программы накопительного страхования. Если ранее при обсуждении законопроекта предполагали, что клиенты, купившие такой полис, в случае банкротства страховщика смогут гарантированно вернуть до

1,4 млн руб. вложенных средств, то в новой концепции эта сумма будет увеличена до 2,8 млн руб.

Мегарегулятор рынка планирует, что система гарантирования будет работать по аналогии с банковскими вкладами на базе Агентства по страхованию вкладов (АСВ). В планируемый охват гарантирования включают права страхователей на страховую выплату, выкупную сумму (выплачивается при досрочном расторжении договора), возврат страховой премии в течение «периода охлаждения». Суммы страховых взносов по таким накопительным программам будут гарантированы в пределах 2,8 млн руб., а при наступлении смерти застрахованного лица — до 10 млн руб.

Размер взносов страховщиков в гарантийный фонд предполагает установить в размере 0,003125% от страховых резервов. В случае возможного дефицита фонда, образованного в результате наступления страхового случая, размер взносов может быть повышен на период, необходимый для восполнения фонда. Общие взносы в фонд гарантий со всех участников страхового рынка могут, согласно расчетам ВСС, составить 42 млн рублей в год. Предложенные регулятором суммы в 10 млн руб. (выплата по риску «смерть»), а также 2,8 млн руб. по гарантированным страховым взносам по расчетам будут покрывать более 90% действующих полисов на рынке страхования жизни.

На страховом рынке до конца этого года ожидается принятие закона и о ДСЖ (долевом страховании жизни).

Таким образом, в современных сложных экономических условиях в целях дальнейшего развития российского рынка страхования жизни правительство планирует законодательные инициативы и решения, которые будут способствовать укреплению доверия инвесторов к российскому финансовому рынку, расширению предложения продуктов, позволяющих снизить инвестиционные риски и повысить гибкость принятия инвестиционных решений, а также интеграции российского финансового рынка и финансовых рынков дружественных стран.

Реализация на практике указанных мероприятий способна обеспечить эффективное развитие страхования жизни в России.

### Литература

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_404571/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_404571/) (дата обращения: 11.04.2023).
2. Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс] URL: <https://www.insur-info.ru> (дата обращения: 10.04.2023).
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/sbrfi/> (дата обращения: 10.04.2023).
4. Сайт Всероссийского союза страховщиков [Электронный ресурс]. URL: <http://old.ins-union.ru/> (дата обращения: 10.04.2023).

**Колесниченко О. В.**

Рязанский филиал МосУ МВД России имени В. Я. Кикотя, Рязань

**Развитие возмездительного страхования  
с государственным участием в качестве  
эффективного средства перераспределения рисков,  
связанных с причинением вреда здоровью**

*Аннотация: статья посвящена поиску правовых предпосылок, позволяющих использовать институт страхования в качестве универсального защитного средства для перераспределения рисков, связанных с причинением вреда здоровью.*

*Ключевые слова: вред здоровью, социальные риски, возмездительное страхование.*

**Kolesnichenko O. V.**

**Development of compensatory insurance with state  
participation as an effective means of redistributing  
risks associated with causing harm to health**

*Abstract: the article is devoted to the search for legal prerequisites that allow the use of the institution of insurance as a universal protective tool for the redistribution of risks associated with causing harm to health.*

*Keywords: harm to health, social risks, compensatory insurance.*

В современных условиях проблема предоставления дополнительных гарантий в ситуации повреждения здоровья гражданина в значительной степени актуализирована вопросами профилактики опасных инфекционных заболеваний и участия в выполнении специальной военной операции (СВО) на территории ЛНР, ДНР и Украины. Так, в частности, Указом Президента РФ от 05 марта 2022 г. № 98 [1] предусмотрены новые виды выплат, предоставляемых в связи с гибелью или причинением вреда здоровью любого участника СВО, право на которые возникает независимо от иных форм социальной поддержки. Однако установленные меры реализованы вне страховых гарантий, распространяющихся на указанные категории граждан в соответствии с положениями относимого Федерального закона от 28 марта 1998 г. № 52-ФЗ [2]. В связи с указанными обстоятельствами представляется своевременной постановка вопроса о том, существуют ли в настоящее время правовые предпосылки, позволяющие страховым механизмам выступать в качестве универсального средства защиты от ключевых социальных рисков, связанных с причинением вреда здоровью, предупреждая тем самым прямые внеплановые расходы бюджета.

Примечательно, что правовую основу развития возмездительного страхования с государственным участием как средства перераспределения рисков от причинения вреда здоровью составляют, в первую очередь, положения абз. 3 п.1 ст. 1064 ГК РФ, предусматривающие возможность привлечения субъекта, не являющегося причинителем вреда или иным ответственным лицом, не только к возмещению вреда, но и к выплате компенсации сверх такого возмещения. Исключение договора из числа оснований для возложения соответствующей обязанности не является препятствием для возложения функций по обособлению финансовых ресурсов на соответствующие цели в рамках схем страхования, в той части, в которой речь идет о разновидностях обязательного (государственного) страхования, вводимого конкретным федеральным законом. Следует учитывать также, что рассматриваемая дополнительная часть возмещения как выплата «сверх причиненного вреда» не меняет требований к объему и характеру возмещения вреда здоровью, при определении которых надлежит руководствоваться гл. 59 ГК РФ. Иными словами, вводимое обязательное государственное страхование не сопровождается собой «расширение» деликтной ответственности и не является страхованием ответственности по своей правовой природе, напротив, речь идет о применении результатов договоренностей, достигнутых сторонами при вступлении в договорные или трудовые (служебные) отношения (ст. 1084 ГК РФ).

Действующие разновидности возмездительного страхования с государственным участием сложно свести в единую систему, однако не вызывает сомнений тот факт, что именно традиционная модель личного страхования (так называемого «страхования сумм») лежит в основе защитного механизма, используемого в сфере обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих, а также государственных служащих в правоохранительной сфере. Упомянутый федеральный закон № 52-ФЗ устанавливает общее правило, согласно которому страховые выплаты назначаются в виде фиксированных сумм, а право на их получение возникает у застрахованного лица при наступлении страхового случая без подтверждения фактически понесенных затрат (расходов на лечение, утраченного дохода и т.п.). Получение страховой выплаты также не препятствует привлечению виновных лиц к деликтной ответственности. Исходя из представленного правового регулирования, страховая выплата служит разновидностью «компенсаций сверх возмещения вреда», при этом представляется обоснованным распространение страхового покрытия на любые отношения, связанные с участием в обеспечении национальных интересов, охране правопорядка и т.д. с возможной корректировкой страховой премии исходя из особенностей страхуемых рисков. Вместе с тем, правотворчество, как уже отмечалось, идет по пути деуниверсализации обязательного госу-

дарственного страхования, предусматривая «ручное» регулирование рассчитанных на конкретные случаи бюджетных выплат.

Очевидным недостатком бюджетных гарантий является то, что они традиционно регулируются как «выплаты в целях возмещения вреда». Такое законодательное решение имеет далеко идущие последствия, фактически приравнивая государство в лице его компетентных органов и должностных лиц к ответственной стороне в деликтных обязательствах. Единственным аргументом в пользу расширения имущественной ответственности за вред, причиненный специальному субъекту (в последнем примере, военнослужащему или сотруднику правоохранительных органов) может служить повышенная опасность такого посягательства по сравнению со случаями причинения физического вреда «обычным» гражданам. Впрочем, признак общественной опасности, как хорошо известно современным деликтоведам, не играет никакой роли в области гражданской ответственности. Сказанное позволяет утверждать, что мы имеем дело со специальной разновидностью «сверх-компенсаций», тем не менее, отсутствие прямых указаний на конкретную разновидность изъятий из принципа полного возмещения вреда и специфика применимой терминологии ведут к тому, что вышеперечисленные вопросы нуждаются в разрешении средствами судебного толкования. Отмеченную проблему хорошо иллюстрирует регулирование дополнительных ежемесячных выплат, назначаемых за счет средств бюджета при увечье или ином, связанном с осуществлением профессиональной деятельности, повреждении здоровья судьи. В ст. 20 Закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» такие выплаты именуются «возмещением», а при их расчете не принимаются во внимание только страховые выплаты в системе обязательного социального страхования, посттравматический заработок (доход) пострадавшего и получаемые им пенсии [3].

Еще одним примером не вполне удачного выбора в пользу бюджетных, а не страховых механизмов является схема защиты имущественных интересов населения от чрезвычайных ситуаций и техногенных катастроф различного рода. Действующая в данной сфере система денежных компенсаций, назначаемых «в счет возмещения вреда здоровью» (например, пострадавшим от катастрофы на Чернобыльской АЭС) в действительности лишена какой-либо связи с институтом деликтных обязательств, при этом соответствующие суммы назначаются независимо от выплат по другим основаниям и иных форм возмещения вреда, что опосредованно свидетельствует о реализации механизма «страхования сумм», типичного для личного страхования. Представляется, что такой подход проистекает из обособления категории «социально-значимого» вреда, включающего в себя вред, наступающий из-за ликвидации последствий ЧС, пресечения преступления, выполнения специальной



военной задачи и пр. В научной литературе предпринимаются попытки согласовать терминологию, привнесенную из области регулирования деликтных обязательств, с задачами права социального обеспечения посредством деления способов возмещения вреда на гражданско-правовые и публично-правовые [4, с. 125]. Впрочем, вряд ли могут быть найдены разумные основания для дифференциации базового объема возмещения вреда здоровью в зависимости от обстоятельств его причинения, в свою очередь, применение классической модели «страхования сумм» предопределяет удобство и возможность использования страховых механизмов взамен прямых бюджетных выплат.

Таким образом, можно заключить, что современное правовое регулирование в области защиты от распространенных социальных рисков, связанных с причинением вреда здоровью, идет по пути деуниверсализации существующих разновидностей возмездительного страхования, предусматривая «ручное» регулирование рассчитанных на конкретные ситуации бюджетных гарантий. Вместе с тем, существуют некоторые базовые правовые предпосылки для развития возмездительного страхования с государственным участием в качестве эффективного средства перераспределения рисков, связанных с причинением вреда здоровью, к числу которых следует отнести: правовую возможность привлечения государства к назначению компенсаций «сверх возмещения вреда» (согласно абз. 3 п. 1 ст. 1064 ГК РФ); развитие обязательного государственного страхования военнослужащих и приравненных к ним лиц в соответствии с традиционной моделью личного страхования (как «страхование сумм»); использование механизма, аналогичного «страхованию сумм» при предоставлении социальных гарантий, связанных с реализацией наиболее распространенных социальных рисков.

### Литература

1. Указ Президента РФ от 05 марта 2022 г. № 98 «О дополнительных социальных гарантиях военнослужащим, лицам, проходящим службу в войсках национальной гвардии Российской Федерации, и членам их семей» // СЗ РФ. 2022. № 10. Ст. 1475.
2. Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 52-ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, сотрудников войск национальной гвардии Российской Федерации, сотрудников органов принудительного исполнения Российской Федерации» // СЗ РФ. 1998. № 13. Ст. 1474.
3. Закон РФ от 26 июня 1992 г. № 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации» // Российская юстиция. 1995. № 11.
4. *Снежко О. А.* Защита социальных прав граждан: теория и практика: монография. М.: ИНФРА-М, 2020. 274 с.

**Одинокова Т. Д.**  
УрГЭУ, Екатеринбург

## **Правила игры в сегменте страхования жизни: регуляторные новации**

*Аннотация: в статье рассмотрены регуляторные новации, привнесенные в действующее страховое законодательство в 2019–2022 гг., и определены их положительное и отрицательное влияние на развитие сегмента страхования жизни.*

*Ключевые слова: страхование жизни, страховое регулирование, трансформация страховых продуктов.*

**Odinokova T. D.**

### **Rules of the game in the life insurance segment: regulatory innovations**

*Abstract: the article considers regulatory innovations introduced into the current insurance legislation in 2019–2022 and determines their positive and negative impact on the development of the life insurance segment.*

*Keywords: life insurance, insurance regulation, transformation of insurance products.*

В настоящее время страхование жизни начинает играть все более значимую роль в социально-экономических процессах страны. Однако недавно привнесенные (2019–2022 гг.) и планируемые к внедрению в 2023–24 годах в действующее страховое законодательство регуляторные новации могут не только охладить темпы роста, но и изменить существующее регулирование страхования жизни.

Отметим, что в 2019–2022 годах вступили нормативные документы:

С 01.01.2019 года Инструкция Банка России от 18.12.2018 г. № 195-И «О порядке организации и проведения Банком России контрольного мероприятия в отношении кредитных организаций и некредитных финансовых организаций, порядке направления копии акта о проведении контрольного мероприятия в кредитную организацию, некредитную финансовую организацию, в отношении которых проводилось контрольное мероприятие», позволяющая Центробанку «проводить проверки соблюдения прав потребителей финансовых, в том числе страховых услуг путем контрольных закупок методом «тайного покупателя» [1].

С 01.04.2019 года Указание Банка России от 11.01.2019 г. № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием перио-

дических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика», определяющее для страховых организаций и страховых агентов требования к представлению клиентам информацию об особенностях заключаемых договоров страхования жизни:

- размер страховой суммы по каждому риску;

- распределение страховой премии в процентном соотношении, направляемой на обеспечение исполнения обязательств страховщика по договору и выплатой агентского (комиссионного) вознаграждения;

- наличие/отсутствие гарантированного дохода;

- не защищенность договора страхования системой гарантирования;

- порядок расчета и размер выкупной суммы, в том числе при досрочном расторжении договора; и др.

В соответствии с данным Указанием и письмом ЦБР [2] страховщик обязан организовать взаимодействие со страхователем о телефону или иным способом, указанном в договоре ИСЖ, в течение срока возможного отказа страхователя от договора с возвратом страховой премии, в целях подтверждения факта, что получателю услуги ИСЖ понятны условия договора ИСЖ (включая ограничения, связанные с досрочным отказом от договора ИСЖ);

С 07.05.2019 года Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации (утв. Решением Комитета финансового надзора Банка России, Протокол от 09.08.2018 г. № КФНП-24), устанавливающий требования, которыми страховые организации должны руководствоваться в процессе осуществления страховой деятельности, в том числе, правила предоставления информации получателю страховых услуг, включая требование о раскрытии необходимого объема информации при заключении договора инвестиционного страхования жизни, а именно:

- о рисках, связанных с заключением такого договора;

- об отсутствии гарантирования получения дохода по такому договору;

- о порядке расчета и размере выкупной суммы;

- о порядке начисления инвестиционного дохода, в том числе об объектах инвестирования денежных средств; и др.

С 25.03.2022 года Указание ЦБ РФ от 05.10.2021 г. № 5968-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, к объему и содержанию предоставляемой информации о договоре добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат

(ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, а также о форме, способах и порядке предоставления указанной информации», вступление которого заменило действующее указание № 5055-У и фактически было «направлено на обеспечение балансировки между стандартами продуктового предложения по НСЖ и ИСЖ, его прозрачности и потребительской ценности, и естественному стремлению рынка к обеспечению активной динамики показателей продаж» [3]. В соответствии с данным указанием к страховщикам к ранее установленным требованиям был добавлен еще ряд требований по представлению потенциальному страхователю информации о договоре добровольного страхования жизни:

в табличной форме, установленного образца, по ключевым условиям договора (информации о разнице между страховой суммой по риску смерти по любой причине (и/или риску дожития) и совокупной страховой премией по договору добровольного страхования; о страховщике; об исторической доходности; о риске; о праве получателя страховых услуг отказаться от договора; о структуре страховой премии; и др.);

в виде отдельных документов, являющихся приложением к таблице, раскрывающих информацию об особенностях договора, предусматривающего внесение страховой премии в рассрочку, ограничение перечня событий, относимых к нестраховым случаям (исключения), определение обязанности страховщика произвести выплаты страхователю в случае диагностирования в период действия договора социально-значимых заболеваний в соответствии с определенным перечнем [4], увеличение длительности «периода охлаждения» и др. Так договоры НСЖ и ИСЖ станут действовать только после уплаты первого взноса клиентом, при этом «период охлаждения» (период, когда страхователь может отказаться от договора и вернуть уплаченную страховую премию без финансовых последствий) увеличивается с 14 дней до 30 дней по договорам с единовременным взносом и до 1,5 месяцев — с регулярными взносами.

Как показал анализ, привнесенные изменения не могли не отразиться на состоянии и развитии рынка страхования жизни (таблица 1).

Таким образом, привнесенные в действующее страховое законодательство изменения оказывают влияние на собираемость страховых премий (в том числе по видам страхования жизни: рисковое, накопительное и инвестиционное), страховые выплаты, каналы продаж, рост отказов от страховых продуктов в «период охлаждения», количество жалоб, подаваемых в Банк России, что в краткосрочном периоде привело к пересмотру параметров страховых продуктов, снижению их качества и, как следствие, потребительской привлекательности для

потребителей страховых услуг; в долгосрочной перспективе приведет к упрощению и универсализации страховых продуктов, развитию страхования жизни в парадигме не только диджитал (онлайн-продажи), но и фиджитал (продажи через интегрированные коммуникации на стыке физического и цифрового пространств), а также увеличению продаж страховых продуктов.

**Таблица 1. Перечень положительных и негативных эффектов влияния нормативных документов, вступивших в 2019–2022 гг., на развитие страхования жизни**

Нормативный акт	Положительный эффект	Негативный эффект
Инструкция Банка России от 18.12.2018 г. № 195-И	<ul style="list-style-type: none"> <li>– снижает некачественные продажи страховых продуктов;</li> <li>– снижает количество жалоб, подаваемых в Банк России</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повышает затраты страховых компаний на проведение обучения специалистов, осуществляющих продажи страховых продуктов НСЖ и ИСЖ</li> </ul>
Указание Банка России от 11.01.2019 г. № 5055-У	<ul style="list-style-type: none"> <li>– увеличивает прозрачность страховых продуктов;</li> <li>– повышает качество информирования покупателей страховых услуг, в том числе о реально поступившей страховой премии в распоряжение страховщика, за счет которой будет обеспечиваться выполнение обязательств перед выгодоприобретателем;</li> <li>– акцентирует внимание страхователя на ключевых условиях договора, включая наличие/ отсутствие гарантированного дохода;</li> <li>– повышает защищенность потребителей страховых услуг от мисселинга и приводит к получению ими реальной страховой защиты в ожидаемом объеме;</li> <li>– формирует положительный опыт у потребителей страховых услуг и положительно влияют на удовлетворенность страховыми продуктами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оказывает давление на динамику собираемости страховых премий по НСЖ и ИСЖ;</li> <li>– повышает затраты страховых компаний как на проведение обучения специалистов, осуществляющих продажи страховых продуктов НСЖ и ИСЖ, так и на обеспечение контроля за соблюдением страховыми агентами / страховыми брокерами требований данного Указания;</li> <li>– снижает количество заключаемых договоров страхования жизни через посредников, поскольку требует от них увеличение времени на продажу страховых продуктов в силу повышения прозрачности информации об условиях договора</li> </ul>

Нормативный акт	Положительный эффект	Негативный эффект
Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обеспечивает соблюдение и защиту прав и интересов получателей страховых услуг;</li> <li>– предупреждает появление недобросовестных практик взаимодействия участников страхового рынка;</li> <li>– повышает качество страховых услуг и прозрачность субъектов страхового дела;</li> <li>– упрощает работу субъектов страхового дела с клиентами в «удаленном» режиме;</li> <li>– унифицирует многие бизнес-процессы страховщика</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– требует от субъектов страхового дела постоянного мониторинга соблюдения ими и их контрагентами (страховыми агентами и страховыми брокерами) требований стандарта;</li> <li>– увеличивает «нагрузку» на страховые компании и, как следствие, снижает их возможности в развитии новых направлений взаимодействия с потребителями страховых услуг и другими контрагентами</li> </ul>
Указание ЦБ РФ от 05.10.2021 г. № 5968-У, вступление которого автоматически отменило действие Указания Банка России от 11.01.2019 г. № 5055-У	<ul style="list-style-type: none"> <li>– увеличивает прозрачность страховых продуктов;</li> <li>– повышает открытость информации о реально поступившей страховой премии в распоряжение страховщика, за счет которой будет обеспечиваться выполнение страховщиком обязательств перед страхователем (выгодоприобретателем);</li> <li>– акцентирует внимание страхователя на ключевых условиях договора, включая наличие/отсутствие гарантированного дохода, тем самым повышается понимание надежности и прибыльности продукта;</li> <li>– повышает понимание клиента связи (или ее отсутствие) страхового продукта с заключенным кредитным договором и, как следствие, возможность/невозможность возврата страховой премии (ее части) в «период охлаждения» и при досрочном погашении кредитных обязательств;</li> <li>– повышает защищенность потребителей страховых</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повышает затраты страховых компаний как на проведение обучения специалистов, осуществляющих продажи страховых продуктов НСЖ и ИСЖ, так и на обеспечение контроля за соблюдением страховыми агентами / страховыми брокерами требований данного Указания;</li> <li>– снижает количество заключаемых договоров страхования жизни через посредников, поскольку требует от них увеличения времени на продажу страховых продуктов в силу повышения прозрачности информации об условиях договора;</li> <li>– модифицирует структуру краткосрочных страховых продуктов с акцентом на риски СЛП и дожития и, соответственно, снижает страховые суммы по другим страхуемым рискам;</li> <li>– увеличивает стоимость страховой составляющей по базовым рискам и,</li> </ul>

Нормативный акт	Положительный эффект	Негативный эффект
	<p>услуг от мисселинга и приводит к получению ими реальной страховой защиты в ожидаемом объеме;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– формирует положительный опыт у потребителей страховых услуг и положительно влияют на удовлетворенность страховыми продуктами;</li> <li>– увеличивает страховое покрытие по рискам дожития и смерти по любой причине (СЛП);</li> <li>– снижает количество отказов в урегулировании убытков по страховым случаям, поскольку события, не являющиеся страховым случаем (исключение), ограничены случаем смерти застрахованного лица, находящимся в прямой причинной связи с алкогольным, наркотическим или токсическим опьянением (отравлением) застрахованного лица;</li> <li>– повышает страховую защиту застрахованным лицам в случае диагностирования социально-значимых заболеваний;</li> <li>– стандартизирует (унифицирует) условия договора страхования жизни;</li> <li>– стимулирует страхователей в отношении договоров страхования жизни принимать более обдуманные решения;</li> <li>– повышает интерес у потенциальных потребителей страховых услуг к заключению договора страхования</li> </ul>	<p>соответственно, влечет за собой пересмотр параметров страховых продуктов, чтобы сохранить рентабельность деятельности страховой компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– повышает стоимость НСЖ и ИСЖ;</li> <li>– увеличивает риск злоупотребления со стороны клиентов, которые могут приобретать полис, уже зная о поставленном ему диагноза социально-значимого заболевания;</li> <li>– снижает вероятность заключения договоров накопительного страхования жизни с лицами пожилого возраста, потому что риск СЛП в объеме, в котором предлагается Банком России, страховые компании не смогут обеспечить;</li> <li>– не позволяет страховщикам получать существенный инвестиционный доход и, как следствие, снижается потребительская привлекательность продуктов НСЖ и ИСЖ;</li> <li>– усложняет приобретение страхового продукта, который бы одновременно помогал достичь как защитные, так и накопительные цели страхователей (застрахованных лиц)</li> </ul>

В настоящее время Банк России совместно с Министерством финансов РФ продолжает работу в рамках регуляторных новаций и в скором времени (2023–2024 гг.) будут привнесены следующие изменения, которые коснутся:

регулирования взаимоотношений страховых компаний и коммерческих банков в части реализации последними «коллективных страховок»; запрета коммерческим банкам на взимание комиссий с заемщиков за подключение их к договорам коллективного страхования [5];

предоставления возможности совмещения различных видов профессиональной деятельности на финансовом рынке [6], для этого получив:

дилерскую лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг, которая позволит осуществлять самостоятельную торговлю на биржевом фондовом рынке от своего имени и за свой счет [7];

лицензию на осуществление деятельности по доверительному управлению и негосударственному пенсионному обеспечению [8];

введения нового вида страхования — долевое страхование жизни, которое фактически может прекратить существование НСЖ и ИСЖ;

присоединения страховщиков жизни к государственной системе гарантирования прав застрахованных лиц.

Внедрение данных предложений позволит страховым компаниям расширить потенциал страхования, в том числе за счет предложения клиентам кросс-секторальных финансовых продуктов, оптимизировать расходы на ведение страховой деятельности, повысить доверие и лояльность потребителей финансовых услуг, а также повысить свою конкурентоспособность по отношению к другим финансовым институтам. Однако при внедрении государством новых регуляторных новаций следует помнить, что, увеличивая регулятивный пресс на взаимоотношения между участниками страхования жизни, это может негативно отразиться не только на финансовых параметрах страховых продуктов и повлечь их трансформацию, но и на финансовую устойчивость страховщиков жизни.

## Литература

1. ЦБ начал делать контрольные закупки методом «тайного покупателя» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/16/05/2019/5cdda4a59a7947299369543c?ysclid=lggden1g9189483292> (дата обращения: 05.04.2023).
2. Письмо Банка России от 23.01.2019 № ИН-06-59/4 «Страховым компаниям» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.asn-news.ru/uploads/mediacontent/docs/news/20190123\\_in\\_06\\_59-4.pdf](http://www.asn-news.ru/uploads/mediacontent/docs/news/20190123_in_06_59-4.pdf) (дата обращения: 10.04.2023).
3. Черников В. «Жизненный» баланс: как будет развиваться страхование жизни? [Электронный ресурс]. // Finversia.ru, 2 апреля 2022 г. URL: <https://www.finversia.ru/publication/experts/zhiznennyi-balans-kak-budet-razvivatsya-strakhovanie-zhizni-111248?ysclid=lggidty8ej158586537> (дата обращения: 05.04.2023).
4. Постановление Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. № 715 «Об утверждении перечня социально значимых заболеваний и перечня заболеваний, представляющих опасность для окружающих» [Электронный ресурс]. URL:



<https://base.garant.ru/12137881/?ysclid=lggp32qzgo284119239> (дата обращения: 15.03.2023).

5. *Каледина А.* На всякий случай: банкам могут запретить брать комиссию за кредстраховки в свою пользу [Электронный ресурс]. / Известия, 28.11.2022. URL: <https://iz.ru/1432103/anna-kaledina/ne-vsiakii-sluchai-bankam-mogut-zapretit-brat-komissiiu-za-kredstrakhovki-v-svoiu-polzu> (дата обращения: 15.03.2023).

6. Совмещение видов деятельности на финансовом рынке: доклад для общественных консультаций [Электронный ресурс]. М.: Банк России, 2021. 25 с. URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/124956/Consultation\\_Paper\\_24082021.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/124956/Consultation_Paper_24082021.pdf) (дата обращения: 07.04.2023).

7. *Смирнова С.* Удачное приобретение: страховые компании могут стать дилерами на рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]. / Известия, 9.11.2022. URL: <https://iz.ru/1422390/sofia-smirnova/udachnoe-priobrenenie-strakhovye-kompanii-mogut-stat-dilerami-na-rynke-tcennykh-bumag> (дата обращения: 07.04.2023)

8. *Котенева О.* Страховщиков хотят скрестить с НПФ. Кто от этого выиграет? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10952368&ysclid=lgj5mz6qj2460182723> (дата обращения: 15.03.2023).

**Соловьев А. К.**

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

## **Управление долгосрочными рисками развития государственной пенсионной системы: проблемы и решения**

*Аннотация: представлены результаты исследования долгосрочных последствий развития государственной пенсионной системы в условиях новых глобальных рисков. Основное внимание уделено анализу экономических последствий пенсионных трансформации социально-трудовых отношений для формирования пенсионных прав различных категорий работников, а также проблемы их финансового обеспечения в течение периода выплаты пенсий.*

*Ключевые слова: государственная пенсионная система, страховая пенсия, трансформация рынка труда, самозанятые категории населения.*

**Solovev A. K.**

## **Management of long-term risks of development of the state pension system: problems and solutions**

*Abstract: the results of the study of the long-term consequences of the development of the state pension system in the context of new global risks are presented. The main focus is on the analysis of the economic consequences of the transformation of social and labor relations for the formation of pension rights of various categories of employees, as well as the problems of their financial support during the period of payment of pensions.*

*Keywords: state pension system, insurance pension, labor market trans-formation, self-employed categories of population.*

Новый этап пенсионной реформы в нашей стране направлен на радикальную перестройку организационной системы государственного управления пенсионным и иными видами социальных обязательств.

Методология исследования была ориентирована на реализацию комплексного рассмотрения современных проблем отечественной пенсионной системы в отличие от немногочисленных научных работ, которые ставили задачи по решению проблемы бедности и социальной справедливости пенсионного обеспечения, либо проблемы «снижения нагрузки на бизнес», либо финансовой устойчивости бюджета Социального фонда России (СФР) в отрыве друг от друга [1].

Благодаря такому комплексному подходу к анализу результатов пенсионной реформы удалось выявить две группы факторов, которые являются первопричинами этих проблем и определяют их сохранение: внешние (демографические и макроэкономические) и внутренние (институциональные и параметрические).

Учитывая определяющее воздействие внешних факторов на все составляющие пенсионной системы, с одной стороны, и долгосрочный характер формирования и выполнения пенсионных обязательств для достижения целевых ориентиров правительственной пенсионной Стратегии 2030 [2] необходимо адаптировать ее параметрические характеристики к этим воздействиям. Причем, не в краткосрочном — бюджетном — периоде, а в долгосрочной перспективе.

Комплексный анализ результатов реализации пенсионной Стратегии 2030 показал, что основные мероприятия правительственного плана были выполнены в установленные сроки, однако целевые ориентиры по снижению бедности пенсионеров и сокращению финансовой зависимости бюджета ПФР от федерального бюджета достигнуты не были. При этом, как показывают прогнозные расчеты авторов, в долгосрочной перспективе они также не будут достигнуты.

Одной из основных причин торможения является недоучет синергетических последствий и односторонний характер проводимых мероприятий с ориентацией на краткосрочный результат в течение планово-бюджетного периода. Сюда следует отнести ограничение прав работающих пенсионеров, незавершенность реформы накопительной пенсии, половинчатость реформы тарифной политики как в части самозанятых категорий населения, так и в части всех досрочных и льготных пенсий, расширение практики целевых «нестраховых» (социальных) выплат пенсионерам, сохранение многочисленных льгот отдельным видам работодателей и др.

Обобщая результаты комплексного анализа пенсионной Стратегии 2030 с точки зрения оценки и выработки конкретных предложений по достижению поставленных целей следует отметить, что все намеченные в ней направления полностью сохраняют свою актуальность также на долгосрочную перспективу. Однако они должны быть нормативно-адаптированы к демографическим и макроэкономическим условиям в долгосрочной перспективе.

В основном это требует перенастройки институциональных основ пенсионной системы под влиянием «нового» цифрового фактора, который кардинально трансформирует формы взаимодействия пенсионной системы с традиционными факторами (макро- и демографическими).

Непосредственный учет новых проблем долгосрочного развития пенсионной системы уже получил отражение в очередном этапе реформирования пенсионной и всей социальной системы, что было обосновано в ходе исследования.

Прошедший период выполнения пенсионной Стратегии 2030 был ориентирован на достижение только одной цели — сокращения нагрузки на госбюджет и бизнес, т. е. исходя из экономических интересов страхователей и страховщиков без учета экономических и социальных

интересов застрахованных лиц. Закономерным результатом этой тенденции является дальнейшее снижение уровня жизни всех категорий пенсионеров.

Учитывая необходимость реализации главной цели функционирования пенсионной системы страны основные рекомендации данного исследования сосредоточены на решение проблемы бедности. Главный результат исследования — обоснование методического инструментария, основанного на многолетнем опыте применения актуарно-статистических расчетов в процессе необязательного оценивания деятельности Фонда в бюджетный и стратегический периоды — получил практическое признание и нормативное подтверждение.

Новый этап пенсионной реформы, определенный нормативными актами, которые регламентируют порядок и условия объединения ПФР и ФСС в 2023 г. (Федеральный закон № 236-ФЗ), направлен на реализацию одной из приоритетных целей Стратегии–2030 по совершенствованию сложившейся государственной системы управления обязательным пенсионным страхованием путем ее синхронизации с другими весьма многочисленными видами обязательного социального страхования на принципиально новых как институциональных, так и параметрических условиях.

Базовым фактором нового этапа совершенствования органов государственного управления современной системой социального обеспечения должны в свою очередь служить принципиально новые требования к государственному пенсионному обеспечению, которые наиболее полно определены в *«Концепции цифровой и функциональной трансформации социальной сферы (далее — Концепция цифровой трансформации)»,* относящейся к сфере деятельности Минтруда и соцзащиты Российской Федерации, на период до 2025г.», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 20.02.2021 г. № 431-р.

Наиболее застарелые проблемы, тормозящие развитие государственной пенсионной системы в условиях новых глобальных вызовов, вытекают из отставания темпов институциональной перестройки рыночных экономических отношений в секторе общественных финансов и всей государственной социальной политики. В частности, до настоящего времени правовой статус как ПФР, так и Фонда социального страхования Российской Федерации (ФСС) определялся как финансово-кредитные учреждения. В отношении ПФР, правовой статус регламентировался Положением о ПФР, утвержденным еще Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.1991 г. № 2122-1, и положением о ФСС, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 12.02.1994 г. № 101, соответственно. В то время как за прошедший 30-летний период радикаль-

но изменились не только общественно-экономические отношения на рынке труда, но и нормативно-законодательные основы, а также практические потребности населения различных возрастных групп в сфере социального страхования, расширился функционал осуществляемых фондами страховых функций.

Наиболее существенные изменения должны быть произведены в области формирования страховых пенсионных прав:

- установлена непосредственная зависимость размера страховой пенсии от стажа и заработка («балльная пенсионная формула»);
- существенно расширились функции страховщиков-работодателей по нестраховым видам обязательной социальной поддержки различных групп населения;
- повышены требования к самим застрахованным лицам для формирования собственных пенсионных прав;
- конкретизированы условия предоставления льгот по формированию пенсионных прав целевым видам деятельности, регионам, социально-демографическим группам населения;
- трансформированы условия и порядок межбюджетных отношений по выполнению государственных пенсионных обязательств, как страхового, так и нестрахового формата;
- дальнейшее развитие получила тарифная политика по уплате обязательных пенсионных отчислений с учетом особенностей различных видов трудовой деятельности застрахованных лиц, включая интеграцию в единую налоговую систему государства;
- повышена финансовая ответственность государства за обеспечение минимального уровня материального потребления всех категорий пенсионеров;
- расширена система страховых и нестраховых льгот целевым категориям граждан;
- начат процесс оптимизации условий формирования индивидуально-накопительных пенсионных прав застрахованных лиц, включая «заморозку» обязательных пенсионных накоплений в системе ОПС, а также повышение государственных гарантий за реализацию накопительной пенсии.

Однако, большинство мероприятий имели разнонаправленные векторы оптимизации государственной пенсионной системы и краткосрочные — бюджетно-ориентированные цели и задачи — без учета долгосрочных социально-экономических последствий и синэргетического эффекта.

В связи с этим, одним из базовых выводов исследования является необходимость обязательной актуарной оценки и мониторинга развития государственной пенсионной системы с учетом кумулятивного эффекта. Дополнительным требованием к обязательному актуарному

оцениванию пенсионной системы должны стать выполнение целевых показателей национальных проектов и достижение нормативно установленных параметрических характеристик, в частности: Стратегии 2030, Стратегии действий в интересах старшего поколения, национальных целей–2030 и др.

В целях обоснования и конкретизации указанных предложений в исследовании был проведен комплексный многофакторный анализ всех мероприятий за период реализации Стратегии 2030 в контексте соответствия заявленным в ней целям с оценкой достигнутых к настоящему моменту результатов и долгосрочных социально-экономических последствий.

В ходе исследования было подтверждено, что в современных условиях внебюджетные фонды социального назначения выполняют все более разнообразные государственные функции, направленные на предотвращение и нивелирование глобальных и национальных рисков. При этом наиболее значимым импульсом институциональной перестройки деятельности внебюджетных фондов является необходимость реализации и завершения поэтапного перехода к предоставлению государственных услуг в рамках «Социального казначейства», что потребовало безотлагательного проведения актуализации экономического статуса и урегулирования бюджетной синхронизации всей системы органов управления их деятельности.

### **Литература**

1. *Соловьев А. К.* Теория и практика обязательного пенсионного страхования. М.: Прометей, 2020. 780 с.
2. Стратегия долгосрочного развития государственной пенсионной системы России до 2030 г. М., ПФР, 34 с.
3. О национальных целях развития РФ на период до 2030 г. Указ президента РФ от 21.07. 2020 № 4 74. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726> (дата обращения: 01.04.2023).
4. *Соловьев А. К.* Коэффициент замещения: проблемы теории и практики. М.: Вариант, 2014. 303 с.
5. *Кудрин А., Гурвич Е.* Старение населения и угроза бюджетного кризиса «Вопросы экономики», 2012, № 3, с. 52–79.

**Страхование рисков  
агропромышленного комплекса  
как элемент продовольственной  
безопасности РФ**





**Белова Е. В.**

РАКО АПК, Москва

## **Совершенствование системы оценки риска субсидированного агрострахования в отрасли растениеводства**

*Аннотация: в статье проведен анализ нормативно-правовой базы агрострахования с государственной поддержкой в сфере растениеводства и выявлены пробелы, тормозящие его развитие, автором вносятся предложения по изменению правового пространства данного направления с целью оптимизации субсидирования аграрного сектора.*

*Ключевые слова: субсидирование агрострахования, договор страхования с государственной поддержкой.*

**Belova E. V.**

## **Improving the risk assessment system for subsidized agricultural insurance in the crop industry**

*Abstract: the article analyzes the regulatory framework for agricultural insurance with state support in the field of crop production and identifies gaps hindering its development, the author makes proposals to change the legal space in this area in order to rationally subsidize.*

*Keywords: subsidizing agricultural insurance, insurance contract with state support.*

Агростраховой рынок с государственной поддержкой показывает постоянное развитие как относительно основных показателей (страховая премия, количество договоров страхования, застрахованная площадь, количество застрахованных голов) так и в части совершенствования нормативного коридора, в рамках которого он движется. Так, в 2022 году рынок агрострахования с государственной поддержкой увеличился на 25%, за пять лет — в 5 раз [1]. По данным Национального Союза Агростраховщиков (далее — НСА) на начало текущего года, застрахованные посевы в 2022 году достигли рекордных 7,3 млн га и составили 9% от общей площади. В 2018 году эти показатели соответственно составляли 1,2 млн га и 1,5%, в 2021 году — 5,8 млн га и 7,5%. В НСА отмечают существенный всплеск спроса на страхование озимых: всего за год — с 10 до 21%. В прошлом году договоры страхования урожая на условиях государственной поддержки заключили аграрии 62 регионов России. Рассматривая законодательные инициативы и внесенные изменения в Федеральный закон № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере развития сельскохозяйственного страхования..» [2] отмечается нацелен-

ность на построение гибкой системы финансовой защиты с учетом интересов самих страхователей (аграриев). Среди основных изменений за последние пять лет, касающихся индивидуального подхода к страхователям, следует указать следующие: расширение перечня рисков, а также диапазона доступных франшиз и уровней страхового покрытия; введение страхования объектов товарной аквакультуры; страхование моно рисков; исключение требования о страховании всех имеющихся у агрария площадей, а страхование площадей агрария в рамках только одного субъекта; возможность формирования отдельных страховых программ для подотраслей в разрезе регионов с учетом специфики выбранных рисков; закрепление правового статуса космомониторинга; страхование урожая на случай утраты при ЧС природного характера (применение упрощенного и ускоренного порядка урегулирования убытка с учетом страховой выплаты в пересчете на гектар пострадавших площадей).

Развитию агрострахового рынка способствует взятый Министерством сельского хозяйства Российской Федерации курс на долгосрочную активизацию механизма финансовой защиты аграриев, закрепленный в отдельном приложении № 7 к Государственной программе развития сельского хозяйства [3] в качестве комплекса стимулирующих мер в части государственной поддержки для хозяйств, использующих страхование, учитывающем историю страхования в общей доле единой субсидии. Вместе с тем, для эффективного применения агрострахования требуется доработка сопутствующей нормативной базы, в частности в отрасли растениеводство.

В рамках данной статьи предлагается к анализу страхование урожая с государственной поддержкой в связи с тем, что данное направление имеет потенциальное развитие, но площадь застрахованных площадей не превышает 10% от посевных в сравнении с застрахованным в 2022 году поголовьем сельскохозяйственных животных из 69 регионов страны, которое составило 65,3% поголовья свиней, 55,4% птицы, около 12% КРС и 4% МРС (11,7 млн условных голов) [4].

Согласно экспертным мнениям недоверие аграриев к агрострахованию в отрасли растениеводства связано в том числе с недостаточным пониманием с их стороны правовых норм, не позволяющих получить страховую выплату.

К таким нормам, например, относится пункт 9.3 Правил страхования урожая [5], в котором при расчете убытка в связи с утратой (гибелью) урожая сельскохозяйственной культуры вычитаются количественные потери урожая сельскохозяйственной культуры в результате событий, не предусмотренных договором сельскохозяйственного страхования или произошедших вне периода страхования, установленного договором сельскохозяйственного страхования, определенные в соответствии с пунктом 9.3.1 Правил страхования урожая — Рн. В частности коли-

чественные потери урожая сельскохозяйственной культуры в результате нарушения агротехники (Pn2), которые определяются пунктом 4.5 договора агрострахования. Данное условие предусмотрено с целью исключения из страхового покрытия доли риска, возникшего в следствие невыполнения со стороны агрария мероприятий, предусмотренных технологией выращивания застрахованной сельскохозяйственной культуры, а именно технологической картой, которую он, как правило, заполняет и предоставляет страховщику при заключении договора агрострахования в подтверждении своих намерений получить запланированный урожай. Согласно пункту 1.2.21. Правил страхования урожая технологическая карта — планово-нормативный документ, отражающий комплекс технологических работ, связанных с производством отдельного вида сельскохозяйственной продукции, потребность в производственных ресурсах и их использование и другие производственные показатели, а также организационно экономические мероприятия по выполнению установленной производственной программы. В технологической карте последовательно указываются все виды работ в соответствии с принятой у Страхователя технологией, основные агротехнические требования, состав машин, механизмов и агрегатов, нормы расхода семян, материалов, нормы выработки, расценки и т. д., а также отражаются статьи затрат в соответствии с принятой у Страхователя методикой исчисления себестоимости продукции. Предоставление технологической карты аграрием для заключения договора субсидируемого агрострахования не является обязательным. Тем не менее, при урегулировании убытка страховщик на основании пункта 4.5. Правил страхования урожая вправе отказать в страховой выплате если Страхователь (Выгодоприобретатель) не предоставил документы по письменному запросу Страховщика, предусмотренные пунктом 8.9 Правил страхования, подтверждающие выполнение агротехники, в том числе мероприятий, предусмотренных технологической картой, что повлекло невозможность установления факта, причин или обстоятельств наступления события, предусмотренного договором сельскохозяйственного страхования из числа указанных в пункте 4.1 Правил страхования, или размера убытка.

Практика взаимодействия страховщиков и аграриев имеет случаи, когда аграрии при заполнении технологической карты не указывают норму высева сельскохозяйственной культуры ввиду отсутствия соответствующих знаний, образования и опыта ее выращивания. Данное обстоятельство обусловлено тем, что, как правило, заполнение технологической карты аграрием происходит только для заключения договора страхования. Таким образом данный документ, заполненный аграрием самостоятельно, имеется в наличии, но качество его заполнения никем не контролируется. Тогда как в Испании фермер лишается права на получение субсидий в случае невыполнения технологий выращивания

сельскохозяйственной культуры, выявленных контролирующим органом власти.

В связи с отсутствием государственного контроля за получателями средств субсидий технологией выращивания сельскохозяйственных культур ввиду нехватки научного, системного подхода к выращиванию сырья, в том числе государственного планирования и стратегии развития отечественного рынка средств защиты растений назрела необходимость закрепления ответственности за получателями субсидий по применению верных технологий выращивания. Особенно актуальным данный вопрос является в настоящее время, когда наблюдается санкционное давление, которое привело к возникновению рисков, связанных с ростом цен и физической доступностью агрохимикатов для российских фермеров. По обобщенным данным Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике в 68 субъектах Российской Федерации серьезный рост цен на средства защиты растений произошел в течение 2022 года — от 1,2 до 3,7 раза в зависимости от вида средств защиты растений. значительно ниже процент обеспеченности ими сельхозтоваропроизводителей. Это связано с тем, что обычная практика не предполагает длительного хранения таких препаратов и они приобретаются для непосредственного использования [5]. Выпуск средств защиты растений в России последние пять лет активно развивался. По данным «Анализа рынка пестицидов в России», подготовленного BusinessStat в 2022 году, в 2017–2021 годах их производство в стране увеличилось в 1,7 раза: с 86,8 тыс. т до 148,9 тыс. т. Отечественные производители химических средств защиты растений наращивали производственные мощности и модернизировали заводы. Международные бренды запускали контрактное и собственное производство пестицидов на территории страны. Мощности российских производственных предприятий загружены в среднем на 54%. По прогнозу Агентства плодородия, в ближайшие три-пять лет будет происходить перераспределение объемов импорта химических средств защиты растений с уменьшением поставок из Европы и ростом из Китая. Однако, даже при полном обеспечении аграриев химическими средствами защиты растений за счет внутреннего производства не решится главный вопрос контроля за выполнением мероприятий, предусмотренных технологией выращивания сельскохозяйственной культуры в связи с отсутствием такого механизма. Согласно Методике определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры [6] для расчета страховой стоимости применяется средняя пятилетняя урожайность сельскохозяйственной культуры. Учитывая дефицит препаратов на рынке средств защиты растений прогнозируется увеличение заявленных убытков в связи со снижением урожайности в сравнении с запланированной. В этой связи необходимо вводить контроль за проводимыми мероприятиями по их

применению аграриями в целях эффективного использования субсидий с помощью агрострахования.

Стоит отметить, что при страховании сельскохозяйственных животных имеется нормативная возможность анализа агропредприятия при андеррайтинге и в процессе урегулирования убытков путем оперирования положениями Приказа Минсельхоза России от 23.07.2010 № 258 (ред. от 17.08.2020) «Об утверждении Правил определения зоосанитарного статуса свиноводческих хозяйств, а также организаций, осуществляющих убой свиней, переработку и хранение продукции свиноводства» [7], Приказа Минсельхоза России от 17.08.2020 № 487 «О внесении изменений в Правила определения зоосанитарного статуса свиноводческих хозяйств, а также организаций, осуществляющих убой свиней, переработку и хранение продукции свиноводства, утвержденные приказом Минсельхоза России от 23 июля 2010 года № 258» [8]. В то же время при страховании сельскохозяйственных культур такая возможность отсутствует. Статьей 4 Федерального закона № 260-ФЗ предусмотрены требования к договору сельскохозяйственного страхования и условия оказания государственной поддержки. Вместе с тем, требований к выращиванию сельскохозяйственной культуры на законодательном уровне не закреплено, что приводит к спорам при урегулировании убытков, и, как следствие, к повышению уровня недоверия потенциальных страхователей к системе агрострахования. В связи с чем возможно предусмотреть в законодательстве требования к агропредприятиям в отрасли растениеводства (распределение на категории хозяйства в зависимости от применяемых технологий) аналогичные требованиям, применяемым в животноводстве (распределение по компартменту хозяйств).

В связи с вышеизложенным автором статьи предлагается следующее:

– возложить на Россельхозцентр контроль за аграриями в части выполнения мероприятий, предусмотренных технологией выращивания застрахованной сельскохозяйственной культуры с выдачей соответствующего документа о правильном составлении плана технологических мероприятий по выращиванию сельскохозяйственной культуры (данная мера также позволит спрогнозировать Минсельхозу России необходимые объемы минеральных удобрений и средств защиты растений в разрезе регионов, тем более в условиях резкого дефицита пестицидов и семян);

– возложить на агрария ответственность по предоставлению в Россельхозцентр отчета по выполнению плана мероприятий согласно технологической карте с последующим его направлением в территориальный орган АПК в целях учета информации при выделении субсидий в последующие периоды с возможным применением понижающего коэффициента расчета размера субсидий в Плане сельскохозяйственного страхования в случае выявленных нарушений при выращивании агра-

рием сельскохозяйственной культуры (данная мера будет стимулировать аграриев к выполнению технологических мероприятий при выращивании сельскохозяйственной культуры).

Изменения в нормативную составляющую субсидируемого агрострахования о предоставлении в территориальный орган АПК аграрием документа, выданного Россельхозцентром, подтверждающего применение мероприятий, предусмотренных технологией выращивания застрахованной сельскохозяйственной культуры, позволят укрепить доверие к данному виду страхования, а также повысить персональную ответственность страхователей, получающих субсидии на производство сельскохозяйственной культуры.

### Литература

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/article/40061-zashchita-ot-poter-ili-lishnie-raskhody-nedoverie-selkhozproizvoditeley-k-agrostrakhovaniyu-sokhranya/> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного... Редакция с изменениями № 177-ФЗ от 11.06.2021
3. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (с изменениями и дополнениями) Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Приложение № 7. Правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку сельскохозяйственного производства по отдельным подотраслям растениеводства и животноводства.
4. [Электронный ресурс] URL: [https://www.naai.ru/press-tsentr/analitika/v\\_2022\\_godu\\_selkhozzhivotnykh\\_aktivno\\_strakhovali\\_agrarii\\_69\\_regionov\\_rossii\\_zastrakhovano\\_65\\_pogolo/](https://www.naai.ru/press-tsentr/analitika/v_2022_godu_selkhozzhivotnykh_aktivno_strakhovali_agrarii_69_regionov_rossii_zastrakhovano_65_pogolo/) (дата обращения: 01.04.2023).
5. Правила страхования (стандартные) урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, осуществляемого с государственной поддержкой, разработаны Комитетом по методологии страхования НСА (утверждены Президиумом НСА (протокол от «17» октября 2022 г. № 4).
6. [Электронный ресурс] URL: Источник: <https://www.eg-online.ru/article/456521/> (дата обращения: 01.04.2023).
7. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 1 марта 2019 г. № 87 «Об утверждении методики определения... 12.01.2022 Система ГАРАНТ 1/12 Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 1 марта 2019 г. № 87 «Об утверждении методики определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры и посадок многолетних насаждений и методики определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) сельскохозяйственных животных» (с изменениями и дополнениями).
8. Зарегистрировано в Минюсте России 12 ноября 2010 г. № 18944.
9. Зарегистрировано в Минюсте России 20.11.2020 № 61020.

**Богачев А. И.**

Орловский ГАУ, Орел

## **Развитие страхования сельскохозяйственных рисков в системе приоритетов обеспечения продовольственной безопасности**

*Аннотация: важнейшим финансовым инструментом обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства выступает страхование рисков. На основе анализа особенностей современного развития системы агрострахования сделан вывод о том, что ее дальнейшее развитие способствует эффективному функционированию отрасли АПК и обеспечению продовольственной безопасности. Особенно возрастает актуальность темы в условиях жестких экономических санкций и приоритетности наращивания объемов производства сельхозпродукции.*

*Ключевые слова: продовольственная безопасность, агрострахование, государственная поддержка, риски, финансовая устойчивость.*

**Bogachev A. I.**

## **Development of insurance of agricultural risks in the system of food security priorities**

*Abstract: The most important financial instrument for ensuring the sustainable development of agriculture is risk insurance. The study analyzes the features of the modern development of the agricultural insurance system. It is concluded that the development of agricultural insurance contributes to the efficient functioning of the agro-industrial complex and food security. The relevance of the topic is growing in the context of severe economic sanctions and the priority of increasing the volume of agricultural production.*

*Keywords: food security, agricultural insurance, government support, risks, financial stability.*

В условиях возрастающей природно-климатической нестабильности в сфере производства сельскохозяйственной продукции для создания финансовой гарантии производителям и продовольственной безопасности страны трудно найти альтернативу системе страхования [1].

Агрострахование предоставляет защиту от различных опасных природных явлений на основе и служит для возмещения убытков от неблагоприятных событий природного и техногенного характера. Оно позволяет компенсировать потери от снижения объемов производства или перерыва в производственной деятельности, дает возможность восстановить посевы и стадо без привлечения дополнительных

финансовых средств. Страховой механизм обеспечивает большую стабильность и социально-экономическое благосостояние аграриев, стабилизирует их доходы и способствует обеспечению долгосрочной финансовой устойчивости. Данный финансовый инструмент стимулирует соблюдение приемов и последовательности качественного выполнения агротехнологических приемов и ветеринарных правил, использование лучших достижений и технологий производства, капитальные вложения в развитие, исключает факты бесхозяйственности. Наличие страховки увеличивает доступность кредитов для товаропроизводителей, повышает их инвестиционную привлекательность, способствует привлечению дополнительных ресурсов для расширения бизнеса. Благодаря развитой системе страхования рисков сельского хозяйства растет предложение на рынке качественной агропродукции, стабилизируются цены на продукты питания, увеличивается эффективность использования бюджетных средств. Кроме того, оно способствует повышению финансовой грамотности фермеров и расширению их доступа к дополнительным источникам информации по управлению рисками.

Вопросы страхования рисков АПК приобрели пик актуальности в 2010 г., когда аграрный сектор не смог полностью выполнить поставленные перед ним задачи из-за масштабной засухи. Начиная с этого периода органы времени государственные власти обратило пристальное внимание на вопросы развития страхового дела в области сельского хозяйства. В 2011 г. в свет вышел профильный федеральный закон №260-ФЗ, с введением которого стала активно развиваться мультирисковая система агрострахования с господдержкой. В 2022 г. система была дополнена новым видом страхования на случай ЧС.

Следствием улучшения нормативно-правовой базы, изменений в подходах к господдержке сельхозстрахования и более гибких условий двухуровневой системы стал рост показателей рынка агрострахования в 2019–2022 гг. Но несмотря на уделяемое агрострахованию внимание объем агрострахования в России значительно ниже потенциального, а механизм страховой защиты не получил должного признания среди аграриев. Операции по сельхозстрахованию по итогам 2022 г. составляли менее 1% в общем объеме страхового рынка страны. Недостаточный охват сельхозтоваропроизводителей страхованием (застраховано 8,6% посевных площадей и 40,7% поголовья сельхозживотных) позволяет говорить о фактическом отсутствии системы комплексной страховой защиты в рамках всей отрасли и на территории всей страны [2].

По итогам 2022 г. объем сборов страховщиков по страхованию агрорисков без господдержки вырос за год на 9% — до 1,4 млрд руб.,



а по субсидируемому страхованию — на 26%. Это сделало агрострахование одним из самых активно развивающихся направлений имущественного страхования в России. При этом основная часть рынка была сформирована за счет агрострахования с господдержкой (9,9 из 11,3 млрд руб., или 87% суммарной страховой премии). Страхование без поддержки носит преимущественно вспомогательный характер и применяется сельхозпроизводителями для страхования рисков в дополнение к субсидируемым полисам на стандартных условиях.

Отмечается увеличение охвата субсидируемым страхованием территории России. В страховании сельхозкультур и посадок многолетних насаждений приняли участие 62 субъекта РФ (+5 по сравнению с 2021 г.), в страховании сельхозживотных — 68 регионов (+4), в страховании объектов товарной аквакультуры — 4 региона (+1). При этом количество заключенных на условиях господдержки договоров страхования соответственно по отраслям выросло на 25,1% (2965 штук в 2022 г.) и 33,6% (688 штук), в страховании аквакультуры — не изменилось (10 штук).

Годовой прирост застрахованных посевных площадей составил 886,6 тыс. га, поголовья сельхозживотных — 1192,8 млн усл. гол. Застрахованный объем товарной аквакультуры сократился на 7,7 тыс. т. В результате этого по итогам прошедшего года удельный вес застрахованных площадей в общей посевной площади вырос с 7,7% до 8,6%, доля застрахованного поголовья — с 37,3% до 40,7%. В сфере аквакультуры показатель сократился с 4,4% до 1,9%.

Одним из основных факторов, которые привели к повышению активности аграриев по заключению договоров страхования, выступает тенденция наращивания объемов выделяемой государственной поддержки, а также имеющаяся связь наличия страховки с возможностью получения сельхозтоваропроизводителями иных субсидий. Всего в 2022 г. на компенсацию части затрат по уплате страховой премии по договорам страхования урожая сельхозкультур и посадок многолетних насаждений было выделено субсидий на сумму 3810,2 млн руб., в т.ч. из средств федерального бюджета — 3201,6 млн руб. (в 2021 г. 3093 и 2617,8 млн руб. соответственно). В целом субсидии были доведены до 1854 аграриев. Величина государственных субсидий на страхование сельхозживотных за 2021–2022 гг. возросла на 26,6 п.п. до 1324,1 млн руб., в т.ч. из средств федерального бюджета было перечислено 1070,5 млн руб. Господдержку получили 605 сельхозтоваропроизводителей. На компенсацию части затрат по уплате страховой премии по договорам страхования аквакультуры в 2022 г. выделили 46,7 млн руб. субсидий (16,9 млн руб. в 2021 г.), в т.ч. из федерального бюджета — 35,2 млн руб. (16,4 млн руб.). Господдержку получили четыре региона.

Расширение предложения программ по агрострахованию с господдержкой за счет внедрения стартовавшей с 2022 г. программы страхования урожая на случай ЧС, а также рост количества договоров в сегменте субсидируемого агрострахования, прирост застрахованных площадей и поголовья способствовали росту рынка агрострахования. Объем собранной страховой премии по страхованию сельхозкультур и многолетних насаждений вырос с 6241,4 до 7101,4 млн руб. (+13,8%); сборы по страхованию сельхозживотных — с 2148,7 до 2672,3 млн руб. (+24,4%); страховые премии по страхованию аквакультуры — с 36,9 до 94,8 млн руб. (в 2,6 раза). Средний страховой тариф в 2022 г. по этим видам агрострахования с господдержкой в 2022 г. соответственно составил 2,4%; 1% и 1,9% соответственно.

Лидерами среди страховщиков по сумме начисленной премии по договорам страхования сельхозкультур стали РСХБ-Страхование, Росгосстрах и АВАНГАРД-ГАРАНТ, на долю которых пришлось 64% суммарной начисленной страховой премии. По договорам страхования сельскохозяйственных животных лидерство было у компаний РСХБ-Страхование и АльфаСтрахование (81,5% премии). 89% суммарных взносов по страхованию аквакультуры было заработано РСХБ-Страхование. Таким образом, на рынке сохраняется тенденция высокой концентрации страхового бизнеса, а основная доля страховых премий собирается ограниченным количеством страховщиков.

Доля федеральных субсидий в общем объеме премий по страхованию сельхозкультур составила 45,4%, субсидий из бюджетов субъектов РФ — 8,6%, собственных средств аграриев — 46%. Аналогичные показатели по страхованию сельхозживотных составили 40,2%; 9,5% и 50,2% соответственно. Это дает основания для констатации наличия зависимости системы страховой защиты сельского хозяйства от величины выделяемых субсидий. Данный вывод подтверждает и расчет коэффициента корреляции между размером выделенных субсидий и заработанными премиями (0,987 применительно к отрасли растениеводства и 0,997 для животноводства — 0,997). То есть существенное уменьшение объемов предоставляемой господдержки может привести к стагнации рынка агрострахования.

Средняя страховая премия, уплачиваемая по 1 договору страхования урожая сельхозкультур и посадок многолетних насаждений, снизилась с 2,63 млн руб. в 2021 г. до 2,4 млн рублей в 2022 г. Применительно к страхованию сельхозживотных значение показателя снизилось с 4,17 до 3,88 млн руб. Это говорит о том, что субсидируемое страхование применяется в основном крупными сельхозтоваропроизводителями.

Страховая сумма по договорам страхования в отрасли растениеводства за период 2021–2022 гг. выросла на 42,7% до 292,72 млрд руб.,

по договорам страхования в отрасли животноводства — на 32,9% до 274,68 млрд руб., по страхованию аквакультуры — на 145,7% до 4,88 млрд руб. Основную роль в увеличении стоимости застрахованных активов сыграли ценовые процессы на рынках продовольствия.

Особенностью современного агрострахового рынка с господдержкой выступает постепенное сокращение числа операторов. Отток с рынка страховщиков обусловлен высоким уровнем характерных для сельского хозяйства рисков и трудоемкостью их оценки и анализа, недостатком квалифицированных кадров и необходимостью привлечения соответствующих специалистов со стороны (агрономы, ветеринары, оценщики и пр.). Из 18 страховых компаний, входящих в состав НСА, страхование сельхозкультур в 2022 г. осуществляли 14 страховщиков (–3 по сравнению с 2021 г.), страхование сельхозживотных — 15 (численность не изменилась), страхование аквакультуры — 4 (–1). Проведенный Институтом комплексных стратегических исследований мониторинг рынка агрострахования в России показал невысокий уровень конкуренции на нем и небольшое число игроков. В большинстве регионов РФ страхование сельхозрисков осуществляют менее 5 страховщиков, а страхование с господдержкой — 1–2 компании [3]. Аграрная сфера мало приоритетна для страховщиков.

В 2021 г. наблюдался резкий рост страховых компенсаций аграриям, что связано как с крупными убытками в страховании растениеводства — гибелью посевов в черноземной зоне и Поволжье, так и с гибелью поголовья на застрахованных животноводческих фермах, прежде всего из-за вспышек АЧС и птичьего гриппа. По страхованию сельхозкультур страховые выплаты возросли на 49,7%, по страхованию сельхозживотных — на 144,9%, по страхованию аквакультуры — на 58 млн руб.

В 2022 г. сельхозпроизводители по субсидируемым договорам получили страховые выплаты на сумму 1,91 млрд руб. Снижение величины показателя по отношению к предыдущему периоду применительно к страхованию в растениеводстве составило 30,9%, в отрасли животноводства — 61,3%, по аквакультуре — в 103,7 раза. Это связано с тем, что прошлый год с агроклиматической точки зрения был более благоприятным для агросектора, чем 2021 г. Основная масса всех случаев ЧС (12 из 17) пришлось на сентябрь–октябрь, когда уборка зерновых культур уже закончилась. В частности, в связи с прохождением тайфуна Хиннамор и переувлажнением почвы с сентябре произошли ЧС в Приморском и Хабаровском краях. Начиная с конца сентября, режим ЧС из-за переувлажнения почвы объявили Белгородская, Орловская, Липецкая, Рязанская, Пензенская, Воронежская, Тамбовская, Курская и Брянская области. Позднее из-за природных пожаров режим ЧС был объявлен в Оренбургской области. Подобное перераспределение ЧС

в течение года с их преобладанием в осенний период снизило ущерб в растениеводстве в целом [4].

Между тем статистика по выплатам в сфере сельскохозяйственного страхования также неоднозначна. Так, в 2021 г. выплаты по страхованию сельхозкультур и многолетних насаждений выросли в полтора раза до 2,46 млрд руб. Однако доля выплат по отношению к страховым премиям составила 39,5%, что является достаточно низким показателем. В 2022 г. эта доля снизилась еще больше — до 24%. То есть в среднем застраховавшиеся аграрии получили только четверть от уплаченных премий. По договорам страхования животноводческих рисков коэффициент выплат в 2020 г. составил 13,2%, в 2021 г. — 25,3%, в 2022 г. — 7,9%. Сложившееся соотношение страховых взносов и выплат свидетельствует о несоблюдении эквивалентности страховых отношений. Определение взаимозависимости между показателями страховых выплат и премий показало, что коэффициент корреляции между ними применительно к страхованию урожая сельхозкультур и посадок многолетних насаждений равен 0,593, а по страхованию сельхозживотных — 0,383. Это говорит о наличии лишь средней связи. Неудивительно, что доверие к системе агрострахования со стороны аграриев невысоко. В итоге уровень выплат страхового возмещения не соответствует размеру понесенного страхователями в результате наступления неблагоприятных событий ущерба.

На протяжении исследуемого периода объем перечисленных государственных субсидий превышал страховые выплаты по отдельным видам агрострахования с господдержкой, что ставит под сомнение эффективность и работоспособность применяемой модели частного государственного партнерства.

Кроме того, имеются определенные сложности в получении страховых выплат. Так, по страхованию урожая сельхозкультур в 2022 г. при 377 заявленных страховых случаях было урегулировано 461, страховые выплаты составили 88,6% от суммы заявленных убытков, а в выплате 114,6 млн руб. было отказано. По страхованию посадок многолетних насаждений из 11 заявленных было урегулировано 3 страховых случая, по страхованию сельхозживотных — 21 из 23 (97% суммы заявленных убытков было выплачено страхователям), по страхованию аквакультуры — 3 из 3.

В настоящее время ряд страховых компаний считает сложной процедуру признания страховых случаев при потере урожая и поэтому не страхует урожай, несмотря даже на то, что стоимость его страхования высокая. В ряде регионов отмечается ограниченное предложение страховщиками страхования свиней и птицы в части защиты от рисков АЧС и птичьего гриппа по причине частоты вспышек различных заболеваний и ограниченных перестраховочных емкостей.

Также существуют нюансы при страховании урожая многолетних насаждений: урожайность в расчетах страховой суммы берется как средняя за пять предшествующих лет и без учета категории (сорта) продукции. В результате стоимость плодов оказывается заниженной, что уменьшает стоимость возмещения убытков.

Не смотря на наличие положительных тенденций в развитии системы отечественного страхования сельскохозяйственных рисков сегодняшний ее уровень все еще не позволяет говорить об использовании агрострахования в качестве системного института развития АПК. Наличие ряда нерешенных проблем обуславливает объективную необходимость совершенствования в данной сфере, которое должно быть направлено на создание эффективной страховой защиты сельхозпроизводства от рисков различного характера, а также создание условий для эффективного функционирования страховых организаций.

Следует отметить, что Министерство сельского хозяйства предпринимает определенные шаги для стимулирования страхования. В частности, опираясь на Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2021 г. №118 в 2023 г. вводится дополнительный коэффициент выплат повышенных ставок на тонну производимой продукции застраховавшим урожай сельхозпроизводителям. В животноводстве для застрахованного поголовья повышается субсидия на 1 кг реализованного молока.

Наличие развитой системы сельскохозяйственного страхования следует рассматривать не просто как часть национальной системы страховой защиты населения и хозяйствующих субъектов, но и как важнейшее условие обеспечения продовольственной безопасности страны. Проводимые реформы законодательства в области агрострахования дают положительные эффекты. Однако имеются нерешенные проблемы, которые приводят к неэффективному развитию данного инструмента и снижению уровня востребованности этого вида страхования. Соответственно, необходимо скорейшее принятие действенных мер по повышению эффективности данного сектора страховых отношений в целях повышения доступности страхования для аграриев, популяризации этого финансового инструмента и превращения его в реальный механизм защиты участников сельскохозяйственного производства от воздействия разноплановых рисков. Это требует объединения усилий и совместной конструктивной работы всех участников рынка.

## Литература

1. *Исаков А. Н.* Механизм правового регулирования страхования сельскохозяйственного производства как способ обеспечения продовольственной безопасности страны // *Сельское хозяйство*. 2022. № 4. С. 26–36.

2. *Азизов В. В., Беневская А. А.* Российская система страхования с государственной поддержкой как эффективный механизм управления рисками в сельском хозяйстве // *Аллея Науки.* 2018. № 6 (22). С. 223–227.
3. Обзор макроэкономической ситуации. Агрострахование-2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://icss.ru/otrasli-i-ryinki/agropromyishlennyij-sektor/agrostrakhovanie-2020> (дата обращения: 01.04.2023).
4. Снижение ущерба растениеводческой отрасли от природных ЧС [Электронный ресурс]. URL: <https://ecfs.msu.ru/news/snizhenie-ushherbarastenievodcheskoj-otrasli-ot-prirodnix-chs> (дата обращения: 01.04.2023).

**Голдобина Т. Ю.**  
СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Агрострахование как метод минимизации рисков сельского хозяйства в контексте продовольственной безопасности РФ**

*Аннотация: статья раскрывает проблемы рынка агрострахования в контексте продовольственной безопасности России.*

*Ключевые слова: риски продовольственной безопасности РФ, риски растениеводства, программы агрострахования.*

**Goldobina T. Y.**

## **Agricultural insurance as a method of minimizing agricultural risks in the context of food security of the Russian Federation**

*Abstract: the article reveals the problems of the agricultural insurance market in the context of food security in Russia.*

*Keywords: risks of crop production, agricultural insurance programs.*

Как и любая другая страна, Россия сталкивается с рядом вызовов в обеспечении продовольственной безопасности. Однако, благодаря усилиям правительства и частного сектора, Россия продолжает укреплять свою продовольственную базу и повышать уровень безопасности. В 2023 году Россия планирует достичь самодостаточности по производству основных видов продуктов питания, таких как зерно, мясо, молоко и яйца. Это будет достигнуто за счет увеличения площадей земельных угодий и введения новых технологий в сельском хозяйстве [3]. Кроме того, Россия активно развивает свою рыболовную промышленность и ведет работы по модернизации мясоперерабатывающих предприятий и молочных ферм. В 2023 году государственные средства на поддержку агропромышленного комплекса составят 445,8 миллиарда рублей [2].

Современные риски продовольственной безопасности России связаны с несколькими факторами [3]:

1. Климатические изменения. Изменение климата может привести к ухудшению погодных условий, повышению риска засух и наводнений, что может негативно сказаться на производстве сельхозпродукции.
2. Экономические факторы. Нестабильность экономики может привести к снижению инвестиций в сельское хозяйство и сокращению производства сельхозпродукции.

3. Биологические риски. Различные болезни животных и растений могут негативно сказаться на производстве сельхозпродукции и угрожать продовольственной безопасности.

4. Политические риски. Геополитические конфликты и санкции могут привести к ограничению импорта продуктов питания и ухудшению ситуации на рынке.

5. Технологические риски. Нарушения в процессе производства и транспортировки продуктов питания могут привести к риску отравления и другим проблемам с продуктами питания.

Все эти риски могут негативно сказаться на продовольственной безопасности России, и необходимы меры по их предотвращению и минимизации последствий.

Основными угрозами продовольственной безопасности являются природно-климатические факторы, которые наносят существенный ущерб на территории Российской Федерации. В 2022 году на территории РФ произошло 17 неблагоприятных природных событий, опасных для сельского хозяйства, по которым объявлены режимы ЧС регионального или федерального уровня: засуха в Чувашии, тайфун Хиннамнор и переувлажнением почв — в Приморском и Хабаровском краях. В прошлом году были зафиксированы неблагоприятные события, которые преимущественно происходили на Дальнем Востоке, Восточной Сибири, Центральном регионе России и части Поволжья [1].

Страхование рисков агропромышленного комплекса является важным элементом обеспечения продовольственной безопасности России. Это позволяет защитить сельскохозяйственных производителей от возможных убытков, связанных с различными рисками, такими как погодные условия, заболевания животных, урожайность и т. д.

На текущий момент в России существует несколько видов страхования рисков агропромышленного комплекса, включая страхование урожая, страхование животных, страхование от болезней и т. д. Эти виды страхования позволяют сельскохозяйственным производителям получать компенсацию за убытки, связанные с рисками, которые они не могут контролировать. Страхование растениеводства — крупнейший сегмент, на него приходится более 60% страховой премии от совокупного рынка агрострахования, включая сегмент без господдержки.

За последний год количество застрахованных посевных площадей в России выросло на 37% и достигло 8 млн га, что уже превышает уровень Испании — одной из крупнейших аграрных стран ЕС. Однако, учитывая огромный масштаб российского растениеводства, этот показатель все еще недостаточен, так как страхованием покрыто около 10% посевной площади [1]. В связи с этим, Минсельхоз, Банк



России, Минфин и НСА сосредоточены на развитии агрострахования и уже добились определенных успехов в прошлом году. Для аграриев сохранена возможность использовать мультирисковую программу страхования урожая, которая компенсирует стоимость утраченного урожая конкретного хозяйства вне зависимости от объявления в регионе режима ЧС. Новая же программа страхования на случай ЧС также показала востребованность, и агростраховщики доказали, что новый механизм срабатывает эффективно [5]. С 2023 года Правительство РФ ввело дополнительные стимулы для использования растениеводческими агрострахования, предоставляя субсидии на производство и реализацию зерна с понижающим коэффициентом незастрахованным хозяйствам. Кроме того, проект закона о субсидировании расходов малых сельхозпроизводителей на страхование на случай ЧС на постоянном уровне 80% в регионах Дальнего Востока проходит утверждение в парламенте [2].

Страхование рисков агропромышленного комплекса напрямую способствует развитию сельского хозяйства в целом. Оно позволяет сельскохозяйственным производителям получать кредиты под залог страховых полисов, что повышает доступность финансирования для развития производства. Однако опыт агрострахования выявляет слабые зоны в АПК, которые нуждаются в огласке и требуют поиска решения. Приведем примеры некоторых из них:

Во-первых, низкая осведомленность фермеров о возможностях агрострахования. Несмотря на то, что НСА регулярно проводит выездные встречи с фермерами в разных регионах, рассказывая о преимуществах агрострахования, неграмотность аграриев малого и среднего бизнеса все еще актуальна. Практика показывает, что предприятия, у которых в штате есть юристы, намного реже сталкиваются с вопросами урегулирования. Наиболее часто с претензиями приходят представители малого и среднего бизнеса, которые при подписании договора страхования не читают условия страхования и возмещения. Примером можно проиллюстрировать настойчивость страхователя установить франшизу свыше 50% для удешевления полиса, при этом при наступлении страхового случая они получают незначительную компенсацию ущерба и, как следствие, неприятный опыт агрострахования.

Во-вторых, в регионах не хватает квалифицированных экспертов для проведения оценки и осмотра объектов страхования. Страховые компании вынуждены обращаться к экспертным организациям, чтобы нанимать специалистов с профильным образованием, например, преподавателей аграрных вузов. На рынке сейчас отсутствуют эксперты, которые одинаково хорошо разбираются в вопросах агрономии и страхования для проведения независимых осмотров.

Третья проблема заключается в инфраструктурной неразвитости, которая препятствует не только агрострахованию, но и решению других задач в АПК. Например, нехватка метеостанций в сети Росгидромета стала острой после широкого внедрения агрострахования. Минсельхоз занят поиском решения этой проблемы, которая может повлиять на планы по цифровизации АПК.

Также существует дефицит методологической и статистической базы для учета особенностей современного агропроизводства. НСА столкнулся с этим при разработке программы страхования по поручению аграрного комитета Совета Федерации, которая отвечала бы реалиям интенсивного садоводства. Некоторые стандарты и методические подходы пришлось разрабатывать совместно с научным и аграрным сообществом практически с нуля.

Следующая проблема — это невозможность проведения оперативных осмотров. Погодные условия часто не позволяют специалистам выезжать на осмотры в поля для установления страхового случая, поэтому этот процесс задерживается до наступления благоприятных условий и приходится основываться на виртуальных цифрах. НСА сейчас ведет работу с отечественными поставщиками систем спутникового мониторинга для большей адаптации их услуг к потребностям агрострахования [1]. Также перспективное направление — сельскохозяйственные беспилотники, которые могут применяться и для мониторинга посевов, что НСА уже отработал на практике, и для проведения некоторых сельхозработ.

Несмотря на текущие недостатки на рынке агрострахования, страхование рисков агропромышленного комплекса является важным элементом обеспечения продовольственной безопасности России. Оно позволяет защитить сельскохозяйственных производителей от возможных убытков и способствует развитию сельского хозяйства в целом, защищая сельхозпроизводителей от потерь и обеспечивая стабильность производства сельхозпродукции. Однако, помимо агрострахования, необходимы и другие меры по улучшению условий производства и повышению эффективности сельского хозяйства, чтобы обеспечить продовольственную безопасность страны.

### Литература

1. Официальный сайт Национального союза агростраховщиков. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.naai.ru> (дата обращения: 12.04.2023).
2. Официальный сайт Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://mcx.gov.ru> (дата обращения: 10.04.2023).
3. Указ Президента Российской Федерации от 21.01.2020 г. № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»

[Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/all/125815> (дата обращения: 29.03.2023).

4. Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”» от 25.07.2011 № 260-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc](https://www.consultant.ru/document/cons_doc) (дата обращения: 01.04.2023).

5. Правила страхования (стандартные) урожая сельскохозяйственных культур, просадок многолетних насаждений, осуществляемого с государственной поддержкой, на случай чрезвычайных ситуаций природного характера. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.naai.ru/zakonodatelstvo/pravila\\_strakhovaniya](https://www.naai.ru/zakonodatelstvo/pravila_strakhovaniya) (дата обращения: 01.04.2023).

**Логвинова И. Л.**

Университет «Синергия», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

## **Организационные модели агрострахования в России (исторический ракурс)**

*Аннотация: агрострахование имеет в России длительную историю развития. На разных этапах в данном сегменте страхования действовали разные организационные модели, анализ которых представляет интерес.*

*Ключевые слова: агрострахование, сельскохозяйственное страхование, коммерческое страхование, взаимное страхование, субсидирование агрострахования.*

**Logvinova I. L.**

Synergy University; Financial University under the Government of the RF,  
Moscow

## **Organizational Models of Aggroinsurance in Russia (Historical Aspect)**

*Abstract: in Russia aggroinsurance has a long history, during which different organizational models were used. Study and analysis of these models are interesting in the context of further improvement of aggroinsurance in Russia.*

*Keywords: aggroinsurance, insurance of the agricultural risks, commercial insurance, mutual insurance, subsidizing agricultural insurance.*

Термин «агрострахование» широко используется в современных российских научных публикациях. На сайте Национального союза агростраховщиков размещена следующая трактовка этого понятия: «Агрострахование — это специальный вид страхования, который создан для защиты сельского хозяйства от рисков, связанных с производством аграрной продукции — выращиванием растений или животных, сбором урожая» [1]. При этом в законодательстве РФ используется термин «сельскохозяйственное страхование», который трактуется как «страхование имущественных интересов, связанных с риском утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных, утраты (гибели) объектов товарной аквакультуры (товарного рыбоводства)» [2]. В рамках данной статьи будем рассматривать термины «агрострахование» и «сельскохозяйственное страхование» как синонимы.

История данной разновидности страхования в России составляет почти 200 лет. В процессе ее развития происходило не только расширение перечня объектов страхования и страхуемых рисков, но и изме-

нение моделей организации такого страхования. На наш взгляд, основными характеристиками моделей страхования являются тип страховой организации, осуществляющий страхование, а также наличие государственной поддержки такого страхования и формы этой поддержки. Представляется, что исследование данного вопроса представляет интерес в контексте дальнейшего совершенствования организации агрострахования в современной России.

Развитие сельскохозяйственного страхования началось в Российской империи в первой половине XIX века. Первые попытки страхования скота от падежа относятся к 1828 году; при этом «все расходы по вознаграждению скотовладельцев удовлетворялись займами из капиталов взаимного страхования от огня и затем, сообразно произведенным расходам, устанавливались сборы со скотовладельцев» [3]. Немного позже, в 1839 году был зарегистрирован устав первого российского акционерного страхового общества, которое стало осуществлять страхование скота от падежа. Аналогичные общества были учреждены в 1864 и 1882 годах [3]. Однако деятельность таких обществ была неудачной.

Потребность в рассматриваемом виде страховании сохранялась в Российской империи, так как страна была аграрной, и скот играл значительную роль как в жизни отдельных крестьянских хозяйств, так и в экономике страны в целом. Поэтому в 90-х годах XIX века страхование скота взяли на себя некоторые земства, которые к этому времени уже имели успешный опыт земского взаимного страхования от огня строений находящихся в черте крестьянской усадебной оседлости (говоря современным языком, в сельской местности). Земское взаимное страхование скота от падежа осуществлялось в добровольной форме; страховщиком при этом выступало земство.

Кроме страхования скота, в Российской империи проводилось также страхование посевов от градобития и страхование виноградников от филлоксеры. Страхование посевов от градобития осуществляли как коммерческие страховые общества, так и общества взаимного страхования. Последние представляли собой частные страховые предприятия, деятельность которых была основана на методе взаимного страхования [4]. Страхование виноградников от филлоксеры осуществлялось в Бессарабской губернии с 1890 по 1917 год как обязательное земское взаимное страхование.

Как известно, в результате революционных преобразований, начавшихся в политической и экономической жизни нашей страны в конце 1917 года, была проведена кардинальная реформа страховой отрасли. Была объявлена государственная монополия на страховую деятельность во всех видах и формах, в связи с чем все страховые организации, проводившие в Российской империи сельскохозяйственное страхова-

ние, были ликвидированы. В 1921 году была создана государственная организация Госстрах РСФСР (затем Госстрах СССР), которая вскоре стал единственной страховой организацией, осуществлявшей страховании на территории СССР.

Потребность в страховании сельскохозяйственных рисков сохранилась в новых политических условиях. Первым возрожденным видом стало страхование урожая от градобития, которое было введено Декретом СНК РСФСР от 6 октября 1921 года, и оно осуществлялось Госстрахом.

В условиях административно-командной экономики условия сельскохозяйственного страхования постоянно реформировались. Менялись формы сельскохозяйственного страхования отдельных объектов — от добровольной переходили к обязательной и наоборот; менялся перечень страховых рисков и другие условия. Однако все эти изменения не меняли модели сельскохозяйственного страхования, которая предполагала страховую деятельность только одного страховщика — Госстраха СССР. Сельскохозяйственное страхование, также, как в целом страхование в СССР, определялось как государственное страхование.

Модели, создававшиеся в административно-командной экономике в период с 1917 по 1988 годы, формировались в условиях, несопоставимых с условиями рыночной экономики, прежде всего, на понятийном уровне. В СССР Госстрах позиционировался как единая союзно-республиканская система органов государственного страхования в СССР, находившаяся в ведении Министерства финансов СССР. По сути, Госстрах был одним из подразделений Министерства финансов СССР.

В силу особенностей экономических моделей субъектов хозяйствования, существовавших только в СССР, возникают сложности в определении типологии Госстраха СССР. Очевидно, что эта организация не применяла метод взаимного страхования, так как ее страхователи не несли никакой ответственности по ее страховым обязательствам и не участвовали в принятии решений по основным финансовым вопросам ее деятельности, как это было, например, в обществах взаимного страхования или при взаимном земском страховании. Скорее, Госстрах СССР можно отнести к типу «коммерческая страховая организация», с той особенностью, что единственным собственником такой организации было государство. Это обусловило следующие специфические черты деятельности данной организации. Решения по основным вопросам деятельности этого страховщика принимали государственные служащие различного высокого ранга. В том числе, вопросы распределения и использования полученной прибыли также принимались государственными служащими высокого ранга.

Сельскохозяйственное страхование трактовалось в СССР как государственное, и действительно, государство оказывало поддержку сельхозпроизводителям. Например, после введения в 1979 году обязательного страхования имущества совхозов и других сельхозпредприятий различного подчинения, убыточным и низкорентабельным хозяйствам (а таких было большинство) бюджет ежегодно субсидировал 1 миллиард рублей для уплаты страховых платежей [5].

После распада СССР и провозглашения в нашей стране курса на трансформацию экономических отношений в сторону рыночных принципов, происходила перестройка страхового рынка России и в сфере его регулирования, и в сфере организационных моделей страхования, и в других сферах. В этих условиях прежняя модель агрострахования прекратила свое существование. Государство неоднократно предпринимало попытки сформировать новую модель, в том числе, с государственной поддержкой. Можно сказать, что эти попытки дали ощутимый положительный результат только в 2019 году. В частности, договоры сельскохозяйственного страхования, предусматривающие субсидирование государством страховой премии, были заключены в 2019 году в 62 регионах страны, в то время, как в 2028 это произошло только в 32 регионах.

Оживление рынка агрострахования специалисты объясняют вступлением в силу с 1 марта 2019 года изменений в Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"».

В настоящее время при заключении договора сельскохозяйственного страхования страхователь сам оплачивает 50% стоимости полиса, а остальные 50% оплачиваются за счет субсидии государства, если он обратится в соответствующие отделы региональных министерств или департаментов АПК с заявлением на субсидирование и договором страхования. Средства на выплату субсидий региональные органы получают из федерального бюджета.

По состоянию на 2023 год в России осуществляют сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой 18 компаний; все они являются коммерческими страховыми организациями.

Отметим, что в зарубежных странах для агрострахования успешно используется как коммерческое, так и взаимное страхование

### Литература

1. Официальный сайт Национального союза агростраховщиков. [Электронный ресурс] URL: <http://naaiagro.ru/putevoditel/chto-takoe-agrostrakhovanie-s-gospodderzhkoy/> (дата обращения: 01.04.2023).

2. Федеральный закон от 25.07.2011 № 260-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”».
3. Энциклопедический словарь. Издатели Ф. А. Брокгауз и И. А. Ефрон. С-Пб., 1899. Т. XXVIIIА.
4. *Логвинова И. Л.* Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. М.: Финансы и статистика. 2009.
5. К 100-летию агростраховых экспериментов в России. 9 сентября 2020. [Электронный ресурс] URL: <https://consult-cct.ru/me308> (дата обращения: 07.04.2023).



**Подготовка страховых кадров и риски  
управления образованием в России**



**Алешина А. Ю.**

МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва

## **Страхование как часть финансовой грамотности школьников**

*Аннотация: в статье рассмотрен вопрос изучения основ страхования школьниками в рамках повышения финансовой грамотности. Обосновывается необходимость данного мероприятия, как для страховой отрасли, так и для общества в целом.*

*Ключевые слова: финансовая грамотность, страхование, страховые кадры.*

**Aleshina A. Y.**

## **Insurance as a part of the financial literacy of schoolchildren**

*Abstract: the article deals with the issue of studying the basics of insurance by schoolchildren in the framework of improving financial literacy. The necessity of this event, both for the insurance industry and for society as a whole, is substantiated.*

*Keywords: financial literacy, insurance, insurance employees.*

Правительство Российской Федерации, Банк России, Минфин России совместно с другими министерствами и ведомствами активно занимаются вопросами повышения финансовой грамотности населения. Это отражено в таких основополагающих документах, как «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы» [1], «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года» [2]. Помимо работы со взрослым населением, предполагается работа и со студентами, и со школьниками, в частности путем внедрения основ финансовой грамотности в учебные программы.

В «Стратегии развития финансового рынка до 2030 года» одной из причин низкого проникновения страхового рынка в России указывается «отсутствие страховой культуры (привычки страхования рисков) у граждан» [2]. В качестве одного из инструментов решения данной проблемы можно предложить формирование положительного восприятия страхования среди молодежи, в частности, среди школьников. Чем раньше молодые люди будут знакомы с данным явлением, чем раньше поймут, что это действенный и эффективный способ снизить возможные убытки от различных рисков, тем выше вероятность, что став трудоспособным экономически активным населением они станут использовать страхование как инструмент управления рисками.

Как показывает опыт автора, на данный момент осведомленность о страховании среди школьников достаточно низкая. Например, в октябре 2022 г. кафедра управления рисками и страхования экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова участвовала во Всероссийской акции «Ученые в школы» в рамках Фестиваля науки. В одной из московских школ, входящей в топ-50 лучших школ России по конкурентоспособности выпускников в сфере «Социальные и гуманитарные направления» и в топ-300 по количеству поступивших выпускников в ведущие вузы России по данным Рейтингового агентства РАЕХ (РАЭКС-Аналитика), была прочитана лекция «Страхование в нашей жизни» для учащихся социально-экономического профиля (10–11 классы). Как показали вопросы присутствующих школьников, они имеют очень поверхностное представление о страховании, как о видах страхования, так и о принципах регулирования, и о российском страховом рынке в целом. Соответственно, они до этого не рассматривали страхование, как метод управления личными или профессиональными рисками в своей дальнейшей жизни. По итогам лекции и обсуждения можно сказать, что школьников заинтересовала эта тема. Примечательно, что несколько человек задали вопрос, где и какое нужно получить образование, чтобы работать в страховой компании. Учитывая, что вопрос прозвучал от школьников 10 и 11 классов, которые, в основном, уже определились с выбором учебного заведения для дальнейшего образования, очевидно, что учащиеся недостаточно осведомлены о карьере в страховой отрасли.

Страхование является достаточно сложной финансовой услугой, особенно в части организации именно страхового дела. Как показывает опыт преподавания дисциплин по управлению рисками и страхованию среди студентов 3–4 курсов экономического факультета, большинство студентов имеют поверхностное представление об актуарных расчетах, механизмах формирования страховых резервов и инвестиционной деятельности страховых компаний, т. е. не до конца понимают, каким образом страховая компания оценивает риски, принимаемые на страхование, и откуда получает средства для осуществления страховой выплаты. Не понимая сути процесса, безусловно, люди с недоверием будут относиться к страховым продуктам. Таким образом, ключевая задача в популяризации страхования среди населения видится именно в объяснении доступным языком принципов и функций страховой защиты, как для личных целей, так и для предприятий, школьникам 9–11 классов, чтобы они воспринимали страхование как неотъемлемую часть жизни современного человека.

При этом Банк России в уже упоминавшейся Стратегии отмечает, что подготовка квалифицированных кадров — одна из ключевых задач развития российского финансового рынка [2]. В связи с этим возни-

кает необходимость более активного продвижения возможностей построения карьеры в страховой отрасли. Учитывая заинтересованность в квалифицированных кадрах со стороны самих страховых компаний, вероятно, заниматься этим вопросом должны не только Банк России и государственные ведомства, но и сами страховщики, проводя мероприятия по развитию карьеры не только в высших и средних профессиональных учреждениях, но и среди учащихся 9–10–11 классов.

На данный момент страховые компании все же больше внимания уделяют взаимодействию с высшими и средними профессиональными учебными заведениями. Работа в данном направлении со школьниками начинается. Например, Всероссийский союз страховщиков (ВСС) разработал деловую игру «Предел риска», ориентированную на пользователей старше 14 лет. К сожалению, на официальном сайте ВСС нет информации о результатах проведения данной игры, поэтому сложно сказать, участвовали ли в ней школы и с каким охватом. Тем не менее, изучение правил дает основания предполагать, что для учащихся 7–8 классов эта игра может быть несколько сложной и не достаточно динамичной. Большинство проводимых конкурсов, олимпиад и мероприятий нацелено на студентов высших и средних профессиональных учебных заведений. По этой причине расширения мероприятий именно для школьников представляется крайне актуальным.

Со стороны Банка России, Минпросвещения России и иных ведомств ведется более активная работа со старшеклассниками. Удачными примерами являются Всероссийская олимпиада по финансовой грамотности, финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг «Финатлон для старшеклассников», онлайн олимпиада для школьников на известной образовательной платформе «Учи.ру».

Безусловно, чтобы проводить конкурсы и олимпиады по страхованию среди школьников, представляется правильным, чтобы раздел по страхованию был включен в учебную программу в рамках дисциплин по финансовой грамотности. Работа в этом направлении также ведется, с 2022 г. преподавание элементов финансовой грамотности обязательно не только в старших классах, но и в 1–9 классах [3]. Неизвестно, какое место будет отведено именно страхованию, т. к. в первую очередь в рамках повышения финансовой грамотности рассматривают вопросы распознавания и борьбы с мошенничеством, инвестиционными и банковскими продуктами.

Участвуют в проектах по повышению финансовой грамотности и высшие учебные заведения. Например, при экономическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова создан Федеральный сетевой методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов. На данный момент центром ведется масштабная деятельность по рабо-

те со студентами не экономических специальностей и преподавателями высших и средних профессиональных учреждений. Накопленный опыт может быть хорошей базой для аналогичной работой с общеобразовательными учреждениями и педагогами. Для школьников Школа молодого предпринимателя при поддержке Лаборатории финансовой грамотности на экономическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова проводит SkillDay: день финансовой грамотности для школьников 7–11 классов, который ежегодно пользуется популярностью у школьников. Несмотря на обилие предлагаемых кейсов и мероприятий финансовой направленности, страхование представлено недостаточно.

Представляется, что для успешного внедрения в школьные образовательные программы в рамках повышения финансовой грамотности модуля по страхованию необходима совместная работа Банка России, Минпросвещения России, ведущих вузов, занимающихся данными вопросами, и страхового сообщества. При этом ключевым фактором успеха в данном направлении видится усиление роли именно страховых компаний, т. к. они первую очередь заинтересованы в формировании положительного образа и пониманию значимости страхования у молодежи. Представители страховых компаний могут участвовать и в разработке и проведении повышения квалификации педагогов общеобразовательных учреждений, и при составлении учебных и методических материалов, и непосредственно проводя занятия со школьниками в виде мастер-классов и открытых уроков. Это позитивно скажется и на формировании страховой культуры у новых поколений, и на повышении спроса на страховые продукты в дальнейшем, а также на подготовку мотивированных и квалифицированных кадров.

### Литература

1. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р. [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/uQZdLRkPLAdEVdaBsQrk505szCcL4PA.pdf> (дата обращения: 7.04.2023).
2. Стратегия развития финансового рынка до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2022 г. № 4355-р. [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1300462711> (дата обращения: 7.04.2023).
3. «Определены приоритеты развития финансовой грамотности в 2022 г.», 29.12.2021г. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=12588> (дата обращения: 5.04.2023).

**Захарова О. Н.**

Правовой колледж РУТ (МИИТ), Москва

## **Вопросы воспитания студентов, адаптированных к реалиям работы в страховом деле**

*Аннотация: в статье речь идет о проблемах и вопросах, возникающих при обучении студентов колледжа страховым дисциплинам, о совершенствовании навыков преподавания в условиях, приближенных максимально к работе в страховых компаниях.*

*Ключевые слова: обучение, профессия, мотивация, студенты.*

**Zakharova O. N.**

## **Issues of education of students adapted to the realities of work in the insurance business**

*Abstract: the article deals with the problems and issues that arise when teaching college students insurance disciplines, about improving teaching skills in conditions that are as close as possible to working in insurance companies.*

*Keywords: education, profession, motivation, students.*

За написание этой статьи я взялась с прицелом опереться на многолетний опыт работы в дирекции Тульского филиала страховой компании Росгосстрах в различных должностях. Подготовка кадров, их тренинг, многоуровневое обучение выполняла в разных должностях, в том числе, начальником отдела. В настоящее время, работая в сфере образования, не раз задавалась вопросом — какие же специалисты нужны для продуктивного эффективного ведения страховой деятельности. При систематическом контакте с руководящим звеном страховых компаний, акционеров брокерских компаний в страховании при налаживании контактов Правового колледжа РУТ (МИИТ) для взаимовыгодного сотрудничества наблюдаю такой факт, что среднестатистический топ-менеджер имеет не профильное образование по профессии, максимум — управление или экономика. Многих судьба привела в этот бизнес, и они его приняли, полюбили, нашли интересным для себя. Как эту предпринимательскую жилку и подобную увлеченность делом донести до обучающихся на специальности Страховое дело?

Если говорить про агентов и менеджеров, которых мы и готовим в колледже, то они предлагают спектр страховых услуг, а значит в первую очередь это классные продавцы, которые слышат клиента, умеют выявить потребности, в том числе, скрытые, и отлично знающие продукты своей страховой компании, все плюсы, которыми можно допол-

нительно заинтересовать клиента при заключении договора. Успешный специалист страховщик, работая с большим клиентским потоком, безусловно, максимально стрессоустойчив с одной стороны, приветлив, вежлив и корректен, с другой.

Для людей юного возраста, например, выпускников среднего профессионального образования, эти качества очень часто приходится развивать, не только решая ситуационные задачи в аудиториях, но чаще всего в рабочей обстановке при прохождении практики. При этом не стоит исключать возможность негативного восприятия профессиональной деятельности, когда идет взаимодействие с конкретными клиентами страховой компании, не всегда вежливо разговаривающими и адекватно реагирующими на получаемые ответы.

Студент в подобном сочетании получает «контрастный душ» — с одной стороны мы, преподаватели, рассказываем о важной миссии продавца страховой защиты, о необходимости любым законным способом донести до клиента знания о приобретаемом продукте, и это может пригодиться в тяжелой жизненной ситуации. С другой стороны на рабочих местах — выполнение холодного обзвона по базе с готовым скриптом, и преимущественно негативная или индифферентная реакция на предлагаемую рекламную информацию. Как следствие: поиск новой работы, в большинстве своем не связанной со страховым бизнесом.

Подобная ситуация может возникнуть у выпускников среднего профессионального образования любой специальности. Можно отучиться в педагогическом училище и не найти себя в системе образования, получить диплом бухгалтера и понять, только выйдя на работу, что с цифрами и отчетами не подружиться, получив юридическую специальность, ни одного дня не отработать на этом поприще. Родство проблематики адаптивности выпускников в рутинных каждодневных условиях освоения профессии после учебы в колледже дает пищу для размышления и выводов о необходимости уделять этому вопросу время при профориентационной работе в течение года, на стадии приема документов от абитуриентов, в учебном процессе и при выборе мест практики и компаний, принимающих дипломников на стажировку.

На различных форумах и встречах по профессиональной ориентации невольно собираешь информацию о мотивации абитуриентов в выборе той или иной специальности: семейная династия, идеализирующая картинка в голове, вызванная стереотипной трактовкой работы при помощи средств массовой информации. А бывает, что парня или девушку в стены университета и колледжа «привели за ручку» родители, или подросток придерживается позиции «пока иду, куда возьмут, а там посмотрим», многие пасуют перед риском получения низкого бала за ЕГЭ. Однако, надо признать, что достаточное количество



студентов рассуждают иначе — образование необходимо для карьеры, для профессионального роста, для раскрытия своего потенциала.

В контексте обозначенных в этой статье проблем задачей педагога преподавателя страховых дисциплин — это увидеть в каждом студенте задатки того, что можно раскрыть, как явный потенциал в работе на поприще агента, а лично для меня важным достижением становится возникающая у студентов свобода в общении, включение в диалог тех ребят, кто в начале обучения предмету был недоступен, закрыт и зажат. Да, навыкам и умениям, которые свойственны определенной специальности, мы учим, но основная наша задача, как педагогов — говорить на парах о гибкости ума и стабильности в проявлениях эмоциональных, различных вариантах решения проблемы, о необходимости рассмотрения ситуации с разных точек зрения, о том, что только любовью и добром можно комфортно для своего здоровья и пользы делу выйти из конфликта. В рамках преподавания дисциплин, предлагаемых студентам при освоении специальности Страховое дело, все это позволяют сделать. В профессиональных модулях о продажах мы много говорим о психологии продавца и покупателя, о работе с возражениями и о том, что любую ситуацию можно перевести в диалог. Практические занятия предпочитаем проводить на улице и делать фотографии по всем правилам предстрахового осмотра или же, наоборот, как оценщики страхового случая — акцент на ущерб, на повреждения транспортного средства с обязательной фотофиксацией.

Важным моментом, который не следует упускать, считаю применимость на практике полученных знаний, поэтому и ввели на постоянной основе заключение договоров о дуальном обучении с нашими потенциальными работодателями — страховыми компаниями. Если там заинтересованы в пополнении кадрами, новыми специалистами, то компания готова раз в неделю или чаще встречаться со студентами и на местах рассказывать и показывать особенности работы в офисе и в полях. Очень показательным бывает награждение лучших работников денежными или другими призами во время такого обучения, когда студент видит реальных людей с хорошими заработками, увлеченных своей профессией. Эта мотивация для специалистов, готовых общаться с потоком клиентов. Есть и те студенты, которым очень сложно себя переломить и им предлагается другая работа — работа с документами. Однако, здесь надо понимать, что есть оклад и не более, это не продажи, где заработок зависит от количества заключенных договоров и, по большому счету, ограничений по зарплате нет. Многих молодых специалистов это мотивирует, это их выбор и желание.

Конечно же, одним из ключевых погружений в профессию остается практика. Очень важно попасть к специалистам на месте неравнодушным, рассказывающим о положительных и сложных сторонах работы,

при этом быть заинтересованными в студенте — практиканте. и как приятно на защите практики видеть и слышать рассказ о правильно выбранной специальности.

От нас преподавателей студент может идти в высшую школу, осваивать специалитеты и бакалавриаты, что также является испытанием на практике новых навыков и знаний.

Расшевелить интеллект, энтузиазм и самостоятельное мышление у будущих агентов и менеджеров страховых компаний — это задача сложная и интересная одновременно. Приятно и почетно ее решать в составе дружного целеустремленного педагогического коллектива под управлением директора — единомышленника, который не почивает на лаврах достигнутых высот, а задает своим подчиненным постоянные задачи на креативность, на формирование позитивного резонанса от преподавания, участия в городских, всероссийских и международных конкурсах, олимпиадах, соревнованиях.

**Злобин Е. В.**

Всероссийский союз страховщиков, Москва

## **Корпоративные издания страховых компаний как источник для использования в учебном процессе**

*Аннотация: в статье дается краткий обзор некоторых корпоративных изданий крупнейших страховых компаний России. Использование их материалов в учебном процессе позволило бы учить студентов на примерах реальных страховых продуктов и бизнес-процессов.*

*Ключевые слова: корпоративные газеты и журналы, страховые продукты, бизнес-процессы.*

**Zlobin E. V.**

## **Corporate periodicals of the Insurance Companies as a source for use in the educational process**

*Abstract: the article provides a brief overview of some corporate periodicals of the largest insurance companies in Russia. The use of their materials in the educational process would allow students to learn from examples of real insurance products and business processes.*

*Keywords: corporate newspapers and magazines, insurance products, business processes.*

Установление прочных связей и контактов академического сообщества с реальным страховым бизнесом является одним из способов повышения эффективности преподавания страховых дисциплин в учебных учреждениях. Такой союз позволяет:

- усилить практикоориентированную составляющую в учебном процессе;
- учитывать в учебных планах и программах требования профессиональных стандартов;
- использовать на занятиях примеры реальных страховых технологий и страховых продуктов;
- повысить адаптивность учебы к меняющимся реалиям страхового рынка;
- поднять ценность выпускаемых молодых специалистов на рынке труда;
- понять внутреннюю «кухню» страховых компаний;
- познакомиться и освоить страховые бизнес-процессы в реальном времени;
- преподавателям страхования — актуализировать собственные знания и компетенции соответственно текущим реалиям.

Важным информационным ресурсом в этом процессе, способным оказать большую методическую поддержку преподавателю, могли бы стать внутренние корпоративные издания страховых компаний. С началом массового коммерческого страхования в России корпоративные издания выпускались многими компаниями тиражами в десятки тысяч экземпляров. Опишем некоторые из них, которые могли бы быть или были доступны преподавателям.

Наиболее полезны на наш взгляд для использования в учебном процессе издания компании ОСАО «РЕСО-Гарантия». Их создание и многолетний выпуск обусловлен активной работой Ивана Валерьевича Рыбкина, заместителя генерального директора компании, начальника управления обучения и развития, руководителя экспертной группы по корпоративному обучению при совете предпринимателей Мэра и Правительства Москвы, автора 26 книг, посвященных технике продаж различных страховых продуктов. В компании издаются (издавались) «Газета РЕСО», «Журнал РЕСО», журнал «РЕСО Университет», обучающее приложение к корпоративному журналу для агентов сети «Агент РЕСО». Далее кратко охарактеризуем эти издания.

Газета «РЕСО» была создана как единая информационная площадка для сотрудников компании в 2005 г для того, чтобы оперативно информировать сотрудников и агентов о событиях внутренней жизни компании, совместно обсуждать вопросы, волнующие всех — от директора филиала или руководителя крупного подразделения до начинающего агента, и рассказывать о конкретном опыте как достижений, так и неудач агентств и филиалов. Газета была задумана как корпоративная трибуна для выражения мнений и позиций, где можно и нужно полемизировать, спорить, отстаивать свою точку зрения.

В первом номере издания [1], в ноябре 2005 года, генеральный директор Дмитрий Раковщик назвал ее «Газета без запретных тем». Рубрики издания отражают весь спектр внутрикорпоративной жизни и круг интеРЕСОВ сотрудников: новинки страхового законодательства, нестандартные случаи страховой практики, сообщения об интересных клиентах (в т.ч. звездах шоу-бизнеса), назначения в компании, новости корпоративного центра профессиональной подготовки, знакомство с необычными увлечениями сотрудников, благотворительность, страховой юмор. Ежеквартальный тираж издания составляет 10000 экз. при объеме в 16 полос. Ознакомление с материалами газеты позволит преподавателю получить более четкое представление о технологиях внутренних коммуникаций в компании, входящей в Топ5 на страховом рынке РФ, о тех проблемах, которые интересуют и волнуют менеджмент и персонал компании.

Тогда же стартовало издание «РЕСО журнала» [2] (в сотрудничестве с коммуникационной группой МедиаЛайн) который, в отличие от

корпоративной газеты, был ориентирован на внешнюю аудиторию, позиционировался как ежеквартальное издание для настоящих и потенциальных клиентов компании. Журнал публиковал материалы об актуальных предложениях компании, выгодных страховых программах, полисах, рассказы об интересных страховых случаях, о знаменитых клиентах, а также сотрудников. Соответственно рубрики носили название «Продукты», «Клиенты», «Выплаты», «Жизнь» и т. д. Журнал издавался ежеквартально и распространялся в офисах продаж компании. Всего вышло несколько десятков номеров тиражом до 15 000 экз. и объемом в 68 полос, но позже издание журнала компанией было приостановлено. Материалы журнала, если бы они были доступны, позволили бы преподавателям подробно узнать о предлагаемых компанией страховых продуктах и программах.

Специализированный образовательный журнал «РЕСО-Университет» издается с 2007 г. Он создавался как информационная и образовательная площадка для обучения, отработки новых технологий и развития каждого сотрудника компании, как своеобразное методическое пособие для подготовки эффективных страховщиков. На его страницах успешные агенты и менеджеры делятся своим опытом, наработками, секретами мастерства. Рубрикатор журнала соответствует его названию: статьи распределяются согласно так называемым «факультетам» и «кафедрам». Так, факультет продуктов страхования направляет своих «студентов» изучать подводные камни пролонгации ОСАГО и КАСКО на «кафедру автострахования», а о секретах продаж договоров «Доктор РЕСО» рассказывают «преподаватели» (сотрудники профильного подразделения компании) «кафедры медицинского страхования».

Единственный общедоступный номер журнала (№ 12 за май 2020 г., посвященный, как громко заявлено, двадцатилетию «лучшей» школы страхования в России) имеет следующую структуру: факультет управления продажами (кафедры директора филиала, заместителя директора, менеджера и агента), факультет продуктов страхования (кафедры автострахования, имущества юрлиц, медицинского и личного страхования и НС), факультет обучения и развития (кафедра современных методов, подходов и инструментов) [3].

Последний на момент написания статьи номер журнала (№ 17 за декабрь 2022 г.) [4] содержит отчет о прошедшем летнем сборе лучших продавцов компании РЕСОМЕГАФЕСТ–2022. Среди материалов журнала, помимо лучших практик ИФЛ и опыта продаж страхования жилья, наиболее интересными для преподавателей могут быть описания бизнес-игр «Полис Всевластия» и «Сокровища РЕСО». При условии определенной адаптации к студенческой среде использование таких игр лежит в русле популярной в настоящее время геймофика-

ции учебного процесса. Еще одним новым интересным обучающим инструментом, отвечающим общему тренду повсеместного внедрения и использования мобильных устройств, является мобильное приложение «Университет РЕСО» для начинающих агентов на базе платформы Talent.Rocks — универсального конструктора мобильных приложений и цифровых площадок для учебных центров и корпоративных университетов.

Тираж журнала, который до сих пор выходит с периодичностью два номера в год, по разным источникам в разное время составлял от 4500 до 8000 экз. при объеме в 60 полос. Печатная версия журнала распространяется через агентства и дирекции компании, электронная версия в формате слайдера для чтения доступна через внутренний портал «РЕСО Офис». Или же на внутренней образовательной платформе «я-ресо.рф». В электронном виде в сети Интернет выпуски журнала недоступны. Для ознакомления с материалами изданий преподавателям необходимо установить связи и наладить контакты со специалистами компании, с ее филиалом в том или ином регионе.

Еще одним интересным и доступным для педагогического сообщества в отличие от изданий РЕСО является журнал компании СПАО «Ингострах», название которого почему-то частично англоязычное — «Ингосстрах Report». Журнал издается тиражом 7000 экз. с 2005 г. при участии внешней компании — той же самой коммуникационной группы МедиаЛайн. Заявленный после ребрендинга в 2016 г. лозунг «ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЯРЧЕ и КОМФОРТНЕЕ» подразумевает, что издание ориентировано на внешнюю аудиторию. При этом первоначально первые четыре года журнал выходил с подзаголовком: «ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК ЗАЩИЩАТЬ и РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС». Который с 2009 г. сменился на другой: «ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ СПОКОЙНЕЕ и КОМФОРТНЕЕ». На наш взгляд подобные изменения отражают смену целевого сегмента потенциальных читателей журнала среди клиентов компании с юридических лиц и предпринимателей к физическим лицам и рознице, с последующей корректировкой и ориентацией на некий уровень клиентуры выше среднего. Который уже достиг спокойной жизни, ему надо сделать эту жизнь ярче, гламурнее.

Соответственно этому менялось и содержание журнала (при этом объем уменьшился — с 44 до 32 страниц). Первоначально его материалы позволяли получить представление о специфике работы отдельных подразделений компании (например, особенности урегулирования убытков по КАСКО), страховых продуктах и технологиях. До ребрендинга 2016 г. в журнале публиковались аналитические статьи, с которыми выступал в том числе и бывший генеральный директор компании. Смена парадигмы журнала подвинула его в сторону т.н. «глянца»:

развлекательного чтения при котором большую часть объема номера занимают цветные иллюстрации, содержательного материала относительно мало. Тем не менее, что-то полезное для использования в учебном процессе в нем найти можно.

На момент написания статьи были доступны для скачивания в электронном формате файлов pdf 58 номеров из 69 (это последний номер). Прямого доступа с сайта компании к журналу в настоящее время нет, его можно найти только через поисковые системы [5]. Последний номер датируется первым кварталом 2022 года. Больше журнал не выходил. Создается впечатление, что выпуск глянцевого журнала в настоящее время для компании больше не актуален.

Источником материалов по страхованию жизни и пенсионному страхованию для учебного процесса могут служить корпоративные издания компании, занимающей 11 место в общем рейтинге за 2022 г. — ООО «СК «Ренессанс Жизнь». В компании издаются сразу два корпоративных издания: корпоративная газета «Вестник Ренессанс Life & Pensions» и корпоративный журнал «Renlife». Во многом это объясняется личным вниманием и участием в корпоративных изданиях «первого» лица компании, который сам лично эту газету и журнал возглавляет.

Олег Киселев, управляющий директор «Ренессанс Life & Pensions» так характеризует издания: «Наши корпоративные издания рассчитаны на определенную читательскую аудиторию и их основной целью является формирование активной жизненной позиции сотрудников, а также помогают им в достижении успеха, освещая различные аспекты деятельности в страховании жизни и обязательном пенсионном страховании. ... Если газета «Вестник Ренессанс Life&Pensions» сосредотачивается на текущих вопросах деятельности компании, то глянцевый журнал «Renlife» фокусируется на таком тонком, едва уловимом, но очень важном моменте как корпоративная культура, мотивация и настрой людей. Глянцевый журнал — это, прежде всего, мечта о красивой жизни. Поэтому журнал «Renlife» ориентирован на чувства наших читателей, на то чтобы побудить их изменить свой статус, сделать его выше...» [6].

Газета компании в свободном доступе в сети отсутствует. Поисковыми системами можно найти только отдельные экземпляры, которые тем не менее, позволяют оценить примерное содержание издания [7]. Единичные выпуски газеты имеются в каталоге Российской государственной библиотеки. Что касается журнала, то в настоящее время на сайте компании в свободном доступе выложены 19 номеров из 25 изданных тиражом 1000 экз. Последний номер вышел весной 2022 года. и это действительно журнал о компании, в котором основная часть материалов посвящена ее сотрудникам, страховым продуктам, техноло-

гиям, региональным подразделениям, итогам конкурсов продаж и пр. Как правило в каждом номере имеется статья либо другой материал от управляющего директора компании. Например, один из номеров журнала был полностью посвящен популярной теме финансовой грамотности. А в №6 за 2011 г. краткий очерк истории страхования в СССР соседствует с подробным репортажем о визите к известному финансисту Уоррену Баффету команды российских страховщиков, в составе которой был и управляющий директор. Создается впечатление, что эти два издания — своеобразный личный инструмент управляющего директора по руководству компаниями — страховой и пенсионным фондом, дополняющий обычные технологии менеджмента.

САО ВСК (Страховой дом ВСК) с 2003 г. издавало свой корпоративный журнал «Ваш страховой дом». Первоначально печатная версия журнала выходила ежеквартально. Издание готовилось силами специалистов пресс-службы. Материалы журнала рассказывали о компании, предоставляемых ею услугах, основных партнерах по бизнесу. Типовые рубрики журнала тех лет: страховой попутчик, портрет клиента, итоги года, автострахование, продажа в кредит, примеры страховых выплат, выездной офис, анкета читателя, адреса офисов компании и др. Во всех офисах продаж свежие выпуски этого журнала были в свободном доступе, в электронном виде он был доступен на сайте компании. Материалы, опубликованные в журнале, постоянно использовались в процессе обучения агентов компании. К сожалению, архива номеров журнала не сохранилось, хотя их вышло несколько десятков.

Со временем на смену бумажному журналу ВСК пришел электронный уже под другим названием: «ВыИскали» [8]. Над выпусками журнала работает специальная редакция, привлекая сторонних авторов, не являющихся сотрудниками профильных подразделений компании. Основные рубрики журнала: путешествия, здоровье, дом, авто, личный опыт, спорт и только потом — страхование. При этом статьи страховой тематики носят характер советов, как использовать страхование в той или иной ситуации. В лучшем случае они могут служить неким иллюстративным материалом на учебных занятиях. Материалы электронного журнала, помимо специального сайта, отображаются и на основном сайте компании. По итогам Всероссийского конкурса лучших корпоративных медиа онлайн-журнал Страхового Дома ВСК «ВыИскали» победил в номинации «Лучшее медиа в сфере финансовых/страховых услуг 2022». [9] В 2021 году сайт издания посетило более миллиона уникальных пользователей. На аккаунты бренд-медиа подписано более 50 тысяч человек. В 2022 году команда проекта выпустила подкаст, в котором озвучила лучшие статьи, которые авторы «ВыИскали» написали с редкими узкопрофильными экспертами или приглашенными героями.



Потенциальным источником информации для использования в учебном процессе могла бы служить корпоративная газета компании ПАО Росгосстрах «Госстрах». До 2000х гг. она издавалась на серой газетной бумаге наподобие районных газет времен советских времен. С приходом новых собственников ее формат существенно изменился. Газета стала печататься на мелованной бумаге высшего качества объемом от 8 до 12 полос тиражом в 30 000 экз. Это самый большой заявленный тираж среди всех корпоративных изданий страховых компаний. Периодичность выхода колебалась от ежемесячной до ежеквартальной. При этом вся подготовка выпусков газеты включая фотографии осуществлялась только одним-двумя сотрудниками подразделения по связям с общественностью без привлечения каких-либо аутсорсинговых компаний. Авторами материалов номеров также являлись сотрудники подразделений компании.

Основная целевая аудитория издания — многочисленные штатные сотрудники и страховые агенты компании, при этом свежие экземпляры газеты были в свободном доступе в офисах продаж и урегулирования убытков. Подобная внутренняя ориентация позволяет отследить по содержанию статей какие задачи ставились руководством компании перед сотрудниками на том или ином этапе, поскольку в газете регулярно публиковались материалы топ-менеджеров разного уровня. А также как и какие каналы продаж развивались на разных этапах функционирования компании. Какие новые продукты создавались и какие задачи стояли перед сотрудниками по их внедрению. Широко освещался передовой опыт сотрудников разных категорий, итоги конкурсов агентов. Достаточно развернутым был региональный раздел ввиду наличия всероссийской сети. Из номера в номер повторялся материал, который можно было бы назвать «Портрет филиала». Наряду с общей характеристикой региона, он, как правило, включал интервью с директором об особенностях регионального страхового бизнеса. А также материалы, посвященные работе сотрудников различного уровня: от заместителя директора филиала до страхового агента.

Газета была интересна тем, что позволяла получить достаточно полную картину внутренней жизни и работы крупнейшей на тот момент страховой компании России. и использовать реальные примеры из реального страхового бизнеса на занятиях. Автору известны колледжи, в которых велись подшивки газеты «Госстрах» с целью накопления потенциального методического материала. Всего вышло более 200 экземпляров газеты. В электронной форме в виде pdf файлов ее архив находился в свободном доступе на сайте компании. К сожалению, с приходом к руководству новой команды т.н. «временщиков» традиции старейшей страховой компании России постепенно утрачиваются. В том числе это коснулось и издаваемой корпоративной газеты. Она

была переведена в электронный формат, а при создании новой версии сайта наряду с информацией по другим многолетним проектам был уничтожен и электронный архив номеров газеты. От многих десятков выпусков в виртуальном музее РГС осталось только несколько изображений первых полос газеты достаточно низкого качества.

Таким образом, корпоративные издания могли бы служить важным источником для повышения эффективности учебного процесса по страховым дисциплинам, обогащая теоретическое изложение основ страхования конкретными примерами и фактами из практики работы страховых компаний. Интересно, что значительная часть корпоративных изданий стала выходить на рубеже двухтысячных. Объяснение тому может быть только то, что с началом эпохи ОСАГО (2003 г.), проникновение которого доходило до 90%, стартовало действительно массовое страхование в России. Которое потребовало соответствующего медиа сопровождения и обеспечения как внутри, так и вне страховой среды. Тиражи корпоративных изданий в десятки тысяч экземпляров позволяют высоко оценивать их информационный потенциал.

В то же время, поскольку корпоративные издания за крайне редким исключением не передавались в библиотечные фонды и не архивировались, этот громадный информационный ресурс скоро будет утрачен. В настоящее время идет процесс переноса бумажных изданий в виртуальную среду, трансформация печатных медиа в электронные газеты, журналы, рассылки, социальные сети и каналы в мессенджерах, миграция во внутрикорпоративные порталы и обучающие среды. Поэтому у педагогического сообщества есть только одна возможность для их эффективного использования — установление прямых контактов и налаживание тесных связей со страховщиками.

### Литература

1. Первый номер газеты РЕСО. [Электронный ресурс] URL: <http://www.resowiki.ru/history/2005/82/> (дата обращения: 01.04.2023).
2. РЕСО Журнал. [Электронный ресурс] URL: <https://medialine-pressa.ru/work/magazine/reso.html> (дата обращения: 01.04.2023).
3. РЕСО Университет. №12. май 2020. [Электронный ресурс] URL: <https://all-journals.com/zhurnaly/nauka-i-tehnika/20718-reso-universitet-12-maj-2020.html> (дата обращения: 01.04.2023).
4. Читайте новый номер журнала «Университет РЕСО» [Электронный ресурс] URL: [https://t.me/zoomfest\\_reso/808](https://t.me/zoomfest_reso/808) (дата обращения: 01.04.2023).
5. Журнал «Ингосстрах». [Электронный ресурс] URL: <https://www.ingos.ru/company/journal> (дата обращения: 01.04.2023).
6. Корпоративные издания Ренессанс Life & Pensions принимают участие во Всероссийском конкурсе «Лучшее Корпоративное Медиа 2011». [Электрон-

ный ресурс] URL: <https://www.renlife.ru/company/news/corporate/korporativnye-izdaniya-renessans-life-pensions-prinimayut-uchastie-vo-vserossiyskom-konkurse-luchshe/> (дата обращения: 01.04.2023).

7. Вестник Ренессанс Life & Pensions. № 14. 2011. [Электронный ресурс] URL: <http://renlife.demo1.comuniware.ru/files/38722/Vestnik-14-opt.pdf> (дата обращения: 01.04.2023).

8. Журнал страхового дома ВСК. [Электронный ресурс] URL: <https://vskali.ru/> (дата обращения: 01.04.2023).

9. Онлайн-журнал «ВыИскали» — лучшее медиа в сфере финансовых и страховых услуг 2022 года. [Электронный ресурс] URL: <https://www.business-gazeta.ru/news/547639> (дата обращения: 01.04.2023).

**Князева Е. Г., Кадочникова Т. С.**  
УрФУ, Екатеринбург

## **Страхование как драйвер экспорта российского высшего образования**

*Аннотация: статья раскрывает основные проблемы добровольного медицинского страхования иностранных студентов.*

*Ключевые слова: медицинское страхование, иностранный студент.*

**Knyazeva E. G., Kadochnikova T. S.**

### **Insurance as export driver for Russian higher education**

*Abstract: the article reveals the main problems of voluntary medical insurance for foreign students.*

*Keywords: health insurance, foreign students.*

Международная мобильность студентов считается одной из движущих сил глобального развития [1]. Ежегодно количество иностранных студентов в российских вузах увеличивается. Так, по данным Министерства науки и высшего образования РФ в 2019 году в России обучались 298 000 иностранных студентов, в 2020 году уже 315 000, а в 2021 324 000 человек [2].

На увеличение количества иностранных обучающихся в России также направлены государственные программы поддержки университетов, такие как «Приоритет–2030», в число задач которых входит развитие международного сотрудничества. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, являющийся участником государственной программы «Приоритет–2030», ставит в своей программе развития на 2020–2030 гг. амбициозную цель — увеличить долю иностранных студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, в общей численности студентов с 13,96% до 20% [3].

Постоянно увеличивающееся количество иностранных студентов в вузах РФ приводит к необходимости организации социально-культурной адаптации иностранных студентов. В рамках социальной, психологической и физиологической адаптации иностранных граждан должна быть организована страховая и медицинская поддержка студентов. Право на качественное медицинское обслуживание — одно из основных прав человека. В этом контексте тема медицинского страхования иностранных студентов является неотъемлемой частью системы социально защиты иностранных студентов в мире.

На иностранных студентов распространяется нормативное правило: медицинская помощь в экстренной форме при внезапных острых заболеваниях, состояниях, обострении хронических заболеваний, представляющих угрозу жизни пациента, оказывается иностранным гражданам медицинскими организациями бесплатно, а медицинская помощь в неотложной форме (за исключением скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи) и плановой форме оказывается иностранным гражданам в соответствии с договорами о предоставлении платных медицинских услуг либо договорами добровольного медицинского страхования и (или) заключенными в пользу иностранных граждан [4].

В соответствии с федеральным законодательством въезд в Российскую Федерацию иностранному гражданину или лицу без гражданства не разрешается, если они не представили полис медицинского страхования, действительный на территории Российской Федерации.

Иностранные студенты, обучающиеся в Российских учебных заведениях, обязаны по прибытии в Россию купить полис добровольного медицинского страхования (ДМС), который приобретается самостоятельно иностранным гражданином или через сотрудников по работе с иностранными учащимися. Стоимость полиса ДМС зависит от региона, объема услуг (амбулаторная помощь, вызов врача на дом, неотложная стоматология и др.) и срока действия (от 3 месяцев до 1 года). Оплата ДМС должна быть произведена в течение срока, указанного в соответствующем договоре на обучение. Данный срок составляет 3 рабочих дня после приезда на обучение. Во избежание мошенничества со стороны недобросовестных участников страхового рынка, университет может рекомендовать абитуриенту страховую компанию. В ряде университетов такая компания отбирается по результатам проведенного конкурса.

Анкетирование, проведенное в РУДН в 2022 году среди иностранных обучающихся и российских студентов РУДН, находящихся в зарубежных вузах, выявило ряд проблем, связанных с медицинским страхованием студентов. Во-первых, отсутствие опыта использования иностранными студентами медицинского полиса по причине незнания его практической пользы и концепции применения. Во-вторых, неосведомленность иностранных обучающихся о спектре предоставляемых медицинской страховкой услуг [5].

Опрос, проведенный среди иностранных студентов Уральского государственного медицинского университета, выявил третью проблему: в 2020 году иностранные студенты приобретали медицинский полис в среднем за 2000–2500 рублей, в то время как страховые компании предлагали иностранным студентам екатеринбургских вузов полисы ДМС стоимостью от 2000 до 12000 рублей на срок действия от 3 меся-

цев до 1 года. Что касается всей совокупности респондентов, то 27,8% указали, что полис ДМС слишком дорогой, а 10,3% отметили, что не имеют возможности за него заплатить. 34,9% указали, что болеют редко, и поэтому медицинские услуги дешевле оплачивать самим. 5,6% отметили, что качество медицинской помощи, оказываемой в рамках ДМС хуже, чем когда платишь самостоятельно.

Допустимо сделать вывод о том, что иностранные студенты не в состоянии приобрести полис ДМС с более высокой стоимостью, включающий расширенный комплекс медицинских услуг. Такая тенденция носит негативный характер. Получить полноценную и квалифицированную медицинскую помощь или вовремя обратиться за ней иностранные студенты не могут, в связи с ограниченностью медицинских услуг по полису ДМС.

Аналогичные тенденции в страховании иностранных студентов можно наблюдать и за рубежом. Так, например, в ходе исследования, проведенного в США в 2020 году среди иностранных обучающихся из 12 различных стран, связанного с грамотностью студентов колледжей в области медицинского страхования, были выделены три основные проблемы: незнание возможностей медицинской страховки и выгоды от ее использования, недоступность страховых продуктов, неоправданные ожидания относительно предоставляемых услуг [6].

Результаты исследований свидетельствуют о том, что во многих высших учебных заведениях не уделяется достаточно внимания проблемам медицинского страхования иностранных студентов, как в России так и за рубежом. Вопрос этот сложен и требует системного решения.

Иностранные студенты являются уязвимой группой населения. Повышение грамотности в вопросах медицинского страхования имеет жизненно важное значение для выбора оптимального варианта медицинского страхования, улучшения доступа к медицинской помощи и эффективного использования страховки.

Невозможность получения полиса обязательного страхования иностранными гражданами и сложности с получением добровольного полиса страхования являются препятствиями для привлечения иностранных студентов в Россию. Требуется дополнительное финансирование, позволяющее покрывать не только расходы на обучение, питание, проживание, но и на медицинское страхование.

Учитывая результаты исследования, можно сделать следующий вывод: необходимо приложить максимум усилий для решения выявленных проблем в области страхования иностранных студентов, чтобы устранить негативные явления в учебной миграции, которая может сыграть положительную роль в расширении участия России в международном образовательном пространстве.

Изложенные выше итоги исследований предопределили необходимость научной разработки и реализации мер, направленных на решение медико-социальных проблем студенческой молодежи для интеграции иностранных студентов в систему здравоохранения не только в России, но и за рубежом. В качестве рекомендаций можно предложить высшим учебным заведениям следующее:

– провести работу по анкетированию иностранных студентов, чтобы определить круг точечных и базовых проблем, связанных с медицинским страхованием иностранных учащихся в конкретных учреждениях.

– проанализировать возможность адаптации имеющихся в регионах программ ДМС под нужды иностранных обучающихся, либо рассмотреть возможность разработки корпоративной программы ДМС для иностранных студентов с включением стоимости страховки в стоимость обучения.

– в рамках адаптации иностранных студентов проводить разъяснительную работу с иностранными обучающимися и рассказывать о спектре предоставляемых страховкой медицинских услуг.

Результатом применения данных рекомендаций может стать разработка локальных нормативных актов, доступно разъясняющих иностранным студентам возможности медицинского страхования в России и делающих российские университеты привлекательными для экспорта на рынке образовательных услуг.

### Литература

1. *Li X., Haupt J., & Lee J.* Student mobility choices in transnational education: impact of macro-, meso- and micro-level factors. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 2021, 1–15.
2. Официальный сайт о высшем образовании в России для иностранных студентов [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://studyinrussia.ru> (дата обращения: 03.04.2022).
3. Программа развития университет на 2021–2030 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://priority2030.my1.urfu.ru/docs/2> (дата обращения: 03.04.2022).
4. *Крузе И. И.* Медицинское страхование иностранных студентов: предоставление услуг и информации во время COVID-19 // *Образование. Наука. Научные кадры*. 2022. № 2. С. 224–232.
5. *Марзук Мустафа А. М., Богданова Е. Н.* Правовые аспекты оказания медицинской помощи иностранным студентам на территории Российской Федерации / VI Международная (76 Всероссийская) научно-практическая конференция «Актуальные вопросы современной медицинской науки и здравоохранения», 2021, том 1, с. 215–219.
6. *Adebola Adegboye, Chigozie A. Nkwonta, Jean Edward*, Health Insurance Literacy Among International College Students: A Qualitative Analysis / *Journal of International Students*, Volume 10, Issue 1 (2020), pp. 50–68.

**Козлова О. Н., Челомбитко А. Н.**  
КемГУ, Кемерово

## **Трансформация страхового образования: десять лет спустя**

*Аннотация: в статье проведен анализ изменений в страховом образовании за последние десять лет, рассмотрено решение проблем, проанализированы текущие изменения и поставлены новые задачи при подготовке кадров для страховой отрасли на примере Сибирского федерального округа.*

*Ключевые слова: подготовка кадров, страхование, высшее образование.*

**Kozlova O. N., Chelombitko A. N.**

### **Transformation of Insurance Education: Ten years later**

*Abstract: the article analyzes the changes in insurance education over the past ten years, considers the solution of problems, analyzes current changes and sets new tasks in the training of personnel for the insurance industry on the example of the Siberian Federal District.*

*Keywords: personnel training, insurance, higher education.*

В настоящее время происходят изменения во всех жизненных сферах, возникающие риски ставят новые задачи перед страховым образованием. В данной работе рассмотрены вопросы, поставленные десять лет назад в статье авторов [1]. Цель исследования — проанализировать изменения, произошедшие за десять лет в страховом образовании, выявить текущие риски и проблемы, которые они вызывают.

В работе рассмотрен Сибирский федеральный округ (СФО). Территория СФО составляет 25,47% территории России, население на 1 января 2021 года — 17009,2 тыс. человек (11,63% от численности населения России). Плотность населения на 1 января 2021 г. — 3,9 чел. на 1 км<sup>2</sup>. Доля городского населения на 1 января 2021 г. — 74,3%, сельского — 25,7%. На долю округа приходится 9,6% ВРП регионов страны (данные 2019 года). Доля округа в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в РФ в 2019 году составила 12,06%, произведенной продукции сельского хозяйства — 10%, инвестиции в основной капитал — 9,26%. Доля СФО в общей протяженности железных дорог России — 17,5%.

В таблице 1 приведены данные о вузах, осуществляющих подготовку по экономическим специальностям в регионах СФО. Статистика за 2013 год приведена по материалам исследования авторов в [1]. При подготовке данных за 2022г. использовались материалы сайта «Образование России» [2], где представлены все вузы, в том числе, которые



проходят аккредитацию. Авторами проанализированы сайты всех вузов и образовательные программы, по которым осуществляется подготовка по экономике по трем уровням. В таблице 1 представлены вузы совместно с филиалами, ведущие подготовку в области высшего образования (ВО), специальное профессиональное образование не рассматривалось.

Анализ показателей и сравнение с предыдущим периодом позволяет сделать выводы об основных изменениях, которые произошли за десять лет.

Во-первых, сократилось число вузов в СФО на 48%, в основном это связано с закрытием филиалов или объединением вузов. Интересно, что, несмотря на сокращение числа вузов, доля вузов, ведущих подготовку по экономическим специальностям, выросла с 42,9% до 48,1%. Во-вторых, анализ образовательных программ, размещенных на сайтах, показал, что произошли существенные изменения в предложении. Если в 2013 году наиболее востребованными были программы бакалавриата с профилем «Финансы и кредит» (62%), 4 вуза предлагали профиль «Страховое дело», то в 2022 году практически все вузы, ведущие экономическую подготовку, предлагают профили «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», «Экономика предприятий». Профиль «Финансы и кредит» востребован гораздо реже, а «Страховое дело» не предлагается совсем. Таким образом, вузы, сохраняя профили, стараются все-таки усилить профессиональную подготовку в рамках 4-летнего бакалавриата, чтобы сделать образовательные программы более понятными и привлекательными для работодателей и абитуриентов. В-третьих, за прошедшие 10 лет произошел переход на трехуровневую систему образования. Вузы предлагают экономические специальности на уровне бакалавриата (48,1%), магистратуры (25,1%), аспирантуры (17,1%). Конечно, все три ступени реализуются в головных организациях, филиалы в основном ведут подготовку по программам бакалавриата. Анализ образовательных программ в магистратуре и аспирантуре не позволил выявить какие-то явные предпочтения, но среди магистерских программ нет ни одной, которая бы непосредственно касалась страхования или страхового дела.

В таблице 2 приведены статистические данные о страховщиках в СФО, что позволяет оценить потенциальный спрос на выпускников.

Статистические данные таблицы 2 приведены на основе [3]. Анализ показывает, что произошло снижение числа страховщиков, работающих в СФО, но в основном за счет филиалов. На общем фоне выделяются Республика Тыва, Республика Хакасия, и Алтайский край, где наблюдается прирост, так как в эти регионы пришли филиалы страховщиков. Продолжается негативная тенденция снижения числа региональных страховщиков. Еще одной тенденцией является увеличение

Таблица 1. Вузы, ведущие подготовку по экономическим специальностям в Сибирском федеральном округе

Регион	2013 г.		2022 г.				
	Число вузов	Вузы, ведущие подготовку по экономическим специальностям	Число вузов	Вузы, ведущие подготовку по экономическим специальностям	В том числе по уровням подготовки		
					Бакалавриат	Магистратура	Аспирантура
Республика Алтай	2	1	1	1	1	—	—
Республика Тыва	5	2	1	1	1	—	—
Красноярский край	47	20	19	10	10	5	2
Республика Хакасия	8	3	3	2	2	3	—
Алтайский край	31	7	20	9	9	4	4
Иркутская область	32	14	19	7	7	2	1
Кемеровская область — Кузбасс	40	14	16	5	5	3	3
Новосибирская область	42	25	22	12	12	9	8
Омская область	30	13	21	12	12	5	3
Томская область	22	12	13	6	6	3	2
Всего	259	111 42,9%	135	65 48,1%	65 48,1%	34 25,1%	23 17,1%

числа страховщиков, созданных банками. Несмотря на сокращение числа страховщиков и их филиалов в СФО, потенциальный спрос на специалистов все таки есть, тем более, что страхование востребовано во всех сферах — производственной, банковской, социальной. Перекос между предложением вузов и потенциальным спросом очевиден.

*Таблица 2. Страховые организации в Сибирском федеральном округе*

Регион	2013	2021	Отклонения, +–
	Страховые организации, включая филиалы	Страховые организации, включая филиалы	
Республика Алтай	44	19	–25
Республика Тыва	13	22	+9
Красноярский край	72	50	–22
Республика Хакассия	17	38	+21
Алтайский край	15	45	+30
Иркутская область	59	47	–12
Кемеровская область — Кузбасс	62	47	–15
Новосибирская область	59	54	–5
Омская область	54	47	–7
Томская область	43	39	–4
Всего	438	408	–30

Остановимся на проблемах, которые мы отмечали 10 лет назад.

1. Потребность в квалифицированных кадрах в области страхования явно не удовлетворена. Она восполняется специалистами других специальностей, либо за счет лиц, не имеющих экономическое образование [1]. Можно сказать, что эта проблема не только не решена, но еще и усугубилась, так как сократилась подготовка по профилю «Финансы и кредит», где достаточно углубленно изучались страховые дисциплины.

2. Ранее мы выделяли такую проблему, как формирование малочисленных групп студентов по страхованию, что не выгодно вузам особенно в условиях сокращения обучающихся. Опыт Кемеровского государственного университета (КемГУ), где в течение 4 лет реализовывался профиль «Страхование», показывает, что малочисленные группы доказывают свою эффективность при большом наборе на очном и заочном отделениях по другим профилям. За анализируемый период в КемГУ число абитуриентов на направление «Экономика» сократился, так как прекратился набор на заочную форму обучения и произошел отток абитуриентов в другие регионы. В условиях, когда растет соотношение

числа преподавателей и студентов, обучать малочисленные группы для вуза стало не выгодно. Таким образом, проблема не только не решена, но и усугубилась.

3. Также, не решена проблема привлечения работодателей к учебному процессу, хотя существуют требования их присутствия. Работа строится в основном на личной заинтересованности работодателей, и ограничивается участием в составе комиссий ГАК или, когда проводятся мероприятия по презентации финансовых продуктов.

Современные условия породили новые риски и новые проблемы. Необходимо отметить политические риски, которые привели к свертыванию немногочисленных международных проектов. Например, в КемГУ прекращен международный проект по совместным дипломам по страхованию с Францией. Обучающиеся по международной программе «Страхование» имели многочисленные призовые места на Всероссийских олимпиадах по страхованию, проводимых министерством образования, имели награды за научную и учебную деятельность, были востребованы на рынке труда, в том числе за пределами региона. Однако со временем стали возникать проблемы с выдачей виз и платежеспособностью студентов для заграничных поездок.

Внутренние риски, прежде всего, касаются менеджмента образования и его финансированием. Длительное время происходил переход на трехуровневую систему образования, преодолевались трудности в составлении учебных планов, разъяснении смысла этой системы родителям, абитуриентам, работодателям, которые воспринимали бакалавриат как неполное высшее образование. За этот период приняты многочисленные профессиональные стандарты, где трудовые функции привязаны к ступеням образования. Статистика показывает, что трехступенчатая модель высшего образования реализуется, хотя оставлены профили, позволяющие увидеть специализацию образовательных программ. Возврат к специалитету в прежнем варианте по нашему мнению невозможен. и ранее профили по страховому делу не пользовались спросом, а сейчас, когда сокращаются программы по профилю «Финансы и кредит» страхование будет проигрывать.

Принятие новых образовательных стандартов и переход на компетентностный подход привели к перестройке учебных планов и появлению новых дисциплин, формирующих универсальные компетенции, в структуре учебных все меньше места остается для профильных дисциплин, происходит укрупнение дисциплин, в рамках которых страхование изучается достаточно поверхностно. Принципы финансирования, отток абитуриентов в центральные районы, невозможность формирования малочисленных групп, не удовлетворяющих экономике вуза, привели к ухудшению качества подготовки выпускников, что неоднократно отмечали работодатели в личных беседах.

В настоящее время складывается парадоксальная ситуация, с одной стороны, страхование проникает во все сферы жизни, можно сказать с рождения человека и сопровождает его на протяжении всей жизни, продолжает развиваться страховой рынок, а вузы практически не могут ничего предложить страховщикам. Здесь еще важен другой аспект. Банковскими услугами, например, кредитом могут пользоваться не все потребители, а страховые услуги должны знать все граждане, так как они являются страхователями по ОМС, пенсионному и другим видам социального страхования. С точки зрения потребления страховые услуги потенциально имеют большой спрос, а возможность их изучения сокращается.

Однако несмотря на указанные проблемы, есть возможности повлиять на их решение, так как за прошедшее время сохранились вузы, которые доказали свою конкурентоспособность, также развивается страховой рынок, появляются новые страховые продукты, происходят изменения в социальном страховании.

На уровне вузов мы видим возможность формирования образовательных программ, привлекательных для абитуриентов. Опыт КемГУ в реализации международного проекта по страхованию являлся положительным примером. В последние годы в КемГУ на базе Института экономики и управления реализуется модульное обучение, когда для расширения знаний из других областей студенты других направлений могут выбрать «не свои» дисциплины. Например, студенты направления 38.03.02 Менеджмент могут выбрать модуль финансовых дисциплин, которых нет в их учебном плане или модуль по предпринимательству. Точно также экономисты могут выбрать дисциплины для получения углубленных знаний по менеджменту или маркетингу из предложенного перечня. Такой выбор позволяет сформировать индивидуальные траектории обучения и расширить знания по другим направлениям подготовки, что полностью соответствует требованиям образовательных стандартов, предложение модуля по страхованию позволило бы расширить базу обучающихся за счет студентов других направлений. Однако здесь должна быть заинтересованность и работодателей, например, заявки на выпускников с базовыми страховыми знаниями.

Другое направление, которое можно реализовать по продвижению страховых знаний — это привлечение студентов других специальностей. Такой опыт был в рамках повышения квалификации студентов педагогических направлений. Будущие педагоги могут преподавать финансовую грамотность в школах, для этого они должны обладать профессиональными знаниями, которые могут получить в период обучения в вузе помимо своих учебных планов. Работая в школе, такой обученный учитель, во-первых, сможет сформировать круг заинтере-

сованных абитуриентов, во-вторых, просто повесить страховую культуру и сформировать будущего грамотного потребителя страховых услуг.

Предлагаемые решения во многом зависят от заинтересованности работодателей, хотя многие работодатели предпочитают брать работника без образования и обучать по своим программам повышения квалификации. Но, как правило, такие работники могут выполнять только простые трудовые функции, которые может заменить искусственный интеллект. Рано или поздно работодатели столкнутся с необходимостью делать заказ на обучение специалистов, обладающих прочными базовыми знаниями.

В заключение можно сделать вывод, что за прошедшие десять лет прошли существенные изменения, как на страховом рынке, так и в образовательной деятельности, но не все проблемы оказались решенными, возникли новые риски, как во внешней среде, так и в управлении образованием. Вузы показали способность работать в изменяющихся условиях, реагировать на вызовы рынка, что создает прочную уверенность и хорошие перспективы в будущем.

### **Литература**

1. *Козлова О. Н., Челомбитко А. Н.* Проблемы и перспективы подготовки кадров для страховой отрасли // Страховые интересы современного общества и их обеспечение. Материалы XIV Международной научно-практической конференции. Издательство: Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского. 2013. Том 2. С. 298–303.
2. Образование в России. Вузы России. [Электронный ресурс]. URL: <https://russiaedu.ru/vuz/17> (дата обращения: 1.04.2023).
3. Официальный сайт центрального банка России. [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/insurance/reporting\\_stat/](https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/) (дата обращения: 1.04.2023).

**Коломиец О. А.**

Петровский колледж, Санкт-Петербург

**Новые подходы к организации  
проведения демонстрационного экзамена  
для студентов специальности «Страховое дело»**

*Аннотация: в статье рассматриваются ограничения и возможности организации эффективной процедуры проведения демонстрационного экзамена для выпускников СПО по специальности «Страховое дело».*

*Ключевые слова: демонстрационный экзамен, демонстрационные версии программных продуктов, моделирование кейсов.*

**Kolomiets O. A.**

**New approaches to the organization of a demonstration  
exam for students of the specialty Insurance business**

*Abstract: the article discusses the limitations and possibilities of organizing an effective procedure for conducting a demonstration exam for graduates of the vocational school in the specialty "Insurance business".*

*Keywords: demo exam, demo versions of software products, case modeling.*

Современные требования страхового рынка к подготовке специалистов страхового дела с учетом роста конкуренции на страховом рынке и усложнения технологий продаж страховых продуктов, становятся все более высокими. Расширение продуктовых решений и усложнение технологии оформления договоров страхования на «рынке страховщиков» влечет за собой и расширение требований к знаниям и подготовке специалистов, поступающих с «рынка образования». Все это важно учитывать и закладывать в процедуры государственной итоговой аттестации средних профессиональных образовательных организаций, которые с момента выхода нового федерального государственного образовательного стандарта по специальности «Страховое дело», будут включать и проведение Демонстрационного экзамена.

В связи с актуальностью данной проблематики, в настоящей статье будут рассмотрены ряд ограничений, с которыми предстоит иметь дело разработчикам заданий, а также некоторые предложения, которые были сформулированы на основании опыта проведения демонстрационного экзамена по специальности «Банковское дело», а также исходя из практики работы автора на страховом рынке.

Как мы знаем, демонстрационный экзамен как форма итоговой аттестации выпускников СПО предусматривает моделирование реаль-

ных производственных условий для демонстрации выпускниками профессиональных умений и навыков.

Ключевая особенность процедуры демонстрационного экзамена заключается в том, что оценку выполнения заданий демонстрационного экзамена ставят независимые эксперты, в том числе из числа представителей страховых организаций.

Еще одна особенность процедуры проведения такой формы экзамена и она же требование — обязательная видеофиксация всего процесса подготовки обучающихся к выполнению заданий и непосредственно демонстрации выполненных работ, знаний и навыков. Очевидно, что разработчиками самой процедуры предполагалось, что видеотрансляция, которая ведется в режиме реального времени может быть просмотрена работодателями, которые рассматривают для себя потенциальных кандидатов на те или иные позиции в свои организации и, в случае заинтересованности конкретным выпускником, приглашали бы их на работу.

В связи с предстоящим утверждением нового ФГОС по специальности «Страховое дело» и ведущейся в настоящее время активной работой по разработке заданий для Демонстрационного экзамена, хотелось бы подсветить следующие ограничения по процедуре и содержанию проведения, с которыми столкнулись коллеги, которые не первый год организуют аналогичный экзамен по специальности «Банковское дело».

Первое ограничение связано, прежде всего, с технологическими особенностями подготовки обучающихся по специальности Страховое дело в учреждениях СПО и спецификой технологий работы современной страховой организации. По высоким стандартам страхового рынка, выпускник специальности Страховое дело должен не просто продемонстрировать знания основ страхования и продуктов, предлагаемых сегодня в розничных продажах страховщиков, но и использовать современное программное обеспечение для проведения процедуры оформления договора страхования. В современных страховых организациях сегодня можно встретить небольшое, но все же некоторое разнообразие программных продуктов, при помощи которых осуществляется оформление полисов большей части розничных продуктов.

В отличие от бизнеса, в образовательных организациях таких программных продуктов ни для проведения обучения, ни для процедуры демонстрационного экзамена нет. И это одно из ограничений, которое не позволяет в полной мере смоделировать производственную ситуацию для выпускников. С таким же ограничением столкнулись и коллеги по специальности «Банковское дело». В случае с «Банковским делом», разработчики нашли выход из ситуации частично за счет



включения в задания операций, требующих использования минимального обязательного банковского оборудования такого, например как счетчик банкнот и детектор валют. Задания же касающиеся проведения кредитных операций, например, выполняются с помощью стандартных общедоступных в интернете типовых форм договоров и кредитных калькуляторов.

Другое ограничение для полноценной демонстрации навыков выпускника связано с отсутствием в арсенале заданий полноценных версий финансовых продуктов. По опыту «банковского дела», ключевое задание состоит в том, чтобы клиенту, обратившемуся в банк за открытием расчетного счета, например, обучающийся (он же «сотрудник банк») помог не только открыть счет и провести первую операцию, но и предложить кросс-продукт (на основании данных о продуктах банка из официального сайта банка). Очевидно, что и «Страховому делу» предстоит пройти тот же путь. Однако использованием только информации официального сайта страховой организации (по распределению), мы ограничиваем выпускника в инструментах, позволяющих продемонстрировать глубинное понимание страхового продукта, умение проконсультировать клиента и, в том числе, по вопросам обслуживания оформленного страхового полиса. В результате задание в аналогичном виде придает некоторую поверхностность демонстрации знаний и навыков будущих выпускников специальности «Страхового дела» и не позволяет смоделировать действительно реальные условия работы специалиста по страхованию.

В связи с выше обозначенными ограничениями, и, в целях повышения качества оценки профессиональных компетенций выпускников по специальности «Страховое дело», хотелось бы предложить ряд мер по совершенствованию содержания и технологии заданий для демонстрационного экзамена.

Во-первых, целесообразно, на наш взгляд, при разработке технического задания организовать консультации с крупными потенциальными работодателями на предмет предоставления демонстрационной версии программного продукта. Возможно, в число таких работодателей пригласить тех кто из года в год активно принимает участие в поощрении студенческих проектов, а также организует производственную практику студентов с высокой заинтересованностью в их дальнейшем трудоустройстве.

В качестве альтернативного варианта из разряда программы «минимум» предлагается включить в техническое задание — создание шаблонных форм полисов для базового (основного) продукта, который необходимо оформить клиенту в качестве первого при обращении в офис страховой организации. Электронное заполнение данной формы полиса и последующая распечатка документов позволит выпускни-

ку показать навыки работы с оргтехникой, внимательность и аккуратность в заполнении финансовых документов.

Во-вторых, предлагается включить в задание кейсы, предполагающие знание конкретных функционалов страховых продуктов реальных страховых организаций, а не поверхностных информационных материалов о продуктах из рекламных баннеров с сайта страховых организаций. Это позволит выпускнику показать глубокое понимание самого продукта, качественно провести презентацию клиенту на языке выгод и, что очень важно, успеть продемонстрировать навыки выявления потребностей и работы с возражениями. Так, как показывает многолетний опыт работы по обучению страховых агентов, гораздо эффективнее проходит ролевая игра «агент-клиент» если агент уже знает продукт, пробовал его продавать одному — двум клиентам, получил ряд возражений и уже в следующий заход в игровом формате может раскрыть весь свой арсенал профессионализма. То есть, с продуктом нужно «прожить», чтобы его продать. Если так работает у опытных страховых агентов, то почему студентов-выпускников нужно ставить в некие экстремальные условия и пытаться получить от них максимум знаний и навыков на основе поверхностного знакомства с продуктами с сайта. Вопрос риторический.

И в-третьих, учитывая большие перспективы в реализации через универсальные страховые организации продуктов линейки LIFE, предлагается в состав заданий для демонстрационного экзамена включать классические накопительные продукты (НСЖ) с тем, чтобы выпускник мог продемонстрировать умение предложить комплексное финансовое решение клиенту с различными запросами. В качестве примера приведу образец одного из кейсов, которые мы применяем для оценки знаний студентов из опыта ПАО СК Росгосстрах, где в рамках базового и постбазового обучения страховых агентов, тренируется умение проводить встречу по НСЖ.

«Вы страховая агент. Ваша клиентка Ольга Ивановна, 46 лет, сотрудник строительной компании. Из года в год Ольга Ивановна страхует у вас свой дом, в котором проживает с семьей. Ольга Ивановна замужем, но муж не работает. У Ольги Ивановны двое детей старший оканчивает институт, младшему сыну 5 лет. На одной из встреч по пролонгации договора по страхованию дома, Ольга Ивановна как то проговорила, что беспокоится, что вся семья на ее иждивении, а нужно еще младшего сына поднять и дать достойное образование. Вам необходимо предложить клиентке программу НСЖ «Надежный капитал». Таким образом, студенту предлагается показать весь спектр навыков, начиная с установления контакта и выявления потребностей и заканчивая завершением встречи и взятием рекомендаций.

Вероятно, разработка заданий для демонстрационного экзамена для специальности «Страховое дело» потребует более «тонких» настроек в связи с ограниченностью времени на саму процедуру демонстрации (7–10 минут в среднем). Какими-то процедурами и этапами придется пожертвовать. Но при этом хотелось бы надеяться, что при всей ограниченности условий, демонстрационный экзамен по специальности «Страховое дело» станет эффективным инструментом оценки профессиональных знаний и навыков будущих страховщиков, позволит качественно оценивать и мотивировать обучающихся к освоению полного спектра финансовых знаний, навыков и технологий страхового дела.

**Кумачева С. Ш.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Качественная и количественная оценка рисков: практика и образование**

*Аннотация: работа посвящена проблеме сочетания методов качественного и количественного анализа рисков. Вопрос рассматривается с практической точки зрения и в связи с освещением в образовательном процессе.*

*Ключевые слова: анализ риска, качественные и количественные методы, сценарный анализ, стресс-тестирование.*

**Kumacheva S. Sh.**

## **Qualitative and Quantitative Risk Assessment: Practice and Education**

*Abstract: the work is devoted to the problem of combining methods of qualitative and quantitative risk analysis. The issue is considered from a practical point of view and in relation with the coverage in the educational process.*

*Keywords: risk analysis, qualitative and quantitative methods, scenario analysis, stress testing.*

Конец XX — начало XXI века ознаменовались интенсивным развитием риск-менеджмента как в научном смысле, так и в практической экономической деятельности. Изучение основ управления рисками в высшей школе является одним из важнейших направлений подготовки кадров в области экономики, менеджмента, финансов и страхования.

Этапы управления рисками могут быть определены различным образом. Например, в учебном пособии Г. В. Черновой и А. А. Кудрявцева [1] описаны 5 этапов: первый этап — идентификация и анализ риска, второй — анализ альтернативных методов управления риском, третий — выбор методов управления риском, четвертый — исполнение выбранного метода, пятый — мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском. Другие учебные и практические пособия (например, энциклопедия под редакцией А. А. Лобанова и А. В. Чугунова [2]), посвященные изучению проблем различных направлений риск-менеджмента, выделяют меньшее или большее число этапов, объединяя или, наоборот, уточняя и детализируя некоторые из предложенных пяти. Но в одном практически все авторы остаются едиными: первичные этапы, связанные с идентификацией и анализом рисков, являются основополагающими для осуществления всей после-

дующей процедуры, и оттого, насколько успешно будут проведены эти этапы, очень существенно зависит эффективность всех последующих.

Стоит отметить, что в большинстве курсов, связанных с теми или иными направлениями управления рисками, всегда отводится место изучению проблемы оценки рисков. Однако зачастую при изучении аспектов идентификации и анализа рисков акцент достаточно существенно смещается в пользу количественных методов.

Это вполне логично и объяснимо. С одной стороны, стремительное развитие технологий распространения информации и обмена данными в постоянно меняющихся внешних условиях требует освоения и применения современных методов анализа данных, прикладной статистики, эконометрики и финансовой математики. С другой стороны, процессы, связанные с экономическим развитием, динамикой рынков и бизнесом, нуждаются в постоянном анализе, моделировании и прогнозировании.

Однако чрезмерное погружение в область количественного анализа на практике может пагубно влиять на ведение экономической деятельности, а при изучении соответствующих дисциплин давать ощутимые перекосы в сторону вычислительных методов в ущерб пониманию общей картины, связанной с реальными угрозами и их последствиями.

Стоит также учитывать, что не все виды риска подлежат количественному анализу. Например, существуют риски, приводящие к ущербу неэкономической природы, реализация которых не может быть оценена напрямую финансово, и приводит к убытку опосредованно, косвенно, с течением времени. Более того, на практике не для всех видов выявленного риска имеется пригодный для анализа материал: не все события, таящие в себе какую-либо угрозу для нового этапа проекта или деятельности организации, имели место в прошлом, и даже в противном случае не для всех из них велся учет статистики и была собрана подходящая совокупность данных.

Вот почему на первом этапе управления риском — его выявлении и анализе — чрезвычайно важна роль менеджера как исследователя-аналитика, подходящего к изучению обозначенной проблемы всесторонне, с разных позиций и используя различные критерии. Значение подобного подхода также резко возрастает на финальном этапе, когда возникает необходимость мониторинга и анализа имеющихся результатов в сравнении с теми, которые были получены до внедрения новых методов управления, и теми, которые были поставлены как цели изначально.

Применяемые в мировой практике международные стандарты управления рисками рекомендуют использование сочетания методов качественного и количественного анализа. Так, например, европейский стандарт FERMA [3] одним из обязательных требований к осу-

ществлению риск-менеджмента называет проведение качественной и количественной оценки риска. Помимо необходимости формирования «карты рисков», стандарт рекомендует применение таких методик, как моделирование взаимозависимостей, SWOT-анализ, дерево событий, BPEST-анализ, опциональное моделирование, принятие решений в условиях риска и неизвестности, статистический анализ, PESTLE-анализ, анализ угроз, дерево ошибок, FMEA-анализ и многие другие. Американский COSO ERM [4] и международный стандарт ISO [5] также уделяют существенное внимание обоим компонентам анализа рисков — их качественной и количественной оценке. В отечественном стандарте ГОСТ Р 58771–2019 «Менеджмент рисков. Технологии оценки рисков» [6] подробно описано 42 различных метода и инструмента анализа и оценки рисков, также включающие в себя оба подхода. Базельский комитет [7] по банковскому надзору рекомендует сопровождать все получаемые количественные оценки сценарным анализом и стресс-тестированием. В последние десятилетия это стало общепринятой практикой в анализе финансовой устойчивости банковских и других финансовых институтов.

Для того, чтобы ввести студентов в понимание методологии проведения сценарного анализа, достаточно начать с простых и наглядных методов, таких как SWOT (Strengths-Weakness-Opportunities-Threats) или SWIFT-анализ (SWIFT — Structured What-If Technique), подробно описанный, например, в работе авторов А. J. Card, J. Ward, P. J. Clarkson [8]. Данный способ анализа фактически является методологической основой для проведения стресс-тестов по схеме «что, если» (what if) — золотого стандарта в области минимизации риска финансового заражения в банковской деятельности.

Также можно вспомнить, что управление рисками является задачей, напрямую связанной с принятием решений. В этом контексте идеологии анализа по схеме «what if» в наибольшей степени созвучна концепция квадрата Декарта (рис. 1). Техника принятия решений, разработанная в соответствии с принципом «*cogito ergo sum*» («я мыслю, следовательно, я существую») французского философа и математика Рене Декарта и названная в его честь, направлена на развитие рационального мышления и принятие решений в ситуациях, требующих анализа многих сторон одного процесса или явления. Подробное описание данной техники представлено в работе авторов Г. Г. Куликова и др. [9].

Обычно эта методика очень хорошо и быстро усваивается студентами, помогая освоить основы сценарного анализа, сопоставляя каждую рисковую ситуацию возможным последствиям, относящимся к реализации четырех возможных сценариев:

1. Что будет, если это произойдет.

Что будет, если это НЕ произойдет?	Что будет, если это произойдет?
Чего НЕ будет, если это НЕ произойдет?	Чего НЕ будет, если это произойдет?

Рис. 1. Квадрат Декарта

2. Чего не будет, если это произойдет.
3. Что будет, если это произойдет.
4. Чего не будет, если это не произойдет.

Полученные в результате анализа ответы позволяют решить, к какой категории отнести тот или иной вид риска, с какими последствиями связана его реализация и какие выбрать методы воздействия на него.

Однако едва ли можно считать методику стресс-тестирования панацеей. Только в недавнем прошлом имеется ряд примеров, когда успешный ответ на все сценарные ситуации не давал организации никаких гарантий безоблачного будущего. Наверное, одной из самых ярких и свежих является ситуация, когда успешное прохождение стресс-тестирования 34 крупнейшими банками США, о котором в июне 2022 года отчиталась ФРС, не помогло предотвратить банковский кризис февраля — марта 2023, сопровождавшийся банкротством Silicon Valley Bank. Однако, рассматривая данный прецедент, большинство аналитиков (например, в публикациях [10] и [11]) не критикует сам метод, а полагает, что проблема неадекватных результатов кроется в неверно задаваемых вопросах при формировании сценарных ситуаций. При реализации повторяемых стресс-тестов важны начальные условия — что именно понимается под неблагоприятным сценарием. Если для проведения сценарного анализа моделируются условия, сопровождающиеся снижением темпов инфляции и падением процентных ставок, то такое тестирование, безусловно, не может отобразить потрясений в каком-то смысле противоположного характера, связанных, с ростом процентных ставок, — именно таких, которые обрушились, в частности, на Silicon Valley Bank.

Необходимо принимать во внимание, что, в отличие от таких методов количественной оценки, как, например, VaR (Value At Risk),

стресс-тесты не определяют вероятность изменения отдельных факторов риска, что необходимо при оценке вероятности наступления того или иного рискового события. Из этого очевидным образом следует, что проводить стресс-тестирование, основанное на неверно сформулированных условиях, не только нецелесообразно, но и просто опасно.

Этот аспект является одним из ключевых в практике риск-менеджера, независимо от того, на каком уровне управление рисками он осуществляет — в крупном банке, стремящемся обеспечить свою финансовую устойчивость, небольшой компании, только осваивающей новую рыночную нишу, или в реализации инвестиционного проекта.

Поэтому в образовательном процессе, связанном с подготовкой кадров в сфере финансового анализа и риск-менеджмента, необходимо придерживаться принципа оптимального сочетания качественной аналитической деятельности и тщательного количественного оценивания всех характеристик, связанных с основными источниками риска. Для этого необходимо стимулировать студентов к индивидуальному поиску и коллаборации в команде, кропотливой работе с данными и анализу экспертных мнений, освоению классических подходов к проблеме и приобретению навыков их сочетания при формировании нового взгляда на изменяющуюся экономическую реальность.

### Литература

1. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: учеб. пособие. Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 160 с.
2. Лобанов А. А., Чугунов А. В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. Москва: Альпина-паблишер. 2009. 786 с.
3. Стандарт FERMA. // Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (Federation of European Risk Management Associations) [Электронный ресурс] URL: <https://www.ferma.eu> (дата обращения: 02.04.2023).
4. Стандарт COSO ERM 2020 [Электронный ресурс] // Стандарты управления рисками Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission): в ред. от ноября 2020. URL: <https://www.coso.org/Shared%20Documents/Compliance-Risk-Management-Appling-the-COSO-ERM-Framework.pdf> (дата обращения: 02.04.2023).
5. Стандарт ISO 31000:2018 [Электронный ресурс] // Стандарты управления рисками Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization): в ред. от 2021. URL: <https://www.iso.org/ru/standard/65694.html> (дата обращения: 02.04.2023).
6. ГОСТ Р 58771–2019 «Менеджмент риска. Технологии оценки риска». Дата введения в действие 01.03.2020. [Электронный ресурс] // Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. URL:



<https://protect.gost.ru/document1.aspx?control=31&baseC=6&page=4&month=2&year=2020&search=&id=236822> (дата обращения: 02.04.2023).

7. Принципы стресс-тестирования Базельского комитета по банковскому надзору (Stress testing principles. Basel Committee on Banking Supervision): в ред. от октября 2018 // Базельский комитет по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision) [Электронный ресурс] URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d450.pdf> (дата обращения: 02.04.2023).

8. Beyond FMEA: the structured what-if technique (SWIFT) / A. J. Card, J. Ward, P. J. Clarkson // The journal of the American Society for Healthcare Risk Management. 2012, № 31(4). С. 23–29.

9. Методология проектирования ПАК исследуемой проблемной области на основе идентификации логических противоречий квадрата Декарта и структурной самоорганизации / Г. Г. Куликов, В. В. Антонов, Н. Д. Навалихина, Л. Е. Родионова, В. А. Суворова, М. А. Шилина // Вестник ПНИПУ. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2020, № 34. С. 7–26.

10. Communications Lessons From Silicon Valley Bank’s Crisis / E. Segal // Forbes. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d450.pdf> (дата обращения: 13.04.2023).

11. Who Is to Blame for the New Banking Crisis? / W. R. Rhodes, S. P. M. Mackintosh // Project Syndicate. [Электронный ресурс] URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/dodd-frank-loosening-2018-smaller-regional-bank-risk-taking-by-william-r-rhodes-and-stuart-p-m-mackintosh-2023-03?barrier=accesspaylog> (дата обращения: 13.04.2023).

**Родионова М. В.**

Петровский колледж, Санкт-Петербург

## **Совершенствование системы СПО для подготовки кадров страховой отрасли**

*Аннотация: статья рассматривает основные положения актуализации стандарта среднего профессионального образования специалиста по страхованию.*

*Ключевые слова: система среднего профессионального образования, актуализация образовательного стандарта по специальности Страхование дело, демонстрационный экзамен.*

**Rodionova M. V.**

## **Improving the vocational education system for training specialists of insurance industry**

*Abstract: the paper considers the main provisions of updating the standard of vocational education for insurance specialist.*

*Keywords: system of vocational education, updating the educational standard in the specialty Insurance, demonstration exam.*

Основной целью совершенствования системы среднего профессионального образования (СПО) является повышение востребованности выпускников СПО по специальности «Страховое дело» на российском страховом рынке, обладающих достаточным уровнем профессиональной подготовки, соответствующей современным запросам страховых компаний — работодателей.

В настоящее время по официальной статистике подготовкой специалистов СПО по специальности «Страховое дело» занимается 51 колледж, выпускающие в среднем около 800 выпускников в год. Подготовка специалистов осуществляется на базе Федерального государственного образовательного стандарта СПО (ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 «Страховое дело». [1] Срок обучения составляет 2 года 10 месяцев на базе 9 классов и 1 год 10 месяцев на базе 11 классов. По окончании обучения выпускникам присваивается квалификация «Специалист страхового дела».

В 2020 году был актуализирован профессиональный стандарт «Специалист по страхованию» (Приказ Минтруда №404н от 6 июля 2020 г.) [2], что потребовало пересмотра и актуализации ФГОС СПО 38.02.02. Для реализации этого проекта в рамках ФУМО СПО 38.00.00 Экономика и управление была создана рабочая группа, в которую вошли как преподаватели и методисты ведущих колледжей страны, так и представители страхового сообщества.

Подготовительный этап актуализации ФГОС СПО включал в себя сбор и анализ информации как от страховых компаний — работодателей, так и от образовательных учреждений. Опросы и интервью, проведенные рабочей группой среди преподавателей колледжей, показали, что в рабочих программах действующего ФГОС СПО есть серьезные пробелы в знаниях и навыках, требующихся современным специалистам по страхованию. Также было отмечено трудности в организации производственных практик для студентов по всем заявленным во ФГОС СПО умениям и навыкам.

Опрос представителей страхового рынка показал, что в целом выпускники колледжей востребованы, при этом уровень подготовки требует корректировки, особенно в части цифровых компетенций и навыков делового общения. Представители страховых компаний отметили, что выпускники колледжей имеют более высокую мотивацию и более осознанно подходят к выбору дальнейшей профессиональной карьеры по сравнению с выпускниками ВУЗов, так как уже обладают не только страховой терминологией и базовыми знаниями по страховым продуктам, но и навыками работы в страховой компании. Чаще всего начальными позициями выпускников колледжей являются специалист по учету в операционных центрах, менеджер офисных продаж и менеджер агентских групп в универсальных офисах продаж и отделах по страхованию, а также администратор в диспетчерских центрах по урегулированию убытков.

На основе результатов подготовительного этапа была разработана функциональная карта актуализированного ФГОС СПО: выделены виды профессиональной деятельности выпускников, сформированы соответствующие профессиональные компетенции, которые были соотнесены с общими трудовыми функциями профессиональных стандартов.

К основным видам деятельности выпускников СПО отнесены оформление и сопровождение договоров страхования, изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов, информационно-справочное обслуживание при реализации страховых продуктов, документальное оформление и сопровождение страховых случаев. В качестве направлений специализации были выбраны страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни.

Для углубления уровня подготовки и расширения востребованности выпускников специальности на трудовом рынке профессиональные компетенции ФГОС СПО были сопряжены с общими трудовыми функциями не только профессионального стандарта 08.012 Специалист по страхованию, но и профессиональных стандартов 08.022 Статистик, 08.026 Специалист в оценочной деятельности, 08.043 Экономист предприятия, 07.009 Специалист по формированию электронного архива

и 07.010 Специалист по дистанционному информационно-справочному обслуживанию.

На основании сформированной функциональной карты разработан проект ФГОС СПО, который прошел независимую экспертизу во Всероссийском Союзе Страховщиков и в Совете по профессиональным квалификациям финансового рынка и в Совете по профессиональным квалификациям в области документационного и административно-хозяйственного обеспечения деятельности организации.

Отметим некоторые существенные отличия проекта актуализированного ФГОС СПО от действующего стандарта. Изменилось содержание профессиональных компетенций и профессиональных модулей: потерявшие актуальность профессиональные компетенции заменены новыми, востребованными, которые, в свою очередь, коррелируют с общими трудовыми функциями актуализированных профессиональных стандартов.

В продолжении акцента на практическую подготовку выпускников СПО в актуализированном ФГОС введена двухступенчатая итоговая аттестация в виде демонстрационного экзамена и выпускной дипломной работы. На демонстрационном экзамене студенту предлагается комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в режиме реального времени. Экзамен может проводиться на двух уровнях — базовом и профильном. Для экзамена базового уровня материалы разрабатываются образовательной организацией или федеральным оператором с учетом требований ФГОС. Экзамен профильного уровня разрабатывается федеральным оператором и помимо этого может учитывать требования профессиональных стандартов, являясь, таким образом, аналогом квалификационного профессионального экзамена.

Актуализированный ФГОС СПО предполагает возможность специализации в рамках рабочей программы образовательной организации. До настоящего момента подготовка специалистов СПО фокусировалась на розничном страховании ином, чем страхование жизни. Теперь у образовательной организации появится возможность выбрать в качестве специализации страхование жизни, включая и пенсионное страхование. Бурное развитие страхования жизни в последние годы и современные инициативы Правительства РФ по созданию института долевого страхования жизни [3] делают эту специализацию актуальной и расширяют возможности трудоустройства будущих выпускников системы СПО.

### Литература

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по

отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833). Справочник «КлассИнформ». [Электронный ресурс]. URL: <https://classinform.ru/fgos/38.02.02-strahovoe-delo-po-otrasliam.html> (дата обращения: 01.04.2023).

2. Проект профессионального стандарта 08.012 «Специалист по страхованию» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06 июля 2020 № 404н. Зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 5 августа 2020 г., регистрационный № 59172). Справочник «КлассИнформ». [Электронный ресурс]. URL: <https://classinform.ru/profstandarty/08.012-spetsialist-po-strahovaniuu.html> (дата обращения: 01.04.2023).

3. «В России может появиться долевое страхование жизни». Сайт «Страхование сегодня». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.asn-news.ru/news/82618> (дата обращения: 01.04.2023).

**Суетин Д. В.**

Всероссийский союз страховщиков, Москва

## **Институт управляющих в акционерных страховых обществах царской России**

*Аннотация: в царской России ведущей организационно-правовой формой в страховании являлась акционерная компания. В статье рассматриваются вопросы функционирования единоличного органа управления акционерными страховщиками — управляющего или уполномоченного. Автором впервые проанализированы полномочия, ответственность, вознаграждение и иные характеристики должности управляющего акционерным страховым обществом.*

*Ключевые слова: Россия, страхование, акционерное общество, управляющий, директор.*

**Suetin D. V.**

All-Russian Union of Insurers, Moscow

## **Institute of Managers in Joint-Stock Insurance Companies of Tsarist Russia**

*Abstract: in tsarist Russia, the leading organizational and legal form in insurance was a joint-stock company. The article deals with the functioning of the sole management body of joint-stock insurers — the manager or the authorized. The author analyzes for the first time the powers, responsibilities, remuneration and other characteristics of the position of a manager of a joint-stock insurance company.*

*Keywords: Russia, insurance, joint-stock company, director, managing director.*

Первые акционерные страховые компании возникли в России в самом конце XVIII — начале XIX вв. в портовых городах (Санкт-Петербург, Одесса, Феодосия, Таганрог). При этом отсутствовало общее рамочное законодательство для такого типа предприятий. Поэтому уставы всех учрежденных организаций, являясь частными по сути законодательными актами, приравнивались по статусу к закону и были обязательны для всех.

Управление всеми делами в акционерных страховых компаниях передавалось в руки избранных из числа акционеров директоров, составляющих правление. В уставах прописывалась регулярность проведения собраний директоров. Как правило, это было еженедельно, реже — раз в месяц. Поскольку деятельность компаний имела непрерывный и публичный характер, возникла потребность в назначении ответственного сотрудника, в обязанности которого входило бы

управление всеми текущими делами, в том числе хозяйственными. Такая должность получила название «управляющего» или «уполномоченного».

Для выявления прав, обязанностей и иных характеристик деятельности управляющих в данной статье впервые проанализированы учредительные и уставные документы, а также финансовая отчетность почти восьмидесяти акционерных страховых обществ, как состоявшихся, так и утвержденных, но не приступивших к деятельности. Исследование охватывает период с 1800 г. по 1917 г.

В уставах самых первых страховых обществ, возникших до 1827 г., в качестве единоличного органа оперативного управления компанией фигурирует должность регистратора, который назначался по решению акционеров. В уставе «Российского страхового от огня общества», утвержденного 27 июля 1827 г., упомянута должность уполномоченного. Этот термин впоследствии использовали многие страховщики, но, как показала дальнейшая практика, наиболее распространенным будет название «управляющий».

Впервые этот термин употребляется в уставе «Второго Российского страхового от огня общества», утвержденного 6 марта 1835 г. Однако его обязанности в этом документе практически не описаны. Для этих целей предназначалась инструкция, разработанная и утвержденная правлением.

Вскоре появилась общая правовая регламентация при создании акционерных обществ, в том числе страховых: 6 декабря 1836 г. было утверждено «Положение о компаниях на акциях». Тем не менее институт управляющих в законе не был детализирован. Поэтому все возникавшие после этого акционерные страховщики использовали в качестве образцов уставные и прочие нормативные документы своих предшественников.

В измененном в 1851 году уставе того же «Второго Российского страхового от огня общества» полномочия управляющего даны более детально. Он отвечал за оформление документов по страхованию, правильность ведения деловых книг и счетов, контролировал приход и расход денежных сумм общества. Также управляющий обязан был следить за точным исполнением возложенных на прочих должностных лиц обязанностей согласно с правилами устава и данных им от правления инструкций.

Поскольку деятельность директоров и управляющих была связана с материальными и денежными ценностями, работодатель пытался гарантировать возмещение ущерба на случай, если к этому приведут действия наемного работника. В отношении директоров такие нормы существовали в уставах страховых обществ уже в первой половине XIX века, а для управляющих требования на предмет предоставления

ими финансовых гарантий не были конкретизированы. Они появились только в семидесятых годах.

Стандартный размер залога при поступлении на должность управляющего составлял 25 акций страховой компании, в которой он служил. Так, в «Первом Русском обществе страхования лошадей», учрежденном в 1875 г. и просуществовавшем всего несколько лет, управляющий обязан был сдать в кассу общества 25 акций номиналом 100 рублей. Аналогичные нормы содержались в уставах «Невского страхового от огня общества» и страхового общества «Родина», утвержденных в 1881 году, но названные компании не состоялись. Однако в уставах большинства существовавших обществ финансовые гарантии со стороны управляющих не были указаны.

С каждым управляющим от имени правления страховщика заключался контракт, в котором прописывалась, помимо прав и обязанностей, и оплата труда. Как правило, это была фиксированная сумма, размер которой зависел от финансовых возможностей страховщика. В крупных компаниях оклад мог составлять несколько тысяч рублей в год.

Крайне редко использовался такой механизм заинтересованности в результатах деятельности компании, как доля от прибыли. К примеру, устав учрежденной в Одессе в 1849 г. «Морской страховой компании «Минерва» предусматривал, помимо оклада, еще и вознаграждение управляющего в виде 1% от прибыли по итогам года.

Другой формой поощрения управляющих являлось дополнительное вознаграждение, которое выплачивалось нерегулярно, а в случае удачных для компании итогов года. Сумма каждый раз определялась отдельно. Решение принималось на общем собрании акционеров по предложению правления.

Можно выделить два основных способа назначения на должность управляющих: карьерный рост внутри компании и приглашение со стороны. Первый — назначение сотрудника, который уже много лет служит в компании и прошел путь от самых низов. Второй — привлечение уже готового специалиста, но этот способ имеет и негативные стороны. Не всегда приглашенный на должность управляющего, даже будучи профессионалом, мог сработаться или даже просто ужиться в новом коллективе.

Своеобразным вариантом выращивания кадров внутри компаний являются так называемые семейные династии, когда вместо отца должность управляющего занимает его сын. Отчасти это относится и к варианту, когда брат сменяет брата. Обычно они также много лет прослужили в этой компании.

Среди таких примеров можно выделить «Первое Российское страховое от огня общество», учрежденное в 1827 г., где Александра Кар-



ловича Амбургера, служившего с 1856 года десять лет управляющим, после его смерти сменил сын, также Александр. В общей сложности на отца и сына Амбургеров приходилось более полувека в качестве управляющих крупнейшего страхового общества. Аналогичные ситуации отмечены в Московском страховом от огня обществе, страховой компании «Надежда», страховом обществе «Русский Лойд». В «Русском страховом обществе «Помощь» после кончины в 1916 г. занимавшего 25 лет должность управляющего Рудольфа Ивановича Визе его сменил старший брат Юлий, также много лет служивший в компании.

Такой способ, как переманивание управляющего из компании конкурента, на российском рынке был мало распространен. Он был больше характерен для небольших страховых обществ. Так, из испытывавшего финансовые трудности «Коммерческого страхового общества» в страховую компанию «Волга» в 1901 г. перешел управляющий Федор Семенович Юон. Другой пример, когда только что созданное страховое и транспортное общество «Россиянин» в 1891 г. привлекло на должность управляющего Николая Петровича Де-Росси, который занимал аналогичный пост в страховом обществе «Помощь».

Немногочисленную когорту управляющих составляют люди, поработавшие в нескольких страховых обществах на этой должности. К числу выдающихся нужно отнести Леонтия Васильевича Глама. Архитектор по образованию и профессии, он начинал сотрудничество со страховщиками еще в конце 1840-х гг. В частности, был архитектором в «Первом Российском страховом от огня обществе», где занимался оценкой и составлением планов застрахованных строений. После создания в 1858 г. «Санкт-Петербургского страхового от огня общества» в течение семи лет был его управляющим. В 1865 г. после конфликта с акционерами покинул компанию и вскоре выступил учредителем нового страховщика — «Русского страхового от огня общества», которое было организовано в марте 1867 г. Однако и здесь ему не удалось сработаться, поскольку никаких значимых должностей он не получил. Спустя два года он вновь принял активное участие в учреждении в 1870 г. «Коммерческого страхового от огня общества», в котором в очередной раз стал управляющим и занимал эту должность до своей кончины в 1876 г.

Уникален случай австрийского подданного Дионисия Амвросиевича Сенкевича. Он был назначен управляющим сразу после создания в Москве страхового общества «Якорь» в 1872 г. За пять лет ему удалось наладить с нуля страховые операции и делопроизводство, но затем он покинул компанию. Более двадцати лет у него был перерыв, прежде чем в 1896 г. он вновь стал управляющим. На этот раз в недавно учрежденном в Санкт-Петербурге «Обществе русского перестрахования». Здесь такжегодились его знания и большой опыт

страховой деятельности. На посту управляющего Сенкевич оставался десять лет до своей кончины в 1908 г.

Безусловным рекордсменом по количеству страховщиков, где он был управляющим, является Александр Андреевич Шахт. За свою долгую карьеру в страховании он был управляющим в трех обществах: в двух акционерных («Москва» и «Санкт-Петербургское общество страхований») и одном взаимном (Московское общество взаимного страхования от градобития). Последнее, хотя и взаимное, по своей сути не сильно отличалось от акционерного.

На протяжении всего XIX века довольно распространено было приглашение на должность управляющего страховым обществом не просто специалиста со стороны, а иностранца. Сказывалась нехватка квалифицированных кадров внутри России.

С таким почином выступило созданное в 1827 г. «Российское страховое от огня общество», пригласившее на должность уполномоченного Августа Васильевича Коха, который до этого более десяти лет возглавлял санкт-петербургское агентство английской страховой компании «Феникс». Таким способом были одновременно достигнуты две важные цели: получен квалифицированный специалист, знающий особенности местного рынка, и ослаблен главный конкурент.

Похожая ситуация была в 1863 г., когда для вывода из кризиса «Московского страхового от огня общества» был приглашен германский подданный Иосиф (Осип) Федорович Люкке, довольно долго до этого руководивший агентством в Санкт-Петербурге «Магдебургского страхового от огня общества».

С аналогичного шага начиналась деятельность учрежденной в 1881 г. компании «Россия», в которую на должность управляющего был приглашен австрийский подданный Эдуард Леонтьевич Видрих. Впрочем, он оставался на этом посту всего несколько месяцев и был заменен на другого иностранца — Романа Ивановича Пенля. На самом деле это назначение напрашивалось сразу, поскольку именно Пенль был инициатором создания общества «Россия». Его карьера управляющего была крайне удачной и длилась почти тридцать лет до его кончины 28 ноября 1909 г.

Примеров, когда практически вся трудовая биография управляющего связана с одной компанией, достаточно много. Типичный — Густав Теодор (Феодор Иванович) Шульце, уполномоченный поверенный или управляющий делами «Российского общества для застрахования пожизненных и других срочных доходов и денежных капиталов». Он занимал эту должность с самого начала операций общества в 1835 г. и почти двадцать лет. Любопытно, что на его имя был выдан первый полис этого страховщика.

Впрочем, еще большим сроком может похвастаться другой управляющий этого же общества — Яков Федорович Баумгартен. Он пришел

на службу в компанию в 1854 г., а с 1 апреля 1869 г. и до самой смерти 28 декабря 1898 года являлся ее управляющим. На этой должности он находился без малого тридцать лет.

Еще значительнее стаж управляющего у Александра Ивановича Юнге — 35 лет. С 10 июня 1848 г. по 30 марта 1883 г. он занимал эту должность во «Втором Российском страховом от огня обществе». Рекордсменом же по этой части можно назвать Александра Александровича Амбургера, который был управляющим «Первого Российского страхового общества» почти сорок два года: с 1 июля 1866 г. до самой смерти 14 января 1908 г.

Прослеживается такая закономерность: чем более крупным и финансово устойчивым является страховое общество, тем более длительные сроки занимают свою должность управляющие. и наоборот, испытывавшие финансовые трудности компании отличаются высокой текучестью кадров. К примеру, в постоянно убыточном «Коммерческом страховом обществе» за десятилетие (1888–1898 гг.) сменилось четверо управляющих.

Наиболее распространенной причиной ухода с поста управляющего является возраст и сопутствующие ему тяжелые болезни. Также довольно много случаев, когда смерть заставляла управляющего на его посту. Это уже упоминавшиеся отец и сын Амбургеры, Л. В. Глама, Д. А. Сенкевич, Я. Ф. Баумгартен. Данный перечень могут дополнить Е. Е. Риппенгаузен и О. В. Бадер из «Второго Российского страхового общества» и И. Е. Янсон (Санкт-Петербургское общество страхований), а также другие.

Еще одной, не менее частой причиной отставки являлся конфликт с акционерами или правлением. Из-за этого уходили вполне квалифицированные специалисты. Так, Яков Александрович Фейгин после шести лет (1892–1898) работы управляющим в московском страховом обществе «Якорь» был вынужден оставить свой пост из-за упреков (и не беспочвенных!), что он много времени стал уделять своим частным проектам. Действительно, он в эти же годы начал издавать газету «Курьер».

Из-за разногласий с акционерами по поводу методов ведения бизнеса оставил свой пост управляющего германский подданный Густав Матте, специально приглашенный в только что организованное «Варшавское страховое от огня общество». Занимал он эту должность всего полтора года (1870–1872).

Не такой уж и редкой причиной (несколько десятков случаев) является прекращение деятельности компании. В подавляющем большинстве это было банкротство. Никто из управляющих закрывшихся компаний не смог занять аналогичную должность в другом страховом обществе. Репутация была подорвана, поскольку именно непрофес-

сиональные или даже противозаконные действия управляющего зачастую становились причиной непреодолимых проблем страховщика. В «черном списке» по праву могут быть Н. П. Де-Росси («Россиянин»), А. И. Сюзев («Москва»), П. И. Ланин («Отечество»).

Единственное исключение из этого правила — А. А. Шахт, фактически приведший общество «Москва» к банкротству в 1894 г., но сумевший вновь стать управляющим в «Санкт-Петербургском обществе страхований» в 1901 г. Страховщик тогда оказался втянут в грандиозный скандал в связи со злоупотреблениями предыдущего управляющего и испытывал финансовые трудности. Впрочем, Шахт проработал управляющим на новом месте всего несколько месяцев.

Формально причиной отставки с поста управляющего было и повышение по службе. Несколько наиболее хорошо зарекомендовавших себя управляющих стали членами правлений страховых обществ. Но наиболее выдающуюся карьеру сделал Леонид Захарьевич Лансере. Еще в молодости он начинал службу в «Русском страховом обществе» рядовым сотрудником, а в 1884 г. занял пост управляющего. В 1901 г. он вошел в состав правления страховщика, совмещая должность директора с работой управляющего, а в 1910–1915 гг. полностью сосредоточился на деятельности правления общества, став его председателем.

Включение управляющего в состав правления было довольно распространенным явлением среди акционерных страховщиков. Пионером выступило «Санкт-Петербургское страховое от огня общество», где с 1866 г. Л. Кремерс совмещал функции управляющего и члена правления. Должность называлась директор-распорядитель. Аналогично поступили при учреждении в страховом обществе «Волга» в 1871 г. и в «Северном обществе страхования и складирования товаров с выдачей варрантов» в 1872 г.

На рубеже веков директора-распорядители были во всех акционерных компаниях. Исключение составили общество «Якорь», где управляющий был только кандидатом в члены правления, и два транспортно-страховых общества («Надежда» и «Российское транспортное и страховое общество»). Такое совмещение должностей, с одной стороны, говорило о возросшей роли управляющих, а с другой — о желании правления без излишних формальностей получать регулярно и на прямую информацию о течении дел в обществе.

Особое и редкое явление составляют случаи, когда управляющий был не просто членом правления, но еще и возглавлял его. Так было в страховом обществе «Волга» в первые годы после его учреждения в 1871 г., где фактически вся власть была на несколько лет сосредоточена в руках главного инициатора учреждения страховщика — Виктора Ивановича Рогозина. Аналогичная ситуация была при создании общества «Отечество» в 1891 г. Его учредитель и главный акционер

Петр Галактионович Миндовский также одновременно был и председателем правления и управляющим.

Такая конструкция приводила к конфликту интересов и нарушению баланса власти, делала ее практически бесконтрольной, что неминуемо оборачивалось проблемами в развитии страховщика. Если «Волге» удалось справиться с возникшими сложностями, и компания просуществовала до 1918 г., то «Отечество» довольно быстро обанкротилось. Хотя, конечно, совмещение постов было только одной из нескольких причин и далеко не главной.

### **Литература**

1. Полное собрание законов Российской Империи. Санкт-Петербург. 1649–1913.
2. Высочайше утвержденное Положение о компаниях на акциях от 6 декабря 1836 г.
3. Уставы акционерных страховых обществ: 1800–1917.
4. Годовые отчеты акционерных страховых обществ: 1829–1917.
5. Собрание узаконений и распоряжений Правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. 1866–1917.

**Сусякова О. Н.**

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

## **Кейс как форма закрепления знаний и формирования практических навыков в области страхования**

*Аннотация: в статье обосновывается необходимость применения кейсов в процессе преподавания дисциплины «Страхование» и даются практические рекомендации преподавателям и студентам на примере решения конкретного кейса.*

*Ключевые слова: страхование, кейс, страховой продукт.*

**Suslyakova O. N.**

### **Case as a form of consolidation of knowledge and formation of practical skills in the field of insurance**

*Abstract: the article substantiates the need for the use of cases in the process of teaching the discipline "Insurance" and gives practical recommendations to teachers and students on the example of solving a specific case.*

*Keywords: insurance, case, insurance product.*

Современные студенты, избалованные обилием информации и легкостью ее получения в любой момент, на самом деле в большинстве случаев не умеют ею пользоваться и выбирать нужное. Зачастую даже несложные задания типа «сделать сравнительную характеристику программ страхования квартиры или жизни в нескольких страховых организациях» ограничиваются простым сканом странички с сайта либо, в лучшем случае, представлением в табличной форме информации от разных страховщиков без текстового анализа и выводов. Это, конечно, не способствует формированию практических навыков в области страхования, и вынуждает преподавателей искать различные способы закрепления материала, в том числе и игровые, и выработки правильных поведенческих установок у студентов на будущее.

Ранее автор уже делился опытом применения различных активных форм преподавания дисциплины «Страхование» [1, 2, 3]: Страховые сказки, кроссворды, синквейны, ребусы и др. В данной работе хочется остановиться еще на одном инструменте, широко применяемом в последнее время многими учителями и преподавателями в различных направлениях образовательной и просветительской деятельности, и показать преимущества его использования на занятиях по «Страхованию».

Кейс, или практическая ситуация с неполными выходными данными, предполагает анализ предлагаемой к рассмотрению картины и вы-

бор наиболее рационального варианта решения проблемы. При этом в условия могут вводиться дополнительные предположения (так называемые допущения), если они необходимы для пояснения решения, например, студент может выбрать город, в котором происходит развитие событий, место работы или учебы героев кейса, если это не указано изначально, но может повлиять на принятие решения. Это позволяет даже по одному и тому же кейсу получить разные решения, что делает их достаточно привлекательными с точки зрения самостоятельности выполнения заданий.

Для более глубокой проработки отдельных тем рекомендуется требовать от студентов наличие альтернатив при решении кейса, например: рассмотреть несколько страховых организаций, проанализировать несколько программ страхования и выбрать из них наиболее предпочтительный для героев в зависимости от поставленного вопроса.

Также желательно ориентировать студентов на подтверждение каждого шага решения, в качестве которых могут выступать ссылка на законодательные акты, информационные источники, сканы с официальных сайтов, финансовых агрегаторов и т. д. — это будет доказательством актуальности и достоверности представляемой ими информации и сделанного выбора.

Посмотрим, как это работает на примере самого простого кейса по дисциплине «Страхование»:

Валерий, 42 года, работает главным энергетиком в фирме «Сигнал». Его зарплата составляет 48720 руб. за вычетом НДФЛ. Его жена Алена, 32 года, работает администратором в салоне красоты и получает зарплату 32600 руб. за вычетом НДФЛ. Маленький сын Игорь ходит в детский сад. Семья проживает в собственной двухкомнатной квартире. На работу добираются на общественном транспорте. Сбережений нет.

В феврале 2023 года семья оформила потребительский кредит на сумму 300 000 руб. под 4,8% на срок 24 месяца на ремонт квартиры. Замену водных коммуникаций Валерий решил сделать сам, без обращения в управляющую компанию, чтобы сэкономить деньги. В марте 2023 года при проведении ремонта прорвало трубу отопления, что повлекло затопление соседей. Ущерб составил 50 000 руб. При устранении аварии, до приезда аварийной службы, Валерий получил сильный ожог и попал в больницу.

Вопрос. Какой страховой продукт помог бы семье избежать финансовых затруднений, возникших в результате аварии?

Решение (одно из возможных): поскольку по условиям задачи видно, что сбережений у семьи нет, то можно предположить, что расходы семьи равны доходам (81320 руб. в месяц). Валерий и Алена взяли кредит, что еще больше увеличило расходы в среднем на 13–13,5 тыс. руб.

(по данным Кредитного калькулятора <https://calculator-credit.ru/>). Семьям необходимо выплатить 50 тыс. руб. И, как минимум, несколько недель Валерий будет на больничном (допустим, что ожог 2 степени, который в среднем заживает в течение 10–14 дней при благоприятном течении лечения), что ставит его семью в тяжелое финансовое положение:

- в феврале дефицит 13 тыс. руб.;
- в марте дефицит нарастающим итогом 76 тыс.руб. (13 тыс. + 13 тыс. + 50 тыс.руб.) без учета трат на лечение и ремонт в собственной квартире;
- в апреле дефицит уже 89 тыс.руб. и т. д.

Если бы данная семья заблаговременно приобрела страховой полис, предусматривающий и защиту своей квартиры, и защиту от возможных претензий со стороны соседей, то все расходы по произошедшей аварии возместил бы страховщик. На сегодняшний момент выбор подобных программ достаточно велик, и стоят такие программы недорого, что и демонстрируют данные рис. 1.




Компания v ^	Страховая сумма v ^	Параметры	Стоимость v ^
 Ренессанс. СТРАХОВАНИЕ	<b>450 000 ₽</b> 6 опций	Отделка: 150 000 ₽ Имущество: 150 000 ₽ Гр. ответственность: 150 000 ₽	<b>2 997 ₽</b>
 Альфа СТРАХОВАНИЕ	<b>700 000 ₽</b> 7 опций	Отделка: 400 000 ₽ Имущество: 150 000 ₽ Гр. ответственность: 150 000 ₽	<b>3 400 ₽</b>
 Абсолют Страхование	<b>750 000 ₽</b> 13 опций	Отделка: 300 000 ₽ Имущество: 150 000 ₽ Гр. ответственность: 300 000 ₽	<b>3 675 ₽</b>

Рис. 1. Стоимость полиса страхования квартиры по данным сайта Сравни.ру

Таким образом, семье Валерия и Алены необходимо пересмотреть свои расходы и оптимизировать их с тем, чтобы профицит составлял, как минимум, 3–4 тыс. руб. — это позволит приобрести программу страхования и начать откладывать в резервный фонд, предназначенный для финансирования непредвиденных расходов кратковременного характера. Даже если бы наша семья приобрела полис у компании Ренессанс-Страхование в феврале, когда было принято решение о ремонте, то последствия уже были бы не такие плачевные:

- в феврале дефицит 16 тыс. руб. (13 тыс. руб. платеж по кредиту + 3 тыс. руб. страховка);



– в марте дефицит нарастающим итогом 29 тыс.руб. (16 тыс. + 13 тыс. руб.) без учета трат на лечение и ремонт в собственной квартире;

– в апреле дефицит уже 42 тыс. руб. и т. д.

Также помочь семье могла бы заранее оформленная страховка от несчастных случаев для Валерия. Допустим, что он не занимается спортом и мог бы застраховаться на 300–600 тыс. руб. в одной из компаний, представленных на рис. 2. Стоимость такого полиса варьируется в пределах 2–5 тыс. руб., что также является вполне доступной услугой при грамотном планировании семейного бюджета.







 Ренессанс Страхование ★ 5	На рынке 26 лет	Покрытие 350 000 Р	Цена 1 750 Р
 Русский Стандарт Страхование	На рынке 20 лет	Покрытие 350 000 Р	Цена 2 394 Р
 Ингосстрах ★ 5	На рынке 76 лет	Покрытие 600 000 Р	Цена 3 231 Р
 АльфаСтрахование ★ 5	На рынке 31 год	Покрытие 350 000 Р	Цена 3 675 Р
 Югория ★ 4.5	На рынке 26 лет	Покрытие 350 000 Р	Цена 4 086 Р
 ВСК ★ 5	На рынке 31 год	Покрытие 350 000 Р	Цена 4 857 Р

Рис. 2. Стоимость полиса страхования от несчастных случаев по данным сайта Сравни.ру

Предположим, что Валерий приобрел страховку в Ренессанс-Страховании за 1750 рублей, застраховав себя на 350 тыс.руб. Допустим, что в результате аварии произошел ожог 2 степени лица и шеи, площадь ожога 2%. По таблице страховых выплат страховщика [5] найдем, что сумма выплат будет составлять 2% от страховой суммы, т. е. 7 тыс. руб. — это покроеет и расходы на приобретение страховки, и частично расходы на лечение.

Таким образом, разбор предложенной ситуации показывает, что Валерия и Алёну явно нельзя назвать финансово грамотными людьми, также им не хватает знаний в области страхования. Помочь семье избежать финансовых затруднений, возникших в результате аварии, мог бы полис страхования квартиры, включающий страхование гражданской ответственности перед соседями, и полис страхования от несчастных случаев для Валерия. Покупка обоих страховок обошлась бы семье порядка 5 тыс. рублей, но позволила бы переложить на страховую компанию ущерб соседям в размере 50 тыс. руб., покрыть расходы на ремонт в их квартире, а также расходы на лечение Валерия.

Подводя итог, можно отметить, что использование подобных кейсов имеет множество положительных моментов и для преподавателя (решается проблема списывания, поскольку допущения и альтернативность предполагают максимальную самостоятельность решения), и для студентов (необходимо обосновать принятое решение, что и является наработкой практических навыков в области страхования). Закрепление материала на примере конкретной ситуации, которая может случиться абсолютно с каждым, самый лучший способ запомнить и при необходимости воспользоваться полученными навыками. А в страховании это особенно важно, поскольку ущерб от страхового случая может быть весьма значительным, и нужно уметь воспользоваться всеми преимуществами страховых продуктов, которые предлагаются на страховом рынке для защиты имущественных интересов физических и юридических лиц.

### Литература

1. Сулякова О. Н. Особенности закрепления знаний по дисциплине «Страхование» в высших учебных заведениях// Современные исследования социальных проблем, Том 8, № 4-2, 2017, С. 292–294.
2. Сулякова О. Н. Особенности преподавания дисциплины «Страхование» в КФ ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»// Сборник материалов XV Международной НПК «Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России»: Казань, Изд-во Казан. ун-та, 2014. С. 679–683.
3. Сулякова О. Н. Приемы закрепления и контроля знаний при обучении основам страхования// Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы. Сборник трудов XIX Международной научно-практической конференции: в 2 томах. Отв. ред. Е. В. Злобин, Т. В. Сарычева. Йошкар-Ола, 2018. С. 508–513.
4. Официальный сайт ООО «Сравни.ру» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sravni.ru/strahovanie-ndevizhimosti/grazhdanskoj-otvetstvennosti/?searchId=6879623> (дата обращения: 09.04.2023).
5. Официальный сайт ПАО «Группа Ренессанс Страхование» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.renins.ru/> (дата обращения: 09.04.2023).

**Халин В. Г., Чернова Г. В.**  
СПбГУ, Санкт-Петербург

## **Государственная образовательная политика и риски управления программы «Приоритет–2030»**

*Аннотация: выделены управленческие решения программы «Приоритет–2030». С учетом результатов анализа их качества идентифицированы риски, реализация которых может привести к негативным последствиям для вузов-участников и всей высшей школы России.*

*Ключевые слова: высшая школа России, государственная образовательная политика, программа «Приоритет-2030», управленческие решения, риски.*

**Khalin V. G., Chernova G. V.**

### **State educational policy and management risks of the Priority 2030 program**

*Abstract: the management solutions of the program «Priority-2030» are highlighted. Taking into account the results of the analysis of their quality, risks have been identified, the implementation of which can lead to negative consequences for participating universities and the entire higher school of Russia.*

*Keywords: higher school of Russia, state educational policy, the program «Priority-2030», management decisions, risks.*

#### **Введение**

В статье авторы проводят анализ государственной образовательной политики в контексте идентификации рисков и оценки качества государственного управления российской высшей школой на примере реализации крупномасштабной программы «Приоритет–2030». Инициатором этой программы является министр науки и высшего образования России Фальков В.Н. Правительство своим распоряжением от 31.12.2020 г. № 3697-р поддержало инициативу Минобрнауки России о реализации в 2021–2030 годах программы стратегического академического лидерства (далее — программа «Приоритет–2030»), обещая поддержку указанных программ развития, обеспечивающих подготовку кадров для приоритетных направлений научно-технологического развития РФ и реализацию прорывных научных исследований и разработок, новых творческих и социально-гуманитарных проектов, а также внедрение в экономику и социальную сферу высоких технологий [1, 2].

Реализация программы «Приоритет–2030» подразумевает разработку и внедрение взаимосвязанных управленческих решений (далее,

УР) на федеральном уровне исполнительной власти (Правительство РФ, Министерство науки и высшего образования России и Совета программы «Приоритет–2030» (далее, Совет «Приоритета–2030»)), на региональном уровне субъектов РФ и уровне конкретных вузов — участников программы.

Анализ качества любого УР, заложенного в программу «Приоритет–2030», предполагает оценку его соответствия целям программы, а перечень самих УР должен быть увязан с ее структурой.

Структура программы содержит:

- формулировку цели создания программы;
- состав ее участников;
- финансирование программы (ресурсное обеспечение);
- показатели оценки деятельности вузов-участников и т. д.

Поэтому общая оценка качества всей программы будет определяться оценкой качества УР, заложенных в программу по каждому из ее пунктов, т. е. будет определяться:

- качеством УР по формулировке целей программы;
- качеством УР по отбору ее участников;
- качеством УР по финансированию программы;
- качеством УР по обоснованию и выбору показателей оценки деятельности вузов — участников программы и т. д.

Для оценки качества конкретного УР, отвечающего цели программы и конкретному пункту ее содержания, будем использовать вербальную шкалу оценок — качество УР «хорошее», если оно в полной мере способствует достижению цели и содержанию соответствующего пункта программы, «удовлетворительное», если способствует достижению цели и содержанию соответствующего пункта программы лишь в определенной степени, и «неудовлетворительное» как не способствующее достижению ни цели, ни содержанию соответствующего пункта программы [3].

Возможность неудовлетворительной оценки качества управленческого решения, направленного на достижение цели и раскрытие содержания соответствующего пункта программы, в общем случае можно описать через «риск недостижения цели и нераскрытия содержания определенного пункта программы». Так, возможность недостижения цели финансирования программы при некачественном порядке финансирования, может быть представлена «риском недостижения цели финансирования и неудовлетворительного порядка финансирования программы». При этом сам риск предлагается описывать двумя параметрами, каждый из которых также описывается вербально: вероятность реализации риска описывается как «низкая», «средняя» и «высокая», а размер негативных последствий как «небольшой», «средний», «большой» [4, 5, 6].

## Управленческие решения федерального уровня

**Нормативные документы программы «Приоритет–2030».** Важнейшие УР, принимаемые по программе «Приоритет–2030» на федеральном уровне, принимались в виде совокупности Постановлений и распоряжений, основными из которых являются:

Постановление Правительства РФ от 13.05.2021 № 729 «О мерах по реализации программы стратегического академического лидерства «Приоритет–2030», которым утверждены правила открытого конкурсного обора российских вузов для участия в программе «Приоритет–2030», а также правила предоставления грантов в форме государственных субсидий на оказание поддержки их программ развития.

Постановление Правительства РФ от 13.05.2021 № 730 «О Совете по поддержке программ развития образовательных организаций высшего образования в рамках реализации программы «Приоритет–2030».

Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 31.05.2021 № 432 «Об утверждении перечня целевых показателей эффективности реализации программ развития образовательных организаций высшего образования, которым предоставляется поддержка в рамках программы «Приоритет–2030», и методик их расчета».

Распоряжение Правительства РФ от 27.09.2021 № 2690-р «Об утверждении состава Совета по поддержке программ развития образовательных организаций высшего образования в рамках реализации программы «Приоритет–2030» [1, 2].

УР по программе «Приоритет–2030» принимаются также на региональном уровне власти субъектов РФ и на уровне конкретных вузов — участников Программы в виде «Программы развития конкретного университета до 2030 г.», утвержденной соответствующим распоряжением Правительства РФ и/или Министерством науки и высшего образования РФ.

**Основные параметры программы, конкурсный отбор и финансовое обеспечение.** В соответствии с Постановлением № 729 в 2021 году был проведен конкурсный обор российских вузов для участия в программе «Приоритет–2030». По результатам этого конкурса в ней принимают участие 129 российских университетов — 111 из них получают базовую часть гранта в размере 100 млн рублей в год; 8 университетов получают финансирование по дальневосточному треку в размере 71,25 млн рублей в год, еще 10 университетов участвуют в статусе «кандидат».

Специальную часть гранта в размере до 1 млрд рублей в год получают 48 вузов из 22 регионов России, прошедшие отдельный конкурсный отбор в 2022 г. 17 из них получают финансирование по треку «Исследовательское лидерство», еще 31 — по треку «Территориальное и (или) отраслевое лидерство» [1].

Для оценки качества всей программы «Приоритет–2030» на основе оценки качества конкретных УР, принимаемых для реализации основных пунктов программы, ниже остановимся лишь на двух важнейших пунктах содержания программы и отвечающих им управленческих решениях.

### **Оценка качества и рисков УР, отвечающих отдельным пунктам содержания программы**

Ниже остановимся на таких важнейших пунктах программы как цель программы и ее финансирование (ресурсное обеспечение).

*Цель программы «Приоритет–2030».* Отметим, что в разных документах федерального уровня и на официальных сайтах цель Программы сформулирована по-разному. Так, в п. 4 Правил проведения отбора вузов присутствует лишь фраза о том, что «Программы развития университетов должны быть направлены на увеличение вклада университетов в достижение национальных целей развития РФ на период до 2030 года, сбалансированное пространственное развитие страны, обеспечение доступности качественного высшего образования в регионах РФ» [1]. В презентации министра науки и высшего образования России Фалькова В.Н. от 24 июня 2021 г. на слайде 3 приведена следующая формулировка: «Цель Программы — формирование группы университетов — национальных лидеров развития научных знаний, территориального и технологического развития экономики, создателей лучших практик в научно-исследовательской, образовательной и инновационной деятельности» [2]. На официальном сайте Минобрнауки РФ и сайте Программы «Приоритет–2030» цель сформулирована так — к 2030 году сформировать в России более 100 прогрессивных современных университетов — центров научно-технологического и социально-экономического развития страны» [2]. При этом нигде не поясняется, что такое «прогрессивные» и «современные» университеты? Какими признаками должны обладать университеты, чтобы являться «научно-технологическими и социально-экономическими центрами развития страны»?

Из вышеизложенного следует, что в официальных документах федерального уровня при формулировке целей и задач программы «Приоритет–2030» допущены серьезные ошибки — в разных документах цели сформулированы по-разному. Это является основанием для неудовлетворительной оценки качества УР по формулировке целей программы. В дальнейшем в программу все же могут быть внесены изменения, уточняющие цели программы, что может способствовать ее эффективной реализации. Поэтому неудовлетворительное качество УР по формулировке целей программы может быть оценено через риск как неопределенную возможность недостижения целей программы, обу-

словленную нечеткой формулировкой самих целей программы. Ввиду неясности ситуации с дальнейшим уточнением целей программы, этот риск оценивается как высокий, причем если цели не будут уточнены, этот риск можно рассматривать как реализованный.

*Финансирование программы (ресурсное обеспечение).* Анализ документов федерального уровня показал, что финансовое обеспечение программы «Приоритет–2030» осуществляется в рамках мероприятий Национального проекта «Наука и университеты», Государственной программы «Научно-технологическое развитие РФ», Государственной программы «Цифровая экономика РФ», федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» и не поддерживается из Государственной программы «Развитие образования в РФ» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2021г. № 1701) [1, 2]. К сожалению, финансирование программы из указанных источников предусмотрено лишь на период с 2022 по 2024 годы, а не на весь период ее реализации до 2030 г. Более того, детальный анализ паспорта государственной программы «Научно-технологическое развитие РФ», в рамках которой в значительной степени финансируется программа «Приоритет–2030», показал, что среди ключевых показателей финансирования науки присутствуют, например, такие показатели, как «Доля внутренних затрат на НИОКР в ВВП РФ» (рост от 1,03% в 2022 г до 1,64% в 2030 г.), «Удельный вес бюджетных расходов на фундаментальные исследования в ВВП» (на уровне 0,14%). При этом совершенно отсутствуют аналогичные показатели финансирования системы высшего образования, которые бы доказывали, что программа «Приоритет–2030» предусматривает приоритетное финансирование высшей школы России. Более того, среди показателей полностью отсутствуют показатели приоритетности роста заработной платы научных сотрудников и профессорско-преподавательского состава, а также стипендий аспирантов и студентов в российских вузах [7]. В таких условиях финансирования программы невозможно будет достичь ряда национальных целей и стратегических задач, включая следующий показатель — достижение Российской Федерацией по объему научных исследований и разработок, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования, к 2030 г. 7-го места в мире.

Из вышесказанного следует, что качество УР по ресурсному обеспечению программы (пункт программы о финансировании), которое должно способствовать реализации цели финансирования (оно должно быть приоритетным) и должно раскрывать порядок финансирования, отвечающий цели всей программы, к сожалению, оценивается как неудовлетворительное. Ему соответствует «риск неспособности обеспечить приоритетность ресурсного обеспечения программы «Приоритет–2030»», который оценивается как высокий.

Представленный анализ качества УР, направленных на реализацию целей и содержания двух пунктов программы «Приоритет» — цели программы и финансирование программы (ресурсное обеспечение), а также управленческих решений, отвечающих другим пунктам содержания программы, к сожалению, дает основание считать, что не все заложенные в реализацию программы УР являются хорошего или удовлетворительного качества. Они не способствуют полной и качественной реализации содержания пунктов программы и не отвечают целям самой программы. Качество ряда управленческих решений, отвечающих другим пунктам содержания программы, также может оцениваться неудовлетворительно. Низкое качество управленческих решений, отвечающих различным пунктам содержания программы, в ряде случаев может быть оценено через риск как неопределенную возможность недостижения целей соответствующих пунктов программы и нераскрытия их содержания.

Анализ риска недостижения целей программы, риска неспособности обеспечить приоритетность ресурсного обеспечения программы, а также риска неправильного выбора показателей для оценки деятельности вузов-участников программы, дает основание оценивать их как высокие.

### **Заключение**

Проведенный анализ показал, что низкое качество управленческих решений, заложенных в программу «Приоритет–2030», может приводить не только к реализации отдельных рисков, но и к невыполнению самой программы «Приоритет–2030», а также к существенным негативным последствиям, как для вузов — ее участников, так и для всей российской высшей школы.

### **Литература**

1. Официальный сайт программы «Приоритет 2030» [Электронный ресурс] URL: <https://priority2030.ru/> (дата обращения: 10.04.2023).
2. Официальный раздел программы «Приоритет 2030» на сайте Минобрнауки России [Электронный ресурс] URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/priority2030/> (дата обращения: 10.04.2023).
3. Теория принятия решений. В 2 т.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В. Г. Халина. М.: Издательство Юрайт, 2016.
4. Управление финансовыми рисками высшего профессионального образования России в условиях его модернизации: в 2 кн. / Под общ. ред. В. И. Гришина, науч. ред. И. П. Хоминич. М.: ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014.
5. Системные риски управления при реализации государственной политики в области образования и науки: анализ проблемной ситуации, риски и их идентификация / Анохина Е. М., Косов Ю. В., Халин В. Г., Чернова Г. В. // Управленческое консультирование. 2016. № 10 (94). С. 8–26.



6. Чернова Г. В., Халин В. Г. Проект «5 в 100»: системные риски государственного управления и их реализация // Управление риском. 2021. № 2 (98). С. 3–15.
7. Образование, которое мы можем потерять. Сборник / Под общей редакцией ректора МГУ академика В. А. Садовниченко. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2002.

*Научное издание*

**РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И СТРАХОВАНИЯ  
В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ОБЩЕСТВА  
И ЭКОНОМИКИ**

Сборник трудов

XXIV Международной научно-практической конференции

г. Москва, 1 июня 2023 г.

Ответственные редакторы *Е. В. Злобин, И. Б. Котлобовский*

Материалы публикуются в авторской редакции

Художественное оформление *К. В. Саутенков*

Верстка *Н. Ф. Бердавцева*

Подписано в печать 03.05.2023. Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 23,0. Уч.-изд. л. 18,5.  
Тираж 100 экз. Изд. № 12425. Заказ №



**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
МОСКОВСКОГО  
УНИВЕРСИТЕТА**

119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 15  
(ул. Академика Хохлова, 11).

Тел.: (495) 939-32-91; e-mail: [secretary@msupress.com](mailto:secretary@msupress.com)  
<http://msupress.com>

Отдел реализации.

Тел.: (495) 939-33-23; e-mail: [zakaz@msupress.com](mailto:zakaz@msupress.com)

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами в ООО «Амирит». 410 004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88. Тел.: 8-800-700-86-33 | (845-2) 24-86-33. E-mail: [zakaz@amirit.ru](mailto:zakaz@amirit.ru) Сайт: [amirit.ru](http://amirit.ru)











