



Всероссийский  
союз страховщиков

Всероссийский союз страховщиков



ФИНАНСОВЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Финансовый университет

# **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ КУЛЬТУРЫ: ФИНАНСОВОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС**

*Сборник трудов*

XXV Международной научно-практической конференции

(г. Москва, 4 июня 2024 г.)



Москва

2024

УДК 368  
ББК 65.271  
Ф79

**Рецензенты:**

д-р экон. наук, проф. *С.А. Белозёров*, (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. Ахведиани*,  
д-р экон. наук, проф. *Т.Е. Гварлиани*, д-р экон. наук, проф.  
*Е. Г. Князева*, д-р экон. наук, проф. *В.Г. Халин*, д-р экон. наук,  
проф. *И. П. Холминич*, д-р экон. наук, проф. *А.Х. Цакаев*, д-р  
экон. наук, проф. *Г.В. Чернова*

**Ответственные редакторы:**

канд. ист. наук, доцент, чл.-корр. РАЕН *Е. В. Злобин*  
д-р эконом. наук, проф. *Н.В. Кириллова*  
д-р эконом. наук, проф. *А.А. Цыганов*

**Формирование страховой культуры: финансовое просвещение и ответственный бизнес** : Сборник трудов XXV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Москва, 4 июня 2024 г.). / Всероссийский союз страховщиков; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; отв. ред. *Е.В. Злобин*, *Н.В. Кириллова*, *А.А. Цыганов*. — М.: Прометей, 2024. — 538 с.

ISBN 978-5-

Сборник включает статьи участников юбилейной, XXV Международной научно-практической конференции, организованной Всероссийским союзом страховщиков и Финансовым университетом при Правительстве РФ. В публикациях рассмотрены: проблемы повышения финансовой грамотности, формирования страховой культуры, место и роль 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.

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

ISBN 978-5-

© Коллектив авторов, 2024  
© Всероссийский союз страховщиков, 2024  
© Финуниверситет, 2024  
© Издательство «Прометей», 2024

**Уважаемые участники  
юбилейной XXV 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 юбилейной конференции!

Наш союз придаёт большое значение этому форуму страховой науки и практики, начало которому было положено четверть века тому назад Вторым научным страховым обществом. Юбилейная конференция проходит в стенах Финансового университета при Правительстве РФ — ведущего учебного учреждения экономического профиля в России. В этом университете была создана первая в стране кафедра страхования, за многие десятилетия подготовки страховщиков выпущены сотни специалистов для страховой отрасли, накоплен громадный опыт обучения страхованию, выполнены десятки научных исследований в интересах рынка, опубликованы научные монографии, учебники, сборники статей, которые используются преподавателями по всей России.

Юбилейная конференция по страхованию совпала с невиданным ранее ростом страхования: впервые за всю историю отрасли в прошлом году было собрано более 2 трлн. руб. страховой премии. При этом главным драйвером стало страхование жизни, занимающее более половины рынка. Этот год в страховании можно смело называть годом жизни. И потому тема юбилейной конференции представляется важной и актуальной. Финансовая грамотность, высокая



страховая культура даёт возможность нашим гражданам сформировать такую страховую защиту своей жизни и здоровья, которая обеспечит им и их близким достойный уровень жизни. Огромная роль в этом принадлежит Вам, преподавателям, обучающим и воспитывающим студентов, будущие поколения не только сотрудников страховых компаний, но и наших потенциальных клиентов, потребителей страховых услуг.

Итоги прошедшего года показывают, что российский страховой рынок по всем видам деятельности очень конкурентный, сбалансированный, предлагает хорошие, интересные продукты, быстро подстраивается под граждан и имеет ряд важных достижений. Однако 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 повышению клиентоориентированности, цифровизации бизнес-процессов.

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 юбилейной, XXV 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 юбилейной, XXV международной научно-практической конференции «Формирование страховой культуры: финансовое просвещение и ответственный бизнес» и желаю Вам успешной и плодотворной работы. Российское страхование в условиях новой реальности продолжает успешно развиваться обеспечивая тем самым сохранение устойчивости экономики, финансовой системы и поддержание социальной стабильности общества. Поэтому формирование страховой культуры, повышение финансовой грамотности граждан является важной задачей для российского бизнеса.

Вот уже четверть века Ваши конференции, которые проводились в разных регионах России, являют собой уникальный пример активного самодеятельного научного сообщества. Дискуссии и обсуждения в ходе заседаний способствовали не только успешному развитию страховой науки, но и повышению интереса к страхованию в региональных университетах. Изданные сборники трудов, включающие сотни статей, стали важным информационным ресурсом для по-



вышения качества подготовки студентов по дисциплинам страхового и экономического профиля.

Выражаю благодарность руководству Всероссийского союза страховщиков за многолетнюю помощь в организации этой нужной и полезной для академического сообщества конференции. А оргкомитет конференции благодарю за большую проделанную работу!

Президент РСР,  
ректор МГУ имени М.В.Ломоносова,  
академик В.А. Садовничий,  
Герой Труда Российской Федерации

**ПРИВЕТСТВИЕ**  
**участникам юбилейной,**  
**XXV конференции по страхованию**  
**«Формирование страховой культуры:**  
**финансовое просвещение и ответственный**  
**бизнес»**

*Уважаемые коллеги!*

Каждый год в нашем Финансовом университете, ведущем учебном учреждении экономического профиля в России, проходят десятки научных конференций, но мне особенно приятно приветствовать участников Вашей, юбилейной, XXV международной конференции по страхованию. На протяжении многих десятилетий Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (ранее Финансовая академия) являлся настоящей кузницей кадров для страховой отрасли. В нашем университете были подготовлены сотни специалистов — страховщиков, которые работают до настоящего времени буквально в каждой российской страховой компании. В нашем университете была открыта первая в стране кафедра страхового дела, написаны и изданы первые учебники по страхованию. По заказу страхового рынка выполнен целый ряд научных изысканий. В университете создана общепризнанная в России научная школа «Страхование». Выполнен целый ряд научных исследований по заказу Пра-





вительства Российской Федерации и Государственной Думы Российской Федерации, в которых сформированы предложения, направленные на совершенствование страхового дела в России, в частности, исследования интересов участников страхового рынка и формирования на этой основе страховой услуги; совершенствование регулирования в страховой сфере и многие другие, важнейшие для отрасли проблемы.

Основатель Второго научного страхового общества, д.э.н., профессор Коломин Евгений Васильевич, который инициировал двадцать пять лет тому назад проведение этих конференций, — это наш выпускник и профессор нашего университета. Поэтому сегодня мы вправе сказать, что юбилейная конференция проходит в родных стенах, тем самым завершая свой четвертьвековой цикл развития.

Мы благодарны Всероссийскому союзу страховщиков (ВСС) за всестороннюю помощь и поддержку, которую он оказывает этому важному для научного сообщества форуму. Наше плодотворное сотрудничество с ВСС, который представляет интересы всего страхового сообщества, продолжается уже много лет. Мнение работодателей исключительно важно для нас. С помощью ВСС наш Финансовый университет первым прошёл профессионально-общественную аккредитацию на соответствие учебных программ требованиям профессионального стандарта «Специалист по страхованию».

Накопленный большой опыт успешного взаимодействия нашего университета со страховщиками позволяет рассчитывать на высокую эффективность и успешную работу такого важного для российского страхового научного сообщества форума, которым является настоящая конференция!

Проректор по научной работе  
Финансового университета  
Соляникова Светлана Петровна

Заведующий кафедрой  
страхования и экономики социальной сферы  
Цыганов Александр Андреевич

## Содержание

### Формирование страховой культуры: финансовое просвещение и финансовая грамотность

<i>Алешина А.Ю.</i> Роль семьи в формировании финансовой грамотности в сфере страхования . . . . .	16
<i>Барabanова В.В.</i> Страхование рисков природных катастроф: финансовая грамотность или вмененная обязанность . . . . .	22
<i>Белозёров С.А., Соколовская Е.В.</i> Современные трактовки понятия «страховая грамотность» . . . . .	31
<i>Белоусова Т. А.</i> Зарубежный опыт оценки страховой грамотности потребителей . . . . .	39
<i>Винникова И.С.</i> Некоторые аспекты финансовой грамотности студентов вузов в области социального страхования . . . . .	46
<i>Галкина Э.Ю.</i> Страховая культура населения г. Каширы . . . . .	52
<i>Данилевская Е.Е., Соколова Ю.В.</i> О повышении страховой грамотности . . . . .	57
<i>Кириллова Н.В.</i> Новая страховая культура . . . . .	62
<i>Кугушева А.Н., Охрименко И.В.</i> О волонтерах страховой грамотности . . . . .	67
<i>Одинокова Т.Д.</i> Финансовая компетентность потребителей страховых услуг как основной элемент страховой культуры . . . . .	71
<i>Цакаев А.Х.</i> Модель оценки страховой культуры на основе народного рейтинга . . . . .	79
<i>Цыганов А.А.</i> Понимание рисков чрезвычайных ситуаций российскими гражданами . . . . .	89

### Страховой модерн. Цифровизация как основной тренд

<i>Ахвледиани Ю.Т.</i> Перспективы развития страхового рынка в условиях цифровизации страховых услуг . . . . .	98
--	----

<i>Белова Л.А.</i> Значимость страхового мобильного приложения для корпоративных клиентов . . . . .	104
<i>Дорожкина Е.Е., Дорожкин А.В.</i> Международный опыт выполнения требований информационной безопасности для применения в страховой отрасли. . . . .	111
<i>Ермолаева А.С., Султангареев И.И.</i> Развитие процессов цифровизации в корпоративном страховании как условие обеспечения конкурентоспособности страховых компаний	118
<i>Закирова О.В.</i> InsurTech: инновационные технологии для страхования. . . . .	125
<i>Крупенко Ю.В.</i> Влияние цифровой трансформации на рынок страховых услуг. . . . .	134
<i>Ларина О.И.</i> Создание экосистем как способ продвижения страховых продуктов. . . . .	142
<i>Милинчук Е.С.</i> SMM-продвижение страховых услуг: проблемы и перспективы . . . . .	147
<i>Мустафина А.А.</i> Направления развития технологий Suptech и Regtech на страховом рынке . . . . .	156
<i>Небольсина Е.В.</i> Новейшие тренды трансформации страховой отрасли . . . . .	165

### **Некоторые общие проблемы страхования в России**

<i>Архипов А.П.</i> О предпосылках развития страхования . . . . .	174
<i>Батрова Т.А.</i> Страхование военных рисков: история и современность . . . . .	182
<i>Воеводин В.А., Новиков Н.Н., Кальченко М.Д., Груздов К.А.</i> О проблемных вопросах, препятствующих внедрению страхования рисков информационной безопасности. . . . .	189
<i>Грызненкова Ю.В., Цыганов Г.А.</i> Страхование жилья при посуточной аренде . . . . .	197
<i>Кайгородова Г.Н., Пыркова Г.Х.</i> К вопросу о внедрении исламского страхования на российском финансовом рынке . . . . .	202
<i>Кондаева И.О., Луковская М.А., Ломов Е.Е.</i> Проблемы развития системы автострахования в РФ . . . . .	207

<i>Красильников О.Ю.</i> Риски авиастрахования во время экономических санкций . . . . .	214
<i>Кумачева С.Ш.</i> Концепция ресурсноподобного риска на примере венчурного инвестирования в России. . . . .	221
<i>Логвинова И.Л.</i> Кооперативное страхование в Российской Федерации. . . . .	230
<i>Прокопьева Е.Л.</i> Основные тренды развития страхового рынка в регионах Сибири . . . . .	236
<i>Семенюк А.Г.</i> Специфические риски обратной ипотеки . . . . .	247
<i>Суетин Д.В.</i> Феномен Нижегородского ярмарочного общества взаимного страхования от огня. . . . .	252
<i>Языков А.Д.</i> Стратегия развития ипотечного страхования в России . . . . .	260

### **Страховые рынки стран ближнего и дальнего зарубежья**

<i>Адамчук Н.Г.</i> Глобальные постпандемические риски для страхового рынка . . . . .	266
<i>Азимов Р.С.</i> Роль и место обязательных и добровольных видов страхования в развитии национальной модели страхования в Узбекистане . . . . .	272
<i>Аркадьев В.А.</i> Особенности цифровизации страхования в странах БРИКС . . . . .	281
<i>Верезубова Т.А., Рудковская О.Г.</i> Страхование туристических рисков в Республике Беларусь на современном этапе . . . . .	290
<i>Исаев Д.В., Хоминич И.П.</i> Сравнительный анализ рынков ДМС в странах БРИКС . . . . .	299
<i>Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Се Вэнькай.</i> Ценностные коды и институциональные реформы РФ и КНР как основа формирования торгового-экономического сотрудничества .	308
<i>Мирсадиқов М.А.</i> Проблемы развития инклюзивного страхования в Узбекистане . . . . .	317
<i>Саурикова А.М.</i> Рынок страхования жизни в Казахстане: проблемы и перспективы . . . . .	323
<i>Шеннаев Х.М.</i> Регулирование рынка страховых услуг: новые подходы и взгляды . . . . .	330

## Подготовка кадров для страховой отрасли

<i>Злобин Е.В.</i> Целевая подготовка специалистов для страховых компаний: возможна ли она? . . . . .	338
<i>Калайда С.А., Тарасова Ю.А.</i> Поиск и поддержание мотивации к изучению страховых дисциплин у бакалавров экономических профилей . . . . .	347
<i>Козлова О.Н., Челомбитко А.Н.</i> Развитие страхового образования и формирование модели взаимодействия вузов и страховых организаций по материалам научно-практических конференций по страхованию (2007–2023 гг.). . . . .	355
<i>Халин В.Г., Чернова Г.В.</i> Риски управления российской высшей школой в условиях новых факторов. . . . .	364
<i>Коломиец О.А.</i> Основные вопросы формирования компетенций по страхованию жизни у студентов средних профессиональных образовательных учреждений . . . . .	372
<i>Родионова М.В.</i> Взаимодействие между образовательными учреждениями СПО и страховыми организациями для подготовки кадров страховой отрасли . . . . .	380

## Некоторые проблемы личного страхования

<i>Бабанова Е.М.</i> Особенности финансовых инструментов, разработанных для повышения качества жизни пожилого населения в современной России . . . . .	386
<i>Богатырев В.Д., Ростова Е.П.</i> Международный и отечественный опыт расчета страховых выплат за вред, причиненный жизни и здоровью пострадавшего, при обязательном страховании гражданской ответственности . . . . .	391
<i>Жегалова Е.В.</i> Страхование жизни в России: тенденции развития в новой реальности . . . . .	398
<i>Кадочникова Т.С.</i> Проблемы реализации программ медицинского страхования для иностранных студентов . . . . .	405

<i>Князева Е.Г., Шелякин В.А.</i> Обязательное медицинское страхование: актуальное состояние и приоритеты регулирования . . . . .	414
<i>Колесниченко Д.А.</i> Юридико-технические проблемы обязательного страхования жизни и здоровья участников добровольческих военизированных формирований . . . . .	419
<i>Колесниченко О.В.</i> Отказ в выплате по договору страхования жизни и здоровья участников клинических испытаний: низкий уровень страховой культуры или дисфункция правового института? . . . . .	424
<i>Соловьев А.К.</i> Проблемы развития государственной пенсионной системы России в условиях цифровизации и глобальных вызовов . . . . .	430
<i>Шамсуддинов Б.Р.</i> Тенденции развития глобального рынка страхования жизни . . . . .	438
<i>Шипицына С.Е.</i> Социальные риски: философско-концептуальные аспекты исследования . . . . .	447

## Экологические и ESG аспекты страховой деятельности

<i>Быков А.Ю.</i> Подходы к классификации страхового продукта устойчивого развития . . . . .	454
<i>Гварлиани Т.Е.</i> Климатические изменения и их влияние на повышение роли государственного регулирования в области страхования. . . . .	463
<i>Джуссоева А.А.</i> Страхование защиты предприятий горнорудной отрасли . . . . .	472
<i>Домнина О.Л.</i> Анализ финансовых механизмов обеспечения ликвидации разливов нефти на водном транспорте . . . . .	479
<i>Котловоский И.Б., Варшамова В.Г.</i> Культура риска и человеческий фактор перед лицом стихийных бедствий. . . . .	488
<i>Крутова Л.С.</i> Принципы тарифной политики по экологическому страхованию . . . . .	495
<i>Соловьева Ю.А.</i> Взгляд на ESG принципы через призму цифрового автострахования . . . . .	502
<i>Чеснокова И.В.</i> Страхование природных рисков . . . . .	511

### **Агрострахование на современном этапе**

<i>Белова Е.В.</i> Вариация программ для субсидируемого агрострахования с учетом международного опыта параметрического страхования в сельском хозяйстве . . . . .	520
<i>Сизон Ю. Е., Углицких О.Н.</i> Новые подходы к страхованию рисков сельскохозяйственного производства. . . . .	529

### **Формирование страховой культуры: финансовое просвещение и финансовая грамотность**

---

---

**Алешина А.Ю.**

МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва

### **Роль семьи в формировании финансовой грамотности в сфере страхования**

*Аннотация: В статье рассмотрен вопрос ключевой роли семьи в формировании и повышении уровня финансовой грамотности в сфере страхования среди детей и подростков.*

*Ключевые слова: финансовая грамотность, страховая грамотность, культура страхования.*

**Aleshina A. Y.**

### **The role of the family in developing financial literacy in the insurance sector**

*Annotation: The article examines the issue of the key role of the family in developing and increasing the level of financial literacy in the field of insurance among children and adolescents.*

*Key words: financial literacy, insurance literacy, insurance culture.*

Указом Президента Российской Федерации 2024 год объявлен в России Годом семьи [1], в рамках которого при поддержке органов власти на всех уровнях проводятся различные мероприятия, направленные на обозначение ключевой роли семьи во всех аспектах жизнедеятельности. Среди проводимых мероприятий есть и образовательные, в том числе и по финансовой грамотности.

Согласно перечню основных событий, на официальном сайте Года семьи [2], в программу включены и образовательные мероприятия по повышению финансовой грамотности. Например, с 8 по 14 апреля 2024 г. в Удмуртской Республике прошла «Неделя финансовой грамотности», в марте прошла Мастерская по финансовой грамотности «Финкуль-

турная библиотека» в Нижегородской области, на которых помимо прочего затрагивались и вопросы страхования. Однако, стоит отметить, что страховая тематика занимает незначительное место среди мероприятий по финансовой грамотности. В этом видится возможность для развития страховой грамотности и популяризации страхования в целом, т.к. потенциал федеральных и региональных программ в рамках Года семьи, очевидно, не использован в полной мере.

Популяризация страхования с целью повышения общего уровня финансовой грамотности, роста использования страховой защиты с целью управления рисками и привлечения молодежи в качестве сотрудников страховых компаний представляется одной из важнейших задач для страховой отрасли в настоящее время. Учитывая, что основные знания и представления закладываются у детей в школьном возрасте, автор статьи считает, что и работу по освоению и развитию страховой грамотности нужно начинать со школьниками. Особенно это актуально в целях формирования будущих кадров для страховой отрасли.

Последние годы изучение основ финансовой грамотности, в том числе и знакомство с понятием страхования, происходило в рамках школьной программы на предмете «Обществознание», в частности, в 8 классе согласно стандартному учебному плану [3]. Несмотря на то, что материал представлялся в общих чертах, тем не менее, у школьников была возможность познакомиться с данной частью финансового рынка. В настоящее время широко обсуждается информация об исключении предмета «Обществознание» из обязательной школьной программы для учащихся 6–8 классов с 1 сентября 2025 года, данные об этом содержатся в проекте приказа Минпросвещения России, опубликованному на портале правовой информации 12 апреля 2024 г. [4]. Предмет «Обществознание» предлагается оставить только в 9 классе средней школы, при этом анализ предлагаемой программы показал, что упор делается на социальные аспекты, экономике посвящен один небольшой раздел. Учитывая, что всего на данный предмет отводится 34 часа,

можно предположить, что изучение раздела «Экономика» займет лишь несколько часов. При этом вопросы в рамках данного раздела очень сокращены по сравнению с текущей программой. В частности, в программе для 9 класса отсутствуют отдельные темы, связанные со страхованием или страховым рынком, они появляются только в программе для 10 класса. При этом нужно понимать, что часть детей не продолжит обучение в школе после 9 класса, и есть вероятность, что определенная категория школьников ничего не будет знать о страховании, в связи с чем не будет, например, рассматривать страховое дело в качестве направления дальнейшего обучения в учреждениях среднего профессионального образования.

Ввиду изменяющейся школьной программы представляется необходимым активизация страхового сообщества с целью повышения страховой грамотности и страховой культуры, так как именно страховщики являются в первую очередь заинтересованными в развитии данного направления. Если школьники не узнают о страховании до окончания школы, вероятность того, что они будут рассматривать страхование как свою будущую профессию, сильно снижается, ввиду того, что это достаточно сложная отрасль, и большинство людей, не связанных с ней, имеют слабое представление о занятых в страховании специалистах – актуариях, андеррайтерах, сюрвейерах и т.д. Помимо этого, чем раньше школьники поймут, что страховая защита – действенный инструмент управления рисками, тем чаще они будут приобретать страховые продукты во взрослом возрасте.

На основании вышесказанного представляется актуальным рассматривать в качестве источника знаний о страховании для детей не только школу, но и семью. Причем в настоящее время роль семьи в повышении финансовой грамотности школьников существенно возрастает.

Автором данной статьи было проведено эмпирическое исследование среди школьников об уровне знаний и заинтересованности в теме страхования в форме онлайн анкетирования учащихся от 9 до 18 лет (опрос проводился в период

май-декабрь 2023 г., приняли участие 263 респондента, преимущественно из Москвы), подробные результаты опубликованы в статье [5]. Один из основных выводов проведенного исследования заключается в том, что именно семья имеет ключевое значение в формировании знаний и отношении школьников к страхованию. При ответе на вопрос: «Источник получения знаний о страховании» респондентам представлялась возможность множественного выбора из вариантов: самостоятельное обучение; семья; школьные уроки. С учетом возможности множественного выбора были получены следующие результаты (Рисунок 1).

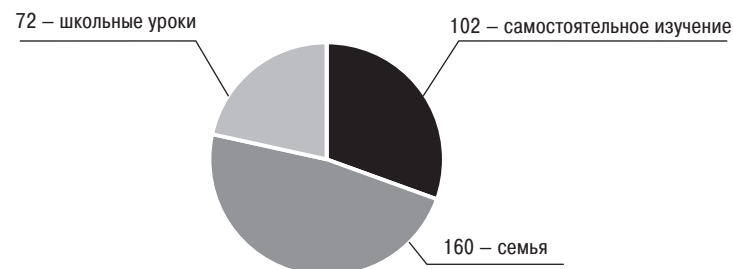


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Источник получения знаний о страховании» по результатам опроса

Опрос показал, что в том или ином виде вариант «семья» выбрали 160 опрошенных, т.е. примерно 65% от общего количества участников опроса.

Так как опрашиваемая аудитория – школьники, то изначально условия анкетирования были распространены среди взрослых с просьбой попросить их детей пройти данный опрос. Стоит отметить, что реакция родителей была абсолютно разной, что также отражает уровень страховой культуры и понимание взрослым населением важности страхования. Несмотря на то, что были и негативные отклики о ненужности данной темы для школьников, необходимо обратить внимание и на высокую долю положительных отзывов о важности данной темы и исследований вопроса с целью повышения финансовой грамотности в целом и популя-



ризации страхования в частности. Особенно ценны отзывы с личным опытом родителей о том, как они рассказывали своим детям о том, что такое страхование, и насколько оно важно в жизни человека, на примере мультфильмов. Подобные примеры в понятной и интересной форме знакомят даже дошкольников с понятием страхования и конкретными видами страховых продуктов, и они в дальнейшем будут воспринимать это как естественную неотъемлемую часть своего финансового планирования и управления личными рисками.

В связи с этим для дальнейшей популяризации страхования и повышения страховой культуры для страхового общества видится 2 ключевых направления: проведение мероприятий семейного формата, по аналогии с проводимыми мероприятиями по финансовой грамотности, и проведение мастер-классов, открытых уроков и участие в мероприятиях по профориентации в школах.

Безусловно, данная работа будет более эффективна при поддержке как представителей государства, в том числе Банка России и региональных администраций, так и представителей некоммерческих профессиональных объединений, в первую очередь Всероссийского союза страховщиков, имеющего большой опыт по работе со средними профессиональными и высшими учебными заведениями, который можно переложить и на школы.

В качестве конкретных примеров можно рассмотреть опыт различных проектов, проводимых волонтерами Ассоциации Развития Финансовой Грамотности, и упомянутых в начале статьи мероприятий в рамках Года семьи. Это может быть, например, проведение семейных мастер-классов, совместных игр, конкурсов на тематических фестивалях, в том числе и онлайн, или разработка и распространение настольных игр по финансовой грамотности с уклоном в страховую тематику.

Помимо этого, возможно освоение новых форматов, таких как бесплатные семейные дни открытых дверей в страховых компаниях, где взрослые вместе с детьми смогут познакомиться изнутри с работой страховой компании

от актуарных расчетов до урегулирования убытков. Аналогичные дни открытых дверей с проведением небольших мастер-классов проводят различные организации, от фабрик до больниц, и они традиционно пользуются высоким спросом и вызывают интерес. Дети, побывав на таких мероприятиях, начинают рассматривать увиденное как возможную будущую профессию, а взрослые больше узнают о существующих услугах и продуктах, при этом дружественная атмосфера способствует и укреплению семейных связей, что особенно актуально во время Года семьи и может получить поддержку от органов городской власти.

### Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 22.11.2023 № 875 «О проведении в Российской Федерации Года семьи». [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202311220013>. (дата обращения: 24.01.2024).
2. Официальный сайт, посвященный Году семьи. [Электронный ресурс]. URL: <https://семья2024.рф>. (дата обращения: 24.01.2024).
3. Федеральная рабочая программа основного общего образования предмета «Обществознание» (для 6–9 классов образовательных организаций). Министерство просвещения Российской Федерации. Институт стратегии развития образования. 2022. [Электронный ресурс]. URL: [https://edsoo.ru/Federalnaya\\_rabochaya\\_programma\\_osnovnogo\\_obschego\\_obrazovaniya\\_predmeta\\_Obschestvoznanie\\_.htm](https://edsoo.ru/Federalnaya_rabochaya_programma_osnovnogo_obschego_obrazovaniya_predmeta_Obschestvoznanie_.htm). (дата обращения: 24.01.2024).
4. Проект Приказа Министерства просвещения Российской Федерации «О внесении изменений в некоторые приказы Министерства просвещения Российской Федерации, касающиеся федеральных образовательных программ начального общего образования, основного общего образования и среднего общего образования». Апрель 2024 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://regulation.gov.ru/Regulation/Npa/PublicView?npaID=145906>. (дата обращения: 24.01.2024).
5. Алешина А. Ю. Страховая грамотность школьников // Страховое дело. 2024. № 1. С. 37–46.



**Барбанова В.В.**

МГИМО МИД России, Москва

### **Страхование рисков природных катастроф: финансовая грамотность или вмененная обязанность**

*Аннотация: ситуация с паводками в России стала очередным триггером для того, чтобы задуматься о построении надежного страхового механизма для защиты населения. С обращением к международному опыту автор пробует разобраться в том, чего для этого не хватает: финансовой грамотности населения или правильных рычагов управления.*

*Ключевые слова: страхование рисков природных катастроф, паводки*

**V.V. Barabanova**

#### **What are Insurance schemes for natcat risks based on: financial literacy or duty enjoined**

*Annotation: Major floods in Russia have once again appealed to the issue of insurance schemes for natcat risks. The author applies to international experience and is trying to find out whether it's financial literacy or enjoined duty that should prevail for a safe and workable insurance scheme.*

*Key words: natcat insurance, floods*

#### **Проблема паводков и половодий в Российской Федерации**

Паводки в Оренбургской и Курганской областях, произошедшие в апреле 2024 и сопровождавшиеся прорывом дамбы в г. Орск Оренбургской области, стали очередным поводом обращения к вопросам страхования и проверки застрахованности территорий и, как следствие, финансовой грамотности населения и органов исполнительной власти в части страхования.

Это не единственные области, страдающие от паводков на фоне промерзания почвы, больших запасов снега и резкого потепления, поддерживаемого обильными осадками: по данным МЧС, в 39 субъектах России остаются подтопленными более 12 700 жилых домов и 22 тыс. приусадебных участков. Напряженная ситуация с превышением запасов воды наблюдается в бассейнах Волги, Северной Двины, в реках Карелии и Ленинградской области. Также непросты обстоят дела в восточной части страны: в бассейнах Саяно-Шушенского водохранилища и в Приамурье. Прогнозы не обходят и другие области, включая Подмоскowie.

Отчеты МЧС последних лет фиксируют множественные аномалии в разных регионах, не характерные для традиционного половодья, что становится причиной паводков и половодья в местах, ранее не подверженных данным рискам, а также увеличивает амплитуду. Речь идет преимущественно о климатических, а также антропогенных изменениях, в результате которых частота и опустошительность предполагаемых событий приобрели очевидную возрастающую линию тренда.

По данным существующих исследований, летне-осенние дождевые паводки по степени угроз и последствиям для населения, природы и иных объектов представляют собой не меньшую опасность по сравнению с весенним половодьем. [1] Это говорит о фактически более высокой экспозиции в целом по стране.

За каждой из этих цифр стоит ущерб, нанесенный физическим и юридическим лицам, который требует оказания необходимой помощи для восстановления нормальных условий жизнедеятельности. Для жителей Оренбургской области, по данным заявлений властей, положены и частично уже выплачены на момент написания статьи (вторая декада апреля) следующие выплаты в части имущественных повреждений (не считая выплат в случае вреда жизни и здоровью) из бюджета региона:

- Сумма единовременной материальной помощи жителям в размере 20 тыс. руб. на человека (увеличена

**Таблица 1. Статистика прохождения паводкоопасного периода в Российской Федерации**

Объекты	2021	2022	2023
Количество пострадавших субъектов	62 субъекта	64 субъекта	72 субъекта
Количество пострадавших объектов (дома)	11 478 жилых домов, 3 448 дачных, 270 социально значимых объектов и др.	4 589 жилых домов и 5 295 садовых, 75 объектов социального назначения и др.	12 661 дом
Количество людей с нарушенными условиями жизнедеятельности		свыше 212 тыс. человек	41 272 чел.

*Источник:* составлено автором статьи на базе данных МЧС.

по сравнению с законодательно зафиксированной суммой в 10 тыс. руб.);

- 50 тысяч рублей в случае частичной утраты имущества первой необходимости;
- 100 тыс. руб. при полной утрате имущества.

Такие выплаты, хотя и названные не компенсацией за утраченное имущество, а первоочередной поддержкой, не устроили местных жителей. Со ссылкой на исследование Россельхозбанка, авторы которого посчитали стоимость строительства частного дома в регионах России, в Уральском ФО, хотя именно там была зафиксирована самая низкая стоимость строительства проекта дома из газобетона или каркасной постройки, эта оценка оказалась на уровне 2,5 млн рублей, что в несколько раз превышает потенциальные выплаты.

Ситуация в Орске особенна тем, что дамба – это объект, попадающий в категорию «опасных», ответственность эксплуатантов которого должна быть застрахована в соответствии с ФЗ № 225-ФЗ «Об обязательном страховании граждан-

ской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». В настоящее время выясняются обстоятельства и причины происшествия, и, если случай будет признан страховым, то страховщиком ответственности гарантированы выплаты в рамках установленных в законе лимитов.

Однако помимо лимитов возмещения есть ограничение в виде страховой суммы (лимита), указанного в договоре (договорах) страхования. Он пока не раскрывался официально, но если данные из открытых источников, называющие суммы в размере 187 млн рублей, подтвердятся, что будет свидетельствовать о недооценке риска при определении страховой суммы (размер страховых сумм по договору ОСОПО определяется в зависимости от того, как страхователь определяет расчет потенциально возможного количества пострадавших при аварии на своем опасном объекте), то потенциальные имущественные требования заявителей будут ограничены в том числе потолком в виде страховой суммы. Далее, если сумма ущерба превысит размер страховой выплаты, потерпевший вправе обратиться за получением разницы к владельцу опасного объекта. После исчерпания страховой суммы по договору страхования информация о потерпевших и заявленных ими суммах вреда будет передана администрации для дальнейших решений.

Привлечение федерального бюджета для помощи населению в виде трансфертов является необходимой мерой для поддержания жизнедеятельности людей, находящихся в трудных ситуациях, однако, как видно из Таблицы 2, помощь, во-первых, несмотря на внушительные цифры в абсолютном масштабе, в расчете на количество получателей данной помощи оказывается ниже сумм, ожидаемо достаточных для покрытия потенциального ущерба.

Во-вторых, временной лаг между событием и выплатой может быть довольно большим. И, наконец, в-третьих, хотя паводки и доминируют в поименованных опасностях, по которым происходят выплаты из федерального бюджета (остальные – это более точечные события, как, например,

Таблица 2. Выплаты населению из федерального бюджета

Год	Субъект	Наименование ЧС	Численность населения, которому оказана помощь	Сумма помощи, руб.	Сумма помощи на душу населения, руб.
2023	Забайкальский край	Паводок 2022 (ЧС межрегионального характера)	4 859	100 490 000	20 681
2023	Приморский край	Паводок 2022, Паводок 2023 (оба ЧС федерального характера)	17 879 9 989	243 890 000 697 290 000	13 641 69 805
2022	Забайкальский край и Амурская область	Паводок 2022	Нет данных	34 990 000	Нет данных
2022	Забайкальский край	Паводок 2021	4 293	103 820 000	24 183
2022	Амурская область	Паводок 2021 (ЧС федерального характера)	1 449	72 290 000	49 889
2022	Иркутская область	Паводок 2019 (ЧС федерального характера)	68	3 690 000	54 265
2021	Республика Крым	Ликвидация последствий ЧС Федерального характера	Нет данных	157 440 000	
2021	Забайкальский край			422 091 400	
2021	Хабаровский край			7 000 000	
2021	Еврейская автономная область			27 100 000	

Источник: составлено автором статьи на основе данных ежегодных отчетов МЧС.

катастрофа на шахте Листвяжная, стрельбы в школе Ижевске и т.д.), инструмент привлечения федерального бюджета к традиционным страхуемым рискам, где можно просчитать вероятность и опустошительность, нельзя назвать правильной рабочей практикой. Помощь государства в момент ЧС и после жизненно необходима, однако она одновременно вытесняет спрос на страхование имущества – факт, известный как «дилемма Самаритянина». Стоит отметить, что подобная проблема известна и изучается в том числе на европейских рынках. [2]

### К вопросу о страховании

Следующим логично поставить вопросы 1) о наличии индивидуальных страховок имущества у домашних хозяйств и юридических лиц 2) взаимодействия данных полисов (ОСОПО и имущественное страхование, если такое было и государственная помощь и имущественное страхование).

Отвечая на первый вопрос, нужно обратиться к нормативно-правовой стороне вопроса: Закон о страховании жилья от ЧС [3], вступивший в силу 4 августа 2019 года, предполагал рекомендательный характер и наделил регионы правом самостоятельного решения по факту и способу организации защиты от природных катастроф с использованием механизма добровольного страхования. Однако на настоящий момент времени ни в одном регионе нет такой программы, что частично объясняется отсутствием мотивации регионов из-за и так существующей помощи государства, так и косвенным фактором в виде неудачного времени выхода закона накануне ковида, поставившего перед властями другие первостепенные цели. [4]

С другой стороны, развитие добровольного страхования (вне зависимости от объявления ЧС) тормозится самими потенциальными страхователями из-за традиционно низкой осведомленности о возможностях страхования, патерналистском характере поведения и недоверии к институту страхования. Вызванный данными причинами низкий уровень застрахованности находит подтверждение в исследова-

нии, проведенном Департаментом страхования и экономики социальной сферы Финансового Университета совместно с Исследовательским центром «БИТУБИ Груп». [5]

### Как обстоят дела за рубежом?

Механизмы защиты от природных катастроф могут быть построены на разных принципах, многие из которых предполагают обязательное страхование для обеспечения охвата или государственную программу, основанную на иных инструментах, как, например, индексное страхование.

К таким примерам можно отнести:

- **Турцию**, где на фоне череды разрушительных землетрясений был создан в 2000 году пул Turkey Catastrophe Insurance Pool.

Одновременно страхование жилых зданий и сооружений, находящихся в пределах муниципальных образований, стало обязательным и отделенным от бюджета, за счет которого ранее осуществлялись компенсации убытков в случае землетрясений. [6] В результате объем собранных премий вырос с 54,5 млн турецких лир, генерируемых в 2001, до 4,7 млрд турецких лир в 2023. Совокупно по стране пул сообщает о застрахованности 56% построек (отдельные категории построек исключены из обязательной категории). Несмотря на то, что данное событие было признано крупнейшим за год для мирового страхового хозяйства с совокупным застрахованным убытком в 6,2 млрд долларов США, общий экономический ущерб, достигший 58 млрд долларов США, выявил почти 90% незастрахованного убытка. [7] Обстоятельства подтверждают, что в целом система работает, но для автономной работы страхового механизма не хватает уровня проникновения, поэтому релевантным выводом является именно шаг в сторону полного охвата страхованием вне зависимости от регионов и типов постройки.

- В странах с традиционно более высоким уровнем доверия к страхованию проблема недострахованности также стоит остро: наводнение 2021 года в **Германии** выявило следующее: в целом по стране только около 10% домашних

хозяйств имели дополнительное покрытие от данного бедствия, чуть больше отдельно в границах бывшей Западной Германии – в среднем до 30% (с большой волатильностью внутри по регионам с большим превосходством (свыше 90%) в тех землях, где ранее была практика обязательного страхования имущества от любых природных опасностей, включая наводнения). [8]

Гораздо ниже разрыв в страховании в таких странах, как

- **Франция** (46% “protection gap” на базе 10-летней статистики), где покрытие рисков природных катастроф – это обязательное расширение для всех полисов имущественного страхования, тогда как сам факт покупки полиса – это преимущественно следствие страховой культуры, что демонстрирует до 98% застрахованных жилых построек.

- **Великобритания** (21% на базе 10-летней статистики), известная государственно-частной программой по защите от наводнений.

Также интересны программы в Бельгии, Швейцарии, Испании, активно адаптирующиеся к новым «нормалам».

Вышесказанное подтверждает необходимость повышенного влияния к вопросу участия страхования (напрямую или через государственно-частное партнерство) в компенсации убытков, понесенных вследствие природных катастроф. Во многом лучшие практики основаны на страховой культуре, сформированной годами, поэтому построение механизма в Российской Федерации должно начинаться именно с этого, фундаментом к чему, вероятнее всего, должен стать обязательный характер страхования, который определит нужные точки роста.

### Литература

1. *Моськин К.Д.* Системный анализ прохождения летне-осенних дождевых паводков с точки зрения безопасности для природной среды и населения // Матрица научного познания. 2023. №. 3-1.
2. *Tesselaar, M.* Charity hazard and the flood insurance protection gap: An EU scale assessment under climate change / M.Tesselaar,

W.J. Wouter Botzen, P.J. Robinson, J. C.J.H. Aerts, F. Zhou // Ecological Economics. 2022.V. 193 (doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.107289)

3. Федеральный закон от 03.08.2018 № 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

4. Порватов М. Пора создавать стимулы // Современные страховые технологии. 2024. № 1(102).

5. Цыганов А.А. Страховка жилья: в зеркале социологии // Современные страховые технологии. 2024. № 1(102).

6. Барабанова В.В. Мировая практика государственных программ управления рисками природных катастроф // Страховое право. 2021. № 2(91). С 3-10.

7. Natural catastrophes in 2023 // Sigma 01/2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2024-01.html>. (дата обращения: 14.01.2024).

8. Барабанова В.В. Наводнение в Германии в 2021 году как пример пробела в страховой защите //Страховое дело. 2022. N2 (347). С 11-19.

УДК: 37.01

**Белозёров С.А., Соколовская Е.В.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

### **Современные трактовки понятия «страховая грамотность»**

*Аннотация: в статье рассмотрены основные подходы к трактовке термина «страховая грамотность» в современной академической литературе, определена взаимосвязь финансовой и страховой грамотности.*

*Ключевые слова: страховая грамотность, финансовая грамотность, подход*

**Belozyorov S.A., Sokolovska O.**

### **Contemporary interpretations of insurance literacy**

*Annotation: we consider the main approaches to define the term “insurance literacy” in academic literature, and determine the relationship between financial and insurance literacy.*

*Key words: insurance literacy, financial literacy, approach*

Страхование представляет собой механизм управления рисками и их смягчения, защищающий людей от финансовых потерь. Социальная ценность страхования зависит от включенности (inclusion) в страхование, согласно которой различные категории населения, в том числе, социально уязвимые группы и люди с низким уровнем дохода, должны иметь доступ к страховым продуктам и пользоваться ими. На страховую включенность влияет страховая грамотность (insurance literacy). Взаимосвязь между этими двумя явлениями идентична взаимосвязи финансовой включенности (financial inclusion) и финансовой грамотности (financial literacy).

Эксперты ОЭСР определили наличие корреляции между показателями финансовой грамотности и финансовой вклю-



ченности. Недостаточные знания и осведомленность о доступных финансовых продуктах или отсутствие доверия к ним могут воспрепятствовать людям получить к ним доступ и в полной мере пользоваться ими [1].

В целом, проблема измерения уровня финансовой грамотности сталкивается с проблемами пространственно-временных изменений. Попыткой обеспечить единообразие получаемых данных стала разработка экспертами международной сети ОЭСР по финансовому образованию (International Network on Financial Education, OECD/INFE) методики определения уровня финансовой грамотности населения. При этом, финансовая грамотность определяется как сочетание осведомленности, знаний, навыков, отношения и поведения, необходимых для принятия обоснованных финансовых решений и, в конечном итоге, достижения индивидуального финансового благополучия.

Согласно ОЭСР/INFE, финансово грамотный человек должен обладать базовыми знаниями ключевых финансовых концепций и способностью применять навыки финансовых вычислений в финансовых отношениях. Отношение (attitude) рассматривается как предпочтения в отношении расходов и сбережений. Под поведением (behaviour) понимаются действия, влияющие на финансовое благополучие, такие как финансовое планирование и выбор финансовых продуктов [2]. Это определение широко используется многими развитыми странами при определении уровня финансовой грамотности населения [3]. При этом, на сегодняшний день, универсальное определение термина «страховая грамотность» отсутствует. В связи с вышеизложенным, целью данного исследования стала систематизация подходов к формулировке термина «страховая грамотность» в современной литературе.

Анализ существующих академических публикаций позволил определить подходы к исследованию страховой грамотности, в зависимости от различных ее аспектов.

Tennyson (2011) рассматривал страховую грамотность как знания, уверенность и возможности в принятии реше-

ний по страхованию, в том числе, определяя знания как понимание принципов страхования и особенностей страховых продуктов; уверенность как показатель вероятности эффективного применения знаний, и возможности — как количество актуальной и точной информации, которую потребители могут использовать при принятии решений о страховании.

Опрос граждан США, проведенный автором, был призван оценить вышеуказанные три аспекта при принятии индивидом решений о страховании. Вопросы касались как конкретных страховых продуктов, так и общих концепций страхования. Результаты позволили определить, что страховая грамотность наиболее существенно коррелирует с финансовым образованием и интересом к личным финансам, тогда как уверенность связана с принятием страховых решений и источниками информации, предпочитаемыми потребителями [4]. Нужно отметить, что уровень страховой грамотности определялся автором на основе процентного распределения ответов на вопросы, без разделения понятий «страховой грамотности» и «страховых знаний».

В дальнейшем исследователи указывали, что, помимо знаний и навыков, важную роль в формировании решений о страховании играют эмоциональные, когнитивные и поведенческие факторы. Так, одним из когнитивных искажений является свойство людей страховать от рисков с высокой вероятностью возникновения, но с низкими финансовыми потерями, а не наоборот.

Weedige & Ouyang (2019) определяют страховую грамотность как сочетание знаний, навыков, отношения и поведения, необходимых для принятия обоснованного решения о страховании, исходя из потенциальной подверженности риску и индивидуальных обстоятельств, для достижения личного спокойствия и финансового благополучия.

Авторы разработали перечень знаний и навыков, которые необходимо включить в измерение уровня страховой грамотности, который включает понимание, знание, навыки, уверенность человека в следующих областях:

- потенциальная подверженность риску;
- стратегии снижения рисков (выбор механизма страхования среди других стратегий управления личными рисками);
- понятие, принципы, преимущества страхования;
- страховые продукты (выбор релевантных страховых продуктов для управления потенциальным риском) и страховое покрытие (оценка страхового покрытия с учетом его положений и условий);
- права и обязанности страхователя при использовании страхового продукта;
- источников информации, необходимых для принятия обоснованного страхового решения [5].

Lin et al. (2019) предложили определение страховой грамотности, включающее три составляющих:

- понимание концепции страхования, знание и информированность индивида о рассматриваемых страховых продуктах;
- понимание рисков, покрываемых рассматриваемым страховым полисом;
- способность применять знания для оценки вариантов страхования и принятия страховых решений, соответствующих предполагаемым рискам.

Это определение страховой грамотности учитывает понимание индивидами предполагаемой подверженности к риску.

Многие факторы потенциально могут повлиять на решения индивидов о страховании. Lin et al. исследовали три фактора: финансовая грамотность; поведенческие предубеждения (behavioural biases), которые исследуются в поведенческой экономике и литературе по финансовой грамотности; наличие специализированного страхового образования.

По результатам исследования (опроса аспирантов) авторы пришли к выводу, что финансовая грамотность не обязательно предполагает страховую грамотность. Понимание концепции страхования и способность применять знания

о рисках при принятии страховых решений не являются автоматическим результатом финансовой грамотности в целом, тогда как дополнительное специализированное образование (например, актуарные исследования), может значительно улучшить страховую грамотность индивидов [6]. Тот факт, что страховая грамотность может быть ограничена даже у индивидов с высоким уровнем финансовой грамотности, подчеркивает важность доверия в финансовой и страховой отрасли, где у потребителей зачастую нет другого выбора, кроме как доверять советам и рекомендациям страховых компаний, финансовых консультантов и регулятора.

Allodi et al. (2020, 2021) определяют страховую грамотность как конструкт, включающих три компонента:

- страховые знания, а именно, понимание и применение на практике принципов страхования, информированность о рассматриваемых страховых продуктах;
- понимание страхования, которое подразумевает понимание рисков, покрываемых рассматриваемым страховым полисом, и понимание сущности страховых продуктов в их различных формах и функциях;
- навыки и отношение к страхованию, которые заключаются в применении знаний для оценки различных вариантов страхования и принятия решений в соответствии с предполагаемыми рисками и для удовлетворения собственных потребностей.

Эти составляющие определяют степень грамотности потребителя и помогают ему принять предварительное решение о приобретении страхового продукта или услуги. Однако этого недостаточно, поскольку окончательное решение потребителя зависит от поведенческой составляющей каждого индивида, которая не может быть включена в универсальное определение страховой грамотности.

Также, по мнению авторов, знания являются тем компонентом, который играет преобладающую роль в определении уровня страховой грамотности потребителя. Эту составляющую следует измерять, различая базовые знания, касающиеся принципов страхования в целом, и продвину-



тые знания характеристик различных страховых продуктов и направлений деятельности страховых компаний [7;8].

Ключевая роль знаний как отправной точки в принятии решения о покупке полиса и выборе страхуемых рисков подтвердилась также эмпирическим исследованием уровня страховой грамотности и влияющих на нее факторов в Уганде [9].

Отчет регулятора страховой отрасли Гонконга Insurance Authority определяет страховую грамотность как сочетание знаний и навыков, отношения и поведения, необходимых для принятия обоснованных страховых решений. Знания о страховании и подверженности рискам облегчает людям выбор подходящих страховых решений. Доверие к страхованию заставляет людей приобретать страховой полис. С другой стороны, индивиды, не обладающие достаточными знаниями и доверием к страхованию, могут колебаться при приобретении полиса, и, в итоге, не воспользоваться преимуществами страхования [10, с.9].

Отдельно следует отметить грамотность в области медицинского страхования. Эта концепция используется почти исключительно в частном медицинском страховании в США, в силу сложности этой системы, значительного количества категорий пользователей, которые имеют право на тот или иной страховой продукт или страховой план и т.д.

Согласно Paez et al. (2014), грамотность в медицинском страховании определяется как степень, в которой люди обладают знаниями, навыками и уверенностью в поиске и оценке информации о планах медицинского страхования, выборе лучшего плана для себя (или семьи), с учетом финансовых обстоятельств и состояния здоровья, а также применением выбранного плана после покупки полиса [11]. Kim et al. (2013) определяют это понятие как знание, способность и уверенность в том, чтобы эффективно выбирать и использовать медицинское страхование [12].

По мнению Stahl (2021; 2023) грамотность в области социального страхования — это степень, в которой люди мо-

гут получать, понимать и действовать на основе информации в системе социального страхования, связанной с понятностью информации, предоставляемой системой [13;14].

В качестве вывода следует отметить, что страховая грамотность является составляющей человеческого капитала, которая может быть использована при принятии решений по управлению рисками в индивидуальной и коллективной деятельности для повышения финансового благосостояния.

### Литература

1. *Atkinson A., Messy F.* Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. 2013. No. 34.
2. OECD International Network on Financial Education — OECD/INFE [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-international-network-on-financial-education.htm> (дата обращения: 14.01.2024).
3. OECD, 2020. OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy
4. *Tennyson S.* Consumers' Insurance Literacy: Evidence from Survey Data // *Financial Services Review*. 2011. Vol. 20. P. 165–179.
5. *Weedige S.S., Ouyang H.* Consumers' Insurance Literacy: Literature Review, Conceptual Definition, and Approach for a Measurement Instrument // *European Journal of Business and Management*. 2019. Vol. 11(26). P.49–65 [Электронный ресурс]. DOI: 10.7176/EJBM
6. *Lin X., Bruhn A., William J.* Extending financial literacy to insurance literacy: a survey approach // *Accounting & Finance*. 2019. Vol. 59. P. 685–713.
7. *Allodi E., Cervellati E.M., Stella G.P.* A New Proposal to Define Insurance Literacy: Paving the Path Ahead // *Risk Governance and Control: Financial Markets & Institutions*. 2020. Vol. 10(4). P. 22–32.
8. *Allodi E., Bocchino E.M., Stella G.P.* Understanding Insurance Knowledge: A Brief 7-Item Measure // *International Journal of Business and Management*. 2021. Vol. 16 (2). P. 65–74.

9. *Kiwanuka A., Athenia B.S.* Insurance Literacy: Significance of Its Dimensions for Insurance Inclusion in Uganda // *Economies*. 2023. Vol. 11(33). [Электронный ресурс]. DOI: 10.3390/economies11020033 [Электронный ресурс].
10. Report on Insurance Literacy Tracking Survey in Hong Kong 2021 / Insurance Authority Market Research Team. AUGUST 2022.
11. *Paez K.A., Mallery C.J., Noel. H.* et al. Development of the health insurance literacy measure (HILM): conceptualizing and measuring consumer ability to choose and use private health insurance // *J Health Commun*. 2014. Vol. 19(Supp. 2). P. 225–239.
12. *Kim J., Braun B., Williams A.D.* Understanding health insurance literacy: a literature review // *Fam Consum Sci Res J*. 2013. Vol. 42(1). P. 3–13.
13. *Ståhl C.* et al. Social insurance literacy: a scoping review on how to define and measure it // *Disabil Rehabil*. 2021. Vol. 43(12). P. 1776–1785. [Электронный ресурс]. DOI: 10.1080/09638288.2019.1672111 [Электронный ресурс].
14. *Ståhl C., Karlsson E. Wenemark M., Sandqvist J., Årestedt K.* The Social Insurance Literacy Questionnaire (SILQ): Development and Psychometric Evaluation *Journal of Occupational Rehabilitation*. Dec. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1007/s10926-023-10159-7> [Электронный ресурс].

УДК: 368.022.15

**Белоусова Т. А.**

Финансовый университет, Москва

### **Зарубежный опыт оценки страховой грамотности потребителей**

*Аннотация: в статье анализируются подходы к оценке страховой грамотности потребителей страховых продуктов и услуг на примере страхования жизни и здоровья и в сравнении с другими финансовыми продуктами.*

*Ключевые слова: страховая культура, страховая грамотность, самооценка, викторина.*

**Belousova T.A.**

### **Foreign experience in assessing insurance literacy of consumers**

*Annotation: the article analyzes approaches to assessing the insurance literacy of consumers of insurance products and services using the example of life and health insurance and comparison with other financial products.*

*Key words: insurance culture, insurance literacy, self-assessment, quiz.*

Очень часто страховую культуру отождествляют со страховой грамотностью или с этапом, предшествующим формированию и развитию страховой культуры. С этим трудно не согласиться. Однако, помимо знаний и навыков обращения со страховыми продуктами и услугами немаловажное значение имеют традиции и привычки, которые формируются на семейном, коллективном, региональном, национальном и международном уровнях. Некоторые исследователи ассоциируют страховую культуру со стилем поведения, который может базироваться на правильном и достаточном осознании и понимании риска и адекватности его восприятия [1]. Вместе с тем, культура, в том числе и стра-

ховая шире, чем знания, понимание, традиции, привычки, стиль поведения и т.д. Культура является результатом глубинного духовного восприятия окружающего мира, осознание своей ответственности перед ним за свои поступки и поведение и, по сути, является отражением в реальной жизни одной из главных заповедей христианства: «Возлюби ближнего как самого себя» (Мф. 22, 39). Таким образом, разумное и доброжелательное отношение к себе и окружающим, которое предполагает осознание ответственности за себя и окружающих и диктует тот самый стиль поведения, который можно отнести и к страховой культуре. Кроме того, «культура страхования является частью культуры конкретного общества» [2, 88].

Безусловно, формирование, например, страховой ответственности предполагает постоянное повышение финансовой/страховой грамотности, которая включает в себя, в том числе, знание и понимание рисков и постоянное обновление навыков выбора и использования тех или иных страховых продуктов и услуг. На развитых страховых рынках под страховой грамотностью подразумевают «знание и понимание терминов, концепций и принципов, связанных со страхованием» [3].

Излишне напоминать, насколько страховые и перестраховочные компании заинтересованы в повышении уровня страховой культуры и, как части ее, уровня страховой грамотности. В 2021 году перестраховочная компания SCOR провела замеры глубины страховой грамотности в некоторых странах Европы и Северной Америки, опросив более 13 тыс. человек [4]. Предметом исследования были не только знание и понимание смысла и назначения страховых продуктов, но и практическое поведение потребителей в части готовности раскрытия информации как при покупке, так и при подаче претензии, выбора предпочтительного канала продаж, действия при наступлении чрезвычайной ситуации и т.д. Кроме того, вопросы касались и отношения к риску. Как показали результаты опроса, большинство участников ошибалось в понимании вероят-

ности и последствий наступления различных неблагоприятных событий. В целом потребители значительно недооценивают события с низкой вероятностью и значительными последствиями.

Основными целями, поставленными инициаторами проведения опроса, были: провести сравнительный анализ базового и текущего уровня страховой грамотности; систематизировать отзывы потребителей для понимания потребностей людей и проблем, с которыми они сталкиваются; повысить осведомленность о страховании и потребность в страховой защите.

Результаты опроса свидетельствуют о том, что почти 90% населения во многих странах имеют представления о достаточно распространенных страховых продуктах, таких как страхование жизни и здоровья, страхование имущества и автомобиля (рис. 1) [4].

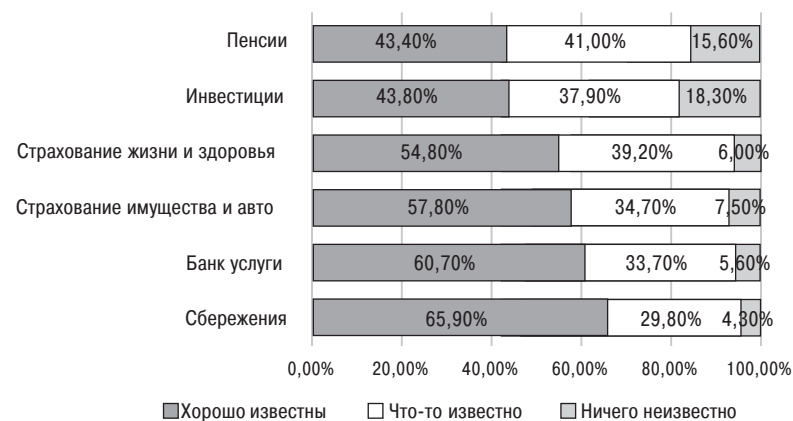


Рис. 1. Уровень знаний потребителей о финансовых продуктах  
Источник: Why nobody talking about insurance literacy? ReMark. 2022.

Общеизвестно, что наиболее сложными являются продукты долгосрочного страхования жизни (инвестиционные, накопительные продукты), а также продукты и услуги по добровольному страхованию здоровья. Они предпола-

гают не только знания существенных условий страхования, но и практические навыки их применения. Исходя из этого исследователи провели опрос потребителей именно в этой специализированной сфере страхования с целью выяснить, используются ли сравнительный подход для выбора страхового продукта, обзор альтернативных предложений страховщиков, советы опытных консультантов (рис. 2).



Рис. 2. Подходы к выбору страхового продукта в страховании жизни и здоровья

Источник: Why nobody talking about insurance literacy? ReMark. 2022.

Анализируя результаты опроса, можно заметить, что 2 из 5 опрошенных чувствуют возможность и необходимость проанализировать и остановиться на лучших предложениях, используя сравнительный подход для выбора страховщика. Менее 10% не искали альтернативных страховых продуктов.

Однако следует заметить, что самооценка своих знаний в области страхования потребителями не всегда подтверждается практикой, поэтому исследователи организовали небольшую викторину с простой шкалой от 0 до 10, где имели значение не только количество полученных ответов, но и их правильность. Задаваемые вопросы затрагивали такие темы, как понимание риска, процедур андеррайтинга, содержания страховых продуктов, критериев исключения

из страхового покрытия и др. В результате, как можно было предложить, наиболее высокие баллы набрали потребители из развитых страховых рынков, при этом средний мировой показатель составил 6,59 из 10 (рис.3).

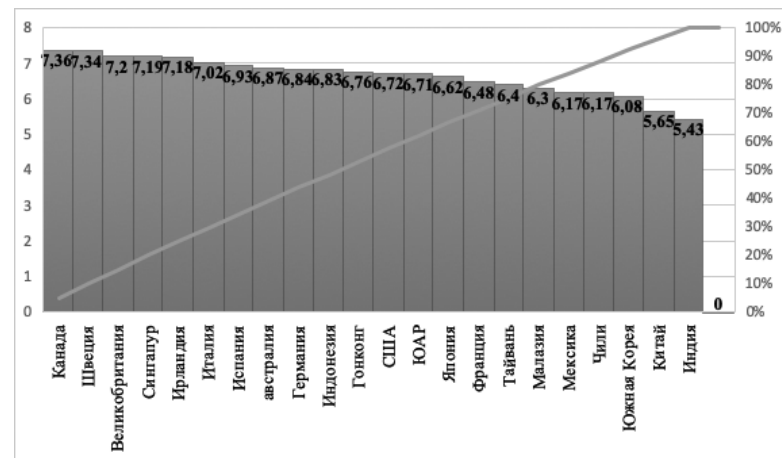


Рис. 3.

Источник: Why nobody talking about insurance literacy? ReMark. 2022.

Немаловажным критерием оценки уровня финансовой грамотности является уровень образования и возраст респондентов. Общепринятая точка зрения о влиянии возраста на уровень понимания особенностей страховых контрактов такова, что молодое поколение способно более быстро адаптироваться к предложениям страховщиков, особенно если они технологичны. Однако результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что более глубоко и эффективнее осваивают и используют навыки страховой грамотности люди пожилого возраста, которые более тщательно и внимательно изучают информацию, хотя делают это не так быстро (Рис.4).

Средний показатель влияния возраста на уровень страховой грамотности по 22 странам мира составил 6,59. Сле-

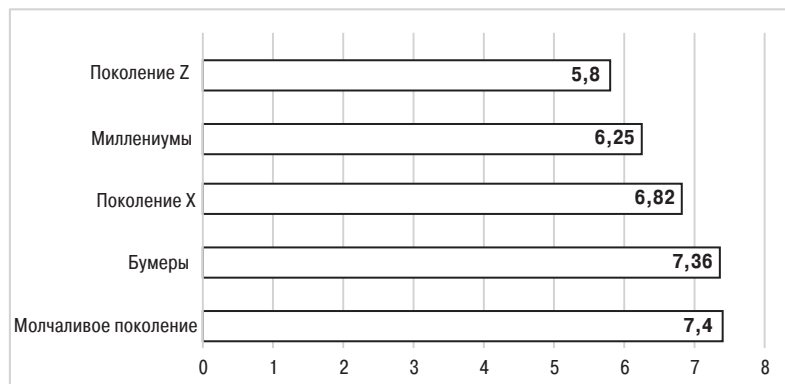


Рис. 4.

Источник: Why nobody talking about insurance literacy? ReMark. 2022.

дует заметить, что уровень образования также имеет значительное влияние на освоение и понимание страховых продуктов и страховых услуг. Это так же верно, как влияние возраста на уровень страховой грамотности: молодой человек, не окончивший школу, менее грамотен, нежели те, которые получили высшее образование или имеют профессиональную квалификацию. В завершении следует упомянуть, что для оценки уровня страховой культуры могут использоваться не только маркетинговые показатели, но и экономические индикаторы, такие как уровень проникновения страховых услуг, уровень плотности страхования, доля застрахованных имущественных объектов в числе общего количества таких объектов, «доля сбережений населения, направляемых на страхование» и др. [5, 274].

### Литература

1. Цыганов А. А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру. // Финансы и кредит, 2008. № 12(300). С. 61.
2. Draganov G. The role of insurance culture in the development of insurance business. // Business management, 2013. N 4. P. 88.

3. What in insurance literacy and why does it matter? SkillsYouNeed. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.skillsyouneed.com/rhubarb/insurance-literacy.html> (дата обращения 31.03.2024).

4. What nobody talking about insurance literacy. ReMark. 2022. [Электронный ресурс]. -URL: <https://www.remarkgroup.com/en/insights/why-is-nobody-talking-about-insurance-literacy> (дата обращения 31.03.2024).

5. Кузнецова Н.В. Страховая культура как фактор развития страхового рынка. // Бизнес. Образование. Право, 2020г. № 1(50). С. 274.

**Винникова И.С.**

НГПУ им. К. Минина, Нижний Новгород

### **Некоторые аспекты финансовой грамотности студентов вузов в области социального страхования**

*Аннотация: Повышение финансовой грамотности студентов вузов в области социального страхования должно способствовать осознанию ими принадлежности к этой системе, пониманию своих возможностей и обязанностей в ней.*

*Ключевые слова: финансовая грамотность, социальное страхование, обучение студентов вузов.*

**Vinnikova I.S.**

### **Some features of financial literacy in the field of social insurance**

*Annotation: Improving the financial literacy of university students in the field of social insurance should contribute to their awareness of belonging to this system, understanding their capabilities and responsibilities in it.*

*Key words: financial literacy, social insurance, university students' education*

Развитие финансовой грамотности студентов в области социального страхования должно способствовать осознанию ими того, что каждый гражданин является важной частью этой системы. Нужно, чтобы каждый человек не просто располагал набором финансовых знаний, а прилагал усилия для освоения принципов, правил и условий функционирования социального страхования, а также понимал свои возможности и обязанности.

Необходимо изменить восприятие потребителей, переводя их с пассивной позиции к активной роли участников системы. Понимание того, что государство несет ответствен-

ность за обеспечение условий и возможностей, в то время как выбор и использование этих возможностей остаются на усмотрение граждан, поможет завершить потребительский подход к системе, — это уже уровень ответственности самого человека. Поставлены две основные задачи: изменение личных убеждений студентов, даже если они кажутся неподвижными [1] и привлечение внимания потенциальных застрахованных к вопросам, способным повлиять на их материальное и социальное благополучие через участие в системе социального страхования.

Лица, застрахованные по социальному страхованию, должны пересмотреть свое отношение к данной сфере, осознавая, что у них есть возможность принимать решения и контролировать степень, качество и своевременность предоставляемых услуг страховщиком, а также, в определенных случаях, страхователем, исполнение обязательств по страхованию. Необходимо изменить социальные стереотипы, особенно опасный из которых — социальный инфантилизм и широко распространенные патерналистские настроения в обществе. Под такими настроениями подразумевается не только отсутствие осознания ответственности за собственные риски, но и отказ от принятия роли соучастника в управлении ими. Люди просто принимают систему социального обеспечения как данность, которую обеспечивает и реализует третья сторона (государство, работодатель, фонды, страховые организации и т.д.).

Актуальность вопросов повышения финансовой грамотности в области обязательного социального страхования студентов вузов обусловлена не только пониманием гражданской ответственности населения в рамках системы, основанной на принципах солидарного участия, но и увеличением социальных рисков при снижении уровня жизни граждан. Некоторые исследователи рассматривают это не только как обеспечение удовлетворения частных финансовых интересов, а как глобальный подход к решению социальных проблем [2, 3].

В числе проблем, характеризующих недостаточный уровень финансовой грамотности студентов, выделяются:



- пассивная позиция обучающихся,
- низкая информированность граждан о способах защиты прав и интересов в социальном страховании,
- поверхностная просветительская работа социального фонда,
- недостаточность образовательных материалов по социальному страхованию для самостоятельного изучения.

В профессиональной среде все чаще звучит мнение о необходимости обучения не только умению управлять потенциальными конфликтами с финансовыми институтами, но и развитию позитивного взаимодействия с государством, особенно в областях пенсионного обслуживания, социальной защиты и пособий. Это влияет на подход к содержанию образовательных программ, особенно в контексте повышения финансовой грамотности студентов. Программы ориентированы на частный финансовый сектор и мало касаются вопросов обязательного социального страхования, несмотря на их важность и сложность для понимания населением. Имеет значение включение в планы обязательных вопросов об управлении пенсионными рисками, обеспечении финансовой безопасности на пенсии через дополнительное пенсионное страхование и формирование пенсионных накоплений. В настоящее время значительное значение придается высокому уровню финансовой грамотности как ключевому элементу стратегии пенсионного обеспечения. Это подчеркивает важность взаимосвязи между финансовой грамотностью и планированием пенсии [4; 5], отмечая, что «важно понимать связь между финансовой грамотностью и планированием пенсии» [6], однако практически не уделяется внимание другим возможностям социального страхования.

В случае отсутствия изменения основного подхода к оценке значения и функции социального страхования в области повышения финансовой грамотности студентов вузов, последний аспект может повлечь серьезные негативные последствия для достижения главной цели — обеспечения личной финансовой устойчивости граждан [7].

К сожалению, в научных кругах до сих пор не признается важность обязательного социального страхования как неотъемлемой части общей страховой системы. Это приводит к тому, что понятие «страховая культура» связывается исключительно с коммерческим страхованием, предлагаемым страховыми компаниями, и рациональным поведением застрахованных лиц на страховом рынке.

Даже при изучении различных аспектов страховой культуры в специальных исследованиях не уделяется должного внимания социальному страхованию. Важно отметить, что социальное страхование включает в себя страховой механизм, риск, страховые события, обеспечение и взаимодействие между страховыми участниками. Таким образом, необходимо учитывать важный аспект, связанный с уменьшением финансовых рисков и решением возможных финансовых трудностей населения через государственный страховой механизм. Этот механизм имеет свою аудиторию, специфику реализации и конкретные гарантии, знание которых может помочь в разрешении отдельных финансовых проблем.

Действительно, существует система, которая обеспечивает определенные гарантии в случае наступления неблагоприятных событий в жизни граждан, приводящих к материальной нестабильности и потере обычного социального статуса. Эта система включает в себя комплекс организационных, правовых и финансовых мер, осуществляемых государственными внебюджетными фондами через различные виды обязательного социального страхования. Однако многие из них не понимают своей роли в данной системе и не знают, как наиболее выгодно использовать имеющиеся возможности участия в обязательном социальном страховании как для себя лично, так и для своего домашнего хозяйства. Это распространяется не только на застрахованных лиц, но и на потенциальных выгодоприобретателей с различными статусами участия, включая случаи индивидуальной предпринимательской деятельности физического лица, а также в определенных ситуациях (например, при осуществлении физическим лицом индивидуальной предпринимательской деятельности) — в качестве страхователей.



Неоспоримо, это представляет собой сложную задачу, поскольку требует учета разнообразия жизненных ситуаций, касающихся различных слоев населения. Это также включает в себя тех, кто в настоящее время не имеет права на социальное обеспечение, но может в любой момент стать его получателем. Особенно в настоящее время это относится к лицам без страховки, связанным с застрахованными по обязательному социальному страхованию определенной степени родства и социальной принадлежности.

Одной из сложностей в повышении финансовой грамотности в области обязательного социального страхования является необходимость освоения всех компонентов его сложной структуры. Несмотря на общие принципы организации, общие цели и единый механизм реализации, система состоит из отдельных элементов, каждый из которых обладает уникальными свойствами, условиями социального обеспечения и различными видами (так, обязательное медицинское страхование в рамках социального обеспечения существенно отличается от обязательного социального страхования в случае временной нетрудоспособности и в период материнства, а пенсионное страхование отличается от обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и так далее), следовательно, необходимо охватить каждый из них, уделяя особое внимание особенностям и потенциалу конкретного вида обязательного социального страхования.

Для повышения финансовой грамотности студентов вузов в области обязательного социального страхования необходима реализация следующих мер:

1. Осуществить пересмотр теоретических основ системы страхового социального обеспечения с целью более полного анализа параметров каждого из ее компонентов (различных видов обязательного социального страхования или видов страхового обеспечения).

2. Расширить сферу рассмотрения вопросов социального страхования за сложившиеся границы охвата, а именно: знать о практике действующего страхового обес-

печения при наступлении конкретных событий, знать информационные ресурсы поставщиков государственных услуг по обязательному социальному страхованию, понимать социальное страхование в нивелировании финансовых и социальных проблем, уметь планировать жизненные ситуации и их финансовое обеспечение, уметь защищать свои права и нарушенные законные интересы, обязанности, закрепленные законом и т.д.

### Литература

1. *Кулижская Ж.С., Токарев А.А.* Региональные особенности реализации стратегии повышения финансовой грамотности населения // *Global & Regional Research*. 2019. V. 1. № 4. P. 121–127.
2. *Бахматов, С. А.* Социальное страхование в контексте повышения финансовой грамотности населения / С. А. Бахматов, М. Н. Степанова // *Проблемы социально-экономического развития Сибири*. 2022. № 2(48). С. 14–19. DOI 10.18324/2224-1833-2022-2-14-19. EDN FLQWTS.
3. *Закирова О.В., Мингазинова Е.Р.* Страховая грамотность населения: оценка составляющих // *Вестн. НГИЭИ*. 2020. № 9 (112). С. 126–136.
4. *Константинов И.Б.* Финансовая грамотность населения России: проблемное поле и концептуальная модель // *Изв. Саратовского ун-та. Новая серия. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2017. Т. 17. № 1. С. 11–17.
5. *Козлова О.Н., Черней Д.О.* Финансовая грамотность и гармонизация интересов участников пенсионной системы // *Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы*: сб. тр. XIX Междунар. науч.-практической конф. (5–7 июня 2018 г.). Йошкар-Ола: Марийский гос. ун-т, 2018. С. 385–390.
6. *Никитина Т.В., Дембинская В.С., Скалабан М.П.* Финансовая грамотность и ее детерминанты // *Изв. С.-Петербур. гос. экономического ун-та*. 2020. № 5 (125). С. 78–83.
7. *Рыжановская Л.Ю.* Финансовая грамотность как элемент человеческого капитала и фактор социально-экономического развития // *Финансовый журнал*. 2010. № 4. С. 151–158.

**Галкина Э.Ю.**

Каширский филиал Красногорского экономико-правового техникума,  
Кашира

### **Страховая культура населения г. Каширы**

*Аннотация: проведенный социологический опрос населения в г. Кашира показал, что около треть опрошенных не испытывают доверия к страховым компаниям, для его повышения необходимо повысить финансовую грамотность населения, поднять уровень страховых знаний журналистов, улучшить качество информационного материала.*

*Ключевые слова: социологический опрос, респонденты, недоверие к страховым компаниям, предложения по повышению доверия к страхованию.*

**Galkina E.Yu.**

### **Insurance culture of the population of Kashira**

*Annotation: The conducted sociological survey of the population in Kashira showed that about a third of the respondents do not have confidence in insurance companies, in order to increase it it is necessary to increase the financial literacy of the population, raise the level of insurance knowledge of journalists, and improve the quality of information material.*

*Key words: sociological survey, respondents, distrust of insurance companies, proposals to increase confidence in insurance.*

По мнению авторов Д.Е. Роговой и Е.Е. Яблочкиной «страховая культура — модель психологического восприятия рынка страхования обществом, в котором отражаются две главные стороны: с одной стороны, в нем предусматривается понимание института страхования населением страны, со второй — предполагается участие в термине напрямую самого института страхования для формирования подобного восприятия» [1].

Для анализа потребностей в услугах страхования в городе Кашира Московской области было проведено социологическое исследование. Прежде всего, нам хотелось получить результаты, которые позволили бы подтвердить мнение о том, что у нас «низкая страховая культура» и почему население не доверяет страховым компаниям.

Было опрошено 100 человек, из них 65,1% — женщины и 34,9% — мужчины. 45,2% опрошенных — в возрасте до 30 лет; 42,8% — в возрасте от 30 до 40 лет; 12% — в возрасте от 40 до 50 лет. Большая часть респондентов имеют среднее (40,2%) и среднее специальное образование (43,5%); 16,3% опрошенных имеют высшее образование.

По результатам опроса можно сделать вывод, что страхование в городе не так популярно, как в странах с развитой рыночной экономикой. Лишь 39% опрошенных обеспечены страховой защитой, и соответственно 61% такой защитой не обеспечены. Из застрахованных респондентов большая часть — 15% застрахованы от несчастных случаев; 12% застраховали свое имущество; 11% воспользовались личным страхованием и только 1% опрошенных посчитали необходимым страхование гражданской ответственности.

Между тем, большинство опрошенных — 46% обратились в страховую компанию вынужденно; 20% — обратились по причине реальной угрозы, и только 24% респондентов считают страхование своим жизненным принципом.

Предпочтение той или иной страховой компании оказывается по разным причинам. Чаще всего население ориентируется на низкие тарифы (34%). Большое значение 24% опрошенных придают удачному или неудачному опыту знакомых, 21% респондентов доверяют рекламе. 17% опрошенных сравнивают уставные капиталы и суммы выплат разных компаний.

Около трети опрошенных не испытывают доверия к страховым компаниям по причине потерь в Госстрахе, из них 17% женщин и 13,2% — мужчины. 25,8% респондентов не доверяют финансовым институтам в целом, 16,6% сомневаются

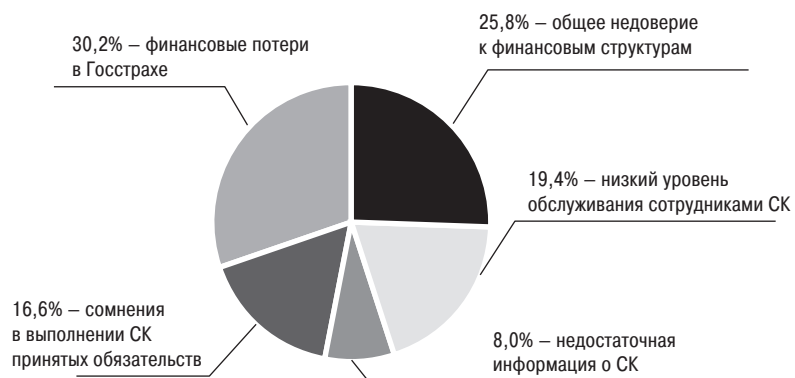


Рис. 1. Причины недоверия к страховым компаниям

в выполнении страховыми компаниями принятых обязательств.

На наш взгляд, полученные данные свидетельствуют о следующем положении:

- 72,6% респондентов не доверяют страховым компаниям в основном лица в возрасте от 40 до 50 лет;
- 19,4% опрошенных в качестве причины недоверия к страховым компаниям назвали низкий уровень обслуживания, из которых 13,2% составили женщины;
- 8% не располагают информацией, достаточной для доверия к той или иной страховой компании.

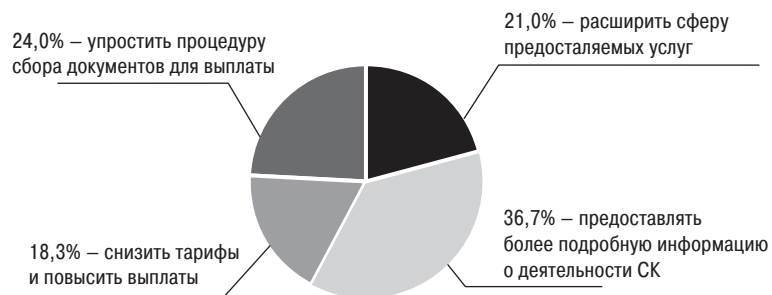


Рис. 2. Возможные меры совершенствования страхования

На основании проведенного социологического исследования можно сделать вывод, что:

- наиболее активные группы респондентов в возрасте от 30 до 40 лет, мужчины;
- страхователь делает выбор той или иной стратегии на основании личного опыта и информационной среды. К сожалению, личный опыт — не в пользу страхования, а информационная среда, побуждающая к выбору в пользу страхования, развита слабо.

Для вступления страхователя в страховые отношения требуется установить доверие к различным категориям:

- правовая среда, включая государственное регулирование страховых отношений;
- достаточность страхового фонда;
- добросовестность управления страховым фондом;
- обоснованность расчета страхового тарифа;
- справедливость реальной практики осуществления страховых возмещений.

Для того чтобы потенциальный страхователь в качестве стратегии защиты от опасностей выбрал договор страхования, требуется много усилий со стороны информационной среды.

Для того чтобы сформировать в обществе атмосферу доверия к деятельности страховых организаций, недостаточно усилий отдельных компаний, требуется проводить через средства массовой информации (СМИ) единую информационную политику в интересах всего страхового рынка. Такую работу должен проводить комитет Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по связям с общественностью. Его работа позволит повысить степень доверия страхователя к информационным материалам, поднять уровень страховых знаний журналистов, участвующих в работе страховых компаний, привлечь к общей работе разрозненные силы подготовленных журналистов, обеспечить значительное повышение качества информационных материалов, лучше адаптировать их для решения проблем конкретного страхо-

вателя. От имени этого Комитета можно обеспечить получение льготных тарифов при заказе эфирного времени на телеканалах.

#### Литература

1. *Роговая Д.Е., Яблочкина Е.Е.* Страховая культура в России. [Электронный ресурс]. URL: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017040136?ysclid=lumxvb7rr434843546> (дата обращения: 04.04.2024).

УДК 338

**Данилевская Е.Е., Соколова Ю.В.**

КГУ, Кострома, ПАО СК Росгосстрах, Иваново

#### **О повышении страховой грамотности**

*Аннотация: В данной статье авторами предлагаются меры по повышению страховой грамотности.*

*Ключевые слова: договор страхования, страхователи, страховые компании, страховая грамотность.*

**Danilevskaya E.E. Sokolova U.V.**

#### **On improving insurance literacy**

*Annotation: In this article, the authors consider the possibilities of improving insurance literacy.*

*Key words: insurance, insurance contract, policyholders, insurance companies, insurance literacy.*

Коммерческому страхованию в России более 30 лет. Тем не менее, проблемы, которые возникли на этапе становления российского страхового рынка остаются актуальными до сих пор. К их числу относится финансовая неграмотность. Результатом этого является отсутствие доверия к деятельности страховых компаний, и, как следствие, нежелание заключать договоры страхования в добровольном порядке, а также значительное количество претензий и судебных исков по вопросам страхования.

Данной проблеме посвящено множество трудов. Практически все авторы указывают на то, что именно страховая грамотность является важнейшим фактором развития страхового рынка, поскольку правильное понимание сущности страховых услуг и их осуществления способствуют росту доверия к деятельности страховых компаний. [1, 2, 3].

Основными причинами неграмотности отмечают низкий уровень финансовой культуры, падение платежеспособности, отсутствие полной и доступной информации о страхо-

вых продуктах [4, 5]. Низкий уровень финансовой грамотности связан с падением культуры в целом. Западные (не) ценности, навязываемые столько лет, сделали свое дело. Практически все работники образовательной сферы констатируют падение интереса к образованию.

Как известно, для совершенствования любого процесса требуется устранение негативных факторов или снижения их влияния. Рассмотрим возможности повышения страховой грамотности.

Несмотря на заверения чиновников о росте доходов населения — ежегодное увеличение пенсий и социальных выплат и пособий, рост оплаты труда работников бюджетной сферы и пр., весь этот рост «съедается» более быстрым ростом цен на товары и услуги, особенно коммунальные. Как показал опыт кризисных 2008 и 2014 гг., первая статья расходов, от которой отказались физические и юридические лица было именно страхование, посчитав их пустой тратой денежных средств. Об этом много писали в СМИ. В настоящее время ситуация не улучшилась по ряду понятных причин. Ведь до сих пор страхование не считается актуальным, хотя стихийные природные явления, пожары и прочие бедствия никто не отменял. Последний пример — наводнение в Орске, когда люди потеряли свое имущество, а государственная компенсация не покрывает ущерб.

В качестве мер по повышению страховой грамотности многие авторы считают реализацию мер государства в части совершенствования законодательного регулирования, поскольку действующее страховое законодательство не выполняет такой важной функции, как защита прав страхователей. Базовый Закон «Об организации страхового дела» определяет требования к деятельности страховых компаний и государственному надзору в области страхования и практически не содержит информации для страхователя [6]. А те эпизодические, по сути дела, мероприятия, которые проводятся государственными структурами не дают ощутимых результатов. Центральный банк Российской Федерации как регулятор финансовой деятельности на тер-

ритории РФ, постоянно мониторит ситуацию на рынке страхования, публикуя разные отчеты о деятельности страховых компаний и состоянии страхового рынка, в том числе на сайте ЦБ можно найти информацию о видах страхового мошенничества и о мерах, направленных на защиту прав страхователей. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека также делает попытки работать в области финансовой грамотности, размещая на своих сайтах информацию о страховых услугах [7]. Но возникают сомнения, что потенциальные клиенты пользуются данной и информацией.

Вследствие этого в целях повышения страховой грамотности можно рекомендовать:

1. включить в Закон «Об организации страхового дела» вторую главу «Договор страхования», которая устанавливала бы основные права и обязанности сторон, что упростило бы страхователю защиту своих прав.

2. Разработать и реализовать стандарты страховых услуг/продуктов аналогично банковским. В первую очередь, следует начать с программ долгосрочного страхования жизни. Цели и задачи стандартизации определяются ст 3 Федеральным законом от 29.06.2015 № 162-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О стандартизации в Российской Федерации» [8]. Стандарты будут определять объемы и качество страховых услуг, способствовать повышению доверия страхователей. Ведь именно страхование гарантирует обеспечение социально-экономической стабильности в стране.

Кроме того, считаем, что для привлечения клиентов и повышения их страховой грамотности необходимо включаться в работу самим страховым компаниям. К основным направлениям можно отнести следующие:

1. Подготовка квалифицированных кадров, способных качественно работать с клиентской базой.
2. Персонализация страховых продуктов;
3. Взаимодействие с образовательными учреждениями и общественными организациями региона;
4. Реклама страховых услуг.



Кадры решают все. Сотрудник страховой компании должен четко понимать запросы клиента, учитывать всевозможные риски и на основании этого сформировать условия договора страхования.

Персонализация страховых услуг означает качественный подход к клиенту. Ведь цель деятельности страховой компании должна сводиться не к заключению договора страхования и получению страхового взноса, а в заинтересованности клиента и его удержании.

При взаимодействии с образовательными учреждениями и общественными организациями региона ставится цель не только повышения страховой грамотности, но и продвижение страховых услуг для разных слоев населения.

В средствах массовой информации практически не встречается реклама страховых компаний. Отсутствие информации у потенциальных клиентов тормозит развитие продаж.

Таким образом, для повышения страховой грамотности необходимы как меры со стороны государства, так и активная работа страховых компаний.

### Литература

1. *Каганов В.Ш.* Финансовая грамотность как драйвер развития рынка страховых услуг [Электронный ресурс]. URL: [https://www.insur-info.ru/Claims&Pays/2020/presentations/02\\_Kaganov.pdf](https://www.insur-info.ru/Claims&Pays/2020/presentations/02_Kaganov.pdf) (дата обращения: 20.03.2024).
2. *Калайда С.А., Ганенко М.В.* Страховая грамотность как фактор развития страхового рынка [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42192054> (дата обращения: 10.04.2024).
3. *Кузнецова Н.В.* Страховая культура как фактор развития страхового рынка [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42424357> (дата обращения: 20.03.2024).
4. *Нечаева М.К., Тараканова А.А.* Страховая культура в России: пути повышения [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovaya-kultura-v-rossii-puti-povysheniya> (дата обращения: 01.04.2024).

5. *Лаурентьева Л.В., Яшкова Е.В.* К вопросу о повышении страховой грамотности различных слоев населения в России [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-povyshenii-strahovoy-gramotnosti-razlichnyh-sloev-naseleniya-rossii/viewer> (дата обращения: 01.04.2024).

6. *Данилевская Е.Е.* О защите прав страхователей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=62685676> (дата обращения: 10.04.2024).

7. Официальный сайт Управления федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Бурятия. Финансовая грамотность: Какие бывают страховки [Электронный ресурс]. URL: <https://03.rospotrebnadzor.ru/content/374/11773/> (дата обращения: 03.04.2024).

8. Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О стандартизации в Российской Федерации» // СПС Консультант-плюс [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_181810/603e6e3a941922c255f9fdb18b3050d131b2ab7a/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181810/603e6e3a941922c255f9fdb18b3050d131b2ab7a/) (дата обращения: 10.04.2024).

**Кириллова Н.В.**

Финансовый университет, Москва

## **Новая страховая культура**

*Аннотация: в статье рассмотрены специфические черты новой страховой культуры в Российской Федерации, предложены возможные определения и содержания понятия страховая культура, ее основные характеристики и проявления*

*Ключевые слова: новая страховая культура, российский страховой рынок*

**Kirillova N.V.**

## **New Insurance Culture**

*Annotation: The article examines the specific features of the new insurance culture in the Russian Federation, proposes possible definitions and contents of the concept of insurance culture, its main characteristics and manifestations*

*Key words: new insurance culture, Russian insurance market*

*Войдешь, оглядись кругом, чтобы знать, как выйти  
Катон Марк Порций «Земледелие»*

Термин страховая культура достаточно широко применяется и используется в самых различных интерпретациях: от финансовой (страховой) грамотности и определенного структурирования участников страхового дела до форм и организаций заключения страховых договоров, формирования и реализации страховых программ, проявления в страховании зеленых, синих и различных видов финансов. Базовые термины, определяющие культуру, известны с самого раннего литературного произведения древнего Рима «Земледелие» М.П. Катона [1, с. 3]; примечательно, что определяя там культуру в первую очередь в земледельческом значении, автор неременным условием ее развития обозначает

ее привлекательность для земледельца и в прямом и в переносном значении.

Для определения специфики и выявления признаков новой страховой культуры воспользуемся словарными определениями культуры, как «совокупности человеческих достижений в технике, образовании, общественном строе; состоянии жизни» [2]; наиболее часто в различных значениях и трактовках определяется как совокупность ценностей в общем смысле.

Под страховой культурой российские исследователи часто понимают качество развития страхового дела, точнее, инфраструктуру страховых отношений и страхового рынка, а еще чаще финансовую грамотность в области страхования и способность понять и удовлетворить потребности в страховой защите.

Так Т.Е. Гварлиани на основе исследования и обобщения работ Злобина Е.В., Калайды С.А., Цыганова А.А. и других ученых и практиков, выделяет два основных подхода на основе анализа отечественных публикаций по данной тематике:

– уровень распространенности среди населения: знаний, навыков, правил, требований, ценностей, которые стимулируют потребителей к пользованию страховыми услугами — ее можно назвать модель уровня образования;

– модель психологического восприятия института страхования обществом. Под определенной формой психологического восприятия понимают уровень осознания необходимости страхования как способа обеспечения гарантии возмещения ущерба при наступлении различных непредвиденных обстоятельств [3, с. 105], [4–7]. Большое внимание уделяют страховой культуре молодые российские ученые и практики, справедливо полагая ее одним из основных факторов развития страхования. Вместе с тем чаще всего страховой культурой называют общее состояние рынка и уровень финансовой грамотности, степень использования страхования как механизма снижения финансовых последствий рисков.



За рубежом термин страховая культура также используется в различных вариантах, более широко применяясь в управленческих и организационных аспектах. Так в работе Д. Бичарда и К. Пэтон «Страхование 2020 и создание культуры победы» [8, с. 2] авторы определяют ключевые направления влияния страховой культуры на взаимоотношения с потребителями. Д. Даприл считает культуру наиболее значительным барьером в повышении эффективности в сравнении со стратегиями и талантами [9, с. 4], определяя ее как «менталитет и способы взаимодействия внутри компании и с клиентами». К преимуществам новой страховой культуры там же он относит «влияние цифровизации на стирание границ между отраслями, услугами, продуктами; ... стирание границ между информированием структур организации, каналами продаж и в целом изменение клиентоориентированности».

Основываясь на приведенных выше трактовках, представим наиболее выраженные проявления новой страховой культуры в России:

- конвергенция финансовых институтов, которая проявляется прежде всего в комплексной продаже, например, страховых и банковских услуг, оценки, сопровождения;
- резкое повышение страховой грамотности населения, особенно, в критичные периоды (ипотечный бум, пандемия, сезонные заболевания и т.п.);
- значительное повышение качества и объема корпоративных страховых программ;
- заметное повышение интереса к образовательным программам повышения страховой грамотности (классическое среднее и высшее образование, аспирантура, дополнительное образование и повышение квалификации, подтверждение профессиональных компетенций в центрах оценки профессиональных квалификаций);
- повышение запроса общества, государства, коммерческих и социальных институтов на высококачественные страховые продукты;
- взаимное влияние цифровизации и информатизации на страховые институты;

- отношение к появлению и управлению новыми технологическими рисками;

- постановка проблемы резкого повышения масштабов и последствий природных и техногенных катастроф и с этим проблем перераспределения ответственности государства, социального и коммерческого страхования, экономических субъектов;

- общее изменение отношения общества к страхованию, понимание его применения как проявления ответственного планирования, финансирования, управления рисками, контроля рисков поведения, промышленной и коммерческой безопасности.

Отдельные группы факторов новой страховой культуры связаны с санкциями и их влиянием на динамику перестрахования и отдельные виды страхования (морское, грузов, ответственности) и страховые продукты; с проведением СВО. Другими заметными проявлениями на протяжении последних лет является появление сложных видов и продуктов под специфичные запросы страхователей (страхование предметов искусства, страхование редких вин).

Нельзя не обратить внимание на важную проблему распределения ответственности за реализацию рисков и финансовые последствия между государственными структурами, бизнесом и населением, которая может решаться в том числе и посредством страхования. И в этом вопросе следует обратить внимание на активность страховщиков в превенции, контроле, регулировании риск-аппетита субъектов — владельцев риска. Это относится и к рискам организаторов массовых зрелищ, и к экологическим рискам, рискам промышленной безопасности, ответственности, финансовым рискам, рискам массовых заболеваний — в первую очередь к катастрофическим и крупномасштабным.

Не все перечисленные проявления могут быть измерены в количественных показателях, хотя так или иначе любое из них можно охарактеризовать косвенными количественными проявлениями. Это не исключает использование традиционных индикаторов рынка (доля страховых премий

в ВВП, страховая премия на душу населения, количество страховых организаций, их наличие и территориальная доступность, другие) для характеристики проявлений новой страховой культуры.

### Литература

1. Катон М.П. Земледелие [Электронный ресурс]. URL: [https://royallib.com/read/katon\\_mark\\_portsiy/zemledelie.html#3393](https://royallib.com/read/katon_mark_portsiy/zemledelie.html#3393) (дата обращения: 16.04.2024).
2. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка. Культура [Электронный ресурс]. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/846138> (дата обращения: 17.04.2024).
3. Гварлиани Т.Е. Страховая культура населения и ее формирование [Электронный ресурс]. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_59310993\\_34363229.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_59310993_34363229.pdf) (дата обращения: 16.04.2024).
4. Злобин Е.В. Повышая страховую грамотность. Электронные данные. М., 2021. [Электронный ресурс]. URL: <http://consult-cct.ru/about>. (дата обращения: 16.04.2024).
5. Калайда С.А. Страховая грамотность как один из факторов развития российского страхового рынка / С.А. Калайда, М.В. Ганенко // Страховое дело. 2019. № 12. С. 3–11.
6. Корпоративные стратегии и технологии в условиях ESG-трансформации бизнеса / И.Ю. Беяева, О.В. Данилова, А.В. Раков [и др.]. М.: КноРус, 2023. 332 с. ISBN 978-5-406-11782-8. EDN IXHWZZ.
7. Цыганов А.А. Современный уровень признания потребителями финансовых и страховых услуг в России принципов ESG / А.А. Цыганов // Страховое дело. 2023. № 10(367). С. 27–33. EDN RBCNUP.
8. Бичард Д., Пэтон К. Страхование 2020 и создание культуры победы [Электронный ресурс]. URL: <https://pwc.to/3awvLdg> (дата обращения: 16.04.2024).
9. Април Д. Создание современной страховой культуры в эпоху цифровых технологий [Электронный ресурс]. URL: <https://www.slaytonsearch.com/2019/05/creating-cultural-transformation-in-insurance-for-the-digital-age/> (дата обращения: 16.04.2024).

УДК 614.2

**Кугушева А.Н., Охрименко И.В.**

Финансовый университет, Москва,  
РГУТИС, Пушкино Московской области

### О волонтерах страховой грамотности

*Аннотация: регресс российского страхового рынка в том числе вызван слабой страховой грамотностью населения. В статье отмечается полезность появления волонтеров страховой грамотности в ВУЗах, формирующих российскую страховую школу. Ключевые слова: страховая грамотность, волонтер, образовательная организация.*

**Kugusheva A.N., Okhrimenko I.V.**

### About Insurance Literacy Volunteers

*Abstract: the regression of the Russian insurance market is also caused by the weak insurance literacy of the population. The article notes the usefulness of the emergence of insurance literacy volunteers in universities forming the Russian insurance school.*

*Key words: insurance literacy, volunteer, educational organization.*

Представляется очевидным, что российский страховой рынок достаточно развит и обширен. По информации Банка России в прошлом году заключено более 240 миллионов договоров страхования, при этом число проходящих по ним лиц вплотную приблизилось к 200 миллионов человек [1].

Специалисты сферы страхования высказывают мнение, что она обладает потенциалом для динамичного развития, указывая в числе препятствующих этому причин слабую практику страхования [2, с. 67] и недостаточную страховую грамотность населения [3, с. 237].

Возможные мероприятия по повышению страховой грамотности населения являются объектом обсуждения и фор-

мируют в итоге целый перечень предложений разного характера и содержания. Исследователями страхового рынка Ю.С. Исаковой и Н.В. Щербаковой осуществлена попытка их структурировать [4, с. 75].

#### Влияние мероприятий на развитие страхового рынка

Мероприятия по повышению уровня страховой культуры населения	Влияние на страховой рынок
Проведение на регулярной основе совместной с профессиональными участниками страхового рынка их объединениями просветительской и разъяснительной работы среди населения	Повышение заинтересованности населения к страхованию, снижение недоверия к страховой сфере услуг, увеличение клиентской базы
Информирование населения о незаконной либо неправомерной деятельности на страховом рынке	Повышение доверия населения к услугам, предлагаемым страховыми организациями
Организация образовательных программ на базе высших учебных учреждений, страховых организаций и др.	Привлечение новых клиентов, повышение страховой культуры, обучение новых специалистов в области страхования

Приведенные здесь мероприятия могут быть дополнены, усилены и исполнены практически путем появления волонтеров страховой грамотности населения.

В современной России волонтерское движение очень часто имеет профильное направление деятельности — широко известны «Волонтеры Победы», «Волонтеры гостеприимства», «Волонтеры-медики», территориальные волонтеры-экологи и т.д.

При этом отмечается наличие в образовательных организациях высшего образования волонтерских объединений — довольно многочисленных (зачастую свыше половины студентов дневной формы обучения), но вне какого-либо профиля деятельности, универсальных. Так, Волонтерский центр Российского государственного университета туризма и сервиса (соавтор статьи является его директором) в период

с 2014 года по настоящее время был задействован в обеспечении совершенно разных по масштабу и характеру мероприятий — от крупнейших спортивных (Зимняя Олимпиада 2014 года в Сочи, Чемпионат Мира по футболу 2018 года) и представительских (Выставка «Россия» на ВДНХ 2023–2024 годов) до оказания помощи на муниципальном уровне в условиях пандемии отдельным категориям населения.

Очевидно, что речь о профильности волонтерского объединения в данном случае вестись не может. В то же время многоплановость задач, их быстрая и иногда бессистемная смена негативно сказываются на качестве исполнения волонтерских функций. На практике все четче проявляется необходимость ухода от универсальности волонтерских объединений высшей школы в сторону их профильности, основанной на специфике образовательной организации и направлении обучения студентов-волонтеров. Например, в целях повышения страховой грамотности населения целесообразно придать соответствующий профиль волонтерским объединениям, существующим в образовательных организациях, формирующих российскую страховую школу. К ним относятся Казанский (Приволжский) федеральный университет (кафедра ценных бумаг, биржевого дела и страхования), МГИМО(У) МИД России (кафедра управления рисками и страхования), МГУ имени М.В. Ломоносова (кафедра управления рисками и страхования), РЭУ имени Г.В. Плеханова (кафедра «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»), Санкт-Петербургский государственный университет (кафедра управления рисками и страхования), Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (кафедра страхования и экономики социальной сферы). Волонтеры из числа студентов, обучающихся по программам страхования, в достаточной мере обладают знаниями, чтобы исполнение волонтерских функций на массовых мероприятиях включало информирование населения о возможностях, предложенных на российском рынке страхования. Кроме этого, распространение страхо-

вой грамотности возможно силами волонтеров на иных площадках (конференции, выставки, общественные приемные, организации по работе с населением и пр.).

Появление волонтеров страховой грамотности при должной организации их деятельности не повлечет расходов из государственного бюджета и при этом позволит повысить уровень защищенности имущественных интересов населения при возникновении непредвиденных событий.

#### Литература

1. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела [Электронный ресурс] // Банк России. URL: [https://cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance/stat\\_ssd/2022\\_4](https://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/stat_ssd/2022_4) (дата обращения: 12.04.2024).
2. Цыганов А.А., Языков А.Д. Анализ и оценка нормативно-правового регулирования эффективности страховых продуктов, предлагаемых для граждан в Российской Федерации // Банковское право. 2023. № 3. С. 67–78.
3. Лаврентьева Л.В., Яшкова Е.В. К вопросу о повышении страховой грамотности различных слоев населения России // Карельский научный журнал. 2017. Т.6, № 4(21). С. 237–240.
4. Исакова Ю.С., Щербакова Н.В. Грамотность населения в области страхования как гарантия экономической стабильности региона // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы. 2016. № 1. С. 73–76.

УДК 368

Одиноква Т.Д.  
УрГЭУ, Екатеринбург

### **Финансовая компетентность потребителей страховых услуг как основной элемент страховой культуры**

*Аннотация: в статье рассмотрены понятия «страховая грамотность», «страховая компетентность» и определены их составляющие, перечислены факторы и меры, оказывающие влияние на уровень страховой компетентности.*

*Ключевые слова: финансовая грамотность, страховая информированность, страховая осведомленность, страховая компетентность, страховое поведение*

Odinokova T.D.

### **Financial competence of consumers of insurance services as the main element of insurance culture**

*Annotation: the article examines the concepts of “insurance literacy”, “insurance competence” and defines their components, lists the factors and measures that affect the level of insurance competence.*

*Keywords: financial literacy, insurance awareness, insurance awareness, insurance capability, insurance behavior*

Сегодня развитие финансового рынка, в целом, и его сегментов, в частности, связывают с развитием финансовой культуры. Когда мы говорим о финансовой культуре в области страхования (или страховой культуре), то мы понимаем концепцию, которая описывает отношение и поведение общества относительно такого финансового инструмента как страхование и отражает исторически определенный уровень развития страховых отношений, страховой деятельности, страховой грамотности и компетентности, выраженный

в типах и формах организации страхования, видах страховых продуктов, во взаимоотношениях участников страховых сделок, а также в создаваемой потребительской стоимости (полезности) страховых услуг. Как видим, страховая культура включает в себя ценности, знания, нормы, мотивации, ответственности за риски, связанные с выбором и использованием страховых продуктов и иные практики, связанные со страхованием, которые существуют в обществе или группе людей.

По нашему мнению, именно по уровню страховой грамотности и компетентности мы можем судить об отношении населения к институту страхования, которое проявляется в их стремлении использовать страховые продукты и услуги в процессе управления своими рисками. Отметим, что страховая грамотность и страховая компетентность — понятия, которые связаны между собой и фактически представляют две стороны одной медали. Однако для того, чтобы показать их взаимосвязь и взаимоотношения, для начала следует рассмотреть существующие сегодня точки зрения на финансовую грамотность как основоопределяющую для рассматриваемых понятий.

С позиции широкого подхода финансовая грамотность трактуется как «результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности» [1], «знаний, навыков, установок и поведения, которые необходимы для принятия правильных финансовых решений и, в конечном счете, для достижения личного финансового благополучия» [2, 3]. «Другими словами, она включает в себя как знания, так и практические навыки, а также отношение людей к личным финансам» [4, С. 239].

По нашему мнению, финансовая грамотность и финансовая компетентность — это разные понятия. Так под финансовой грамотностью в области страхования (или страховой грамотностью) мы понимаем определенную степень владения навыками восприятия, выбора и определения полезности страховых продуктов и услуг, формирующую поведенческую модель потребителей.

В свою очередь, владение навыками обусловлено, во-первых, наличием определенных знаний (например, страховой терминологии, специфики страхования); во-вторых, пониманием и интерпретацией финансовой информации, условий договора и правоустанавливающих документов в сфере страхования, необходимых для принятия осознанного и взвешенного решения о покупке и применения страхового полиса; в-третьих, умения определять полезность страховых услуг, объем и форму страхового покрытия на стадии заключения договора страхования, а также размер страховой выплаты при урегулировании убытков в случае наступления страхового события. Исходя из этого, можно выделить присущие страховой грамотности составляющие (или элементы):

1) страховая информированность — это необходимый и достаточный уровень знаний и понимания условий, правил и процессов страхования, которыми должен обладать страхователь или застрахованное лицо. Страховая информированность включает в себя понимание основных терминов страхования, таких как страховой риск, страховая премия, страховая сумма, и других, а также знания о том, как подать заявление на страховую выплату в случае страхового случая, какие необходимо собрать и куда предоставить подтверждающую документацию. Важным аспектом страховой информированности является способность прочесть и понять условия договора страхования, что позволяет страхователю или застрахованному лицу быть готовым к возможным рискам и знать, какие события покрываются страхованием, а какие — нет. Чем более информированы люди о своих страховых условиях, тем осознаннее они могут принимать решения и действовать в соответствии с ними, что способствует эффективному использованию страхового покрытия и улучшает общую страховую защиту потребителей страховых услуг;

2) правовая осведомленность страхователей в области страхования, которая включает знания основных правовых норм, во-первых, регулирующих взаимоотношения



участников страховой сделки (права и обязанности сторон, исключения и ограничения в страховых полисах, которые могут повлиять на выплату страхового возмещения, права и возможности обжалования решений страховой компании или разрешения споров через механизмы, предусмотренные действующим законодательством и др.), во-вторых, стимулирующих развитие страховых отношений (налоговые льготы, субсидии и иные преференции), в-третьих, обеспечивающих защиту прав застрахованных лиц и т.д.

Под финансовой компетентностью потребителей страховых услуг (страховой компетентностью) мы понимаем — способность применять соответствующие финансовые знания (в области анализа рисков, выбора страховых продуктов и построения взаимоотношений со страховой компанией), придерживаться определенного финансового поведения (принятие грамотных и взвешенных страховых решений, приобретение страховых продуктов на основе понимания своих потребностей, соблюдение финансовой дисциплины) и использовать имеющиеся финансовые возможности для достижения финансового благополучия.

В связи с этим, страховая компетентность включает в себя следующие составляющие:

1) страховая уверенность (или доверие) — «выраженное в действие ожидание в отношении партнера, что его реакции окажутся для нас выгодными, иначе говоря, сделанная в условиях неопределенности ставка на партнера в расчете на его благоприятные для нас ответные действия» [5].

2) страховое поведение — процесс взаимодействия потребителя страховых услуг со страховой компанией и иными контрагентами, участвующими в страховой сделке, который базируется на определенной активности, включая применение ряда техник и процедур, используемые страхователями для определения рисков и понимания своих страховых потребностей и финансовых возможностей, основанных на личных характеристиках и установках, позволяющих осознать необходимость применения и потребительскую стоимость (полезность) страховых про-

дуктов. При этом, при принятии решения страхователь будет стремиться к максимизации ожидаемой полезности, а именно из всех возможных решений он выберет то, которое обеспечит ему наибольшую ожидаемую полезность.

3) страховая проницательность — способность потребителя страховых услуг выявлять определенные закономерности и тенденции в изменении окружающей среды и ее влиянии на состояние, потребности и возможности страхователя/застрахованного лица. Рассматриваемая способность дает ему базу для построения верных предположений и прогнозов и определения лучшей стратегии по страховой защите себя и своего материального и финансового благополучия.

Как видим, страховая грамотность и страховая компетентность, повторимся, — это разные понятия, но они связаны между собой. Имея достаточную страховую грамотность, человек способен не только осознанно подходить к выбору страховых услуг и защищать себя от различных рисков, но и формировать позитивное отношение и поведение к страховому сектору. При этом, во-первых, с одной стороны, чем выше уровень грамотности, тем выше шанс, что человек перейдет от слов к действию, а именно к покупке и использованию страховых продуктов. С другой стороны, человек может быть и не обладать определенными знаниями, но в процессе приобретения и использования страховых продуктов он получает новые навыки и знания, которые, в свою очередь, влияют на изменения в его поведении и способности справляться с повседневными жизненными трудностями, тем самым повышая его страховую грамотность. Во-вторых, чем выше уровень грамотности, тем эффективность принимаемых решений по страховой защите становится выше.

Как правильно отметил С.Дж. Хьюстон: «финансовая грамотность создала уровень реализации, который позволяет людям обладать компетентностью и доверием, позволяющими использовать свои финансовые возможности для принятия финансовых решений» [6]. В связи с этим, мы



считаем, что страховая компетентность является основным элементом страховой культуры.

Также отметим, что «с развитием государственной экономики повышается прожиточный минимум и появляются новые возможности для инвестирования, поэтому цель государственной политики многих стран — повышать уровень финансовой грамотности для увеличения уровня финансовой компетентности, так как именно она в действительности приносит пользу человеку и государству в целом» [7].

Соответственно, люди, обладая страховой компетентностью лучше понимают страховую культуру, принимают более обоснованные решения и активно участвуют в страховом процессе, в то время как развитая страховая культура способствует повышению уровня страховой компетентности и помогает формировать ответственное отношение к страхованию в обществе. Таким образом, страховая компетентность и страховая культура взаимодействуют и влияют друг на друга, способствуя развитию страховой системы в целом.

Формирование финансовой компетентности потребителей страховых услуг и повышения ее уровня зависит от влияния таких факторов, как:

- мотивация (ценностные ориентации);
- личностные установки и усилия, которые они принимают;
- экономическое образование;
- индивидуальные способности и умения;
- доступ к страховым продуктам и услугам;
- финансовые возможности, доступные в их окружении;
- объем принимаемой социальной ответственности;
- результативность страхового поведения (например, был ли урегулирован страховой случай или нет);
- государственные меры и инвестиции в развитие навыков применения страховых продуктов и услуг в жизни граждан, и др.

Как показал анализ российской практики, финансовая компетентность потребителей страховых услуг сформирована и фактически сейчас стоит вопрос о повышении ее

уровня. И во многом повышение ее уровня зависит от тех мер, которые реализуются в стране. Так, на уровне государства реализованы меры по:

- налоговому льготированию и стимулированию (например, социальный налоговый вычет по НДФЛ);
- обеспечению и регулированию финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний;
- усилению надзора за деятельностью страховых компаний и перехода ЦБР от постфактного к превентивному регулированию, построенному на риск-ориентированном подходе;
- введению законодательных и нормативно-правовых актов, направленных на защиту интересов потребителей финансовых услуг и предотвращению финансового мошенничества (введение института финансового омбудсмена).

На уровне страховых компаний реализуются меры, которые можно представить с позиции:

- продуктовой линейки: предложение страховых продуктов, ориентированных на разный уровень дохода;
- каналов продаж (онлайн, посредники);
- взаимодействия с потребителями страховых услуг (минимизация документооборота и посещаемости офиса, увеличение ценности предложений через встроенное страхование, путем предоставления условий страхования с учётом индивидуальных потребностей и характеристики клиентов).

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что финансовая грамотность потребителей страховых услуг полезна, но недостаточна для того, чтобы они перешли к активным покупкам и использованию страховых продуктов в целях управления своими рисками. Для того, чтобы они смогли продемонстрировать свою компетентность - применить на практике полученные знания — нужны определённые условия (как минимум должны быть финансовые возможности), мотивации и стимулы (например, бонусы, государства — например, гарантии защиты прав и т.д.). В России применяются различные меры, направленные на формирование страховой компетентности

и повышения ее уровня, как на уровне государства, так и на уровне страховых компаний, но, по нашему мнению, их недостаточно. Для того, чтобы проанализировать эффективность применяемых мер и возможность введение новых, требуются дополнительные исследования.

#### Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 — 2023 гг.». [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 10.04.2024).
2. Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy. Paris: OECD. 2011. С. 3. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Atkinson A., Messy F. Measuring financial literacy: Results of the OECD/INFE pilot study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. 2012; (15). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5k9csfs90fr4-en.pdf?expires=1660998499&id=id&accname=guest&checksum=4FCA975E30F6AF226A63C608183D8A79> (Дата обращения: 09.04.2024).
4. Sitenko D. A., Gartsueva Ye. V. Financial literacy of households: theoretical aspects // Вестник Карагандинского университета, Серия «Экономика». 2018. № 4 (92). С. 237–244.
5. Штомпка П. Социология: анализ современного общества / Пер. с польск. С.М. Червонной. М.: Логос, 2005. С. 342.
6. Huston S. J. Measuring financial literacy. //The Journal of Consumer Affairs. 2010, №44(2). С. 296–316. DOI: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x
7. Петрова Ю. Финансовая грамотность и финансовая компетентность [Электронный ресурс]. URL: <https://tbcbank.uz/ru/blog/167/finansovaya-gramotnost-i-finansovaya-kompetentnost> (дата обращения: 10.04.2024).

УДК 338.242; 368.1; 519.7

**Цакаев А.Х.**

РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Москва

### Модель оценки страховой культуры на основе народного рейтинга

*Аннотация: в статье предложена модель количественной оценки корпоративной страховой культуры страховой компании на основе ее народного рейтинга. Проведен расчет уровня страховой культуры топ-25 российских страховых компаний (высшая лига) за 2023 год. Использование авторского подхода позволяет перейти к планированию страховой культуры страховой компании и страхового рынка в целом.*

*Ключевые слова: страховая культура, риск-культура, склонность к страхованию, народный рейтинг.*

**Tsakaev A. Kh**

### Model for assessing insurance culture based on popular ratings

*Annotation: The article proposes a model for quantitative assessment of the corporate insurance culture of an insurance company based on its popular rating. The level of insurance culture of the top 25 Russian insurance companies (major league) for 2023 was calculated. Using the author's approach allows us to move on to planning the insurance culture of insurance companies and the insurance market as a whole.*

*Key words: insurance culture, risk culture, propensity for insurance, popular rating.*

Страховая культура является составным компонентом финансовой культуры. В Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры в Российской Федерации до 2030 года (далее, Стратегия до 2030) [1] отмечено, что понятие «финансовая культура» включает в себя «ценности, установки и поведенческие практики граждан в финансовой сфере, зависящие от вос-

питания, уровня финансовой грамотности, опыта принятия финансовых решений, уровня развития финансового рынка и общественных институтов». По аналогии можно утверждать, что в основе страховой культуры лежит страховая грамотность, представляющая собой набор знаний, умений и навыков.

В рамках исследования выдвинута рабочей гипотеза — одной из основных причин банкротства страховых компаний в современной России является низкий их уровень риск-культуры и слабая их склонность к страхованию (перестрахованию), а, следовательно, и низкий их уровень страховой культуры. Поэтому, любые возможности количественного измерения уровня страховой культуры имеют право быть рассмотрены так как позволяют полнее раскрыть многоликую финансовую культуру, в отношении которой в России на федеральном уровне исполнительной власти принята Стратегия до 2030 года [1]. Исследование количественной оценки страховой культуры осуществлено на основе использования методов наблюдений и сбора фактов, научных абстракций, моделирования и системного подхода.

Важно отметить, что понятия «страховая риск-культура» и «страховая культура» не являются тождественными — последнее более широкое понятие. Поэтому, в качестве источников формирования страховой культуры рассматривались: организационная культура, личные моральные качества, поведение, склонность к риску и склонность к страхованию. Последнее предполагает использование страхования как метода управления рисками на основе заключения договоров страхования между страховщиком и страхователем. При этом, в договорах перестрахования страховая компания выступает в качестве страхователя. Поэтому, наряду с выделением влияния склонности страховой компании к риску на ее страховую риск-культуру, важным представляется и фиксация влияния склонности страховой компании к страхованию на ее страховую культуру. В этой связи уместно использовать формат типизации склонности к страхованию (Ss) [5]. При этом следует отметить, что чем выше уровень страховой

риск-культуры, тем выше ее склонность к страхованию. Этот тезис объясняется тем, что в странах с высоким уровнем страхового проникновения национального валового внутреннего продукта (ВВП), существенная доля ВВП (более 50%) приходится на страхование жизни, что невозможно без соответствующей страховой культуры.

В теории страхования и мировой практике страхового дела отсутствуют инструменты, методы и методики оценки уровня страховой культуры. Но косвенная оценка страховой культуры в контексте риск-культуры страховых компаний возможна на основе инструментария их риск-культуры, основанного на народном рейтинге страховщиков, проводимого как Агентством страховых новостей [2] и banki.ru [3], и уровня склонности страховой компании как страхователя [5]. Аналитически это выглядит следующим образом:

$$Уск_i = Урк_i \cdot \sqrt[5]{Усс_i}, \quad (1)$$

где,  $Уск_i$  — уровень страховой культуры  $i$ -ой страховой компании,  $Урк_i$  — уровень риск-культуры  $i$ -ой страховой компании,  $Усс_i$  — уровень склонности к страхованию  $i$ -ой страховой компании.

Нет сомнения, что связь между страховой культурой с одной стороны, и уровнями риск-культуры и склонность к страхованию с другой — нелинейная. Кроме того, уровень склонности к страхованию на наш взгляд следует брать в пятой степени, так как условно можно выделить как минимум пять секторов финансовой экономики, в которых может принимать участие физическое и юридическое лицо, а именно — банковский, страховой, инвестиционный, микрофинансовый и налогово-бюджетный.

Расчет уровня риск-культуры страховой компании как страховщика ( $Урк_i$ ) можно осуществить по формуле:

$$Урк_i = \frac{НРск_i}{СРск}, \quad (2)$$

где,  $НРск_i$  — народный рейтинг  $i$ -ой страховой компании,  $СРск$  — средний рейтинг по национальному страховому рынку.

Этот расчет возможен на основе оценок народного рейтинга, проводимого banki.ru [3] (см. табл. 1).

**Таблица 1. Расчет уровня риск-культуры первых 25 российских страховых компаний на основе их народных рейтингов banki.ru**

№ п/п	Наименование страховой компании	Народный рейтинг, по состоянию на 31.12.2023	Среднее значение рейтинга, по состоянию на 31.12.2023	Уровень риск-культуры Стб.3 : Стб.4
1	2	3	4	5
1.	Тинькофф Страхование	105,9	59,4	1,783
2.	Совкомбанк Страхование	97,0		1,633
3.	Зетта Страхование	92,2		1,552
4.	КАПИТАЛ LIFE	89,5		1,507
5.	Совкомбанк Страхование Жизнь	81,5		1,372
6.	Абсолют Страхование	67,8		1,141
7.	Ренесанс Жизнь	60,4		1,017
8.	Астро-Волга	60,2		1,013
9.	Сбербанк страхование жизни	53,4		0,899
10.	МАКС-Жизнь	49,3		0,830
11.	ВСК	43,1		0,726
12.	Югория	41,3		0,695
13.	Ренесанс	33,8		0,569
14.	Гелиос	32,2		0,542
15.	СОГАЗ-Жизнь	30,8		0,519
16.	Ингосстрах	30,0		0,505
17.	Сбербанк страхование	29,6		0,498
18.	Росгосстрах	29,5		0,497
19.	Согласие	29,4		0,495
20.	МАКС	27,9		0,470

Окончание таблицы

№ п/п	Наименование страховой компании	Народный рейтинг, по состоянию на 31.12.2023	Среднее значение рейтинга, по состоянию на 31.12.2023	Уровень риск-культуры Стб.3 : Стб.4
1	2	3	4	5
21.	АльфаСтрахование Жизнь	27,9	59,4	0,470
22.	РЕСО-Гарантия	27,5		0,463
23.	Хоум Кредит Страхование	26,9		0,453
24.	СОГАЗ	25,4		0,428
25.	АльфаСтрахование	21,3		0,359

Источник: составлено автором на основе данных banki.ru [3].

Расчет уровня склонности к страхованию страховой компании как страхователя рассчитывается на основе народных рейтингов banki.ru [3], по следующей формуле:

$$Усс_i = \frac{kв_i}{kв}, \quad (3)$$

где,  $Усс_i$  — уровень склонности к страхованию  $i$ -ой страховой компании,  $kв_i$  — коэффициент страховых выплат по  $i$ -ой страховой компании,  $kв$  — коэффициент выплат по страховому рынку.

Этот расчет возможен на основе оценок коэффициента выплат по страховым компаниям и среднего уровня по национальному страховому рынку (см. табл. 2).

Как видим, по уровню склонности к страхованию топ-25 относятся к отрицательному типу отношения к страхованию, согласно выше приведенной шкале. Исключением является ООО «Хоум Кредит Страхование», демонстрирующее безразличное отношение (склонность) к страхованию ( $Усс = 0,0007 \approx 0,0$ ).

Расчет уровня страховой культуры топ-25 страховых компаний приведен в табл. 3.

Таблица 2. Расчет уровня склонности к страхованию российских страховых компаний за 2023 год

№ п/п	Наименование страховой компании	Страховая премия за 2023 г., млрд руб.	Страховые взносы за 2023 г., млрд руб.	Коэффициент выплат, Стб.4/Стб.3	Коэффициент выплат по национальному рынку за 2023 г.	Соотношение коэффициента выплат страховой компании к коэффициенту выплат по рынку, Стб.5 / Стб.8	Уровень склонности страховых компаний к страхованию по национальному рынку за 2020 г.*	Уровень склонности к страхованию, Стб.6 * Стб.7
1	2	3	4	5	6	6	7	8
1.	Тинькофф Страхование	55,0	10,8	0,197		0,453		0,022
2.	Совкомбанк Страхование	16,0	7,8	0,487		1,20		0,060
3.	Зетта Страхование	11,6	4,6	0,401		0,922		0,046
4.	КАПИТАЛ LIFE	21,3	20,5	0,965		2,218		0,112
5.	Совкомбанк Страхование Жизни	20,8	15,4	0,739		1,699	0,0503	0,085
6.	Абсолют Страхование	9,8	4,0	0,405		0,931		0,047
7.	Ренесанс Жизнь	59,8	24,4	0,408		0,938		0,047
8.	Астро-Волга	9,2	3,3	0,361		0,830		0,042
9.	Сбербанк Страхование жизни	287,7	177,5	0,617		1,418		0,071
					$\frac{1000,0}{2300} = 0,435$			

10.	МАКС-Жизнь	5,8	3,4	0,586		1,347		0,068
11.	ВСК	126,9	48,9	0,385		0,885		0,045
12.	Югория	33,3	14,7	0,441		1,014		0,051
13.	Ренесанс Страхование	63,6	31,2	0,491		0,922		0,046
14.	Гелос	4,8	3,4	0,710		1,632		0,082
15.	СОГАЗ-Жизнь	74,1	76,7	1,036		2,382		0,120
16.	Ингосстрах	183,3	83,0	0,453		1,041		0,052
17.	Сбербанк Страхование	83,0	12,1	0,146		0,336		0,017
18.	Росгосстрах	92,7	32,2	0,347		0,798	0,0503	0,040
19.	Согласие	46,5	18,9	0,406		0,933		0,047
20.	МАКС	18,1	9,1	0,506		1,163		0,058
21.	АльфаСтрахование Жизнь	173,1	69,6	0,402		0,924		0,046
22.	РЕСО-Гарантия	149,8	72,1	0,481		1,106		0,056
23.	Хоум Кредит Страхование	5,4	0,04	0,007		0,016		0,0007
24.	СОГАЗ	307,8	119,5	0,388		0,892		0,045
25.	АльфаСтрахование	191,5	83,1	0,434		0,998		0,050
					$\frac{1000,0}{2300} = 0,435$			

\*Ввиду того, что в 2023 году имело место снижение коэффициента страховых выплат (-5,66%), а в 2022 и 2021 годах имело место отрицательный темп прироста страхового проникновения ВВП (-0,089% в 2021 г. и -0,218% в 2022 г.) в расчетах использован результат 2020 года.

Источники: составлено автором на основе данных gaexpert.ru [4].

Таблица 3. Расчет уровня страховой культуры топ-25 страховых компаний в России за 2023 год

№ п/п	Наименование страховой компании	Уровень риск-культуры	Уровень склонности к страхованию	Пятая степень уровня склонности к страхованию, $\sqrt[5]{\text{Ст.4}}$	Уровень страховой культуры, Стб.3*Стб.5
1	2	3	4	5	6
1.	Тинькофф Страхование	1,783	0,022	0,528	0,941
2.	Совкомбанк Страхование	1,633	0,060	0,626	1,022
3.	Зетта Страхование	1,552	0,046	0,599	0,930
4.	КАПИТАЛ LIFE	1,507	0,112	0,694	1,046
5.	Совкомбанк Страхование Жизни	1,372	0,085	0,663	0,910
6.	Абсолют Страхование	1,141	0,047	0,601	0,686
7.	Ренесанс Жизнь	1,017	0,047	0,601	0,611
8.	Астро-Волга	1,013	0,042	0,590	0,598
9.	Сбербанк страхование жизни	0,899	0,071	0,643	0,578
10.	МАКС-Жизнь	0,830	0,068	0,639	0,530
11.	ВСК	0,726	0,045	0,596	0,433
12.	Югория	0,695	0,051	0,609	0,423
13.	Ренесанс страхование	0,569	0,046	0,599	0,341
14.	Гелиос	0,542	0,082	0,659	0,357
15.	СОГАЗ-Жизнь	0,519	0,120	0,702	0,364
16.	Ингосстрах	0,505	0,052	0,611	0,309
17.	Сбербанк страхование	0,498	0,017	0,507	0,252
18.	Росгосстрах	0,497	0,040	0,585	0,290

Окончание таблицы

№ п/п	Наименование страховой компании	Уровень риск-культуры	Уровень склонности к страхованию	Пятая степень уровня склонности к страхованию, $\sqrt[5]{\text{Ст.4}}$	Уровень страховой культуры, Стб.3*Стб.5
1	2	3	4	5	6
19.	Согласие	0,495	0,047	0,601	0,297
20.	МАКС	0,470	0,058	0,622	0,292
21.	АльфаСтрахование Жизнь	0,470	0,046	0,599	0,282
22.	РЕСО-Гарантия	0,463	0,056	0,619	0,287
23.	Хоум Кредит Страхование	0,453	0,0007	0,298	0,135
24.	СОГАЗ	0,428	0,045	0,596	0,255
25.	АльфаСтрахование	0,359	0,050	0,607	0,218

Источник: составлена автором.

Полученные результаты расчетов косвенной количественной оценки страховой культуры по топ-25 российских страховых компаний за 2023 год, входящих в высшую лигу по национальному рейтингу, свидетельствуют, что уровень страховой культуры российских страховщиков желает лучшего, так как у 10 из 25 этот показатель на низком уровне (менее 0,40), а у пяти из 25 на среднем уровне, и у семи — высокий (включая двоих с очень высоким уровнем). У ООО «Хоум Кредит Страхование» этот показатель составил 0,135 (меньше 0,15), что позволяет оценивать, как крайне низкий уровень страховой культуры. И это в отношении топ-25 страховых компаний (высшей лиги) — уровни страховой культуры остальных более 110 страховых компаний оставляет желать лучшего — они в большинстве своем крайне низкие. Для большей убедительности в правильности этих суждений и градации уровня страховой культуры можно было привести расчеты и по субъектам 1 и 2 лиги народного рейтинга страховых компаний за 2023 год [3].



Таким образом, использование авторского подхода количественной оценки страховой культуры позволяет судить об уровне страховой культуры как субъектов российского страхового рынка, так и их работников. Применение его в рамках всего российского рынка позволит существенно раскрыть как текущее положение в стране в части страховой культуры, так и расширить возможности ее планирования на ближайшую и отдаленную перспективу.

#### Литература

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2023 № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года».
2. Народный топ. Рейтинг страховых компаний [Электронный ресурс]. URL: <https://www.asn-news.ru/rating?ysclid=ltttvn0qr3778787689> (дата обращения: 14.01.2024).
3. Народный рейтинг страховых компаний [Электронный ресурс]. URL: [https://www.banki.ru/insurance/responses/?source=submenu\\_insresponses](https://www.banki.ru/insurance/responses/?source=submenu_insresponses) (дата обращения: 14.01.2024).
4. Рэнкинги страховых компаний по итогам 2023 года [Электронный ресурс]. URL: <https://gaexpert.ru/rankingtable/insurance/2023/1/> (дата обращения: 14.01.2024).
5. Цакаев А.Х. Модель склонности к страхованию как инструмент регулирования экономической безопасности бизнеса // Экономическая безопасность. 2024. Т. 7. № 2. С. 297–314.

УДК 368.1

**Цыганов А.А.**

Финансовый университет, Москва

### **Понимание рисков чрезвычайных ситуаций российскими гражданами**

*Аннотация: в России приняты и действуют закон и нормативные акты по стимулированию добровольного страхования жилья граждан. Однако, анализ ситуации после произошедших последние годы чрезвычайных ситуаций природного характера (наводнения, паводки, лесные пожары и т.д.) показывает, что уровень проникновения страхования в России достаточно низок. В статье приводятся результаты социологического опроса российских граждан о восприятии ими рисков чрезвычайных ситуаций.*

*Ключевые слова: Жилье, страхование, чрезвычайные ситуации, наводнение, паводок.*

**Tsyganov A.A.**

### **Understanding the risks of emergency situations by Russian citizens**

*Annotation: In Russia, laws and regulations have been adopted and are in force to stimulate voluntary home insurance for citizens. However, an analysis of the situation after natural emergencies that have occurred in recent years (floods, floods, forest fires, etc.) shows that the level of insurance penetration in Russia is quite low. The article presents the results of a sociological survey of Russian citizens on their perception of the risks of emergency situations.*

*Keywords: Housing, insurance, emergencies, flood, high water.*

Произошедшие последние годы в России чрезвычайные ситуации природного характера показали, что в значительном количестве случаев у собственников жилья не было страховой защиты, а компенсации и выплаты пострадав-

шим осуществлялись из бюджета. Действующие с 2019 года поправки в закон о чрезвычайных ситуациях (Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 320-ФЗ) [1,2] оказались недостаточно эффективными и не привели к увеличению проникновения страхования жилья в регионах России как это предполагалось при введении [3,4]. На сегодня дискуссия в отношении методов управления рисками [5,6] и страхования стихийных бедствий [7], начавшаяся в России в 1990-е гг. пока не привела к реальному практическому воплощению страхования жилья от чрезвычайных ситуаций [8–10].

Сложившаяся ситуация может быть связана со многими причинами, но в том числе с разночтениями в понимании рисков чрезвычайных ситуаций и отношении к ним российских граждан. В этой связи в конце 2023 года Департаментом страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета и Исследовательским центром «БИТУБИ Групп» был проведён репрезентативный всероссийский социологический опрос среди 1600 собственников жилья (квартир или домов) методом индивидуального дистанционного опроса респондентов.

Опрос проводился с учётом возможности сегментации респондентов по полу, возрасту, проживанию в квартире или индивидуальном доме, образованию и сфере работы. В настоящем материале приводится часть полученных в ходе исследования данных.

Проведённый опрос показал, что само понятие «риски чрезвычайных ситуаций» не всегда понимается населением. Как риски стихийных бедствий их понимают около 46%, а более 20% признается в том не знает, «что это такое в точности» (табл. 1). Лучшее понимание понятия и рисков чрезвычайных ситуаций показывают граждане, старше 65 лет (48 и 17% соответственно).

Лучшее знание показывают жители столиц и Дальнего востока, а жители Краснодарского края и Сибирского федерального округа (СФО) более затрудняются с ответом вплоть

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос «Что такое риски чрезвычайных ситуаций»

	Ответы по России		пол			
	чел.	%	муж.		жен.	
			чел.	%	чел.	%
Риски стихийных бедствий	741	46,3	347	46,6	394	46,0
Риск пожара	189	11,8	81	10,9	108	12,6
Риск утраты имущества	272	17,0	130	17,5	142	16,6
Риск гражданской ответственности	74	4,6	32	4,3	42	4,9
Не знаю, что это такое в точности	324	20,3	154	20,7	170	19,9

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

до 24% в СФО. Опасения российских граждан в наибольшей степени связаны с риском пожара (67,1%), залива (31,5%), при этом 18,5% в принципе не беспокоятся о своей квартире или доме, что косвенно указывает на ограниченность понимания права и бремени частной собственности (табл. 2, рис. 1).

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Опасаетесь ли Вы утраты имущества в результате:»

Причина утраты	Ответы по России		пол			
	чел.	%	муж.		жен.	
			чел.	%	чел.	%
Стихийных бедствий (наводнение, землетрясение, ураган и т.п.)	241	15,1	110	14,8	131	15,3
<b>Пожара</b>	<b>1073</b>	<b>67,1</b>	<b>503</b>	<b>67,6</b>	<b>570</b>	<b>66,6</b>
Чрезвычайной ситуации (в соответствии с законом «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»)	264	16,5	119	16,0	145	16,9

Окончание таблицы

Причина утраты	Ответы по России		пол			
			муж.		жен.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Ветхости или аварийного состояния дома	210	13,1	98	13,2	112	13,1
Залива (в результате аварии систем водоснабжения или отопления)	504	31,5	229	30,8	275	32,1
Воздействия БПЛА или иных современных программируемых аппаратов	191	11,9	84	11,3	107	12,5
Нет	296	18,5	142	19,1	154	18,0

Примечание: было можно давать 3 ответа.

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финансового университета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Воздействия БПЛА более опасаются молодые и пожилые (12,2 и 13,4%), а залива люди среднего возраста и женщины (когорта 50–64 лет, 32,1%; 32,1% соответственно). У студентов повышена тревожность в отношении непосредственно чрезвычайных ситуаций (20,5%) и действий БПЛА (15,9%) на фоне снижения опасений по поводу пожара и залива. Регион проживания, специальность и трудоустройство практически не влияют на распределение опасения граждан.

Вполне ожидаемо проживание в собственном доме (ИЖС) снижает опасения риска залива, а в квартире повышает (рис. 1), равно как домовладельцы реже отвечают, что не имеют опасений по сохранности имущества.

Многие отмечают, что в их местности были наводнения, большие пожары и т.п. чрезвычайные ситуации в прошлом за последние 150–200 лет, но не все (табл.3). Уровень осведомлённости ощутимо растёт с возрастом (рис. 2), что следует учитывать при формировании программ продвижения страхования и информирования граждан о достоинствах страховой защиты.



Рис. 1. Основные опасения российских граждан, связанные с утратой имущества в зависимости от проживания в доме или квартире

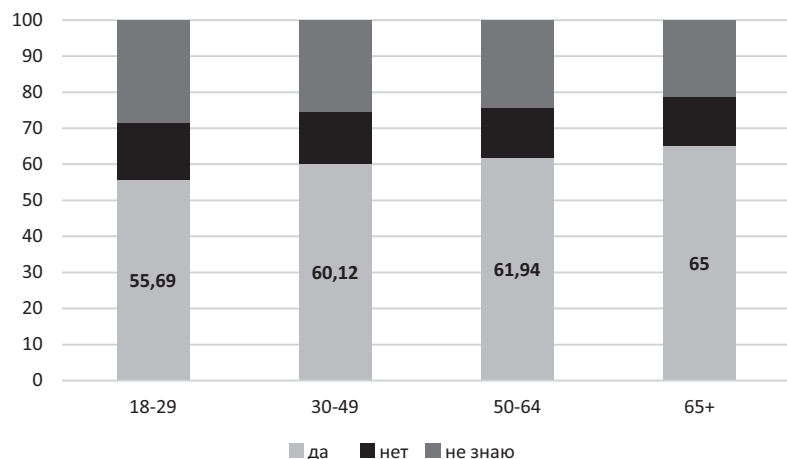
Примечание: было можно давать 3 ответа.

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финансового университета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп», % от числа респондентов.

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос «Были ли в Вашей местности ураганы, наводнения, большие пожары и т.п. чрезвычайные ситуации в прошлом (за последние 150–200 лет)?»

Варианты ответов	Ответы по России		пол			
			муж.		жен.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Да	974	60,9	449	60,3	525	61,3
Нет	230	14,4	109	14,7	121	14,1
Затрудняюсь ответить	396	24,8	186	25,0	210	24,5

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финансового университета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».



*Рис. 2.* Распределение ответов на вопрос «Были ли в Вашей местности ураганы, наводнения, большие пожары и т.п. чрезвычайные ситуации в прошлом (за последние 150–200 лет)?» в зависимости от возраста, % от числа респондентов

*Источник:* Департамент страхования и экономики социальной сферы Финансового университета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Жители СФО в наименьшей степени знают о прошедших стихийных бедствиях в своей местности (58,8%), что можно объяснить большим количеством жителей, чьи ближайшие предки или они сами переехали в Сибирь на постоянное место жительства.

Вполне ожидаемо проживание в собственном доме (ИЖС) снижает опасения риска залива, а в квартире повышает, равно как домовладельцы реже отвечают, что не имеют опасений по сохранности имущества. Многие (практически 60%) отмечают, что в их местности были наводнения, большие пожары и т.п. чрезвычайные ситуации в прошлом за последние 150–200 лет. Уровень осведомлённости ощущимо растёт с возрастом, что следует учитывать при формировании программ продвижения страхования и информирования граждан о достоинствах страховой защиты.

Проведённый в конце 2023 года опрос показал, что само понятие «риски чрезвычайных ситуаций» не всегда понимается населением. Как риски стихийных бедствий их понимают около 46%, а более 20% признается в том не знает, «что это такое в точности». Опасения российских граждан в наибольшей степени связаны с риском пожара (67,1%), залива (31,5%), при этом 18,5% в принципе не беспокоятся о своей квартире или доме, что косвенно указывает на ограниченность понимания права и бремени частной собственности. При разработке региональных программ страхования жилья необходимо учитывать важность включения риска пожар в программу страхования, а не только и исключительно риски чрезвычайных ситуаций, которые не всегда понимаются и осознаются населением как реальные.

## Литература

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 320-ФЗ.
2. Федеральный закон от 21 декабря 1994 года № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».
3. Кириллова Н.В. Совершенствование региональной страховой политики в 2018–2020 гг. // Экономика. Налоги. Право. 2018. Т. 11, № 1. С. 83–88.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Региональное страхование: теоретический аспект // Страховое дело. 2017. № 9. С. 49–55.
5. Акимов В.А., Антюхов А.А., Арефьева Е.В. и др. Безопасность России. правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты, анализ и обеспечение защищенности от чрезвычайных ситуаций. М.: МГОФ «Знание», 2021. 500 с.
6. Порфирьев Б.Н. Экономика природных катастроф // Вестник РАН. 2016. № 1 (86). С. 3–17.
7. Грызенок Ю.В. Страхование на случай природных и техногенных катастроф в России: проблемы и перспективы // Корпоративная экономика. 2015. № 3 (3). с. 75–78.

8. *Ахведиани Ю.Т.* Актуальные направления страхования жилья // *Финансы.* 2015. № 5. с. 52–55.

9. *Хужамов Л.Т., Терещенцева П.А.* Страхование жилья в России от чрезвычайных ситуаций в свете нового российского законодательства: сравнительный анализ с советским периодом и дореволюционной Россией // *Страховое дело.* 2020. № 2. с. 36–40.

10. *Юлдашев Р.Т.* Дым и пламя огневого страхования // *Финансовый бизнес.* 2014. № 5. С. 32–42.

**Страховой модерн.  
Цифровизация как основной тренд**

---

**Ахвледиани Ю.Т.**

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

### **Перспективы развития страхового рынка в условиях цифровизации страховых услуг**

*Аннотация: В статье рассмотрены перспективы развития страхового рынка, обозначена роль цифровизации страховых услуг, проанализирована цифровая зрелость страховых компаний. Сделан вывод о том, что цифровые технологии в страховании являются важнейшим фактором эффективной финансовой системы, способствуют развитию страхового рынка и повышают качество страховых услуг.*

*Ключевые слова: страховой рынок, страховые услуги, цифровые технологии, финансовый рынок, цифровая зрелость.*

**Akhvlediany Y. T.**

### **Prospects for the development of the insurance market in the context of digitalization of insurance services**

*Annotation: The article examines the prospects for the development of the insurance market, identifies the role of digitalization of insurance services, and analyzes the digital maturity of insurance companies. It was concluded that digital technologies in insurance are the most important factor of an effective financial system, contribute to the development of the insurance market and improve the quality of insurance services.*

*Key words: insurance market, insurance services, digital technologies, financial market, digital maturity.*

Развитие современного страхового рынка характеризуется стабильностью и устойчивым развитием. Важно отметить, что страховой рынок адаптировался к макроэкономической и геополитической ситуации и показал рост премий и повышение эффективности страхования и перестрахования.

По данным Банка России страховой рынок адаптировался к новой экономической ситуации, запас капитала страхового сектора остался на высоком уровне, эффективность страховой деятельности страховщиков повысилась. Чистая прибыль страховщиков по итогам 2023 года выросла до 322,3 млрд рублей, в том числе в связи с положительной валютной переоценкой активов, повышением стоимости финансовых инструментов и увеличением процентных доходов. Существенно возросла прибыль по операциям по страхованию иному, чем страхование жизни. Рентабельность капитала составила 24,8%, а рентабельность активов — 6,5%. Величина страховых премий за 2023 год повысилась по сравнению с предыдущим годом на 25,8% и составила 2285,1 млрд рублей. Существенный рост взносов произошел в сегменте автострахования, накопительном и инвестиционном страховании жизни, добровольном медицинском страховании. Перестраховочный рынок в 2023 году рынок адаптировался к санкционным макроэкономическим и геополитическим рискам. Объем премий по входящему перестрахованию составил 165 млрд рублей против 159 млрд рублей в 2022 году. Объем премий, переданных в перестрахование внутри страны, вырос на 11% до 168,2 млрд рублей [1]. На ТОП-10 страховых компаний приходится 99,3% премий, что подтверждает высокую концентрацию страхового рынка.

Структура продаж изменилась в части увеличения доли прямого канала (27,2% в 2023 году против 25,7% в 2022 году) за счет онлайн продаж компаний. Часть продаж через посредников также перешла в электронную форму. В основном онлайн продаются ОСАГО и кредитное страхование жизни. Помимо упрощения заключения договора, электронные продажи характеризуются более низкими комиссиями, что оказывает сдерживающее влияние на уровень коэффициента расходов [2].

Показатели страховой деятельности имеют положительные тенденции и подтверждают стабильность страхового сектора. Основными направлениями развития финансового



рынка Российской Федерации на 2024 год и период 2025 и 2026 годов предусмотрено: создание системы гарантирования по договорам страхования жизни; внедрение нового для российского страхового рынка страхового продукта долевого страхования жизни; создание и обеспечение функционирования централизованной системы сбора, анализа и хранения информации с прямым участием Банка России; повышение качества страховой и перестраховочной защиты [3].

Глобальные цели развития страхового рынка связаны с повышением клиентской ценности страховых продуктов и технологическим развитием страхового сектора, реализацией инвестиционного потенциала страховой отрасли в реальный сектор экономики, увеличением доли совокупного объема страховых премий, сохранением конкурентной среды, интеграцией ESG-принципов в страховую деятельность.

Современная геополитическая ситуация и санкции зарубежных стран ставят новые задачи, от решения которых зависит стабильность страховых отношений в России. Появляются новые риски, защита от которых ставит перед страховой отраслью оперативные цели и направления дальнейшего развития.

Для страхового бизнеса в условиях цифровизации важно сочетание бизнес-трендов, технологических и финтех-трендов. Устойчивый страховой бизнес предполагает цифровизацию, кибербезопасность, инновационные технологии, управление рисками, цифровое регулирование, внедрение страховых экосистем, инновационную бизнес-модель страховщика, а также внедрение финансовых технологий во все сферы страховой деятельности. Технологические инновации, учитывающие сигналы о потребностях потребителей, открывают новые возможности для финансового рынка [4].

Вопросы внедрения цифровых страховых продуктов на российский страховой рынок остаются актуальными. В Распоряжении Правительства РФ от 29.12.2022 г. № 4355 «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года» отмечается, что страховой рынок

отстает от финансового рынка по уровню цифровизации и развитию дистанционных каналов обслуживания. Указано, на необходимость создания условий для развития новых для российского рынка страховых продуктов, в условиях цифровизации, в том числе применение искусственного интеллекта [5].

С 1 апреля в России введена единая информационная система АИС «Страхование». АО «Национальная страховая информационная система» была создана на основе информационной системы АИС ОСАГО. На данный момент НСИС объединяет следующие виды страхования: ОСАГО, каско, страхование жилья. В дальнейшем в систему планируется включить также страхование жизни, ДМС, страхование граждан, для выезжающих за рубеж.

Развитие цифровых онлайн-каналов позволяет страховым компаниям расширять клиентскую базу в различных регионах страны за счет предоставления удобного клиентского сервиса. Расширение онлайн-присутствия способствует увеличению конкурентоспособности.

Системный анализ уровня цифровой зрелости страховых компаний с учетом изменений на страховом рынке показывает представленность в цифровом пространстве, онлайн-продажи, коммуникации и продвижение продуктов путем клиентоориентированного подхода.

Агентство цифрового аудита SDI360 ежегодно проводит исследование, в котором сопоставляют топ-30 страховых компаний на российском рынке по уровню цифровизации. На основании определенных критериев, представленных в трех основных блоках: представленность; продвижение и коммуникации; онлайн-продажи, — страховщикам присваиваются баллы, максимум из которых 360. Первое место по цифровой зрелости в целом в 2023 году по всем критериям занимает компания «АльфаСтрахование», второе место «Ингосстрах», третье место «Совкомбанк страхование».

Внедрение цифровых технологий способствует повышению эффективности страхования и продуктивности страховых продаж как в розничном, так и корпоративном стра-

ховом бизнесе. Решение задач, направленных на цифровую трансформацию страхового рынка, может оказать стимулирующее воздействие на формирование экосистемы для эффективного взаимодействия его участников, повышение информационной прозрачности и качества аналитических данных, оптимизацию бизнес-процессов страховщиков, вовлечение более широкого спектра страховых услуг в онлайн-среду. Таким образом, цифровые технологии в страховании являются важнейшим показателем эффективной финансовой системы, способствуют развитию страхового рынка и повышают качество страховых услуг.

Страховой сектор показывает свою цифровую зрелость, эффективность и заинтересованность в решении всех антикризисных мер, которые способствуют стабильности всего финансового рынка. Развитие страхового рынка в современных условиях предполагает усиление взаимодействия всех участников страховых отношений и научно-образовательного сообщества для стабильного и эффективного преодоления санкционных рисков в условиях геополитической нестабильности. Существуют огромные возможности и потенциал страхового сектора в обеспечении устойчивого социально-экономического развития. Обеспечение качества страховых услуг в условиях цифровизации предполагает обеспечение доступности страховых услуг и предоставление страховых продуктов с учетом реальных потребностей страхователей.

### Литература

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4, 2023 г. Информационно-аналитический материал Банка России [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review\\_insure\\_23Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review_insure_23Q4.pdf) (дата обращения: 14.01.2024).
2. Страховой рынок показал лучшую динамику за десятилетие. Всероссийский союз страховщиков [Электронный ресурс]. URL: <https://ins-union.ru/press-centre/press-releases/strakhovoy-rynok-pokazal-luchshuyu-dinamiku-za-desyatiletie/> (дата обращения: 14.01.2024).

3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. Москва, 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: 14.01.2024).

4. G. Adamchuk. FinTech in the Post-COVID Period / Post-COVID Economic Revival, January 2022. Pp.273–284.

5. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2022 г. № 4355 «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_436693/4e2b4ca08d27b592dcd96605f4fab5b2364a986c/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436693/4e2b4ca08d27b592dcd96605f4fab5b2364a986c/) (дата обращения: 14.01.2024).

**Белова Л.А.**

ООО «Траектория Технологий», Москва

### **Значимость страхового мобильного приложения для корпоративных клиентов**

*Аннотация: В статье тестируется гипотеза о целесообразности разработки страховых мобильных приложений для корпоративных клиентов на российском рынке.*

*Ключевые слова: мобильное приложение, цифровизация, страхование.*

**Belova L.A.**

### **The importance of an insurance mobile application for corporate clients**

*Annotation: The article is about the hypothesis of the expediency of developing insurance mobile applications for corporate clients on the Russian market.*

*Key words: mobile app, Digitalization, Insurance.*

В условиях цифровизации страховое мобильное приложение, установленное на смартфоне, становится актуальным для взаимодействия страхователей со страховыми компаниями во всем мире. Российские страховщики разрабатывают мобильные приложения для выполнения основных двух задач — приобретения страхового продукта и помощи страхователям при урегулировании убытков [1]. В настоящее время, в основном, приложения сделаны для работы с физическими лицами — страхователями, а для корпоративных клиентов выделяется только добровольное медицинское страхование в таких приложениях. Цель настоящей статьи проверить гипотезу о целесообразности разработки страховых мобильных приложений для корпоративных клиентов.

Методологической основой являются анализ сайтов и мобильных приложений российских страховых компаний, сочетание методов научного исследования и сравнения.

Для целей настоящей статьи под корпоративными клиентами страховой компании понимаются юридические лица или индивидуальные предприниматели. Проведенное исследование показало, что российские страховщики на своих сайтах предлагают корпоративному сектору следующие основные направления страховых услуг:

- страхование ответственности (гражданской, профессиональной, владельцев ОПО, перевозчиков, членов СРО, должностных лиц и другое);
- страхование здоровья (добровольное медицинское страхование (ДМС) для коллективов, от несчастных случаев, жизни и здоровья, ОМС);
- страхование имущества (предприятия, здания, аренды помещения, спецтехники и другое);
- автострахование и страхование транспорта;
- страхование грузов;
- страхование финансовых рисков (торговые кредиты, экспортные и импортные сделки, дебиторская задолженность);
- страхование отраслевых и сельскохозяйственных рисков, экологических рисков и киберрисков;
- перестрахование.

Страховые продукты для корпоративных клиентов занимают большую долю в общем страховании, поэтому вопрос о необходимости разработки под корпоративный сектор страховых мобильных приложений становится актуальным.

Рассмотрим пример мобильного приложения в части ДМС для корпоративного сектора. При покупке коллективного полиса ДМС застрахованными лицами являются корпоративные сотрудники. Если они скачают мобильное приложение страховой компании, то как застрахованные смогут делать следующие действия:

- посмотреть данные по страховому полису (номер полиса, срок страхования, данные по застрахованному лицу,

документы по страхованию — правила страхования с приложениями клиник и объемом покрытия);

- заявить о страховом случае (воспользоваться помощью медицинского координатора);
- воспользоваться телемедициной (онлайн-консультацией от врача) или амбулаторной помощью (записаться к врачу из предлагаемых клиник);
- вызвать врача на дом, вызвать скорую помощь, воспользоваться госпитализацией в стационар;
- получить гарантийное письмо на проведение исследований, требующих согласование страховой компании;
- посмотреть проведенные исследования и анализы, а также предстоящие приемы и истории обращений;
- написать в чат поддержки и (или) воспользоваться обратной связью, а также связаться со страховой компанией по контактными данным или обратиться в офис;
- воспользоваться личным кабинетом;
- приобрести другие страховые продукты уже как частное лицо.

Преимуществом ДМС перед другими корпоративными продуктами для страховой компании является то, что ей не нужно было дополнительно разрабатывать отдельное приложение, потому что ДМС для физических лиц и для корпоративных клиентов в мобильном приложении выглядит одинаково. Это связано с тем, что фокус приложения — на физическом лице (застрахованном лице по правилам страхования), который в приложении уже видит результат заключенного договора: полис и функции для обслуживания в ДМС.

Рассмотрим другой пример — пример создания мобильного приложения для страхования предпринимательских и политических рисков. У российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР»), предоставляющего страховую защиту следующим корпоративным клиентам: экспортерам и российским импортерам, банкам, финансирующим экспорт, факторинговым компаниям, финансирующим экспортные операции, и рос-

сийским инвесторам, нет мобильного приложения. Автором разработан вариант мобильного приложения для смартфонов, функционирующих на платформе android, которое могло бы использоваться, в частности, клиентами этого агентства [2]. У АО «ЭКСАР» только корпоративные клиенты, которые могли бы выполнить следующие действия на мобильном приложении:

- воспользоваться гостевым режимом;
- приобрести любой продукт из продуктового каталога, который разделен по категориям потенциального страхователя: экспортер, финансовая организация, инвестор, лизинговая компания, страховщик, при этом каждый продукт включает описание, расчет страхового тарифа, заявление на страхование;
- изучить информацию о действующем договоре страхования (просмотреть страховую документацию по нему);
- воспользоваться строкой поиска и изучить новости компании;
- внести изменения информации в действующий договор страхования (уведомить о неплатеже, изменить условия страхования, добавить нового покупателя по застрахованной сделке);
- получать важные уведомления (особенно в части урегулирования убытков и оплаты страховых премий, в части одобрения изменения условий страхования);
- заявить об убытке по договору страхования;
- воспользоваться чатом поддержки;
- воспользоваться профилем, где заполнены данные по клиенту-компания и данные представителя от клиента-компания.

Такое приложение позволяет повторить все этапы, которые проходит корпоративный клиент в процессе страховой сделки: заключение договора страхования — внесение изменений в условия страхования — реализация страхового случая — урегулирование убытка — пролонгация договора страхования. Также важно отметить, что с таким приложением должен работать представитель клиента (его уполномо-

моченный сотрудник), который будет в курсе застрахованной сделки и сможет оперативно работать в приложении: отвечать в чате, загружать данные, вносить изменения, отслеживать статусы. Мобильное приложение будет помощником в ускорении получения страховой услуги без дополнительных звонков в рабочее время и обращений в страховую компанию за дополнительной консультацией (либо в сведении к минимуму через приложение).

Исходя из вышеперечисленных примеров, можно отметить, что страховые приложения для корпоративных клиентов, также, как и для физических клиентов могут выполнять две основные задачи — приобретение страхового продукта и помощь страхователям при урегулировании убытков, а также помогут ускорить процесс страхования.

Однако следуют выделить следующие сложности и риски в создании мобильных приложений для корпоративных клиентов, с которыми может столкнуться страховщик:

1. Страховые сделки в корпоративных секторах часто могут заключаться очень долго — до нескольких лет, соответственно, просто заполнить данные в мобильном приложении будет недостаточно. Если же есть еще страховые брокеры, то приложение в этом случае будет бессмысленно. Поэтому мобильные приложения больше подходят для корпоративных продуктов, где все условия страхования носят стандартизированный характер.

2. Необходимы дополнительные затраты на разработку приложения, в том числе могут возникнуть трудности с тестированием целевой аудитории. Должен быть нанят дополнительный персонал для обслуживания такого приложения.

3. Представитель от клиента должен иметь полномочия на подписание документов, также их должно быть несколько для случаев отпуска, больничных, увольнений, чтобы у них всегда был доступ к аккаунту клиента-компании.

4. Для оплаты страховой премии нужно продумать бизнес-процесс либо интеграцию со сторонними сервисами. На-

пример, высылать данные по счету на почту клиента, чтобы он мог уже переслать в бухгалтерию.

5. Исходя из того, что для сложных страховых продуктов нужно заполнять много данных для страхования, возможно лучше сделать приложение не для смартфонов, а для планшетов либо компьютеров. Например, у компаний на сайтах есть личные кабинеты, через которые идет общение с корпоративным сектором.

6. Безопасность и конфиденциальность данных корпоративных клиентов должна быть обеспечена на высшем уровне, а также соблюдена коммерческая тайна, поэтому пользование мобильным приложением должно быть в рабочее время.

7. С маркетинговой точки зрения необходимо проводить грамотное продвижение мобильного приложения — донести до целевой аудитории ценность такого приложения, а также понять, какая будет выгода страховой компании от разработки такого приложения [3].

8. Оценка коммерческого потенциала мобильного приложения должна проходить с помощью специальных показателей эффективности — метрик, которые позволяют получить обратную связь или реакции от пользователей приложения [4]. Соответственно, в корпоративном секторе, с оценкой могут быть затруднения, если по страховой услуге обращаются раз в год. Актуально для редких страховых продуктов.

Можно сделать вывод, что гипотеза о целесообразности разработки страховых мобильных приложений для корпоративных клиентов подтвердилась, но с рядом возможных сложностей и рисков. Поэтому в условиях стремительного технологического прогресса страховщикам стоит задуматься о разработке мобильных приложений для корпоративных клиентов. Но предварительно необходимо провести исследования и понять необходимость и востребованность такого приложения, а также учесть затраты на его разработку и содержание.

## Литература

1. Белова Л. А., Калайда С. А. Анализ мобильных приложений российского страхового рынка // Современные вызовы экономики и систем управления в России в условиях многополярного мира: Сборник статей IV Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 20–21 апреля 2023 года. Санкт-Петербург: ООО «Скифия-принт», 2023. С. 154–162.
2. Приложение для АО «ЭКСаР» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.behance.net/gallery/137899491/prilozhenie-dlja-ao-eksar> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Рувльков В. С. Маркетинговая стратегия мобильного приложения // Наука, образование и культура. 2018. №9 (33).
4. Обзор и группировка оценочных критериев эффективности мобильных приложений / Э.И. Янгиров, А.И. Мифтахова, Е.И. Карасева, А.И. Янгиров, Е.Ю. Никулина // Вестник ДГТУ. Технические науки. 2022. №4. 49(4):134–141.

УДК 33.336

**Дорожкина Е.Е., Дорожкин А.В.**

Финансовый университет, Москва

### **Международный опыт выполнения требований информационной безопасности для применения в страховой отрасли**

*Аннотация: Авторами проведет анализ законодательной практики по информационной безопасности принятой в Великобритании, в Казахстане и в РФ. Авторами предложены варианты совершенствования подходов к информационной безопасности. Ключевые слова: операционная устойчивость страховых организаций, информационная безопасность.*

**Dorozhkina E.E., Dorozhkin A.V.**

### **International experience in meeting information security requirements for use in the insurance industry**

*Annotation: The authors will analyze the legislative practice on information security adopted in the UK, Kazakhstan and the Russian Federation. The authors proposed options for improving current approaches to information security. Key words: operational stability of insurance organizations, information security.*

На кибербезопасность в последние годы переключается фокус внимания. Если раньше ответственность оставалась на фирме в целом, а персонально на службе ИТ или ответственном за информационную безопасность, если он был, то теперь фокус внимания смещается на топ-менеджмент компании.

Управление по финансовому регулированию и надзору (FCA в партнерстве с Банком Англии (FMI) и Управлением пруденциального регулирования (PRA) с целью повышения операционной устойчивости финансового сектора Великоб-



ритании), в 2021-м году выпустило и в 2022-м году обновило документ, который по сути регламентирует для финансового рынка подъём вопроса информационной безопасности на уровень топ менеджмента. Этот документ касается финансового рынка, в том числе инвестиционных бирж, банков и страховых организаций, включая Ллойд. [1]

Эти правила и рекомендации вступили в силу 31 марта 2022 года.

С 31 марта 2022 г. и не позднее 31 марта 2025 г. компании должны провести картографирование и тестирование, чтобы они могли оставаться в пределах допустимого воздействия для каждой важной бизнес-услуги. Фирмы также должны были сделать необходимые капиталовложения, чтобы они могли последовательно работать в пределах допустимого воздействия.

К 31 марта 2022 года компании должны были определить свои важные бизнес-услуги, установить допуски к максимально допустимому сбою и провести картирование и тестирование на необходимом для этого уровне сложности. Фирмы также должны выявить любые уязвимости в своей операционной устойчивости.

Документ ориентирован на создание более прочной нормативной базы для повышения операционной устойчивости фирм и инфраструктур финансового рынка (ИФР).

При этом стоит напомнить, что Великобритания и стояла в основе разработок стандартов информационной безопасности, именно Британский институт стандартов создал BS 7799 Part 1 Практические правила управления информационной безопасностью. На основе которого и были в последствии созданы все ISO/IEC 27000 — серия международных стандартов, включающая стандарты по информационной безопасности [2].

Операционные сбои, например, вызванные кибератакой, неудачным аутсорсингом или технологическими изменениями, могут повлиять на финансовую стабильность, поскольку: создают риск для поставок жизненно важных услуг, от которых зависит реальная экономика; угроза жиз-

неспособности отдельных фирм и ИФР; и причинение вреда потребителям и другим участникам рынка финансовой системы.

Перебои в работе продуктов и услуг, предоставляемых фирмами и ИФР, потенциально могут нанести ущерб потребителям и участникам рынка, поставить под угрозу жизнеспособность фирм и ИФР и вызвать нестабильность в финансовой системе. Этот документ фокусируется на том, как можно поддерживать предоставление этих продуктов и услуг. Операционная устойчивость означает способность фирм, ИФР и сектора в целом предотвращать операционные сбои, реагировать на них, восстанавливаться и извлекать уроки из них.

Основные положения документа касаются:

- Необходимости сосредоточить внимание на непрерывности наиболее важных бизнес-услуг как важнейшем компоненте управления операционной устойчивостью;
- Необходимости установить одобренные Советом директоров допуски на воздействие, которые количественно определяют уровень сбоев, с которыми можно мириться;
- Необходимости планирования, исходя из предположения, что сбой произойдет, а также стремления его предотвратить.

То есть по сути, мы видим директиву, которая для страховых компаний расширяет SolvencyII, так как его рекомендации, по операционным рискам, не способны обеспечить приемлемые уровни операционных рисков в связи с тем, что угрозы информационной безопасности значительно эволюционировали. Соответственно страховой отрасли в России возможно пока через саморегулируемую организацию стоит начать разрабатывать свои стандарты, повышающие уровень ответственности за эти риски до топ менеджмента, так как в России сейчас эта тенденция пришла не в сферу по регулированию в виде рекомендаций по перестройке, а в сферу административного и уголовного наказания.

Буквально в начале апреля 2024 года у нас случился первый прецедент. Заведено уголовное дело [3] в отношении двух вице-президентов «Сирена-Трэвел». Это связано с крупной утечкой данных из системы бронирования авиабилетов «Леонардо» (а не DDoS-атаками). Дело против двух топ-менеджеров заведено по ч. 5 ст. 274.1 УК РФ (нарушение правил эксплуатации, хранения, обработки и передачи охраняемой компьютерной информации, содержащейся в критической информационной инфраструктуре). Также в деле говорится о неустановленных следствием лицах. «По версии следствия, преступление фигуранты совершили в «неустановленное время», но не позднее 15 сентября 2023 года. Находясь тогда в «неустановленном» месте, они допустили хакерскую атаку, повлекшую тяжкие последствия в виде «незаконного завладения персональными данными пассажиров авиакомпаний» [3].

Следствие и СЭБ ФСБ установили, что в период с 25 августа по 15 сентября 2023 года неизвестные, используя программу SSH Bruteforce, нейтрализовали средства защиты компьютерной информации, а затем с помощью программы HEUR:Trojan.WInLNK.Alien.gen получили доступ к информационным системам АО «Сирена-Трэвел», в том числе к системе бронирования авиабилетов Leonardo. Данные ресурсы включены в реестр Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) как субъект критической информационной инфраструктуры РФ. Последней, как и пассажирам, был причинен существенный вред».

20 сентября в Телеграме был создан канал под названием Muppets. Из опубликованных скриншотов следовало, что у «Сирены-Трэвел» были украдены данные о бронированиях с февраля 2007 по сентябрь 2023 (т.е. за 16 лет), всего 664,5 млн записей. В подтверждение были опубликованы два сэмпла (по которым можно было верифицировать утечку). Утечкой заинтересовался Роскомнадзор, и в конце прошлого года «Сирена-Трэвел» получила штраф по ч. 1 ст. 13.11 КоАП (размер штрафа в опубликованном судебном решении не указан, но обычно за утечки штрафуют на 60 тыс.).

Пока это первый случай, когда после наказания организации за административное правонарушение в сфере защиты персональных данных (в частности, в результате хакерской атаки) заводится и уголовное дело в отношении топ-менеджеров — за недостаточную защиту критической информационной инфраструктуры. Вероятно, это объясняется масштабом утечки, а также чувствительностью данных.

Но нужно отметить, что и среди других организаций, которые за последние 2 года получили 60-тысячные штрафы за утечки, немало тех, кто относится или может быть отнесен к критической информационной инфраструктуре РФ. Даже без поправок об ужесточении наказания за утечки по ст. 13.11 КоАП (которые неторопливо обсуждаются уже два года) у правоохранительных органов есть возможности действовать по некоторым утечкам более жестко.

Много утечек данных из госорганов. Осенью 2023 года штрафы за утечки были назначены Минпросвещения и ФТС (оба ведомства решения обжаловали, результат неизвестен). Весной штраф получил «Главный радиочастотный центр» (за допущенную кражу данных, которую он ранее отрицал). Также в 2023 г. были оштрафованы МосГорБТИ, Российский центр научной информации, Московский центр занятости населения. Это только то, что дошло до суда. А помимо этого, в интернете ещё много чего всплывало. Так что оснований считать, что госорганы проблема не касается, не стоит.

При этом на госорганы оборотные штрафы распространяться не будут. Действительно, согласно законопроекту, в текущем виде, ужесточение наказаний предусмотрено в основном для компаний. А для госорганов возможный размер штрафа (по ч.1 ст. 13.11 КоАП) повысится не так драматично (не до 500 млн). Сейчас штраф составляет от 60 до 100 тысяч, а предлагается от 150 до 300 тысяч.

Административное наказание будет зависеть от количества пострадавших граждан. Если утечка персональных данных коснется от тысячи до 10 тысяч субъектов, то штраф для юридических лиц составит от 3 до 5 млн ру-

блей. За утечку данных от 10 тысяч до 100 тысяч граждан штрафы уже составят от 5 до 10 млн рублей. Если в списках «рассекреченных» более 100 тысяч граждан, то оператору-нарушителю будет грозить штраф от 10 до 15 млн рублей.

За повторное нарушение предлагается штраф от 0,1 до 3 процентов выручки за календарный год или за часть текущего года, но не менее 15 млн рублей и не более 500 млн рублей [4].

Возможно, высокие финансовые санкции и более жесткие уголовные [5] заставят операторов тщательнее подходить к охране персональных данных. Ведь сегодня порой дешевле заплатить, чем устанавливать защитные системы.

Чтобы понять в каком направлении можно двигаться, можно посмотреть законопроект Казахстана в похожем направлении. В Казахстане готовится законопроект об обязательном страховании для операторов персональных данных, обрабатывающих более 1 миллиона записей субъектов. А еще установление финансирования информационной безопасности в размере 10–15% от бюджета на информационно-коммуникационные технологии, создание платформы по повышению осведомленности и обучения населения вопросам ИБ, увеличение штрафов за нарушение законодательства по информационной безопасности и персональным данным. Уже внесены изменения и дополнения в 14 нормативных правовых актов — 4 кодекса и 10 законов [6].

Из того, что внедряется в Казахстане возможно стоило бы рассмотреть вопрос об обязательном страховании для операторов персональных данных. И плюс уже остро стоит вопрос разработки рекомендаций для страховой отрасли по управлению рисками информационной безопасности.

#### Литература

1. PS6/21 CP29/19 DP1/18 Operational Resilience: Impact tolerances for important business services [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/prudential-regulation/publication/2018/building-the-uk-financial-sectors-operational-resilience-discussion-paper> (дата обращения: 08.04.2024)

2. Publicly Available Standards [Электронный ресурс]. URL: <https://standards.iso.org/ittf/PubliclyAvailableStandards/> (дата обращения: 08.04.2024).

3. *Сергеев Н.* Пассажиры не защитили от трояна 07.04.2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6633898> (дата обращения: 08.04.2024).

4. Законопроект № 502104–8 О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (в части усиления ответственности за нарушение порядка обработки персональных данных) [Электронный ресурс]. URL: [https://sozd.duma.gov.ru/bill/502113-8#bh\\_note](https://sozd.duma.gov.ru/bill/502113-8#bh_note) (дата обращения: 08.04.2024).

5. Законопроект № 502113–8 О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации (в части установления ответственности за незаконные использование и передачу, сбор и хранение компьютерной информации, содержащей персональные данные) [Электронный ресурс]. URL: [https://sozd.duma.gov.ru/bill/502113-8#bh\\_note](https://sozd.duma.gov.ru/bill/502113-8#bh_note) (дата обращения: 08.04.2024).

6. Закон Республики Казахстан от 11 декабря 2023 года № 44-VIII ЗРК О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам информационной безопасности, информатизации и цифровых активов [Электронный ресурс]. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2300000044> (дата обращения: 08.04.2024).

**Ермолаева А.С., Султангареев И.И.**

Финансовый университет, Москва

### **Развитие процессов цифровизации в корпоративном страховании как условие обеспечения конкурентоспособности страховых компаний**

*Аннотация: статья раскрывает процессы, способствующие развитию цифровизации в корпоративном страховании для обеспечения конкурентоспособности современных страховых компаний.*

*Ключевые слова: корпоративное страхование, конкурентоспособность, процессы цифровизации, устойчивое развитие, страховые компании.*

**Ermolaeva A.S., Sultangareev I.I.**

### **The development of digitalization processes in corporate insurance as a condition for ensuring the competitiveness of insurance companies**

*Annotation: the article reveals the processes contributing to the development of digitalization in corporate insurance to ensure the competitiveness of modern insurance companies.*

*Key words: corporate insurance, competitiveness, digitalization processes, sustainable development, insurance companies.*

Несмотря на геополитическую нестабильность и ухода большого количества компаний, на страховом рынке России с каждым годом только наращивается конкуренция между субъектами страхового рынка при синхронной адаптации страхового рынка к новым изменениям, появлению инновационных технологий, способствующих развитию не только страховых компаний, но и всего рынка в целом.

В этой связи у субъектов страхового рынка первоочередной целью является достижение конкурентоспособности на рынке, что способствует ее устойчивому развитию.

Заметной тенденцией современного общественного развития, влияющей не только на саму экономику в целом, но и на страховой сегмент российского финансового рынка выступает цифровизация, воздействие которой приводит к эволюции бизнес-процессов в корпоративном страховании. В мире известен обширный спектр цифровых и информационных технологий, требующих необходимость их исследования в применении бизнес-процессов страховых компаний, а также и на уровне страхового рынка. При этом необходимо отметить ряд проблем, с которыми сталкиваются как крупные, так и средние/мелкие страховые компании в рамках достижения целей повышения их конкурентоспособности. Так, при рассмотрении проблем малых и средних страховых компаний можно выделить следующее [1]:

1. Низкий рост объемов страховых контрактов.
2. Ограниченная инновационная деятельность.
3. Недостаточно высокое качество обслуживания клиентов.

В свою очередь у крупных страховых компаний проблемы для достижения целей повышения конкурентоспособности выглядят немного иначе:

1. Высокая степень конкуренции в отрасли, которая приводит к уменьшению прибыли, например, за счет тех же самых малых и средних компаний.
2. Недостаточно разработанные инновационные программы в области кибербезопасности и технологических рисков.
3. Необходимость в более эффективном управлении рисками.

Таким образом вне зависимости от масштаба компании всех их связывают проблемы, решение которых возможно благодаря развитию процессов цифровизации внутри компании. Так, с ростом конкуренции в отрасли корпоратив-

ного страхования с учетом изменения ожиданий клиентов компаниям целесообразнее совершенствовать профессиональные технологии, способствующие повышению качества внутренних бизнес-процессов, а также улучшать онлайн-сервисы, предоставляющие персонализированные продукты, своевременно реагирующие на все потребности клиентов. В этих целях страховым компаниям необходимо инвестировать средства в развитие цифровых технологий, механизмов искусственного интеллекта для повышения качества обслуживания, а также аналитики данных. Развитие данных процессов позволит страховым компаниям достичь более высокой конкурентоспособности в целях их устойчивого развития, где одним из основных факторов обеспечения их конкурентоспособности является развитие процессов цифровизации [2].

Рассмотрим ряд технологий, способствующих повышению конкурентоспособности страховых компаний. InsurTech (Insurance Technologies) представляет собой целый комплекс новых технологий в корпоративном страховании, использующийся также и в онлайн платформах. Данные технологии используются на различных этапах деятельности компании, начиная с обслуживания клиентов и заканчивая технологическими процессами по оценке рисков, что приводит к операционной эффективности, заключающейся в следующих преимуществах:

1. Разработка индивидуальных страховых продуктов.
2. Точная оценка риска на основе статистической информации.
3. Ускоренное принятие решений по всем операциям страховой компании.
4. Регулирование внутренними рисками.
5. Своевременное обнаружение мошенничества и внешних рисков и др.

Примерами InsurTech выступают следующие современные цифровые технологии [3]:

1. Искусственный интеллект, эффективно проявляющий себя в динамичных и неопределенных ситуациях.

2. Технологии больших данных, способствующие более эффективной обработке данных и аналитическому анализу имеющихся данных, что ведет к точной оценке рисков.

3. Технология Блокчейн, позволяющая распределить данные по многочисленным серверам в целях повышения их безопасность и используется в качестве цифрового реестра.

4. Программные интерфейсы, мобильные приложения, IT-платформы и другие инструменты, являющиеся беспрепятственными посредниками в обмене информацией внутри компании, а также с клиентами, позволяющие повысить качество обслуживания и эффективность внутренних процессов страховой компании.

На сегодняшний день в российском страховом рынке ведущие страховые компании, специализирующиеся также на корпоративном страховании, в своей деятельности активно используют такие цифровые технологии, как: чат-боты, голосовые помощники, страховые калькуляторы, IT-платформы и др. (таблица «Примеры реализации цифровых технологий страховыми компаниями») [4,5]. Примеры реализации цифровых технологий страховыми компаниями приведены в таблице 1.

Развитие процессов цифровизации является одним из необходимым условием на современном страховом рынке, поскольку конкуренция на страховом рынке перманентно усиливается, что повышает значимость применения страховыми компаниями современных технологий для увеличения конкурентоспособности и достижения устойчивого развития. Потенциал экономической конвергенции возрастает за счет тесной интеграции субъектов страхового рынка с современными цифровыми технологиями, имеющие тенденцию к увеличению: внедрение страховыми компаниями чат-ботов, мобильных приложений и др. Необходимость использования современных цифровых технологий доказывает свою эффективность в области обеспечения и поддержания конкурентоспособности страховых компаний, что демонстрируют опыт лидеров отечественного страхо-



Таблица 1

Наименование страховой компании	Андеррайтинг	Заключение и ведение договора страхования	Урегулирование страхового случая
<b>АО «СОГАЗ»</b>		Реализуется продажа полисов (ОСА-ГО, общество гражданской ответственности и др.) через сайт компании в онлайн формате, а также имеется возможность их реализации через мобильное приложение. Регистрация страхователя в личном кабинете.	Уведомление может проявляться через сайт, личный кабинет, а урегулирование убытков через мобильное приложение. Регистрация страхователя в личном кабинете.
<b>АО «Альфа Страхование»</b>	Онлайн калькулятор для основных видов страхования.	Реализуется продажа полисов (ОСА-ГО, общество гражданской ответственности и др.) через сайт компании в онлайн формате, а также имеется возможность их реализации через мобильное приложение. Онлайн продажа страховых продуктов партнерами страховщика. Регистрация страхователя в личном кабинете.	Уведомление может проявляться через сайт, личный кабинет.
<b>САО «РЕСО-Гарантия»</b>		Реализуется продажа полисов (ОСА-ГО, общество гражданской ответственности и др.) через сайт компании в онлайн формате, а также имеется возможность их реализации через мобильное приложение	Уведомление может проявляться мобильное приложение

<b>СПАО «Ингосстрах»</b>	Онлайн калькулятор для основных видов страхования.	Реализуется продажа полисов (ОСА-ГО, общество гражданской ответственности и др.) через сайт компании в онлайн формате, а также имеется возможность их реализации через мобильное приложение. Регистрация страхователя в личном кабинете. Возможность подачи заявки на заключение агентского договора партнером по среднику в онлайн-формате. Онлайн продажа страховых продуктов партнерами страховщика.	Осуществление оплаты франшизы через сайт, отслеживание статуса выплата дела через личный кабинет. Уведомление может проявляться через мобильное приложение
<b>ООО СК «Сбербанк страхование»</b>		Реализуется продажа полисов (ОСА-ГО, общество гражданской ответственности и др.) через сайт компании в онлайн формате. Регистрация страхователя в личном кабинете с различными уведомлениями по различным изменениям и осуществлением активации полиса.	Уведомление может проявляться через сайт, личный кабинет. Осмотр поврежденного имущества — через мобильное приложение.



вого рынка, успешно применяющих данные инструменты. На наш взгляд существует также необходимость использования данных инструментов не только в целях повышения конкурентоспособности отдельных субъектов страхового рынка, но и в стратегически важных целях повышения конкурентоспособности и устойчивости страхового рынка.

*\*Примечание*

Статья подготовлена в ходе научно-исследовательской работы в рамках ВТСК — № 84 по теме «Конкурентоспособность страховых компаний».

### Литература

1. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2. С. 86–91.
2. Калайда С.А. Развитие российского страхового рынка в условиях цифровизации и экономической конвергенции. М.: Первое экономическое издательство, 2022. 118 с.
3. Бедердинова А.И., Калайда С.А., Прилепкина И.А. Современное онлайн-страхование в России // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 12. С. 2887–2902.
4. Брызгалов Д. В. Перспективы цифровизации страхового дела в России / Д.В. Брызгалов, Ю.В. Грызенкова, А.А. Цыганов // Финансовый журнал. 2020. № 3. С. 76–90.
5. Антонова Л. Электронные технологии в страховании: курс на электронизацию / Л. Антонова, О. Басова, О. Скуратова, А. Янин // «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. URL: [https://gaexpert.ru/researches/insurance/ets\\_1h2018](https://gaexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2018) (дата обращения: 24.04.2021).

УДК 336

**Закирова О.В.**

ПГТУ, Йошкар-Ола

### **InsurTech: инновационные технологии для страхования**

*Аннотация: преимущество инновационных технологий для страхования является неоспоримым фактом. За последние 5 лет в данной области разработано огромное количество инноваций. Страховые компании начали конкурировать за цифровое лидерство.*

*Ключевые слова: Insurtech, цифровые технологии, страховые инновации, искусственный интеллект в страховании, интернет вещей в страховании*

**Zakirova O.V.**

### **InsurTech: innovative technologies for insurance**

*Annotation: the advantage of innovative technologies for insurance is an undisputed fact. Over the past 5 years, a huge number of innovations have been developed in this area. Insurance companies have begun competing for digital leadership.*

*Key words: Insurtech, digital technologies, insurance innovations, artificial intelligence in insurance, internet of things in insurance*

Цифровые инновации проникли во все сферы деятельности. Лидерами цифровых технологий в страховании являются: Big Data, Искусственный интеллект (AI), Internet of Things и другие.

Эксперты страхового рынка видят в этом положительные изменения и такие результаты, как:

1. Улучшение качества обслуживания клиентов: цифровые технологии позволяют сделать процесс оформления

и управления полисами более удобным и быстрым для клиентов.

2. Повышение эффективности и оптимизация процессов: автоматизация многих операций, таких как расчет рисков, заключение договоров и урегулирование убытков, позволяет сократить временные и финансовые затраты компаний.

3. Улучшение аналитики и принятие более точных решений: использование больших данных и алгоритмов машинного обучения позволяет страховым компаниям более точно оценивать риски и прогнозировать поведение клиентов.

4. Развитие новых моделей страхования: цифровизация открывает возможности для создания инновационных продуктов, таких как микрострахование, страхование по требованию, страхование на основе блокчейн и др.

5. Борьба с мошенничеством: цифровые технологии позволяют более эффективно выявлять и предотвращать случаи мошенничества, что помогает снизить потери страховых компаний.

Развитие новых моделей страхования представляют собой наибольший интерес, поскольку они не совсем похожи на «прежнее» страхование. Исследование PwC «Страховая индустрия в 2030 году» выделяет следующие тренды, которые начали активно внедряться страховщиками [1].

**Микрострахование:** цифровые технологии облегчают доступ к страховым продуктам для широкого круга потребителей, включая тех, кто ранее не имел возможности застраховать свое имущество или здоровье из-за высоких стоимостей. Микрострахование предоставляет возможность страхования на небольшие суммы или на короткие сроки, что делает его доступным для всех слоев населения.

**Страхование по требованию (on demand):** это интеграция с нестраховыми партнерами для бесшовных продаж. С развитием мобильных приложений и цифровых платформ страховые компании предлагают клиентам возможность приобретать страховые полисы непосредственно на месте возникновения риска или события, например, на время поездки, спортивного мероприятия или аренды автомобиля.

**Страхование на основе блокчейн:** технология блокчейн позволяет создавать защищенные и прозрачные цифровые контракты, управление данными и автоматизацию процессов страхования. Консенсус и недоступность к изменениям зафиксированных данных делают эту технологию особенно полезной для записи и обработки информации в страховании.

**Динамическое страхование:** цифровизация и технологии искусственного интеллекта позволяет страховым компаниям собирать и анализировать данные о поведении клиентов в реальном времени, что позволяет персонализировать страховые продукты и цены в зависимости от индивидуальных потребностей и рисков. Таким образом, идет ориентация на клиента. Благодаря этому клиенты получают более гибкие условия страхования, а компании могут точнее оценивать риски и определять цены. Изучение потребностей клиентов и предложение персонализированных решений основано на анализе данных о группе клиентов с схожими характеристиками. Это позволяет предложить дополнительные продукты, такие как накопительное страхование жизни или добровольное медицинское страхование. Кроме того, создание AI-технологий позволяет улучшить качество общения и снизить нагрузку на call-центр путем замены на чат-ботов.

**Расширение границ базовых сервисов:** конфигурация страховых компаний в значительной степени определяет их стратегию развития. Например, компании, специализирующиеся на страховании жизни, стремятся расширить свою деятельность за счет комплексного управления благосостоянием. Страховые компании, сосредоточенные на управлении имущественными рисками, ищут новые возможности в этой сфере. Например, компании, занимающиеся ДМС попутно предлагают сервисы по контролю за здоровьем человека.

**Совместное с клиентом использование аналитики:** широкое использование различных трекеров и датчиков для мониторинга объектов страхования способствует бо-

лее глубокому пониманию рисков и снижению страховых премий для клиентов. Например, через соответствующие приложения курирующие сотрудники могут просматривать дашборды по использованию ДМС их персоналом. Это предоставляет им возможность быстро вносить изменения в страховые программы.

**Превентивная работа с рисками, инициативы в области устойчивого развития:** при страховании имущества проведение аудита предприятия и составление плана по снижению рисков; при личном страховании — проведение диагностики, диспансеризации, мониторинг показателей здоровья; при корпоративном ДМС — доступны паспорт здоровья, возможность провести чекап, профилактика и другие опции.

Трансформация страховых компаний происходит несколько быстро, что компании начинают конкурировать. Стремление к лидерству способствует появлению новых страховых инноваций. Так, в 2023 году было проведено масштабное исследование «Цифровая зрелость страховых компаний — 2023» [2]. Был проведен анализ активности страховых компаний по трем направлениям: представленность в цифровом пространстве, продвижение и коммуникации и онлайн-продажи. Приведем некоторые результаты в табл.1.

Анализ цифровой активности страховщиков, показал, что есть куда расти:

- 47% компаний представлены только во vkontakte;
- 50% имеют менее 1000 подписчиков в telegramm;
- 10% не имеют адаптацию сайта к мобильным устройствам;
- 37% не имеют мобильное приложение;
- 40% имеют только 2 формы связи с компанией: горячую линию для звонков и форму обратной связи на сайте;
- 67% — не имеют чат-ботов, а те, у кого есть предлагают только базовые функции (выбор меню и связь с оператором), причем в телеграмм имеют ботов только 13% компаний;

Таблица 1. Активность страховых компаний в цифровых каналах

Цифровой канал	Активность страховых компаний
<b>1. Представленность в цифровом пространстве</b>	
Социальные сети (1 сеть — vkontakte)	47%
Telegramm — канал (более 1000 подписчиков)	50%
Имеется адаптация сайта к мобильным устройствам	90%
SEO-оптимизация	57%
Высокая скорость загрузки сайта	30%
Есть мобильное приложение	63%
<b>2. Продвижение и коммуникации</b>	
Только горячая линия и форма обратной связи	40%
Имеют чат-боты	33%
Высокий уровень индекса заметности в СМИ	33%
<b>3. Online — продажи</b>	
Оформление согласия на обработку ПДн	87%
Более 5 способов оплаты услуг (картой, баллами, переводом, «Яндекс Пэй», SberPay, Tinkoff Pay, СБП, Mir Pay)	10%
Возможность рассрочки	1/3
Оплата СБП	40%
Программы лояльности	80%
Система промокодов	63%
Представлены на 9–11 маркетплейсах	50%
на 1–8 маркетплейсах	27%
Лидер b2b и b2c	sravni.ru
Лидер b2b	polis.online
Оформление основных продуктов на главной странице в 1 клик	57%
Технологичные анкеты по «ОСАГО»	32%
по «Ипотека»	10%

– 33% — имеют высокий индекс заметности в СМИ, т.е. это качественная проработка инфоповодов и публикация различных новостей, при этом 43% — имеют низкий уровень заметности;

– 87% компаний просят оформить согласие на обработку персональных данных при покупке полиса онлайн;

– 10% предлагают более 5 способов оплаты услуг, возможность рассрочки предлагает только 1/3 компаний, оплата СБП — только 40%, у некоторых компаний вообще нет возможности оплаты онлайн;

– 80% компаний не имеют программ лояльности или информация о них не представлена в открытых источниках;

– 63% — используют систему промокодов;

– 50% — представлены на 9–11 маркетплейсах, на 1–8 представлены 27% компаний;

– лидерами по b2b и b2c продажам являются платформы *sravni.ru*, *polis.online*;

– 57% предоставляют возможность оформить основные продукты на главной странице в 1 клик, технологичные анкеты «ОСАГО» — 32%, а «Ипотека» — всего 10%.

Показатели цифровой зрелости страховых компаний можно оценить на уровне «ниже среднего-средние». Многие компании дублируют возможности своих конкурентов, лишь некоторые являются несомненными лидерами и пионерами в использовании технологий.

Одна из ключевых задач страховой отрасли — донести ценность страховых продуктов до потребителей через все доступные каналы. Но большинство страховых компаний не используют возможности цифрового присутствия в полном объеме и ограничиваются определенными каналами, копируя активности друг друга [2].

Наиболее продвинутые страховщики предлагают своим клиентам страховые продукты, основанные на использовании интернета вещей (IoT). Это цифровые устройства, такие как:

– телематика в КАСКО;

– цифровые датчики системы «Умный дом»: дыма, огня, газа, водных протечек и несанкционированного вторжения, оперативно передают информацию на сервер, где она анализируется в автоматическом режиме. При выявлении опасных ситуаций, например, если хозяева оставили незапертой входную дверь или начала протекать труба под раковиной, страхователь немедленно получит уведомление об этом на свой мобильный телефон;

– цифровые датчики, отслеживающие состояние здоровья человека (проглатываемые датчики, сенсорные патчи «под одежду», часы на запястье, кольцо на палец, сопряженное с телефоном).

Одной из последних разработок в этой области — программный робот по автоматическому урегулированию претензий в сфере страхования. Речь идет о разработке «Инносетей», которая запущена на флагманской платформе компании «Цунами», которая позволяет полностью автоматизировать процесс страхования грузоперевозок и исключить мошенничество в данной области [3].

Ожидается, что рынок использования интернета вещей в страховании будет значительно расти (рис. 1) [4].

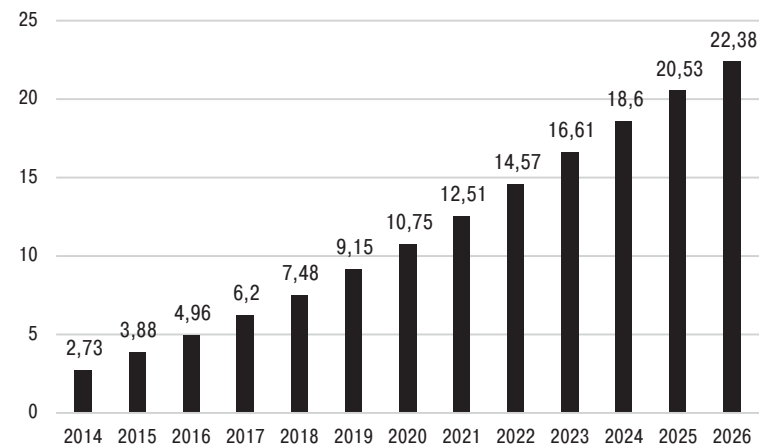


Рис. 1. Прогноз проникновения устройств IoT по всему миру, млрд долл.

Еще одной инновацией InsurTech являются — стартапы, которые активно помогают преобразованию страхового сектора, предлагая новые подходы и решения. Однако, оценка их опыта показывает, что по большей части им не удается стать успешными. Поэтому многие стартапы, просуществовав некоторое время, завершают свою деятельность, другие — работают с низкой маржой, рассчитывая на рост в будущем.

Быстрое развитие технологий приводит к кардинальным изменениям в сфере страхования, открывая новые возможности для повышения эффективности, безопасности и обслуживания клиентов. С учетом перспективного развития, страховые компании должны активно приспосабливаться и внедрять инновации, чтобы оставаться конкурентоспособными и удовлетворять потребности своих клиентов [6].

### Литература

1. Почему InsurTech становится главным трендом развития страховой индустрии // Официальная страница канала РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/65893f2a9a7947918495807f> (дата обращения: 14.03.2024).
2. Исследование «Цифровая зрелость страховых компаний — 2023» // Сайт Digital Systems Integration [Электронный ресурс]. URL: <https://dterra.ru/blog/issledovanie-tsifrovaya-zrelost-strakhovykh-kompaniy-2023/> (дата обращения: 25.03.2024).
3. Инносети Цунами (Zunami) // Сайт Информационного ресурса TADVISER [Электронный ресурс]. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт: Инносети\\_Цунами](https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт: Инносети_Цунами) (дата обращения: 02.02.2024).
4. Анализ размера и доли рынка IoT-страхования — тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.) // Сайт информационно-консалтинговой компании Mordorintelligence. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/iot-insurance-market> (дата обращения: 10.03.2024).

5. Почему стартапы не смогли совершить революцию в страховании // Сайт Информационного ресурса RB.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/story/insurance-startups/> (дата обращения: 01.04.2024).

6. Инновационные технологии на рынке страхования: новые возможности для защиты активов // Сайт ИншурТех\_Лаб [Электронный ресурс]. URL: <https://insurtech-lab.ru/pravila-strahovaniya-innovacionnye-tehnologii-na-rynke-strahovaniya-novye-vozmozhnosti-dlja-zashhity-aktivov/> (дата обращения: 05.04.2024).

**Крупенко Ю.В.**

ГрГУ им. Я. Купалы, Гродно, Республика Беларусь

### **Влияние цифровой трансформации на рынок страховых услуг**

*Аннотация: В статье проведен анализ влияния цифровизации на рынок страховых услуг. При этом предложено опираться на Концепцию Индустрии 4.0. Предложено авторское определение понятия цифрового страхования.*

*Ключевые слова: цифровизация, рынок страховых услуг, цифровое страхование.*

**Krupenko Yu.V.**

### **The impact of digital transformation on the insurance market**

*Annotation: The article analyzes the impact of digitalization on the insurance market. In this case, it is proposed to rely on the Concept of Industry 4.0. The author's definition of the concept of digital insurance is proposed.*

*Key words: digitalization, insurance market, digital insurance.*

Рынок страховых услуг является важной частью финансовой системы, выполняющей ряд ключевых функций. Значительное количество ученых в своих трудах поднимали методологические вопросы определения понятия «рынок страховых услуг» и его места в финансовой системе страны в целом. Теоретический анализ определений страхового рынка указывает на то, что существующие существенные разногласия в интерпретации данного понятия объясняются тем, что его содержание раскрывается через выделение одной или нескольких характерных черт, которые по мнению того или иного автора являются содержательно образующими. Именно по этим основным чертам можно

обобщенно систематизировать точки зрения разных ученых по трактовке понятия «рынок страховых услуг» в отдельные концептуальные подходы.

Систематизация публикаций, посвященных исследованию сущности страхового рынка, позволяет выделить два главных подхода к определению этого понятия. Представители первого направления трактуют рынок страховых услуг как сферу функционирования отношений между страховщиком и страхователем по поводу купли-продажи страховой услуги (страхового продукта или страховой защиты) [1–6]. По мнению данных исследователей, предметом купли-продажи на страховом рынке являются страховые продукты. При этом первичным звеном рынка страховых услуг признаются страховые компании [6]. Согласимся с мнением этих авторов, что страховые продукты, услуги, страховая защита — характеризуют качество страхования, являются базовым элементом страхового рынка. Вместе с тем он не ограничивается куплей/продажей страхового продукта. Так, представители второго направления, изучающие понятие рынка страховых услуг, убеждены, что это социально-экономическая среда, сфера функционирования целостной системы экономических отношений, возникающих в процессе оказания страховых услуг клиенту. Наиболее ярко эту позицию отражает определение, предложенное Л.А. Орланюк-Малицкой: «страховой рынок является элементом не только национального финансового рынка, но и мирового страхового рынка, мировой экономической системы и далее, вплоть до социо-эколого-экономической системы, представляя собой глобальный финансовый инструмент и осуществляя интегративное воздействие на национальную экономику. В свою очередь, страховой рынок включает в себя ряд подсистем» [7].

Такая трактовка позволяет более точно обобщить цели, закономерности, характеристики развития рынка страховых услуг. По нашему мнению, раскрыть содержание страхового рынка — значит определить все соответствующие сформулированному пониманию сущности элементы стра-



хового рынка, указать на их свойства, охарактеризовать связи между элементами, раскрыть закономерности и тенденции развития самого страхования.

Цифровая трансформация экономических отношений существенным образом меняет место и роль рынка страховых услуг на финансовом рынке. Изменение системы страховых отношений сегодня направлено на раскрытие потенциала рынка страховых услуг как демпфера устойчивого развития, усиление компетенций страховщиков в сфере цифровых технологий. В условиях растущей конкуренции цифровизация способствует расширению клиентской базы, увеличению доли рынка страховых услуг, сокращению расходов, повышению финансовой устойчивости и надежности страховщика [8]. Для определения сущности цифрового страхования необходимо рассмотреть понятие цифровой экономики в целом. Обобщая все имеющиеся определения цифровой экономики, Белоусов Ю.В. и Тимофеева О.И. выделили два методологических подхода:

- первый, объединяет определения цифровой экономики как той или иной части экономики. Выделение этой части осуществляется чаще всего по критериям принадлежности к определенным отраслям или видам экономической деятельности (главствующий в экономической литературе);

- второй, заключается в признании цифровой экономики особым видом экономики в целом, безотносительно к отраслевой принадлежности, при этом определение экономики как цифровой иногда рассматривается как новый этап развития экономики (встречается реже) [9].

Также авторы выделяют определение, которое непосредственно невозможно отнести ни к первому, ни ко второму подходу: цифровой называется экономика, основанная на цифровых технологиях [9].

Цифровая экономика существенно изменяет традиционные бизнес-процессы. Мы считаем, что слишком сужать концептуальное содержание исследуемого понятия нецелесообразно. В целях нашего исследования предлагается рассматривать цифровую экономику как новый тип эконо-

мики, функционирование которой сопровождается преимущественным оказанием самых разных услуг и реализацией продуктов онлайн с применением инновационных решений в финансах, производстве и социальной сфере. Подобный подход позволяет определить цифровизацию (цифровую трансформацию) деятельности страховой организации как преобразование существующих аналоговых (иногда электронных) продуктов, процессов и бизнес-моделей страховщика, в основе которой лежит эффективное использование цифровых технологий, внедрение инновационных методов работы, новых страховых продуктов и услуг для увеличения и расширения клиентской базы и повышения конкурентоспособности страховщика. Указанные преобразования трансформируют страховой рынок в страховую экосистему, которой присущи отличительные особенности, функции, закономерности и т.д. Развитие устойчивой и надежной страховой экосистемы как составляющей финансовой экосистемы требует значительных усилий от всех стейкхолдеров, достичь чего возможно при формировании такой модели регулирования, которая учитывала бы мировые практики и особенности национального страхового рынка.

Под цифровым страхованием нами предлагается понимать концепцию функционирования страхового рынка, отличающуюся дуалистическим рассмотрением цифровой трансформации страхования: с одной стороны, как технико-экономического процесса оцифровки страховщика — перевода всех бизнес-процессов в цифровой формат, внедрения и формирования пула цифровых технологий и формирования сервисных платформ для создания и предоставления страховых продуктов и услуг на основе Insurtech, с другой стороны, как организационно-экономического процесса страхования — создания специфической страховой услуги — страхования специфических киберрисков.

Цифровые технологии придают современному страхованию новые сущностные черты — открытость коммуникаций и повсеместная коллаборация, в результате чего меняются формы, виды страхования (от классических до новых). Ак-

тивное развитие инноваций позволяет участникам страхового рынка создавать и предлагать клиентам новые сервисы и услуги. Развитие цифрового страхования способствует появлению новых страховых продуктов, которые требуют внедрения новых моделей функционирования и взаимодействия всех участников страховых отношений.

Для формирования концепции цифровой трансформации рынка страховых услуг необходимо развитие внутренней цифровой среды страховщика и внешней цифровой среды, формирующей не только внешнюю цифровую оболочку рынка страховых услуг, но и цифровую среду, вливающуюся в общий процесс цифровизации экономики. Для этого необходимо опираться на Концепцию Индустрии 4.0, направленную на широкое использование информационных технологий потребителями сегмента рынка, переход в цифровой формат и подключение в Интернет всех объектов хозяйственной деятельности (материальные, финансовые, трудовые ресурсы, бизнес-процессы, большие массивы учетно-аналитической информации) для обмена данными и коммуникациями.

Концепцию четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0) впервые сформулировали немецкие промышленники как внедрение киберфизических систем в заводские процессы и представили ее правительству. Целью Индустрии 4.0 является устранение границ между физической, цифровой и биологической сферами развития человечества на основе интеллектуализации, цифровизации, роботизации производственных процессов, развития искусственного интеллекта и робототехники, нанотехнологий, аддитивных технологий и их массовое применение (рис. 1).

Очевидно, что именно инновационные технологии являются основой Индустрии 4.0, цифровая трансформация без них невозможна. Это же касается и рынка страховых услуг в том числе. Таким образом, цифровое страхование как концепция функционирования рынка страховых услуг трансформирует и устраняет традиционные представления о страховом рынке, изменяя способы взаимодействия между его

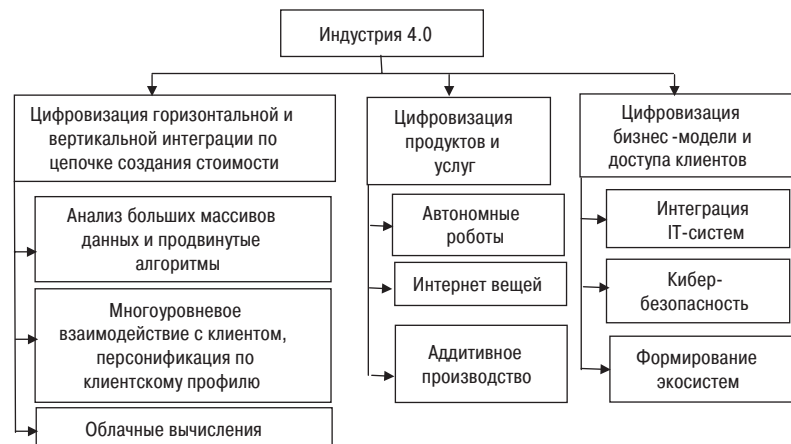


Рис. 1. Концепция «Индустрия 4.0»

Источник: собственная разработка автора.

субъектами, пути получения страховых услуг, информации и пр. за счет цифровизации горизонтальной и вертикальной интеграции по цепочке создания стоимости, цифровизации страховых услуг и цифровизация бизнес-модели страховой организации (рис. 2). Как видно из рис. 2 в условиях цифрового страхования существенно меняются страховые услуги: появляются оцифрованных (дистанционные, онлайн) страховые услуги, а также новый продукт на рынке страховых услуг — киберстрахование. Внутри представленной авторами модели под влиянием факторов развития можно выделить систему цифровых страховых услуг, включающую собственные подсистемы и элементы. Система цифровых страховых услуг способствует созданию новых условий взаимодействия между всеми участниками страхового рынка.

Таким образом, тенденцией развития современного рынка страховых услуг становится инновационная направленность. Использование новых технологий позволяет сделать страховую услугу доступнее, а функционирование страховщика – эффективнее за счет снижения затрат, повышения рентабельности, обеспечения роста бизнеса. Цифро-

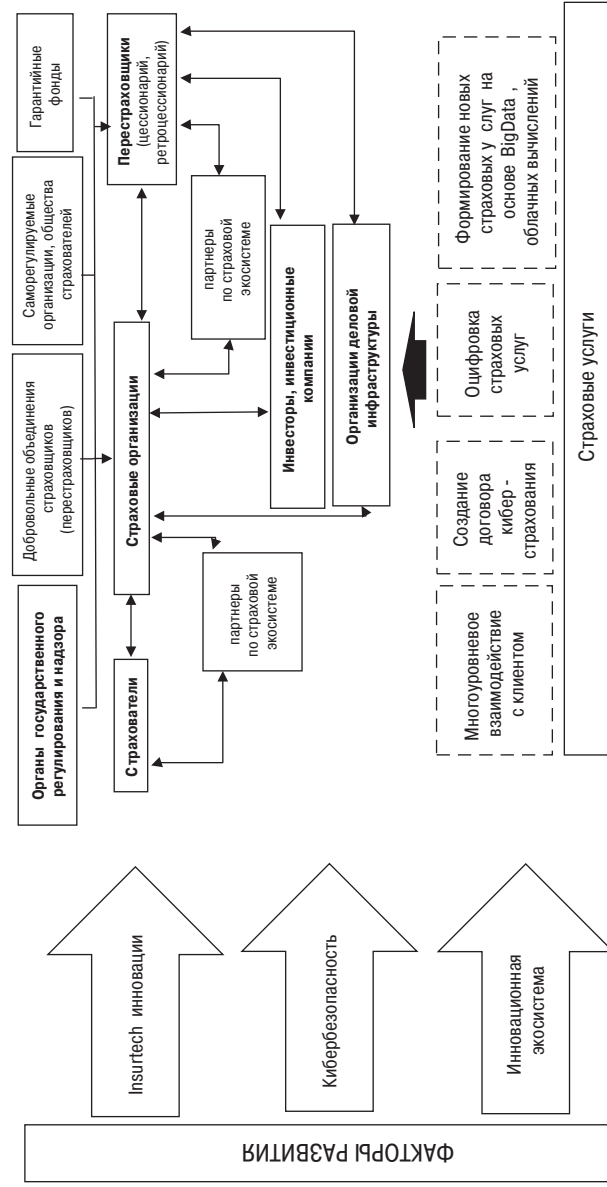


Рис. 2. Структурно-логическая модель влияния цифровой трансформации на рынок страховых услуг  
 Источник: собственная разработка.

вые технологии придают современному страхованию новые существенные черты — открытость коммуникаций и повсеместная коллаборация, в результате чего меняются формы, виды страхования (от классических до новых), а также и трансформируются бизнес-процесс страховщиков. Активное развитие инноваций позволяет участникам страхового рынка создавать и предлагать клиентам новые сервисы и услуги. Развитие цифрового страхования способствует появлению новых страховых продуктов, которые требуют внедрения новых моделей функционирования и взаимодействия всех участников страховых отношений.

### Литература

1. Ахвледiani Ю. Т. Трансформация страхового рынка в условиях цифровизации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2021. № 3 (117). С. 5–11.
2. Гвозденко А. А. Основы страхования: учебник. М.: Финансы и статистика, 1998. 304 с.
3. Страхование: учебник и практикум для вузов / Т.А. Архангельская [и др.]; ответственный редактор И.П. Хоминич. М.: Юрайт, 2023. 625 с.
4. Турбина К.Е. Теория и практика страхования: Учебное пособие. М.: Анкил, 2003. 704 с.
5. Цыганов А. А., Брызгалов Д. В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2. С. 111–120.
6. Шахов, В. В. Страхование: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2003. 311 с.
7. Страхование в условиях цифровой экономики: наука, практика, образование: Монография / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, А.А. Цыганова. М.: ИНФРА-М, 2023. 258 с.
8. Крупенко Ю.В., Панков Д.А. Современная теория страхования в контексте диалектической логики познания: монография. Гродно: ЮрСаПринт, 2022. 256 с.
9. Белоусов Ю.В., Тимофеева О.И. Методология определения цифровой экономики // Мир новой экономики. 2019. № 13(3). С. 79–89.

**Ларина О.И.**

Государственный университет управления, Москва

### **Создание экосистем как способ продвижения страховых продуктов**

*Аннотация: статья затрагивает маркетинговые аспекты продвижения страховых продуктов с учетом технологического развития и создания страховыми организациями цифровых экосистем. Ключевые слова: страховая организация, страховые продукты, экосистема, цифровые технологии, продвижение в цифровой среде.*

**Larina O.I.**

### **Creating ecosystems as a way to promote insurance products**

*Annotation: the article touches on the marketing aspects of the promotion of insurance products, taking into account technological development and the creation of digital ecosystems by insurance organizations.*

*Keywords: insurance organization, insurance products, ecosystem, digital technologies, promotion in the digital environment.*

На сегодняшний день маркетинг становится одним из главных стратегических факторов успеха при реализации страховых продуктов. Следует отметить общемировой тренд создания цифровых экосистем, что позволяет организациям расширять перечни предлагаемых физическим и юридическим лицам продуктов и услуг и наращивать удовлетворенность имеющих клиентов, а также содействует повышению результативности маркетинговой деятельности компаний.

В период с 2020 по 2022 год объем рынка цифровых экосистем вырос почти в 5 раз. Причины — рост количества

игроков и рост спроса на продукты экосистем. Если в 2018 году был только «Яндекс», то в 2022 году экосистемы представили более 10 компаний, среди них «МТС», «Сбер», Ozon, «Тинькофф», Tele2, а также страховая организация «Ингосстрах». В 2022 году и в начале 2023 года рынок цифровых экосистем переживал серьезные изменения: российские экосистемы стали активно замещать ушедшие с рынка зарубежные сервисы. Самыми крупными игроками в 2022 году стали: «Яндекс» — доля рынка 38%, на втором месте — «МТС» (21%), на третьем — «Сбер» (18%) [1].

Продвижение продуктов с помощью цифровых экосистем позволяет расширить ассортимент продуктов за счет освоения новых сфер деятельности и создания гибридных продуктов. Среди наиболее распространенных смежных продуктов: бухгалтерский учет и управление налогами, финансовый консалтинг, аудит и комплаенс, риск-менеджмент, управление портфелями активов и др. Отдельно можно отметить нефинансовые продукты и услуги, которые достаточно часто предлагаются компаниями: услуги мобильной связи, услуги поисковых Интернет систем и цифрового маркетинга, услуги управления данными, информационная безопасность, аутсорсинг бизнес-процессов.

В настоящее время нет ни одной страховой организации, которая так или иначе не использовала бы в своей деятельности цифровые технологии. Однако глубина их проникновения в различных организациях может существенно различаться (см. табл. 1).

Формирование цифровой экосистемы в настоящее время представляет наиболее емкий подход к построению бизнеса, который показывает, что реализация множества разных видов продуктов будет способствовать удержанию клиентов и экономии на маркетинговом продвижении за счет объединения усилий разных компаний.

В настоящее время можно заметить, как появление новых страховых продуктов, так и создание устойчивых коллабораций, что в целом повышает результативность маркетинга страховых компаний. Отметим, например, новинки

**Таблица 1. Уровни цифровизации маркетинга в финансовой сфере**

№	Уровень цифровизации	Характеристика
1	Цифровой бренд	Организация использует цифровые технологии с целью продвижения своих традиционных продуктов. В большинстве случаев «цифровые бренды» формируются на основе уже сложившейся инфраструктуры.
2	Организация с цифровыми каналами	Организация ориентирована на совершенствование имеющейся инфраструктуры и развитие цифрового пользовательского опыта.
3	Филиал в цифровой среде	На данном уровне помимо цифрового пользовательского опыта организация формирует и предлагает своим клиентам новые инновационные продукты, а также новые бизнес-процессы для решения повседневных задач.
4	Полностью цифровая организация	Организации этой группы разрабатывают и реализуют все свои продукты исключительно на основе цифровых технологий. Их клиенты взаимодействуют с организациями только посредством цифровых каналов.
5	Цифровая экосистема	Клиенто-ориентированная модель бизнеса, сочетающая разные группы продуктов, предлагая их клиентам посредством цифровых каналов.

страховых продуктов: страхование одежды и предметов интерьера от порчи из-за еды. Так, в ОАЭ крупнейший производитель кетчупа запустил для своих покупателей финансовую защиту на случай порчи одежды или домашнего интерьера соусом во время еды [2]. В России страховые компании также заинтересовались данным продуктом: в такой полис могут войти частичная или полная утрата имущества, а также ответственность перед третьими лицами. Планируемая стоимость такой страховки — от 87 рублей. По данному полису выплата может производиться двумя способами: в виде денежного возмещения или «натурально», по анало-

гии с ОСАГО (например, страховщик через своего подрядчика заберет испорченную вещь и вернет после чистки владельцу) [3].

Что касается экосистемных коллабораций, то они показывают свою эффективность, поскольку ниша каждого вида финансового бизнеса относительно ограничена (например, банки не имеют право заниматься страховым бизнесом и наоборот), в этих рамках могут быть различные интеграции и вариации. Успешные примеры построения такого бизнеса можно было найти и ранее в рамках построения финансового «супермаркета» (финансовые группы, холдинги). То есть с одной стороны есть границы бизнес-стратегий, а с другой стороны наблюдается масштабный выход на другие рынки.

Первейшей и важнейшей задачей и особенностью маркетинговой деятельности любого финансового бизнеса является клиентоориентированность и целенаправленное расширение клиентской базы, привлечение с помощью самых разнообразных методов и приемов (допустимых законодательством и нормами этики) как можно большего числа и объема ресурсов, увеличение количества клиентов и максимальное содействие им в эффективном ведении бизнеса и прироста личных средств.

Потребители финансовых услуг достаточно консервативны, если иметь в виду набор услуг, в которых они нуждаются, однако практически всегда рассчитывают на индивидуальные варианты предоставления им даже традиционных, стандартных финансовых продуктов. В таких условиях постоянная модификация (продуктовая и технологическая, на основе передовых цифровых технологий) ранее освоенных видов продуктов становится важной компонентой маркетинговой деятельности современной финансовой компании.

В целом оценка результативности финансового бизнеса более сложная и комплексная, так как взаимосвязана с устойчивостью организации и зависит напрямую от состояния и тенденций развития экономики региона и страны в целом, всех ее секторов, всех рынков. Финансовые институты должны быть не только клиентоориентированными



и устойчиво сотрудничать с любыми клиентами, но также важно устанавливать и поддерживать партнерские, доверительные отношения, основанные на анализе деятельности клиентуры. При этом знание конкретно каждого клиента «в лицо», его индивидуальных возможностей, интересов, требований, проблем и перспектив позволяет управлять не только коммерческой результативностью, но также и результативностью в сфере комплаенса (например, соблюдение требований в области противодействия преступным доходам). Экосистемный подход позволяет повысить все аспекты результативности бизнеса.

В связи с обозначенным, результативность маркетинговой деятельности страховой компании в современное время можно рассматривать как многовариантную категорию, которая может определяться различными показателями на разных этапах развития организации и зависит от ее технологичности. Безусловно, основными целями маркетинговой деятельности страховых организаций выступают привлечение и удержание клиентов, выход на новые рынки и увеличение объема сбыта продуктов, рост получаемой прибыли.

#### Литература

1. Рынок экосистемных подписок вырос на 24% в 2022 году // Sostav.ru, исследования 02.06.23 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sostav.ru/publication/analitiki-nazvali-populyarnye-ekosistemy-vrossii60979.html?ysclid=lqjmq2xi2y754003795> (дата обращения: 30.01.2024).
2. Heinz представил страхование на случай разлития кетчупа | The Bytheway — Портал креативной индустрии — новости о рекламе, маркетинге, креативе и дизайне [Электронный ресурс]. URL: <https://thebtw.com/kejsy/54809-heinz-predstavil-straxovanie-nasluchaj-razlitiya-ketchupa.html?ysclid=ltsnroky9j66061778> (дата обращения: 10.02.2024).
3. «Страховка от борща». Страховщики планируют вывести на рынок новый продукт 14.03.2024. Банки.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=11000584&ysclid=ltsnvg6ryc210277790> (дата обращения: 10.02.2024).

УДК 339.138

Миличук Е. С.

СГУ имени Н. Г. Чернышевского, Саратов

### SMM-продвижение страховых услуг: проблемы и перспективы

*Аннотация:* В статье рассматриваются цели и инструменты SMM-продвижения страховых услуг. Обращается внимание на управление репутацией бренда и формирование лояльности пользователей. Выявлены основные направления и трудности в продвижении услуг страховых компаний в социальных сетях. *Ключевые слова:* страхование, социальные сети, SMM, управление репутацией, коммуникация, продвижение.

Milinchuk E.S.

### SMM-promotion of insurance services: problems and prospects

*Annotation:* This article the goals and tools of SMM promotion of insurance services. We pay attention to brand reputation management and building user loyalty. The main directions and difficulties in promoting insurance companies' services on social networks were identified. *Key words:* insurance, social media, SMM, reputation management, communication, promotion.

В настоящее время цифровизация затронула все сферы экономической деятельности. Вопросы использования цифровых каналов коммуникации с потребителями становятся все более актуальными, обостряют проблемы информационной безопасности, взаимодействия всех участников рынка с позиции эффективности и повышения уровня страховой грамотности населения.

В России различными видами социальных медиа пользуется большое количество людей, в том числе и тех, кто заинтересован в услугах страхования. Так, в январе 2024 г.



самыми посещаемыми интернет-площадками в России стали Яндекс (100 млн пользователей), Google (99,4 млн) и YouTube (95,5 млн). Четвертое место занял Whatsapp (принадлежит компании Meta, которая признана экстремистской и запрещена в РФ), пятое — «ВКонтакте». Общая аудитория этих пяти популярных интернет-площадок составила более 480 млн пользователей. За последний год наблюдался большой прирост аудитории Telegram (на 9 млн пользователей) и Дзен (на 4,9 млн пользователей). Лидером по числу авторов и объему контента в российских социальных сетях стала сеть «ВКонтакте» (это 44,8% авторов и 80,4% сообщений) [1].

Необходимо отметить, что для определенной части страховых компаний характерно активное присутствие в социальных сетях. Однако региональные страховые компании среднего размера пока не могут конкурировать с лидерами рынка в цифровой среде. В конце 2023 г. был проведен анализ уровня цифровой зрелости страховых компаний. В этом рейтинге в первую пятерку лидеров вошли «АльфаСтрахование», «Ингосстрах», «Совкомбанк Страхование», Страховой дом ВСК и «Ренессанс Страхование» [2]. Также были проведены исследования активности страховщиков в социальных сетях. Здесь лидерами стали «Согласие», ВСК, «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «Группа Ренессанс Страхование». В основном страховые компании создают свои аккаунты «ВКонтакте» и Telegram. При составлении рейтинга эксперты учитывали такие показатели, как наличие онлайн-сервисов, скорость обработки обращений пользователей в социальных сетях, а также наличие у компаний возможности не только осуществлять онлайн-продажи страховых продуктов, но и возможность дистанционного урегулирования страховых случаев.

Безусловно в последние годы в страховой отрасли происходит развитие цифровых каналов продвижения услуг. Однако большинство страховых компаний до сих пор не в полном объеме используют возможности цифрового присутствия, а просто копируют каналы конкурентов. На-

пример, 43% страховщиков не использует социальные сети и платформы. Еще половина ограничивается работой только с сетью «ВКонтакте», хотя в 2023 г. некоторые компании стали активно развивать Telegram-каналы. В то же время аудитория более половины страховых компаний очень скромная — порядка 1000 подписчиков. Лишь 5 вышеупомянутых компаний регулярно ведут блоги в соответствии с современными стандартами и обеспечивают качественное ведение социальных сетей. Например, для продвижения своих продуктов Страховой Дом ВСК развивает сразу 10 медиапроектов. Это аккаунты в «ВКонтакте», «Одноклассники», онлайн-журнал «ВыИскали» и его соцсети, а также канал на «Яндекс.Дзене». Благодаря такой работе вовлеченность пользователей повысилась в 5 раз, а количество подписчиков по всем медиапроектам увеличилось на 521% [3].

В целом привлечение трафика из социальных сетей в страховой отрасли зависит от объема бизнеса страховых компаний, количества клиентов, узнаваемости бренда и размера маркетингового бюджета, направленного на привлечение пользователей. При этом клиентов стараются заинтересовать различными новыми предложениями и инструментами. Например, одним из трендов 2024 г. называют развитие встроенного страхования (embedded insurance), когда страхование становится частью общего пакета услуг и интегрируется в страховку непосредственно в продукты или услуги, предоставляемые другими компаниями. Так, популярен сервис встроенного страхования для арендодателей, которые сдают помещения на короткий срок, поэтому неслучайно этот новый формат сейчас осваивают интернет-сервисы «Авито Недвижимость» и «Суточно.Ру».

Основными целями SMM-продвижения страховых услуг являются:

1. Повышение узнаваемости бренда. Пользователь получает информацию о компании и ее продуктах, что формирует положительные отношения к бренду или к конкретной страховой услуге;

2. Лидогенерация для привлечения новых клиентов. Целью SMM-продвижения является установление контакта с потенциальным клиентом, а также использование для высокой конверсии скриптов продаж. В качестве лид-магнита могут выступать консультации, виджет в виде онлайн-калькулятора, а для холодной аудитории можно использовать рассылку или полезные видео. В качестве лид-магнитов могут быть и обсуждение актуальных для подписчиков вопросов, например: «Что делать, если залили соседи?».

3. Генерирования продаж. В цифровой среде реализуются рекламные кампании, которые направлены на удержание внимания клиентов для совершения повторных и дополнительных покупок. При этом для каждой целевой аудитории характерны свои потребности и интересы, которые необходимо отражать в рекламных текстах. Так, для автострахования важны удобство и скорость, для путешественников — надежность и легкость оформления страхового случая, для ипотечного страхования — простота и невысокие тарифы.

4. Генерирования трафика. Данная цель является важной для компаний, поскольку их цель состоит в привлечении посетителей на страницу. Здесь важно четко определить целевую аудиторию: например, это могут быть молодые водители, ищущие автострахование для своего первого автомобиля, или семьи с детьми, нуждающиеся в страховании жизни и здоровья, или туристы, ищущие страховку для поездок и медицинского обслуживания за границей.

5. Обучение целевой аудитории. Особенностью продвижения услуг страхования является формирование интереса со стороны потребителей. Для этих целей можно использовать написание статей или съемку видеороликов для того, чтобы потребители смогли убедиться в необходимости приобретений страховых продуктов, оценить их качества и возможности в решении определенной проблемы. Обучение является важной задачей в виду того, что согласно последним исследованиям только 15% жителей России демонстрируют высокий уровень финансовой грамотности, хотя чи-

сло россиян, которые приняли решение застраховать недвижимость или жизнь, увеличилось с 40% в 2021 г. до 45% в 2023 г. [4].

Существуют различные инструменты продвижения страховых компаний в социальных сетях. Наиболее популярным способом привлечь аудиторию и повысить ее лояльность к бренду является создание и ведение группы (сообщества). Однако следует учитывать, что приобретение страховых услуг может отличаться длинным циклом принятия решений, когда клиент изучает все особенности предложений на рынке. К тому же страховые услуги могут выглядеть сложными для понимания, а пользователь может не разбираться в специфических терминах (страховая защита, страховая премия, страховой риск и пр.), поэтому чтобы найти информацию и разобраться в ней, необходимо время. Зачастую пользователи в большей степени ориентируются на мнение родственников и друзей (даже если данное мнение субъективно и основано на единичном случае) либо на мнение авторитетных экспертов о крупных игроках рынка. В связи с этим в социальных сетях большое значение приобретает репутационный маркетинг. Репутация компании определяется рейтингом ее надежности и платежеспособности, открытостью и опытом работы, уровнем тарифов и выплатами при наступлении страхового случая и т.д. Мониторинг мнений о компании и ее продуктах, формирование положительного имиджа, активное взаимодействие с аудиторией, управление репутацией бренда и информирование о своих предложениях в социальных сетях являются важными аспектами деятельности любой организации.

Для создания контакта между брендом и аудиторией необходимо разработать грамотную стратегию SMM-продвижения. Здесь важно понять интересы целевой аудитории и «закрыть» ее потребности. Например, если не хватает информации о компании, то повысить уровень доверия можно путем публикации постов о рядовых сотрудниках и руководителях компании. Если у пользователей есть неуверенность в эффективности работы сотрудников, необходимо со-

здать комьюнити и повысить показатели вовлеченности. Для этого можно использовать публикации положительных отзывов страхователей, ответы на вопросы в виде интерактивов или прямых эфиров, истории о том, как велась работа по конкретным обращениям. Кроме того, можно обращаться и к инфлюенс-маркетингу. Так, для продвижения услуг страхования для путешественников можно найти блогеров, занимающихся туризмом, и через них продвигать идею безопасности туристических поездок.

Внимание к страховым продуктам в социальных сетях можно привлечь, используя также игровой или образовательный контент. Страховые услуги пользователи нередко считают сложными и однообразными, поэтому страховые компании могут использовать геймификацию, чтобы повысить привлекательность предлагаемых продуктов. Например, в игровой форме можно привлечь внимание аудитории к проблеме финансового мошенничества. Подобный проект реализовали в «СберСтраховании», которому удалось объединить образовательную программу и игровые практики с продвижением страхового продукта. Целью спецпроекта «Детские правила» стало знакомство с действиями мошенников. Было показано, что важно быть бдительными и задуматься о способах защиты, например, о страховании. Полис «Сбереги финансы» от «СберСтрахования» защищает средства клиентов от незаконного списания с карт и банковских счетов и помогает вернуть украденные деньги. Более 10 тыс. человек взаимодействовало с данным контентом спецпроекта. На умных устройствах Sber взрослые и дети смогли сыграть в образовательную игру с виртуальным ассистентом «Салют». В результате данный проект от команды SberDevices достиг уникального охвата в 1,4 млн пользователей при 5 млн показов. Ещё одной важной составляющей проекта стал конкурс с розыгрышем призов от «СберСтрахования».

Стимулировать спрос на услуги страхования может развитие страховщиков в рамках экосистемы. За счет вхождения в группу разных финансовых институтов возможно во-

влечение клиентской базы для продажи различных продуктов, в т. ч. страховых, что в свою очередь влечет изменения культуры работы внутри самой компании и работы с заказчиками. Так, в 2022 г. «Ингосстрах» создал «Инго Экосистему», которая представлена в социальной сети «ВКонтакте». Целью было создание дополнительной ценности своих услуг, повышение конкурентоспособности и увеличение числа положительных контактов с клиентами. В «Инго Экосистему» вошли СПАО «Ингосстрах», АО «Ингосстрах Банк» и сеть клиник «Будь здоров». В целом 77% страховщиков позитивно относятся к развитию в рамках экосистемы. Среди преимуществ отмечается удобство для клиента в обслуживании по множеству вопросов в рамках одного экосистемного решения. Однако 23% компаний негативно относятся к такому развитию, полагая, что это снижает конкуренцию на рынке и увеличивает риски монополизации.

В то же время нужно отметить и ряд трудностей, связанных с SMM-продвижением страховых услуг. Зачастую сообщества страховых компаний не находят эмоционального отклика у пользователей и не связаны с проблемами читателей, из-за чего они реже ставят лайки и редко комментируют посты. Обычные рассказы о страховых продуктах могут казаться навязчивыми, раздражающими, заставляющими что-то купить. Клиенты с негативным опытом часто оставляют плохие отзывы и комментарии и, тем самым, снижают рейтинг компании, что отвлекает других подписчиков даже от положительных постов. Поэтому на первый план выходит информационный контент, например, обсуждение таких тем, как наиболее вероятные заболевания на отдыхе в теплых странах, рейтинг надежности различных марок автомобилей, главные страхи россиян и пр., т.е. темы напрямую не связанные с агрессивным методом продажи страховых услуг, а лишь стимулирующие интерес к страхованию.

Информация из социальных сетей иногда помогает страховщикам расследовать страховые случаи и установить факты мошенничества. Так, в Страховом доме ВСК был

случай, когда клиент застраховал антикварные книги, потом заявил об их хищении, а через некоторое время в социальной сети разместил объявления об их продаже. Сотрудники страховой компании позвонили страхователю под видом покупателей, и тот выразил готовность продать ценные вещи, которые у него были якобы украдены. Выяснилось, что заявление о хищении было ложным и что имело место мошенничество. Но в то же время нужно понимать, что информация о страхователе, полученная из социальных сетей, может являться только косвенным или частичным показателем нечистоплотности, а ее интерпретация зачастую субъективна. Некоторые страховщики («РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах») заявили, что вообще не используют социальные сети для оценки благонадежности клиентов.

Таким образом, несмотря на ряд сложностей продвижения услуг страховых компаний в социальных сетях, SMM-маркетинг играет важную роль в формировании имиджа организации и лояльности пользователей. Построение эффективной коммуникации с аудиторией и постоянный контроль за ведением профилей повышают уровень доверия аудитории. Конечно, нельзя однозначно утверждать, что инструменты SMM играют решающую роль при выборе страховой компании, но без них практически нельзя обойтись в эпоху цифровой трансформации бизнеса.

### Литература

1. *Бегин А.* Интернет-площадки и соцсети в России (январь 2024 г.) // Блог «Инклиент» [Электронный ресурс]. URL: <https://inclient.ru/social-sites-russia-january-2024/> (дата обращения: 01.04.2024).
2. Исследование «Цифровая зрелость страховых компаний — 2023» // ООО «Эс Ди Ай» [Электронный ресурс]. URL: [https://sdi360.ru/insurance\\_2023](https://sdi360.ru/insurance_2023) (дата обращения: 28.03.2024).
3. Как страховой компании вести медиапроекты // Сетевое издание «AdIndex» [Электронный ресурс]. URL: <https://adindex.ru/case/2021/09/6/297870.phtml> (дата обращения: 28.03.2024).

4. Финансовая грамотность россиян — 2023 // Аналитический центр НАФИ [Электронный ресурс]. URL: <https://nafl.ru/projects/finansy/finansovaya-gramotnost-rossiyan-2023/> (дата обращения: 01.04.2024).

5. Страховой рынок после шоков: адаптация и позитивный настрой // Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. URL: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_2023/#](https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2023/#) (дата обращения: 25.03.2024).

**Мустафина А.А.**

Казанский федеральный университет, Казань

## **Направления развития технологий Suptech и Regtech на страховом рынке**

*Аннотация: в статье рассматриваются направления развития технологий Suptech и Regtech в сферах Insurtech и Fintech с целью предоставления обзора основных направлений развития технологий, анализа возможностей повышения эффективности контроля, надзора и улучшения качества предоставляемых услуг.*  
*Ключевые слова: цифровые технологии, suptech, regtech, insurtech, fintech, пруденциальный надзор.*

**Mustafina A.A.**

## **Directions for the development of Suptech and Regtech technologies in the insurance market**

*Annotation: The article presents the directions of development of Suptech and Regtech technologies in the areas of Insurtech and Fintech in order to describe the main technologies in order to increase the efficiency of control, supervision and improve the quality of services.*  
*Key words: digital technologies, suptech, regtech, insurtech, fintech, prudential supervision.*

В современном мире страховые компании сталкиваются с растущими требованиями со стороны регуляторов и клиентов, что приводит к необходимости внедрения инновационных технологий. Банк России использует SupTech и RegTech решения для повышения эффективности контроля и надзора за финансовым рынком. SupTech включает технологии, используемые регуляторами для контроля и надзора, а RegTech — технологии, используемые финансовыми организациями для выполнения требований регулятора [1]. Проведенный анализ нормативно-правовых ак-

тов позволил выявить проблему недостаточного внимания со стороны мегарегулятора процессу внедрения актуальных цифровых технологий в страховой рынок [1], [2], [3]. Вместе с тем, данный вопрос требует дополнительного внимания в связи со следующими изменениями в страховой сфере. Во-первых, регуляторы в зарубежных странах активно применяют SupTech для осуществления надзора на страховом рынке [4]. Во-вторых, эффективность применения отдельных RegTech технологий в практике финансового сектора, в целом, свидетельствует о необходимости их дальнейшего внедрения [5]. Во-третьих, активно развиваются Insurtech решения, основанные на полной цифровизации бизнес-процессов, что требует применения дополнительных регулятивных мер [6], [7].

Целью статьи является выявление SupTech и RegTech решений и областей их возможного применения в страховой сфере.

Представляется целесообразным вначале определиться с терминологией в этой области и отделить понятия suptech, regtech, insurtech, fintech. Хотя, Fintech Insurtech, Regtech и Suptech очень тесно связаны (и иногда их трудно точно отличить друг от друга), на самом деле эти понятия различаются (таблица 1).

Таким образом, понятие Fintech широкое и включает в себя все виды финансовых технологий. При этом понятие Insurtech может в себя включать как Regtech, так и технологии работы с клиентами.

Fintech относится к любой технологии и программному обеспечению, которые используются для включения, поддержки и оптимизации финансовых услуг. Он используется для оптимизации сложных финансовых процессов, делая их более доступными и удобными для пользователей, а также облегчающими управление группами по управлению рисками и обеспечению соответствия. Финтех-решения могут быть ориентированы на бизнес, потребителя или на то и другое. При сочетании вариантов использования B2B и B2C услуги Fintech могут сильно различаться с точки



**Таблица 1. Особенности Fintech Insurtech, Regtech и Suptech решений**

<b>Fintech (финансовые технологии)</b>	<b>Insurtech</b>	<b>Suptech (технологии надзора)</b>	<b>Regtech (регуляторные технологии)</b>
Охватывает различные технологии и инновации, используемые в финансовой индустрии для предоставления, управления и оптимизации финансовых услуг.	Технологические решения, используемые в сфере страховых бизнес-процессов	Технологические решения, используемые для надзора за соблюдением требований регулятора	Технология, используемая для регулирования операций по обеспечению соответствия в компании
Используется как компаниями, так и потребителями	Используются страховыми компаниями с целью увеличения качества бизнес-процессов и обслуживания клиентов	Используется компаниями (для контроля над другими предприятиями)	Используется компаниями (для регулирования собственных процессов)

зрения услуг или ниши, на которой они специализируются. В более широком смысле термин Fintech обычно используется для обозначения индустрии Fintech в целом, которая включает в себя цифровые финансовые услуги. Поскольку Fintech — это довольно широкий термин, под него подпадает несколько различных решений, включая программное обеспечение Regtech.

Страховые технологии (Insurance Technologies) включают разнообразные технологические решения, применяемые в страховой отрасли. Наиболее распространённые из них связаны с обработкой больших объёмов данных, искусственным интеллектом, блокчейн-технологиями и сервисами для онлайн-оформления полисов. Информа-

ционные технологии помогают страховым компаниям автоматизировать расчёты, прогнозировать риски, уменьшать количество ошибок и снижать издержки. Сегодня развиваются такие технологии, как автоматический андеррайтинг, блокчейн в страховании, киберстрахование, новые каналы связи с клиентами, телематика. Тем не менее, внедрение InsurTech решений происходит медленно, в связи с высокой консервативностью страхового рынка, недоверием со стороны клиентов компаний и необходимостью затрат времени, финансовых ресурсов, что часто останавливает руководителей компаний. На медленное внедрение InsurTech решений влияет тот факт, что рынок страхования в России в разы меньше, чем в Европе, США или Китае. Многие компании боятся вкладывать деньги в InsurTech-проекты, поскольку инвестиции могут не окупиться. Однако крупные российские страховщики стараются следовать мировым тенденциям и внедрять цифровые решения в свою работу.

Актуальными трендами цифровизации рынка страхования в России и за рубежом в 2024 году, по данным аналитического центра «Технократии», являются [7] следующие.

Искусственный интеллект помогает разрабатывать индивидуальные страховые продукты. Например, если клиент приобретает полис для поездки за границу в зимнее время, ИИ может предложить выгодное страхование для любителей экстремальных видов спорта. Embedded-страхование — встроенное страхование интегрирует страховку в другие продукты или услуги, предоставляемые компаниями. Учёт особенностей использования страхуемого объекта лежит в основе страхования с учётом использования (usage-based insurance). Этот подход часто применяется в автомобильном страховании, где тарифы зависят от стиля вождения и опыта водителя, а не от статистических данных. Подписка на страхование предполагает ежемесячную оплату и возможность продления при необходимости.

На российском рынке эксперты отмечают следующие тренды [6]. «Ренессанс Страхование» внедряет цифровизацию рутинных процессов. «АльфаСтрахование» предла-



гает новый инвестиционный продукт страхования жизни «Большая четвёрка», позволяющий инвестировать в акции четырёх крупнейших мировых компаний. Совкомбанк запускает BNPL-сервис «Частями» для покупки страховых полисов «СОГАЗ Страхование», а также разрабатывает интеллектуального помощника для заботы о здоровье, который анализирует симптомы, собирает первичный анамнез и помогает составить дальнейший план действий. Кроме того, «Сбер» использует искусственный интеллект для обработки обращений клиентов по страховым случаям «Сбереги финансы».

Regtech относится к решениям, которые оптимизируют и управляют регуляторными процессами и операциями на уровне компании. Эти инструменты сочетают группы по управлению рисками, автоматизируют рабочие процессы, связанные с соблюдением требований.

Regtech и Suptech тесно связаны, и оба обычно помогают в административных процессах, связанных с регулированием, включая сбор данных, отчетность, управление данными и виртуальную помощь.

Suptech решения позволяют ускорять процесс проверки финансовой отчетности, которая раньше подготавливалась периодически. Технология контроля сокращает время составления отчетов, повышает степень детализации данных и объединяет данные в одном месте для упрощения анализа и просмотра. Все это увеличивает объем информации, которой располагают надзорные органы, и повышает скорость их обработки и принятия мер на основе этой информации. Решения Suptech позволяют увеличить эффективность сбора, анализа данных, а также доступность и простоту использования. Инструменты Suptech для пруденциального надзора за страховым сектором аналогичны тем, которые используются органами банковского надзора. Институт финансовой стабильности (FSI) опубликовал несколько отчетов о методах поддержки технологий и опыте финансовых органов по всему миру [4]. Проведенный данным институтом анализ показал, что, несмотря на то, что отчеты ре-

гуляторов разных стран охватывают целый ряд направлений — банковский надзор, страховой надзор, надзор за рынками ценных бумаг, надзор за отмыванием денег и борьбой с финансированием терроризма, многие из случаев использования Suptech решений были сосредоточены на банковском надзоре. При этом международная ассоциация органов страхового надзора признала важность цифровых инноваций в страховой сфере.

Банк России использует SupTech и RegTech решения для повышения эффективности контроля и надзора. Среди SupTech-решений можно выделить создание аналитических инструментов для сравнения банков и запуск чат-ботов для ответов на вопросы вкладчиков и инвесторов. В рамках RegTech-решений Банк России внедряет технологии для автоматизации надзора, обеспечения информационной безопасности и оптимизации работы с обращениями.

Опыт других стран показывает активное внедрение Suptech решений для пруденциального надзора [4]. Валютное управление Сингапура (MAS) разрабатывает инструмент сетевого анализа для анализа взаимосвязей между страховщиками и перестраховщиками. Французское управление пруденциального надзора и урегулирования (ACPR) экспериментирует с инструментом, целью которого является улучшение выявления «хрупких» страховщиков. Швейцарское управление по надзору за финансовыми рынками (FINMA) предоставило страховым компаниям инструмент расчета платежеспособности. Национальная ассоциация комиссаров по страхованию (NAIC) завершила создание шести различных комплексных информационных панелей для анализа и визуализации рисков платежеспособности в различных областях деятельности страховщика. Охватываемые операции включают в себя облигации, акции, страховые премии и перестрахование. Инструменты бизнес-аналитики используются для подключения существующих источников нормативных данных к информационным панелям. В этих конкретных случаях информационные панели были настроены для

анализа данных, предоставленных страховщиками, отчитывающихся по каждому типу годовой отчетности. В дальнейшем NAIC планирует разработать дополнительные информационные панели для использования в пруденциальном и управленческом надзоре, а также начать предоставлять стандартизированные наборы данных и шаблоны для конечных пользователей, к которым они смогут получить доступ при создании своих собственных настраиваемых информационных панелей и визуализаций.

Пруденциальные инструменты направлены на то, чтобы добиться упреждающего взаимодействия с поднадзорными компаниями, позволяя проводить более частый, оперативный мониторинг. Интересным представляется инструмент обработки естественного языка (NLP) для анализа информации, предоставляемой клиентам страховой компании в договорной документации. Другие инструменты позволяют автоматически собирать и анализировать данные с веб-сайтов страховщиков и платформ социальных сетей, чтобы выявить недостоверные продажи. Европейское управление страхования и профессиональных пенсий (EIOPA), институт страхового надзора (IVASS), французское управление пруденциального надзора и урегулирования (ACPR), служба финансового надзора Кореи (FSS) и другие регуляторы разрабатывают различные инструменты, которые помогут автоматизировать этот процесс. EIOPA разрабатывает инструмент для сбора и анализа данных, которые страховщики обязаны публиковать в описании инвестиционных продуктов, основанных на страховании. Это позволит предоставить более полную информацию потребителям. IVASS разрабатывает инструмент для оценки сложности и читаемости договоров страхования. Это поможет улучшить понимание и доступность информации для клиентов. ACPR разрабатывает инструмент, который автоматизирует расшифровку записей телефонных маркетинговых разговоров между страховыми агентами и клиентами. Это позволит обнаружить неправомерные продажи и защитить интересы клиентов. FSS раз-

работала инструмент для расшифровки записей телемаркетинговой деятельности страховщиков. При необходимости этот инструмент также может классифицировать такую деятельность как неправомерную. Все эти инструменты используют NLP для автоматизации и улучшения процесса анализа и обработки информации в документах и записях страховых компаний. Они помогают обнаружить недостоверные продажи и защитить интересы клиентов.

Банк России планирует продолжить изучение, разработку и внедрение SupTech- и RegTech-решений в следующих направлениях [1]: анализ и управление рисками; совершенствование процедур допуска на финансовый рынок; выявление неправомерных действий на финансовом рынке; совершенствование информационного взаимодействия с финансовыми организациями и иными лицами, в том числе введение единого реестра участников финансового рынка (ЕРУФР); внедрение элементов датацентричного подхода; разработка подходов к внедрению машиночитаемого регулирования; автоматизация отдельных элементов надзора за участниками финансового рынка; оптимизация работы с обращениями в Банке России; обеспечение информационной безопасности; развитие решений на финансовом рынке для реализации регуляторных и надзорных требований; противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма; совершенствование процедур идентификации с использованием биометрических технологий.

Большая часть из предлагаемых мероприятий относится к банковскому сектору, в то время как проведенный анализ показал потенциал для применения SupTech- и RegTech-решений в страховой сфере.

#### Литература

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

2. Основные направления развития технологий suptech и regtech на период 2021–2023 годов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. URL: <https://cbr.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

3. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России. Доклад для общественных консультаций [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. URL: <https://cbr.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

4. Suptech in insurance supervision Financial Stability Institute [Электронный ресурс] // Институт финансовой стабильности (FSI). URL: <https://www.bis.org/fsi> (дата обращения: 14.04.2024).

5. *Князев Е.В.* Технологии regtech, suptech, insurtech: новые возможности и риски // Бизнес и общество. 2022. № 4 (36).

6. Как развивается InsurTech в России и в мире. [Электронный ресурс] // Простые технологии. URL: <https://blog.rt.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

7. Тренды InsurTech в 2024 году: как развивается рынок страхования [Электронный ресурс] // РБКТренды. URL: <https://trends.rbc.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

УДК 368.89

**Небольсина Е.В.**

МГИМО МИД России, Москва

### **Новейшие тренды трансформации страховой отрасли**

*Аннотация: в статье выделены ключевые тенденции, определяющие развитие рынка страховых услуг в 2024–2025 гг.*

*Ключевые слова: киберстрахование, цифровизация, искусственный интеллект, миллениалы.*

**Nebolsina E.V.**

### **Latest trends of insurance industry transformation**

*Annotation: The author of the article outlines key tendencies shaping the development of the insurance market in 2024–2025.*

*Key words: cyber insurance, digitalization, artificial intelligence, millennials.*

В 2023 г. страховая отрасль столкнулась с рядом серьезных трудностей. Работники некоторых крупных страховщиков пережили несколько раундов увольнений и досрочных выходов на пенсию, в результате чего компаниям пришлось полагаться на сокращение штата для достижения своих бизнес-целей. В сегменте страхования имущества и имущества от несчастных случаев страховщики вынуждены ориентироваться на растущие коэффициенты убыточности. Расходы на выплату страховых возмещений растут, что обусловлено высокими затратами на ремонт и замену оборудования в связи с инфляцией, социальной инфляцией и участвовавшими стихийными бедствиями. Последние, в частности в США, привели к повышению ставок перестрахования имущества на 50% [1].

Чтобы успешно ориентироваться на сегодняшнем сложном и динамичном рынке, страховщикам приходится быстрыми темпами внедрять инновации и делать это на прочной технологической основе [2]. В этой связи можно выделить следующие тенденции, которые будут определять развитие страховой отрасли в ближайшие несколько лет.

1. Повышение скорости выхода на рынок с помощью консолидированных систем и инструментов малокодовой разработки

Постоянный отказ от ключевых рынков не является долгосрочной стратегией успеха, поэтому для эффективного развития в современных условиях страховщикам необходимо кардинально пересмотреть систему ценообразования, линейку продуктов, а также возможность расширить перечень проводимых операций.

За последние несколько лет появились новые продукты, направленные на повышение актуальности и доступности, и в 2024 г. их популярность продолжает расти. К ним относятся такие предложения, как страхование по требованию для гиг-работников и продукты умного страхования с использованием данных телематики и датчиков для формирования цен на основе поведенческих факторов.

Страховщики стремятся расширить набор дополнительных услуг, которые они предлагают клиентам. Например, это могут быть услуги по управлению здоровьем и самочувствием, предлагаемые агентами страховщиков имущества и ответственности, и специализированные пенсионные инструменты, распространяемые операторами страхования жизни и аннуитетов.

Страховщики также сотрудничают с кредиторами, предлагая кредиты на покупку жилья или различные варианты рефинансирования, и даже системы безопасности, помогающие снизить тарифы на страхование жилья. Спрос на рынке растет и в таких областях, как перестрахование превышения убытка, а также киберстрахование.

Отрасль переживает культурный сдвиг, поскольку страховщики более критически оценивают свою роль в предо-

твращении рисков, а не только в качестве агентов по их передаче. Устаревшие системы требуют значительных затрат ИТ-ресурсов и средств на обслуживание, их сложно модернизировать и они не обеспечивают должного качества работы пользователей и сотрудников.

Компаниям следует начать переход от локальных устаревших систем к облачным предложениям. На сегодняшний день в США это сделало лишь меньшинство: только 38 % операторов, работающих только в сфере страхования жизни, и 33 % операторов, работающих только в сфере страхования имущества и ответственности, осуществили замену или модернизацию устаревших или современных локальных систем [3].

Переосмысливая путь своего технологического развития, страховщики могут также начать преодолевать разрыв между настоящим и будущим с помощью решений с низким уровнем кодирования/без кодирования. Эти предложения позволяют страховщикам быстро создавать специализированные приложения и рабочие процессы, которые ускоряют их бизнес-процессы.

2. Борьба с нехваткой и «текучкой» кадров

Хотя в 2023 г. страховщики пережили серию увольнений (особенно в сфере страхования имущества и ответственности и insurtech), долгосрочная проблема заключается в изменении демографических характеристик работников. По данным Бюро статистики труда США, 50% нынешних сотрудников страховых компаний выйдут на пенсию в ближайшие 15 лет, в результате чего более 400 000 вакансий останутся незаполненными, при этом новое поколение не стремится занять эти должности [2].

Восполнить пробелы в знаниях в таких узкоспециализированных областях, как андеррайтинг и урегулирование убытков, будет непросто, поэтому страховщикам следует обратить внимание на цифровые технологии и автоматизацию задач как способы поддержки нового поколения сотрудников.

Миллениалов и представителей поколения Z привлекают компании, которые ориентированы на цифровые техноло-

гии, предлагают гибкий график работы и дают возможность карьерного роста. Оснащение этих сотрудников инструментами и системами, избавляющими их от утомительной ручной работы и бесконечного бумаготворчества, необходимо для повышения удовлетворенности и производительности труда.

### 3. Модификация каналов распространения

За последние годы ландшафт распространения страховых услуг претерпел значительные изменения. Это началось с появлением таких страховых технологий, как Lemonade, Hippo и Policygenius, которые внедрили более гибкие процессы на рынке персональных полисов.

Следующей волной этой эволюции стало встроенное страхование (embedded insurance), когда страховой полис предлагается в точке продажи другого продукта или услуги.

Примеры этого явления широко распространены и включают в себя предложение страхования домовладельцев как встроенной части сделок с недвижимостью, страхование домашних животных в ветеринарной клинике и автострахование в дилерском центре. Так, компания Nationwide активно работает в этом направлении, а в 2023 г. расширила свои продуктовые предложения за счет партнера Rivian.

И все же, несмотря на то, что ландшафт дистрибуции становится все более разнообразным, канал агент/брокер по-прежнему доминирует. Технологии являются важным фактором удовлетворенности клиентов и часто стимулируют новые продажи, особенно в условиях, когда потребители все чаще обращаются к агентам как к наиболее предпочтительному каналу получения новых полисов.

Расширяя стратегические партнерства, страховщики должны тщательно продумать, как эффективно привлекать новых партнеров и обеспечить четкое понимание условий этих отношений. Они также должны продолжать инвестировать в работу с агентами, создавая системы и рабочие процессы, которые облегчают агентам ведение бизнеса с ними.

### 4. Повышение стандартов обслуживания клиентов

Современные потребители страховых услуг требуют не просто более инновационных продуктов и расширенного доступа к ним через множество каналов; они также хотят получить лучший опыт, который сделает покупку страховки и взаимодействие со страховщиками на протяжении всего жизненного цикла простым, быстрым и не требующим особых усилий.

Гармоничный цифровой опыт особенно важен по мере того, как клиенты переходят от удобного комбинирования страховых покрытий к активному поиску лучших предложений среди нескольких поставщиков. По данным агентства J.D. Power, доля клиентов, которые менее одного года работают с поставщиком услуг страхования жилья и авто, выбравших пакетное страхование жилья и авто, снизилась с 76 % в 2022 г. до 66 % в 2023 г. [4].

Очевидно, что многоканальный подход крайне важен, поскольку растет использование цифровых каналов как для урегулирования претензий, так и для общего общения. Исследование J.D. Power показало, что 50% респондентов использовали электронную почту для связи со своим страховщиком, 36% — текстовые сообщения и 30% — веб-сайт компании или приложение для смартфона. Несмотря на такое активное использование, более 3 из 10 клиентов не удовлетворены сегодняшними цифровыми возможностями, что оставляет значительные возможности для улучшения ситуации.

Страховщики должны убедиться, что все этапы жизненного цикла клиента — от продажи полиса, подписания договора и раскрытия информации до подачи претензий и запросов на обслуживание — могут быть беспрепятственно завершены и подписаны по нескольким цифровым каналам. Это позволит специализированному персоналу, включая представителей контакт-центра, агентов и специалистов по урегулированию убытков, сосредоточиться на самых сложных вопросах и задачах по урегулированию убытков, обеспечивая страхователям наилучший опыт.



5. Ускорение возможности трансформации за счет достижений в области искусственного интеллекта (ИИ) и данных

В 2023 г. понятие «генеративный ИИ» вошло в общественный дискурс, и страховые компании готовы к внедрению аналитики и интеллектуальных технологий во многих сферах. ИИ способен улучшить оценку рисков в актуарных и андеррайтинговых процессах, автоматизировать процессы урегулирования убытков по ОСАГО и претензиям, выявлять мошенничество и обеспечивать самообслуживание с помощью чат-ботов.

Применяясь к многочисленным соглашениям и договорам, лежащим в основе страховых операций, ИИ может существенно расширить возможности страховщиков по выявлению рисков, повышению эффективности и максимизации стоимости их договоров. В частности, ИИ может помочь командам извлекать и понимать условия соглашений, искать и анализировать их, а также создавать новые соглашения и выступать их соавтором.

6. Снижение рисков безопасности и регуляторных рисков остается главным приоритетом

Ежегодно американские потребители теряют 308,6 млрд долл. из-за мошенничества, которое происходит примерно в 10% всех убытков, связанных с имуществом и страхованием от несчастных случаев [5]. Поскольку все больше операций происходит в цифровой сфере, страховщики должны сохранять бдительность в вопросах борьбы с мошенничеством и обеспечения безопасности. Это означает внедрение проверки личности и аутентификации на протяжении всего жизненного цикла клиента и в каждой точке контакта (включая соглашения), чтобы убедиться, что транзакции осуществляются с законными сторонами.

Это также означает более широкий взгляд на методы защиты информации и данных. Например, в США все большее число штатов принимает Типовой закон Национальной ассоциации страховых комиссаров (National Association of Insurance Commissioners, NAIC) о безопасности данных,

а некоторые части Положения о кибербезопасности части 500 Департамента финансовых услуг штата Нью-Йорк вступят в силу в 2024 г. [6]. В соответствии с этими нормами страховые компании должны обеспечить наличие процессов, позволяющих эффективно отслеживать подозрительную активность и осуществлять строгий контроль доступа пользователей.

В этом быстро меняющемся мире страховая отрасль вынуждена идти в ногу с темпами перемен. Действующим компаниям необходимо разрабатывать и запускать новые продукты, выходить на новые рынки и масштабироваться, что требует от них гибкости. Цифровая трансформация больше не является для страховщиков альтернативой, это необходимость. Чтобы успешно конкурировать в новых реалиях, компаниям нужно внедрять и использовать технологии в своих интересах.

#### Литература

1. U.S. property reinsurance rates rise by up to 50% on Jan 1-broker says // Reuters. 2024 [Electronic resource]. URL: <https://www.reuters.com/markets/us/us-property-reinsurance-rates-rise-by-up-50-jan-1-broker-says-2024-01-02/#:~:text=estimated%20last%20month.,U.S.%20property%20catastrophe%20reinsurance%20rates%20rose%20by%20as%20much%20as,last%20year%2C%20the%20report%20showed> (дата обращения: 15.02.2024).
2. *Адамчук Н.Г.* Тихая революция на мировом страховом рынке // Страховое дело. 2015. № 9 (270). С. 3–10.
3. 10 Trends shaping the Future of insurance in 2024 // A Majesco White Paper. 2023 [Electronic resource]. URL: [https://go.majesco.com/1/165942/2023-11-27/5kxv6r/165942/1701101667twdbT Evi/Future\\_Trends\\_2024\\_Report\\_for\\_final.pdf](https://go.majesco.com/1/165942/2023-11-27/5kxv6r/165942/1701101667twdbT Evi/Future_Trends_2024_Report_for_final.pdf) (дата обращения: 17.01.2024).
4. Insurance Intelligence Report // J.D. Power. 2023 [Electronic resource]. URL: <https://www.jdpower.com/business/resources/insurers-eye-efficiencies-and-technology-ways-offset-rising-premiums-2024> (дата обращения: 23.03.2024).

5. FraudStats // Coalition against Insurance Fraud. 2022 [Electronic resource]. URL: <https://insurancefraud.org/fraud-stats/#:~:text=Insurance%20fraud%20steals%20at%20least,of%20property%2Dcasualty%20insurance%20losses> (дата обращения: 03.04.2024).

6. NYDFS Finalizes Significant Amendment to Part 500 Cybersecurity Regulation // Shearman & Sterling. 2023 [Electronic resource]. URL: [https://www.shearman.com/en/perspectives/2023/11/nydfs-finalizes-significant-amendment-to-part-500-cybersecurity-regulation#:~:text=The%20Amendment%20expands%20on%20this,form%20on%20the%20NYDFS's%20website\)%2C](https://www.shearman.com/en/perspectives/2023/11/nydfs-finalizes-significant-amendment-to-part-500-cybersecurity-regulation#:~:text=The%20Amendment%20expands%20on%20this,form%20on%20the%20NYDFS's%20website)%2C) (дата обращения: 04.04.2024).

## **Некоторые общие проблемы страхования в России**

---

---

**Архипов А.П.**

МГИМО МИД России, Москва

## **О предпосылках развития страхования**

*Аннотация: сформулированы предпосылки и проанализированы основные препятствия устойчивому развитию российского страхования. Предложены решения выявленных проблем.*

*Ключевые слова: итоги страховой деятельности, стоимость страховых услуг, доверие страхователей, страховая грамотность*

**Arkhipov A.P.**

MGIMO Ministry of Foreign Affairs of Russia, Moscow

## **About the prerequisites for the development of insurance**

*Abstract: the prerequisites are formulated and the main obstacles to the sustainable development of Russian insurance are analyzed. Solutions to the identified problems are proposed.*

*Keywords: results of insurance activity, cost of insurance services, trust of policyholders, insurance literacy*

По итогам 2023 г. показатели страхового рынка России значительно выросли по сравнению с 2022 г. и предшествующими годами. По данным Банка России [1] объем страховых премий вырос на 25,8% к 2022 г. до 2,285 трлн. руб. (в т.ч. 0,775 трлн. руб. по страхованию жизни), объем выплат — на 16,9% до 1 трлн. руб. на фоне увеличения количества договоров страхования. Реализованы основные технические решения on-line продажи страховых услуг. Важнейшими драйверами роста стали страхование жизни во всех его основных видах, ДМС и автострахование. Наряду с ростом объемов деятельности резко выросла и прибыль страховщиков — почти в 2 раза до 322,3 млрд руб. При этом наряду с прибылью значительно выросла и рентабельность: капитала — до 24,85 (+5,2 п.п. к 2022 г.), активов —

до 6,5% (+ 2 п.п.). Достигнутые результаты позволяют предположить, что кризисные явления, вызванные пандемией Covid-19, международными экономическими санкциями и перестройкой отечественной экономики, преодолены и заложены финансовые и технологические предпосылки для дальнейшего развития отечественного страхового рынка.

В 2023 г. удалось добиться восстановления значения такого важного показателя как доля страховых премий в ВВП, характеризующего уровень проникновения страхования — до 1,32% по совокупной премии (1,18% в 2022 г.) и до 0,88% (0,85% в 2022 г.) по иным, чем жизнь, видам страхования (non-life). Эксперты рейтингового агентства АКРА подтвердили устойчивую связь между уровнем благосостояния населения (ВВП на душу населения) и долей страховой премии non-life в ВВП. С другой стороны, доля премии по страхованию жизни в ВВП частично характеризует уровень «длинных» денег в экономике и показывает степень влияния страхования на уровень инфляции.

Отметим, что указанные показатели не достигли значений 2016–21 годов, остаются значительно меньшими, чем в развитых (в США — 12% ВВП в 2022 г.) и развивающихся странах со сходными экономиками (в Бразилии — non-life 1,68% ВВП; в Иране — 1,61%) и не достигают нижнего порогового значения, оцениваемого экспертами примерно в 2% ВВП [2], при превышении которого страхование начинает положительно влиять на инфляцию, поглощая избыточные средства в качестве платы за страхование рисков. Наблюдаемый в 2023 г. прирост инвестирования страховых резервов в банковские депозиты — «короткие» деньги (до 21,6% в 2023 г., + 3,8 п.п. к 2022 г. [1]), что способствует увеличению кредитных предложений населению со стороны банков и росту инфляции.

В связи с изложенным необходимо дополнительно исследовать возможности и условия дальнейшего устойчивого развития российского страхового рынка. Начнем с анализа его динамики за последние годы — см. табл. 1, составленную автором по данным [3, 4, 5].

**Таблица 1. Показатели динамики развития российского страхового рынка**

Год	Премия, млрд руб.		Коэффициент выплат	ВВП, млрд руб.	Доля премии в ВВП, %	
	суммарно	non-life			суммарно	non-life
2016	1 180,6	705,7	0,428	85 616,1	1,38	0,82
2017	1 278,8	699,8	0,399	91 843,2	1,39	0,76
2018	1 479,5	775,1	0,353	103 861,7	1,42	0,75
2019	1 481,2	834,2	0,412	109 608,3	1,35	0,78
2020	1 538,7	1 108,4	0,428	107 658,1	1,42	1,03
2021	1 808,5	1 284,2	0,441	135 773,8	1,33	0,95
2022	1 817,2	1 305,2	0,494	155 188,9*	1,17	0,84
2023	2 285,2	1 510,4	0,438	172 148,3*	1,33	0,88

\* без учета новых территорий.

Анализ приведенных в таблице показывает:

1) за наблюдаемый период российский страховой рынок постоянно рос, в отличие от национальной экономики, показавшей спад в 2020 г., что свидетельствует об устойчивости к экономическим колебаниям и инерционности страхового рынка;

2) динамика развития страхового рынка неравномерна, с инерционным отставанием от темпов развития всей национальной экономики примерно на 1 год;

3) в периоды устойчивого развития экономики (2016–2020 годы) динамика страхового рынка уступает по темпам развития всей экономики, опережая её в начале очередного цикла подъема (2023 г.);

4) динамика страхования жизни с 2019 г. начинает заметно влиять на динамику всего страхового рынка, усиливая влияние на него инфляции через предпочтение населением тех или иных, в зависимости от уровня инфляции, способов сохранения свободных средств (банковские депозиты, накопительное и инвестиционное страхование жизни, акции и облигации);

5) доля премий по non-life страхованию в ВВП косвенно свидетельствует о весьма незначительном росте благосостояния общества;

6) доля страховой премии в ВВП за рассматриваемый период менялась незначительно и оставалась заметно ниже уровня СССР (3% [3]).

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о преимущественно инфляционном развитии страхования на протяжении последних 10 лет. Этот обобщающий вывод подтверждается, в частности, сведениями Банка России по отдельным видам страхования: так, например, прирост премии по ОСАГО в 2023 г. составил 18,8%, а число заключенных договоров страхования увеличилось всего на 3%, а рост премии на 39,3% по страхованию имущества граждан произошел при уменьшении числа заключенных договоров, т.е. исключительно за счет увеличения страховых сумм [1] и, как можно предположить, страховых тарифов.

В результате уровень развития страхования в России значительно отстает от уровня развития экономики: по размеру ВВП Россия в 2022 г. заняла 9 место в мире по данным МВФ (в 2021 г. — 11 место), а по паритету покупательной способности (1\$ = 23 руб.) в 2021–22 годах занимала 5 место. Но по объему страховых премий Россия, по действующему курсу рубля к доллару, занимает место в 4-м десятке, а по указанному выше паритету покупательной способности — примерно 12 место (после Тайваня). Подобное несоответствие уровней развития страхования и экономики в России свидетельствует о недостаточной страховой защите интересов общества и государства и вынуждает последнее брать на себя защиту от все возрастающих природных, техногенных, социальных, террористических и прочих рисков, что и подтверждается последними катастрофическими событиями.

Необходимость развития российского страхования остается актуальной. Среди многочисленных причин, препятствующих его устойчивому развитию, обсуждаемых экспертами на протяжении последних лет, по нашему мнению, следует выделить следующие.

1. Высокая стоимость страховых услуг как в целом для общества, так и для отдельных страхователей. Средний коэффициент выплат за рассматриваемый период составил 0,424 и лишь однажды, в 2022 г. приблизился к 0,5. Таким образом страхователи в большей степени оплачивают не получение страховых услуг, а собственное содержание страховщиков. Даже в обязательных видах страхования ответственности, где тариф установлен Банком России, фактический коэффициент выплат ниже, чем предусмотрен соответствующими законами об этих видах страхования. Так, например, в ОСАГО коэффициент выплат в 2023 году, по данным Банка России [1], составил 0,5 (50%) при доле премии, предназначенной для выплат, не менее 77% без учета обязательных взносов страховщика 3% в компенсационные фонды РСА (ст. 8 Федерального закона от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»).

Таким образом, высокая стоимость страховых услуг объясняется, прежде всего, завышением страховых тарифов с целью покрытия высоких собственных расходов страховщиков, в частности, на комиссионные выплаты страховым посредникам, составившим в 2023 г. от 29% (банки) до 34% (автосалоны). Очевидно, что при действующей системе привлечения страхователей преимущественно через дружественные банки и магазины (более 40% в 2023 г. [1]) и неразвитости on-line продаж (менее 20% в 2023 г.) снижения стоимости страховых услуг за счет расширения продаж ожидать в ближайшее время не приходится. Необходимо расширять продажи за счет восстановления доверия к страхованию и страховщикам и формирования страховой грамотности.

2. Недоверие государства, населения и бизнеса к страховщикам. Недоверие государства особенно ярко проявилось в организации добровольного пенсионного страхования на основе нового страхового института — НПФ, получивших, в отличие от страховщиков жизни, преференции по отмене НДФЛ со страховых взносов работодателей на не-

государственное пенсионное обеспечение (полный аналог добровольному пенсионному страхованию) и страховых выплат из таких взносов.

Другой пример — отсутствие до настоящего времени реализации территориальных программ добровольного страхования жилья от чрезвычайных ситуаций в соответствии со ст. 1 Федерального закона от 03.08.2018 № 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в Москве даже отменили многолетнюю программу софинансирования из бюджета страхования квартир), хотя надо отметить, что в 2024 г. в Государственной Думе рассматривается законопроект о внесении в обязанность органам региональной власти разработать такие программы.

О недоверии населения и бизнеса к страхованию написано немало, но, несмотря на принятие Банком России и ВСС базовых стандартов совершения страховыми организациями операций на финансовом рынке и защиты прав и интересов получателей финансовых услуг, оказываемых страховыми организациями, уровень доверия не повышается (больше трети россиян по-прежнему не доверяют страховщикам), хотя количество жалоб на страховщиков, по данным Банка России, снижается [1]. Очевидно, что для повышения доверия страховщики должны полностью соблюдать принятые на себя обязательства, но немалую роль в обеспечении доверия играет уровень страховой грамотности.

3. Незнание и непонимание страхования и его особенностей от других финансовых услуг характерно для россиян, привыкших к государственному патернализму. Обучением страхованию и страховому делу российские экономические и финансовые университеты и колледжи особенно активно занимались в 1990-е и 2000-е годы, в период начального развития страхового рынка, но, по мере его стабилизации и сокращения вакансий учебные программы стали сокращаться либо видоизменяться в сторону общего управления рисками и различных финансовых технологий.



Обучение страхованию не для будущей профессиональной деятельности, а как условие подготовки грамотных экономистов практически прекратилось, сохранившись лишь в некоторых университетах. Реализуемые Минфином России, Банком России программы повышения финансовой грамотности населения в общеобразовательной и высшей школах, в профессиональном образовании, среди населения с помощью распространения брошюр и через волонтеров нацелены на ведение личных бюджетов, своевременную уплату налогов и умение пользоваться базовыми финансовыми услугами, среди которых страхованию почти не уделяется внимание (см., например, Стратегию повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 24.10.2023 № 2958-р). Для формирования будущих страхователей Всероссийскому союзу страховщиков, по нашему мнению, целесообразно разработать и реализовать собственную программу повышения страховой грамотности и формирования страховой культуры.

Предлагаемые решения указанных проблем, в условиях сложившихся благоприятных предпосылок по итогам 2023 г., во многом зависят от усилий страхового сообщества по исполнению и повышению качества страховых услуг и формированию страховой культуры в обществе.

#### Литература

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. IV квартал 2023 года. Информационно-аналитический материал. Москва, 2024 [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review\\_insure\\_23Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review_insure_23Q4.pdf) (дата обращения: 14.01.2024).
2. Цакаев А.Х. Взаимосвязь индикаторов экономической безопасности страны: страхования и инфляции / А.Х. Цакаев // Экономическая безопасность. 2022. Том 5, №4. С.1273–1286.
3. Архипов, А.П. Страхование: Учебник / А.П. Архипов. 4-е изд., перераб и доп. М: КНОРУС, 2023. 462 с.

4. Сайт Банка России. Статистика [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/insurance/reporting\\_stat/](https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/) (дата обращения: 14.01.2024).

5. Сайт Росстата. Национальные счета [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 14.01.2024).

**Батрова Т.А.**

ВГУЮ, Москва

## **Страхование военных рисков: история и современность**

*Аннотация: Автор анализирует историю возникновения и эволюцию практики страхования военных рисков, а также правовые инструменты государственной поддержки в этой сфере в современных условиях.*

*Ключевые слова: военные риски, страхование, государственная поддержка.*

**Batrova T.A.**

ARSUJ, Moscow

### **War risk insurance: history and modernity**

*Abstract: The author analyzes the history of the emergence and evolution of the practice of war risk insurance, as well as legal instruments of state support in this area in modern conditions.*

*Keywords: military risks, insurance, government support*

Развитие страхования как системы распределения рисков утраты или повреждения имущества при возникновении определенных обстоятельств неотделимо от решения вопроса о возможности рассмотрения в качестве таковых потерь, связанных с ведением боевых действий и обусловленных этим последствий. Изначально страховой полис, ставший в 1779 году олицетворением наличия страхового покрытия при осуществлении перевозок грузов морем, предусматривал среди возможных опасностей, подпадающих под его действие войну, пиратство и насилие в открытом море. Эта практика оставалась неизменной на протяжении почти сотни лет, когда в 1898 году компанией Ллойда был поставлен вопрос об отделении военных рисков от про-

чих, связанных с торговым мореплаванием, с оговоркой о возможности достижения специального соглашения об их покрытии. Последнее получило форму особой оговорки (FC&S clause (free of capture and seizure) — отсутствие задержания и конфискации), которая дошла до настоящего времени с рядом изменений [1]. В частности, оговорка по *страхованию военных рисков Института Лондонских страховщиков (Institute War Clauses (Cargo) cl 255 1/1/82)* предусматривает возможность распространения страхового покрытия на риски гибели или повреждения застрахованного груза, вызванные войной, гражданской войной, революцией, восстанием, мятежом или возникшими в результате них гражданскими беспорядками, или любыми враждебными актами воюющих государств или против них направленными, захватом, конфискацией, арестом, запретом передвижения или задержанием, по указанным причинам, их последствиями или любыми попытками таких действий, а также блуждающими минами, торпедами, бомбами или другими брошенными орудиями войны.

Признавая значимость страхования как инструмента защиты имущественных интересов гражданских лиц, нельзя не отметить ряд специфических проблем, связанных с его осуществлением. Прежде всего, таковой может стать недостаток информации о конфликте и осознание высокой вероятности изменения ситуации, в том числе в худшую сторону, что затрудняет оценку связанных с ним рисков. Это в свою очередь обуславливает либо отказ страховщиков от предоставления страхового покрытия, либо введение более высоких страховых премий, а также предъявление дополнительных требований относительно принятия адекватных ситуации мер безопасности, что закономерно повлечет рост стоимости страхования, делая его невыгодным для страхователя. Ситуация может усугубляться исключением из страхового покрытия ущерба, причиненного террористическими актами или гражданскими беспорядками. Дополнительные трудности могут возникнуть в процессе рассмотрения требований о выплате страхового возмещения ввиду

объективных трудностей, возникающих при проверке факта и обстоятельств наступления страхового случая. Все это делает страхование от военных рисков весьма затруднительным, что поднимает вопрос о распределении расходов на выплату страховой премии и страхового возмещения.

Применительно к международным морским перевозкам он, как правило, решается с помощью вышеупомянутой оговорки Института Лондонских страховщиков или Оговорки о военных рисках BIMCO при фрахтовании рейса 2013 (VOYWAR 2013) [2], согласно пп. «е» п. «i» которой соответствующая инициатива может исходить от владельца судна (судовладельца, фрахтователя по бербоут-чартеру, диспозитивного владельца или другого оператора, которому поручено управление судном), вследствие чего предполагается, что уплата страховых премий будет осуществляться за его счет. Если в соответствии с приказами фрахтователей или для выполнения обязательств владельцев по чартеру судно направляется в какой-либо район, подверженный военным рискам, фрахтователи возмещают владельцам любые дополнительные страховые взносы, требуемые страховщиками владельцев. Если судно выгружает весь свой груз в районе, за который взимаются дополнительные страховые взносы в силу указанных обстоятельств, фрахтователи должны дополнительно возместить владельцам фактические дополнительные страховые взносы, уплаченные с момента завершения разгрузки до тех пор, пока судно не покинет такой район, что должно быть сделано как можно скорее после завершения разгрузки.

Вместе с тем, практика показывает, что развитие этого сектора страхования фактически становится невозможной без осуществления мер государственной поддержки. Одним из первых примеров ее реализации стало принятие в 1914 году Конгрессом США Закона о страховании от военных рисков (War Risk Insurance Act) для обеспечения доступности страхования от подобных опасностей для морских судов и частных лиц во время Первой мировой войны. Им было предусмотрено создание в структуре Министерства

финансов Бюро по страхованию от военных рисков для предоставления страховых полисов и выплат по претензиям. В 1917 году внесенные в него поправки сделали страхование жизни доступным для моряков торгового флота США. В дальнейшем эта практика была продолжена, о чем свидетельствует и принятие Закона о расширении страхования от военных рисков 2019 года.

Можно выделить несколько форм государственной поддержки этого сектора страхового рынка. Первая из них связана с непосредственным притоком на себя военных рисков, что предполагает высокий уровень контроля за условиями страхования и надлежащим исполнением обязательств по страховому покрытию, что, однако, требует весьма значительных затрат. Альтернативой такому подходу может стать содействие частным страховщикам, которым могут быть предложены различные финансовые стимулы в виде налоговых льгот, субсидий или гарантий, а также механизм перестрахования, который позволит управлять рисками и снизить стоимость страхования. Не исключается и сочетание этих мер, о чем свидетельствует российское законодательство.

В частности, Постановлением Правительства РФ от 26.05.2005 № 333 было предусмотрено предоставление государственной гарантии Российской Федерации по обязательствам страхования военных рисков, рисков угона и других подобных рисков ответственности авиаперевозчиков перед третьими лицами, которая должна обеспечивать обязательства страховщика по возмещению в соответствии с полисом ущерба, причиненного в период действия гарантии, в размере, превышающем 150 млн долларов США, но не более суммы, предусмотренной на эти цели в федеральном бюджете на соответствующий год (по каждому страховому случаю и в совокупности за период действия гарантии).

В настоящее время приоритет отдается механизму субсидирования, о чем, в частности, свидетельствует Постановление Правительства РФ от 12 июля 2023 г. № 1142, кото-

рым были утверждены Правила предоставления в 2023 году субсидий из федерального бюджета акционерному обществу «Российская Национальная Перестраховочная Компания» на цели возмещения страховым организациям расходов по осуществлению страховых выплат по договорам страхования в связи со страховыми случаями, наступившими вследствие событий, произошедших в результате диверсий, террористических актов, и Правил возмещения страховым организациям страховых выплат по договорам страхования в связи со страховыми случаями, наступившими вследствие событий, произошедших в результате диверсий, террористических актов (ДСП).

В соответствии с закрепленным в них механизмом военные риски могут быть включены в договоры страхования автотранспортных средств «АВТОКАСКО» и страхования грузов (товаров первой необходимости) без увеличения страховой премии. В случае реализации военного риска по такому договору страховщиком проводятся все необходимые для урегулирования страхового случая процедуры и осуществляется страховая выплата, которая впоследствии в полном объеме компенсируется ему из федерального бюджета. При этом на проверку представленных страховыми организациями документов и произведенных страховых выплат уполномочено АО РНПК. Предполагается, что это позволит оказывать адресную поддержку субъектам экономической деятельности в случае причинения им ущерба вследствие наступления военных рисков. Особо оговаривается, что к реализации механизма страхования военных рисков допускаются только страховщики, заключившие с АО РНПК соглашение по согласованной с Минфином России типовой форме, которое помимо прочего предусматривает требования к страховой организации, договорам страхования, перечню страховых случаев, выплаты по которым подлежат возмещению, критериям возмещения, а также порядку взаимодействия АО РНПК и страховой организации.

Говоря об ограничениях в предоставлении страхового покрытия следует отметить отсутствие универсального под-

хода к решению рассматриваемой задачи. Во-первых, речь идет только о новых регионах (ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областях) при том, что военные риски, как показывает практика, возникают и на других территориях. Во-вторых, объектами страхования признаются только автомобильные транспортные средства, осуществляющие перевозку груза, сам перевозимый таким образом груз и используемые для этого контейнеры. Причем страхованию подлежат лишь товары первой необходимости согласно утвержденным Правительством РФ перечням. Сам договор страхования должен предусматривать, что военные риски с указанием соответствующей страховой суммы подлежат страхованию только в дополнение к покрытию по основным рискам в составе одного договора страхования на одну (разовую) перевозку, а страховая сумма при страховании груза не должна превышать 100 (сто миллионов) рублей на одном автомобильном транспортном средстве/контейнере и/или в одном промежуточном пункте хранения (Письмо Минфина России от 06.10.2023 № 05-04-06/95363).

Аналогичная схема, правда при участии АО «ДОМ.РФ», используется при страховании объектов недвижимости и ипотечных кредитов. Однако, Правила возмещения российским страховым организациям понесенных ими расходов на страховые выплаты в связи с гибелью (утратой) либо повреждением объектов недвижимости, расположенных на территориях ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областей, и (или) причинением вреда жизни или здоровью заемщиков по кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации для приобретения или строительства жилых помещений на указанных территориях, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2022 г. № 2565 более конструктивно подходят к определению страховых случаев, делая акцент не на их квалификации как теракта или диверсии, а формулируя перечень обстоятельств, явившихся причиной повреждения или разрушения недвижимости, а также причинения вреда жизни или здоровью граждан (применение любых видов во-

оружения, БПЛА, последствия срабатывания систем противоздушной обороны, в том числе падения отдельных элементов зенитной управляемой ракеты и т.п.).

Последнее обстоятельство представляется весьма значимым, поскольку, отождествлять теракты, диверсии и собственно военные действия вряд ли возможно. Подобная позиция отчетливо прослеживается в правилах страхования. Так, из Правил страхования от террористических актов и диверсий имущества физических и юридических лиц, утвержденных Приказом СПАО «Ингосстрах» от 12 декабря 2017 г. № 453 следует, что повреждение или гибель имущества вследствие террористических актов или диверсий не является страховым случаем, если оно произошло в результате военных действий или операций военного характера (независимо от того, объявлена война или нет), гражданской войны или их последствий, восстаний, революции, бунта, захвата власти военными, узурпации власти или народных волнений, призывающих к восстанию и т.п.

В целом приходится констатировать, что страхование от военных рисков развивается в России крайне противоречиво и непоследовательно, хотя в современных условиях возникает острая необходимость законодательного закрепления данного вида страхования с формированием перечня подобных рисков без их искусственного смещения с терактами и диверсиями, а также определения механизмов государственной поддержки данного сектора страхового рынка.

#### Литература

1. Vicente C. War Risk Insurance // Revue Juridique NEPTUNUS. 1995. № 1.4. P. 1–18.
2. War Risks Clause for Voyage Chartering 2013 (VOYWAR 2013) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bimco.org/> (дата обращения: 14.01.2021).

УДК 368.89

**Воеводин В.А., Новиков Н.Н., Кальченко М.Д.,  
Груздов К.А.**

НИУ МИЭТ, Зеленоград

### **О проблемных вопросах, препятствующих внедрению страхования рисков информационной безопасности**

*Аннотация: статья раскрывает актуальность, основные проблемы и особенности внедрения страхования информационных рисков как экономического инструмента в обеспечении информационной безопасности.*

*Ключевые слова: информационная безопасность, риск, угрозы, уязвимости, страхование, информационные технологии.*

**Voevodin V.A., Novikov N.N., Kalchenko M.D.,  
Gruzдов K.A.**

### **Problems impeding the introduction of information security insurance**

*Annotation: The article reveals the relevance of, the main problems and peculiarities of introduction of information risk insurance as an economic tool in ensuring information security.*

*Key words: information security, risk, threats, vulnerabilities, insurance, information technology.*

Анализ публикаций по прогнозированию развития и моделированию мировой динамики [1] и долгосрочному технико-экономическому планированию [2], стратегии опережающего развития России в условиях глобального кризиса [3] позволяют утверждать, что развитие производства в рамках современного технологического уклада привело к интеграции физических (продуктовых), финансовых (денежных) потоков и информационных процессов. При этом современный технологический уклад все больше ориен-



тируется на управление экономикой через управление рисками [4].

Интеграция продуктовых и информационных потоков и риск ориентированный подход к управлению экономикой открыли возможности по интенсификации производства на основе роста производительности труда посредством внедрения развитых информационных технологий (ИТ). Однако, экономическая деятельность таких хозяйствующих субъектов (организаций) становится все более уязвимой для угроз информационной безопасности (ИБ) [5].

В сочетании со стремительным ростом возможностей социальной инженерии и вредоносных программ, особенно программ-вымогателей, резко увеличились поражающие возможности кибератак, а ряд громких инцидентов привлек внимание заинтересованных сторон к необходимости обеспечения устойчивости функционирования информационной инфраструктуры хозяйствующих субъектов в условиях воздействия компьютерных атак.

Страхование призвано снижать рисковую нагрузку хозяйствующих субъектов, в том числе и в условиях воздействия угроз ИБ. В этих условиях привлекательным направлением развития страхового рынка становится страховое обеспечение управления рисками ИБ. В значительной степени это связано с потребностью хозяйствующих субъектов управлять рисками ИБ.

**О проблеме в правовом обеспечении.** Сложившаяся обстановка в правовом поле не способствует внедрению страхования рисков ИБ.

*Во-первых* — в действующей доктрине информационной безопасности [5] страхование рисков ИБ исключено как таковое, однако в предыдущей же доктрине страхование рисков ИБ позиционировалось как экономический метод обеспечения информационной безопасности Российской Федерации, для внедрения которого предполагалось создание **системы страхования информационных рисков** физических и юридических лиц.

*Во-вторых* — сегодня обеспечение ИБ имеет в своем фундаменте директивные (императивные) начала [6], которые предполагают государственное регулирование отношений в сфере защиты информации посредством установления требований к защите информации и ответственности за их нарушение. При таком подходе решение об обеспечении ИБ принимает регулятор, а не сам хозяйствующий субъект, что порождает парадоксальную, ситуацию при которой угроза исходит от самого регулятора, а о риск-ориентированном подходе к обеспечению ИБ речи вообще ни идет.

*В-третьих* — постановлением Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р была утверждена программа «Цифровая экономика РФ», в соответствии с п. 5.10.12 должны быть разработаны механизмы государственного содействия росту рынка услуг по страхованию информационных рисков — срок 2024 год. Данный срок в программе формально действует и по сей день. Однако, протоколом президиума Правительственной комиссии по цифровому развитию от 28.05.2019 №9 был принят паспорт Федерального проекта «Цифровые технологии», в котором вопрос о страховании информационных рисков уже не содержится. Более чем странная ситуация в плане иерархии управления.

Таким образом, для внедрения страховой поддержки хозяйствующих субъектов в области обеспечения ИБ требуется совершенствование правового поля, регулирующего отношения при управлении рисками ИБ.

**О методологической проблеме.** Для определения страховой премии требуется оценка устойчивости функционирования информационной инфраструктуры (ИИ) объекта информатизации, особенно для условий воздействия угроз ИБ. Для чего необходимы исходные данные, содержащие оценки устойчивости функционала отдельных элементов в условиях угроз ИБ, которые входят в состав ИИ соответствующего субъекта.

Если для штатных условий применения объекта информатизации имеется потенциальная возможность добыть репрезентативную статистику частных показателей устой-

чивости, что позволяет использовать ее для оценки количественные методы теории надежности. Зная оценки устойчивости отдельных элементов в штатных условиях применения, представляется возможным оценить, для этих же условий, устойчивость функционирования ИИ в целом.

Совсем другие условия для нештатного применения, репрезентативная статистика отсутствует в принципе, что порождает ряд особенностей при оценке устойчивости функционирования ИИ. Такая ситуация связана, прежде всего, с тем, что сами нештатные условия порождены воздействием угроз ИБ, связанных с поведением лиц, принимающих решения по ее обеспечению, в том числе и противника. Воздействия угроз, в этом случае, можно позиционировать как редкие явления, их длительность непредсказуема, сама обстановка при нештатных условиях весьма нестабильна. В этих условиях процессы исследуемых событий нельзя принять ни стационарными, ни эргодическими, ни стохастическими. Названные особенности не позволяют в полной мере применить классические методы математической статистики и теории вероятностей. Для решения задачи требуется разработка специальных методов оценки функциональной устойчивости с учетом вышеназванных особенностей. Такая неопределенность позиционируется как эпистатическая и зависит от уровня знаний об изучаемом объекте. Именно разделение риска ИБ со страховщиком является привлекательным в условиях воздействия угроз ИБ. Однако адекватных инструментов оценки рисков ИБ для таких условий нет.

**О проблеме методического обеспечения.** На текущий момент существует некое стартовое семейство методических инструментов, способствующих внедрению страхования рисков ИБ.

Так Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 20 мая 2021 г. № 420-ст утверждён национальный стандарт ГОСТ Р 59516 «Информационные технологии. Менеджмент информационной безопасности. Правила страхования рисков информационной

безопасности». Принятый стандарт содержит рекомендации по: совершению покупки услуг страхования рисков ИБ как способа распределения риска ИБ со страховщиком; управлению последствиями инцидентов с помощью средств страхового покрытия; организации коммуникации между страхователем и страховщиком с целью поддержания андеррайтинга, мониторинга и претензионной работы, связанной с поддержанием договорных отношений между сторонами страхования рисков ИБ; применению системы менеджмента ИБ при взаимодействии со страховщиком.

Опубликованы основные сведения о математическом обеспечении оценивания рисков информационной безопасности применительно к условиям воздействия угроз ИБ [7].

Зарегистрирована программа для ЭВМ [8], позволяющая автоматизировать процедуру оценивания рисков ИБ и получать количественные оценки уровня защищенности информационных систем, функционирующих в условиях воздействия угроз, что актуально в плане исполнения Указа Президента РФ № 250 от 01.05.2022.

Традиционное страхование основано на принципе возмещения убытков. Учитывая, что нематериальные активы в настоящее время доминируют в балансах крупных предприятий, но остаются в основном незастрахованными, поскольку традиционное страхование, основанное на возмещении убытков, и изо всех сил пытается определить их точную стоимость и не имеет надежного, экономически эффективного механизма расчета ущерба. Часто говорят, что данные — это новая нефть, однако данные — необычный товар и отличаются от нефти несколькими важными свойствами.

Во-первых, данные — это единственное, что можно потерять, оставаясь во владении оригиналом. Они идеально воспроизводимы — идентичные копии могут быть созданы (практически) без ведома и без ущерба для оригинала.

Во-вторых, данные находятся в тесной связи с контекстом. Если нефть — это взаимозаменяемый, свободно торгуемый товар, стоимость которого фиксирована, то ценность

данных очень зависит от того, кто ими владеет и в какой момент времени. Так, например, знание деталей корпоративного коммерческого решения до того, как оно будет обнародовано, может быть коммерчески выгодным, но после его публичного объявления оно теряет свою ценность, так как оно становится широко известным и находится в общественном достоянии.

Таже существует пробел в процессе андеррайтинга. Например, когда исследуются другие страховые продукты, такие как автострахование, технология андеррайтинга использует для мониторинга привычки вождения, хорошие привычки приводят к сниженным страховым тарифам. В пространстве страхования рисков ИБ нет механизма для такого мониторинга. Страховщикам и экосистеме рисков ИБ необходима цифровая платформа, которая бы стандартизировала сбор данных, имела бы данные, немедленно доступные для анализа, и постоянно мониторил риск застрахованного в течение всего периода действия полиса.

Следующая идея, которая может положительно повлиять на развитие рынка страхования рисков ИБ — это внедрение понятия «микрострахования», предоставляемого с помощью инновационного, параметрического или «фиксированного» страхования. Привлекательность параметрического страхования или страхования с фиксированным возмещением заключается в возможности повысить достоверность между наступлением убытка и выплатой оперативно, точно и справедливо. Если бизнес будет затронут страховым случаем, то будет произведен фиксированный платеж, при условии, что в полисе имеется достаточный лимит для оплаты претензии полностью или частично. Кроме того, это новая возможность для страховщиков переосмыслить свой традиционный страховой продукт, чтобы принести больше пользы, переключившись или придумав новые триггеры и механизмы оплаты.

При параметрической структуре страхования страхователю не нужно предоставлять подробную информацию о потерях, такую как сумма убытков, понесенных бизнесом. На-

пример, в случае прерывания бизнеса в полисе может быть предусмотрено, что страховщик будет выплачивать X% от лимита за каждый день простоя, за прерванную услугу, вызванную из-за потери функциональности одного из важных (критических) элементов.

Для того чтобы реализовать предлагаемый алгоритм, требуется инструмент, который бы позволял по заданным исходным данным, характеризующим защищенность того или иного элемента от воздействия угроз, его восстанавливаемость в случае поражения и его место в составе информационной инфраструктуры в целом, оценивать его важность (критичность). Имея такой инструмент возможно было бы страховать не всю систему, а отдельные ее элементы.

Эту идею студенческая часть авторского коллектива планирует защищать на конкурсе студенческих работ «Страховая компания 2030».

При поддержке Фонда Потанина

#### Литература

1. Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». М.: ИСПИ РАН (Экономика и социология знания), 2012. 359 с.
2. Глазьев С.Ю. Экономика и общество / С.Ю. Глазьев, А.В. Щипков. М.: Проспект, 2022. 192 с.
3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. М.: Экономика, 2010. 287 с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / В.Е. Барбаумов [и др.]; под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. 4-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 931 с.
5. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утверждена Указом Президента Российской Федерации от 05.12.2016 г. № 646 // Консультант Плюс: справ.-правовая система.

6. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ // СПС Консультант Плюс: справ.- правовая система.

7. Воеводин В.А. Математическая модель оценивания устойчивости функционирования элемента информационной инфраструктуры автоматизированной системы управления, подверженной воздействию угроз информационной безопасности. «Информационные технологии», №1. Том 30. 2024. DOI: 10.17587/it.30.23-31. С. 23–31.

8. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2023683185 РФ. Программа расчета функции живучести графа двухполюсной структуры, подверженной угрозам информационной безопасности. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2024614666 от. 28.02.2024. (RU). Бюлл. № 3 28.02.2024. Воеводин В.А., Крахотин Н.А.

УДК 368.1

**Грыззенкова Ю.В., Цыганов Г.А.**

Финансовый университет, Москва, МГИМО, Москва

### **Страхование жилья при посуточной аренде**

*Аннотация: в статье рассмотрены основные проблемы, связанные с рисками сдачи жилья в посуточную аренду. Рассмотрены основные особенности подобного вида арендных соглашений. Проанализированы возможные пути сокращения рисков, в том числе путем страхования. Рассмотрены зарубежные и отечественные примеры страхования жилья при посуточной аренде. Сделаны выводы об особенностях развития страхования жилья при посуточной аренде в России.*

*Ключевые слова: Страхование, посуточная аренда, страхование недвижимости.*

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

### **Housing insurance for daily rent**

*Annotation: the article discusses the main problems associated with the risks of renting housing for daily rent. The main features of this type of lease agreements are considered. Possible ways to reduce risks, including through insurance, are analyzed. Foreign and domestic examples of housing insurance for daily rent are considered. Conclusions are drawn about the peculiarities of the development of housing insurance for daily rent in Russia.*

*Keywords: Insurance, daily rent, real estate insurance.*

Посуточная аренда жилья может стать подходящим вариантом для людей, которым жилье потребуется на небольшой срок времени. Сегодня такой вариант аренды стал более популярным, особенно для туристов. Одним из важных условий роста популярности посуточной аренды стало появление и развитие сервисов, предоставляющих услуги по обеспечению прямой связи между хозяином жилья и арендатором. Началось все с появления в 2007 году

в США крупнейшего действующего на сегодня сервиса для бронирования и посуточной аренды квартир в интернете — «Airbnb» [1].

Такой способ аренды жилья даёт пользователю возможность напрямую связываться с владельцем квартиры без каких-либо ограничений. Площадка также следит за соблюдением требований к жилью и условиями его аренды.

Несмотря на легкость и доступность связи между арендатором и арендодателем, все равно возникают проблемы, связанные с безопасностью. Для нормального функционирования такой схемы сдачи жилья в посуточную аренду необходимо обеспечивать соблюдение всех требований для того, чтобы съёмщик чувствовал себя комфортно и безопасно. Для этих целей лучше всего подходит страхование, поэтому следующим шагом после начала работы сервиса «Airbnb» стало введение внутреннего страхового механизма — «AirCover». Этот вариант защиты входит в каждое бронирование, совершенное через онлайн-платформу. Если хозяин жилья не может самостоятельно решить возникшую с жильем проблему, то в дело вмешивается «Airbnb», которая либо предоставит альтернативное жилье, либо вернет деньги в полном объеме.

В перечень проблем, на которые распространяется «AirCover», входит:

1. Отмена со стороны хозяина жилья;
2. Невозможность заселиться по разным причинам;
3. Неточное объявление и описание жилья.

При возникновении одной из этих проблем, арендатору следует сразу же обираться в службу поддержки Airbnb для решения проблемы. Компания будет сама разбираться в особенностях каждого случая, и зачастую удается избежать постороннего вмешательства в процесс.

В то же время необходимо отметить, что «AirCover» не является страховым полисом в привычном понимании и распространяется исключительно на ограниченный список проблем, связанных с нарушением внутренних правил аренды жилья Airbnb [2].

Со стороны хозяина жилья страхование также имеет очень важное значение. Для того, чтобы арендодатель получил возможность размещать на Airbnb свою недвижимость, ему необходимо предоставить данные о наличии необходимого страхового полиса на жилье. Договор с онлайн-платформой будет включать в себя специальное страхование для хозяев жилья — «AirCover host» [3]. Это страхование покрывает убытки, понесенные хозяином жилья в следующих случаях:

1. Ущерб, причиненный вашему дому, имуществу или вещам арендатором;
2. Ущерб, нанесенный вашим припаркованным автомобилем или лодкам по вине арендатора;
3. Потеря дохода в случае отмены других бронирований из-за непредвиденного ущерба, причиненного арендатором;
4. Требуется дополнительная уборка из-за ущерба, причиненного арендатором;
5. Это страхование покрывает убытки в размере до 3 миллионов долларов для хозяев жилья.

В итоге, можно сказать, что Airbnb предоставляет возможную и арендатору, и арендодателю чувствовать себя в безопасности при аренде жилья с помощью онлайн-платформы. Внутреннее страхование покрывает большую часть возможных проблем, которые могут коснуться и гостя, и хозяина, что позволяет владельцам квартир не переживать по поводу своей собственности, сдающейся в аренду.

Рассмотрение отечественного опыта показывает, что в настоящее время в России рынок посуточной аренды жилья растет в первую очередь за счет внутренних компаний, которые оказались в новых условиях, когда зарубежные конкуренты ушли с рынка в 2022 году. Но, как и в случае с иностранными аналогами, вопрос страхования жилья при посуточной аренде является очень важным, особенно для владельца жилья, который рискует своей собственностью и заинтересован в снижении рисков.

Российский сервис «Суточно» предлагает особые условия для владельцев жилья, которые предусматривают покрытие



ущерба в размере до 300 000 рублей. Защита будет задействована в случае ущерба для внутренней отделки, инженерных коммуникаций, электроприборов, бытовой техники, осветительных приборов, сантехники, мебели, ковров, штор. Притом в каждом случае, инцидент будет рассматриваться отдельно при участии компании. По аналогии с “AirCover” арендодателю рекомендуется сразу же обращаться в службу поддержки компании для нахождения пути решения проблемы [4].

Страховые компании также предоставляют свои услуги хозяевам квартир по этому вопросу, например, «Совкомбанк страхование» [5] включает в классический страховой полис возможность страхования квартир и апартаментов, которые сдаются в аренду как на длительный период, так и посуточно [6]. При этом, компания предлагает вместе с клиентом рассчитать сумму полиса. Сервис «MaFin.ru» предлагает клиентам возможность покупать страховые полисы, выбирая лучший из предлагаемых страховыми компаниями вариант. Страхование квартиры, сдающейся в посуточную аренду, также присутствует в качестве опции и предполагает повышение цены на страховой полис [7].

В целом, важно отметить, что современные онлайн-сервисы, занимающиеся в том числе посуточной арендой недвижимости, уделяют большое внимание безопасности процесса. Для иностранных и отечественных онлайн-платформ предоставление страхования стало путем решения проблемы, ведь таким образом сдача квартиры в посуточную аренду становится менее рискованной для обеих сторон, как для арендаторов, так и для владельцев жилья. Отдельно важно отметить, что российские компании переняли передовой иностранный опыт в вопросе предоставления страхового полиса для хозяев жилья, что позволяет рынку посуточно аренды жилья продолжать развиваться.

#### Литература

1. About us [Электронный ресурс]. URL: <https://news.airbnb.com/about-us/> (дата обращения: 09.04.2024).

2. AirCover для гостей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.airbnb.ru/help/article/3218#section-heading-6-0> (дата обращения: 09.04.2024).

3. What to know about Airbnb insurance [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bankrate.com/insurance/homeowners-insurance/airbnb-insurance/#does-homeowners-insurance-cover-airbnbs> (дата обращения: 09.04.2024).

4. Страхование [Электронный ресурс]. URL: <http://xn--80aafg2a7bf6i.xn--p1ai/strahovka> (дата обращения: 09.04.2024).

5. Страхование квартир и апартаментов [Электронный ресурс]. URL: [https://sovcomins.ru/product/kvartira/?utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F](https://sovcomins.ru/product/kvartira/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F) (дата обращения: 09.04.2024).

6. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Анализ финансово-экономических условий на рынке частных инвестиций в жилые апартаменты // В сборнике: Актуальные вопросы развития финансовой сферы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Дагестанский государственный университет народного хозяйства. Махачкала, 2021. С. 95–101.

7. Страхование недвижимости [Электронный ресурс]. URL: <https://mafin.ru/strahovanie-imushchestva/calc> (дата обращения: 09.04.2024).

**Кайгородова Г.Н., Пыrkова Г.Х.**

Казанский федеральный университет, Казань

### **К вопросу о внедрении исламского страхования на российском финансовом рынке**

*Аннотация: совокупность текущих внешних и внутренних условий функционирования российской экономики и общества вызывает потребность интеграции в традиционную модель финансового рынка институтов, способных привлечь дополнительные инвестиции.*

*Ключевые слова: страхование, такафул, финансовый рынок.*

**Kaigorodova G.N., Pyrkova G.K.**

### **On the issue of the introduction of Islamic insurance in the Russian financial market**

*Annotation: the combination of the current external and internal conditions of the functioning of the Russian economy and society causes the need to integrate institutions capable of attracting additional investments into the traditional model of the financial market.*

*Key words: insurance, takaful, financial market.*

В сентябре 2023 года в ряде регионов РФ был начат двухлетний эксперимент по внедрению партнёрского финансирования на российском финансовом рынке. Данный эксперимент предполагает масштабное расширение возможностей по финансированию, основанному на принципах шариата, или этических финансах.

Сейчас формируются новые, расширяются и укрепляются ранее возникшие глобальные финансовые потоки. Это требует учета разнообразных форм финансирования, сложившихся в мире. По нашему мнению, целесообразно вести внедрение партнерского финансирования параллельно с другими профилями исламского финансового рынка, в частности, с исламским страхованием, или такафулом.



*Рис. 1. Структура мирового исламского финансового рынка по основным секторам в 2022 году, в %*

Составлено авторами по данным отчета IFSB за 2023 г. [1].

В мире исламских финансов такафул пока занимает скромную позицию, порядка 1% (Рис. 1). Однако за 2022 год сектор такафул прирос на 6 млрд долл. США, или на 25%, тогда как другие сектора либо «просели (исламские фонды), либо обеспечили прирост порядка 6 — 7% (сукук и исламские банки) (рис. 2). Поэтому такафул можно отнести к самому динамично развивающемуся сектору мировых исламских финансов. По оценкам IMARC Group, по итогам 2023 года рынок такафул достиг 33,6 млрд долл. США, обеспечив прирост (относительно 2022 года) в 12% [2].

Эксперты ожидают дальнейший рост рынка такафул. В 2028 году прогнозируется объем рынка в 51,75 млрд долл. США при среднегодовом темпе роста в 11,8% [3]. Движущими факторами будут являться: динамичным расширением мировой индустрии исламских финансов; диверсификацией продуктов такафул; включением такафул в стратегии финансового планирования; увеличением зажиточного мусульманского населения, а также международным сотрудничеством наряду с усилиями по стандартизации.

Потенциальный рынок такафула в России составляет порядка 2 млрд руб. Но даже не это должно являться движущей силой становления данного сектора. Текущая транс-

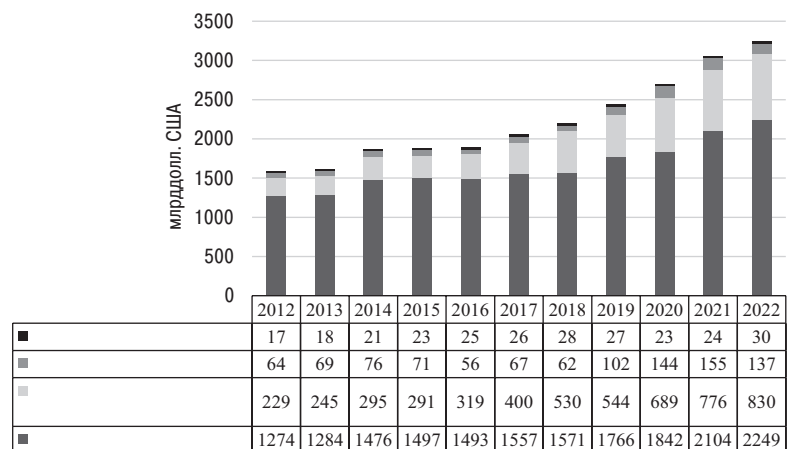


Рис. 2. Развитие ключевых секторов мирового исламского финансового рынка, в млрд долл. США

Составлено авторами по данным отчета IFSB за 2023 г. [1]

формация мировых экономических и финансовых связей побудила государство обратить пристальное внимание к развитию партнерских финансов в России. Рост числа услуг и объемов операций по партнёрскому финансированию потребует адекватной системы покрытия убытков, основанной на принципах шариата. Поэтому целесообразно обеспечить гармоничное развитие исламских финансов: параллельно с системой партнёрского финансирования заниматься созданием системы исламского страхования.

В работах [4, 5, 6] проводится сопоставление общего и особенного между взаимным страхованием в российских законодательных рамках и исламским страхованием. Делается вывод о целесообразности построения модели такафул-компании на идее взаимного страхования, у которой уже присутствует законодательная база. Отметим, что определенная схожесть принципов функционирования указанных форм (которые также освещены в вышеуказанных работах) дает нам только направление, по которому можно дви-

гаться, создавая нормативную базу такафула. По нашему мнению, необходимо решение ряда вопросов:

- формирование комплексной, на уровне государства, среднесрочной стратегии по внедрению исламских финансов на финансовый рынок России;
- во взаимодействии с практиками в области исламских финансов, экспертами по шариатским стандартам в сфере такафула, подготовить системные предложения в части нормативно-правовой базы; возможно, сформировать соответствующую структуру на государственном уровне;
- в рамках магистерских программ по исламским финансам предусмотреть дисциплины, которые бы готовили специалистов для работы в сфере такафул-страхования;
- обобщить регулятивную практику деятельности исламских страховых компаний в странах с неисламской финансовой экономикой; вести работу по оценке потенциальных рисков бизнес-процессов такафул-компании, созданию комплекса нормативов, позволяющих мегарегулятору своевременно предупреждать финансовую нестабильность финансового посредника;
- систематизировать разработки по отбору инвестиционных продуктов, созданию линейки активов, пригодных для халяльного инвестирования (такие программные разработки существуют в Сбере, а также в Татарстане, компания Sahih Invest).

На постсоветском пространстве первыми начали внедрение такафула Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан. В Республике Казахстан с 2009 года начала создаваться правовая база деятельности в сфере исламских финансов, в частности, исламского банкинга, выпуска сукук. В 2015 году началось законодательное регулирование вопросов исламского страхования. Были внесены изменения и дополнения в Гражданский кодекс (ст. 845–1 «Исламское страхование, Гражданский кодекс Республики Казахстан»), в 2015 году в Закон РК от 18.12.2000 г. «О страховой деятельности» №126-П внесена глава 6–1 «Особенности создания и деятельности исламских страховых (перестрахо-

вочных) организаций». Сложно сделать вывод о развитии данного сегмента в РК, поскольку отчетность по страховому рынку, публикуемая на сайте мегарегулятора Национального Банка Республики Казахстан, не выделяет такафул. Поисковые запросы дают только одну компанию в данной области — ОВС «Халяльное страхование «Такафул»».

Очевидно, что одни нормотворческие инициативы не позволят развивать данный сегмент. Требуется комплексная программа действий, включающая работу по информированию потенциальных потребителей, интеграция вопросов такафул-страхования в государственную стратегию по повышению финансовой грамотности населения, маркетинговые усилия, а также вовлечение внешних инвестиций.

#### Литература

1. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2023 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ifsb.org/wp-content/uploads/2023/10/Islamic-Financial-Services-Industry-Stability-Report-2023\\_En.pdf](https://www.ifsb.org/wp-content/uploads/2023/10/Islamic-Financial-Services-Industry-Stability-Report-2023_En.pdf). (дата обращения: 14.04.2024).
2. Takaful Market Report by Product Type (Life/Family Takaful, General Takaful), and Region 2024–2032 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imarcgroup.com/takaful-market> (дата обращения: 14.04.2024).
3. Takaful Global Market Insights 2023, Analysis and Forecast to 2028, by Market Participants, Regions, Technology, Application, Product Type [Электронный ресурс]. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5399110/takaful-global-market-insights-2023-analysis#rela2-5790582> (дата обращения: 14.04.2024).
4. Магомадова М.М. Такафул в системе российского страхования // Финансы и кредит. 2017. №23(20). С. 1196–1212.
5. Фукина С.П. Особенности организации исламского страхования и перспективы его внедрения на страховой рынок России // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2014. №1. С. 108–116.
6. Бакирова Н.В., Кайгородова Г.Н., Пыркова Г.Х. и др. Необходимость и возможность реализации исламского страхования в России // Страховое право. 2019. № 2(83). С. 24–30.

УДК 368.2

**Кондаева И.О., Луковская М.А., Ломов Е.Е.**

Финансовый университет, Владимирский филиал, Владимир

### Проблемы развития системы автострахования в РФ

*Аннотация: рассматриваются проблемные аспекты, возникающие при правовом регулировании общественных отношений в сфере обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в Российской Федерации. На основании исследования выявлены актуальные проблемы в сфере страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, сформулированы предложения по решению указанных проблем.*

*Ключевые слова: автострахование, ОСАГО, европротокол, риски.*

**Kondaeva I.O., Lukovskaya M.A., Lomov E.E.**

### Problems of the development of the car insurance system in the Russian Federation

*Abstract: the problematic aspects of the legal regulation of public relations in the field of compulsory civil liability insurance are considered. Based on the research, current problems in the field of civil liability insurance of vehicle owners have been identified, and proposals for solving these problems have been formulated.*

*Keywords: car insurance, CTP, Euro protocol, risks.*

Одним из важнейших, развитых и популярных видов страхования в современной экономике является автострахование, которое позволяет не только компенсировать потери при повреждении или угоне автомобиля, но и возместить ущерб третьим лицам. Особую значимость в этой системе играет обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), внедренное в России с 2003 года в качестве инструмента страховой за-

щиты на рынке автострахования и имеющее большую значимость в отечественной и мировой страховой практике [1].

Тема страхования ОСАГО и выявление проблем и путей их решения представляет несомненный интерес в современном обществе. Во-первых, ОСАГО обязательно для всех автовладельцев и часто напрямую связано с безопасностью участников дорожного движения. Изучая проблемы данного вида страхования, можно оценить его эффективность и влияние на уровень безопасности на дорогах. Во-вторых, ОСАГО как ключевой элемент автострахования повышает финансовую безопасность автовладельцев. Поэтому выявление проблем в данной области и поиск путей их решения имеет прямое воздействие на финансовое благополучие граждан, владеющих транспортными средствами, а также напрямую влияет на работу страховых компаний, повышая уровень доверия к страховщикам.

Таким образом, исследование является актуальным и важным, а результаты могут привести к улучшению качества страховых услуг, повышению безопасности на дорогах и обеспечению финансовой защиты участников дорожного движения.

Автогражданское страхование ответственности — это один из важнейших аспектов в обществе, требующий решения достаточного количества проблем. Один из важнейших вопросов, который требует к себе внимания, это недоверие граждан к страховым компаниям. Авторами был проведен опрос группы автовладельцев, которые высказали озабоченность постоянным изменением тарифной политики у компаний, предоставляющих услуги автострахования. Также не менее важным фактором оказалась подозрительность по отношению к небольшим компаниям из-за относительно частого появления на рынке новых неизвестных участников и уход ранее существовавших. При таких условиях на рынке автострахования страхователям сложно выбрать подходящего им надежного партнера для заключения договора.

Путем решения данной проблемы может стать более открытая политика страховых компаний, которые должны

предоставлять более полную, точную и, самое главное, простую и ясную для понимания информацию о своих продуктах, услугах и тарифах (в открытых источниках). Страховая компания должна заранее подумать о том, чтобы предоставить своим будущим клиентам лицензии и сертификаты, подтверждающие ее законную и прозрачную деятельность, образцы договоров, условий и перечень страховых случаев. В случае, если документы не содержат подробных условий или они слишком запутаны и непонятны, то скорее всего, компания не стремится обеспечить честность и надежность в отношениях со своими клиентами.

Следующей проблемой на рынке автострахования является недоступность цен по услугам. 15 из 21 опрошенного нами отмечали, что им легче оплатить штраф за отсутствие страховки в первые две недели со скидкой 50%, чем заключить договор ОСАГО. В таком случае компаниям нужно задуматься о своей политике. Наиболее логичным в данной ситуации было бы пересмотреть программы страхования, предложить людям более лояльные материальные условия, сделать несколько предложений, более доступных для всех категорий граждан. В таком случае можно будет ожидать повышения количества сделок. При этом нужно заметить, что деятельность компаний не станет убыточной, ведь количество безаварийных сделок в десятки тысяч раз превышает аварийные. Следовательно, если страховые компании пересмотрят свой подход к ценообразованию на свои услуги, в плюсе останутся все — как клиенты, так и компании.

Европротокол — это оформление документов о ДТП без вызова сотрудников полиции. Нас заинтересовало, а много ли знает людей о данном способе оформления ДТП? На основе проведенного опроса стало ясно, что большая часть опрошенных до сих пор либо ничего не знают о данном способе оформления страхового случая, либо только что-то слышали о нем, но совершенно не представляют возможный порядок своих действий. А ведь это упущенные возможности получить быструю и удобную помощь от страховщика. Знание людьми не только о существовании европротокола,



но и о порядке его оформления, может стать стимулом для покупки полиса обязательного страхования гражданской ответственности. У страхователей появляется ряд преимуществ и стимулов, таких как: упрощение процесса оформления и получения возмещения; быстрое урегулирование страховых случаев и др.

Следующая проблема, с которой могут столкнуться автовладельцы, решившие заключить договор ОСАГО, это «медленные выплаты». Медленные выплаты — это такая ситуация, при которой страховая компания задерживает выплату по страховому случаю либо вовсе отказывается выплачивать возмещение. Явный знак о наличии такой проблемы — если компания любыми способами пытается затянуть процесс оценки ущерба и получения страховой компенсации. Такая ситуация говорит о том, что человек заключил договор с ненадежной компанией, так как добросовестная компания всегда старается решить вопрос своего клиента, причем максимально быстро и эффективно.

Такой ситуации можно избежать, если тщательно изучать информацию о страховой компании, а также опираться на отзывы реальных клиентов. Множество реальных отзывов можно найти на сайтах агрегаторов финансовых услуг и в соответствующих разделах ключевых поисковых систем. Также нужно обратить внимание на то, что данную проблему можно решить следующим образом: привлекать рейтинговые агентства, которые способны профессионально оценить уровень надежности конкретной фирмы, предоставляющей услуги автострахования, а также публиковать данные исследования в открытых источниках; освещать в СМИ тему по правильному выбору страховой компании, а также критериев, на которые люди должны обращать свое внимание при выборе фирмы, с которой собираются заключать договор. Все эти меры в совокупности помогут исключить распространенную проблему с ненадежными и непрофессиональными страховыми компаниями, а также предостерегут многих автовладельцев от неправильного выбора фирмы, что в дальнейшем может положительно сказаться на рынке

страхования, так как ненадежные компании за неимением клиентов просто вынуждены будут уйти с рынка и уступить место более добросовестным.

Важной проблемой, на наш взгляд, является неготовность российского населения к восприятию страховых услуг. Несмотря на то, что просвещенных людей в области страхования становится с каждым годом все больше, их все равно гораздо меньше тех, кто не пользуется страховыми продуктами. Так, согласно статистике Банка России, число россиян, которые пользуются страховыми продуктами, за два года выросло на 5 п.п. — с 40% в 2021 году до 45% в 2023%. Казалось бы, положительная динамика, значит, проблема сходит на нет. Однако больше половины жителей России (64%) имеют автомобиль, при этом у 45% только одна машина, у 19% — больше одной, подсчитали специалисты Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Такая статистика говорит нам о том, что около 20% жителей нашей страны не оформляют такую важную страховку, как ОСАГО. Немаловажным фактором в данной проблеме выступает российский менталитет, а также непонимание важности страхования. Эту проблему можно решить совокупностью мер: во-первых, необходима актуальная пропаганда в обществе, которая вызовет доверие у людей, было бы хорошо, если бы информация шла из достоверного источника, например, из Банка России или других государственных органов; также необходимо развитие страховой культуры у граждан, этого можно добиться с помощью освещения страховой тематики в разных образовательных учреждениях, проведения лекций и уроков; разработка курсов по финансовой грамотности с учетом необходимости страхования и формирования у граждан умения вступать в страховые отношения по мере необходимости, с учетом собственных потребностей и финансовых интересов.

Отсюда вытекает другая проблема — убыточность ОСАГО, когда страховые выплаты превышают страховые премии. И это происходит несмотря на существенные уси-

лия страховщиков и правоохранителей. В числе мер, направленных на решение выше представленных проблем, можно выделить внедрение телематики и либерализация тарифов ОСАГО. Закон о либерализации тарифов был принят и начал действовать в 2020 году. Данный закон позволяет страховым организациям применять индивидуальный подход к каждому клиенту при заключении договора ОСАГО. Тарифы у всех страховых компаний различаются. При этом применяются повышающие тарифы за наличие грубых неоднократных нарушений ПДД.

Внедрение телематики способствует предотвращению мошенничества по ОСАГО. В данном случае автомобиль оборудуется телематическим оборудованием, анализирующим погодные условия, дорожное покрытие и т.п., что позволяет предсказать наступление ДТП.

В заключении отметим, что страховой рынок Российской Федерации является одним из крупнейших и развитых. Он по-прежнему продолжает развиваться, и все больше страхователей понимают важность страхования как инструмента защиты своих интересов и обеспечения финансовой стабильности.

Автострахование является наиболее популярным видом страхования в России. Однако страхование ОСАГО имеет свои проблемы, которые требуют комплексного и системного подхода к их решению. Для улучшения ситуации необходимо активное вмешательство со стороны государства, страховых компаний, общественных организаций и граждан. Важными шагами могут стать пересмотр тарифов, ужесточение контроля за выплатами страховых компаний, разработка механизмов стимулирования конкуренции на рынке, а также повышение информирования населения о правилах страхования и его важности.

Кроме того, необходимо развивать диалог между всеми участниками страхового процесса для поиска компромиссных решений и создания более справедливой и эффективной системы ОСАГО. Только при совместных усилиях можно решать проблемы и сделать страхование более доступным

и надежным для всех участников. Резюмируя вышесказанное, мы можем говорить о том, что система автострахования в России нуждается в постоянном совершенствовании и оптимизации.

### Литература

1. Низовкина Ю.В. Актуальные проблемы ОСАГО и способы их решения / Ю.В. Низовкина // Форум молодых ученых. 2022. № 2(66). С. 93–100. EDN IEOOKQ.
2. Мониторинг региональных рисков недобросовестных действий в ОСАГО № 15 на 01.04.2023, Москва, 2023 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/45056/monitoring\\_OSAGO\\_2023-15.pdf](http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/45056/monitoring_OSAGO_2023-15.pdf) (дата обращения: 24.09.2024).
3. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL://<http://www.consultant.ru> (дата обращения: 24.09.2024).
4. Справочный портал о страховании [Электронный ресурс]. URL: <http://risk-insurance.ru> (дата обращения: 24.09.2024).
5. Колесников А. Э. Актуальные проблемы обязательного автомобильного страхования в Российской Федерации и пути их разрешения / А.Э. Колесников. // Молодой ученый. 2019. № 46 (284). С. 139–141.
6. Калюжный Ю.Н. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (проблемы и перспективы) // Труды Академии управления МВД России. 2019. №1 (49).
7. Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Фомина А.С. Современное состояние рынка ОСАГО в России // Финансы и учетная политика. 2023. №2 (30).

Красильников О.Ю.

СГУ имени Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

### Риски авиастрахования во время экономических санкций

*Аннотация: в статье рассматриваются проблемы, возникающие в сфере авиационного страхования во время экономических санкций, введенных против России странами коллективного Запада. Проанализированы основные факторы риска и предложены направления его снижения в современных условиях.*

*Ключевые слова: авиастрахование, санкции, риски, страховая премия.*

Krasilnikov O.Yu.

### Risks of aviation insurance during economic sanctions

*Annotation: the article examines the problems that arise in the field of aviation insurance during the economic sanctions imposed against Russia by the countries of the collective West. The main risk factors are analyzed and the directions of its reduction in modern conditions are proposed.*

*Key words: aviation insurance, sanctions, risks, insurance premium.*

Актуальность темы статьи определяется комплексом проблем, возникших в сфере воздушного сообщения и авиационного страхования в результате введения рядом государств экономических санкций против России. Данные санкции, количество которых в рамках тринадцати принятых пакетов перевалило за 15 тысяч, непосредственным образом затронули сегмент авиастрахования, гарантийное возмещение катастрофических последствий которого отличается внушительными размерами.

Цель авиационного страхования — компенсация убытков, причиненных собственнику транспортного средства

Таблица 1. Факторы увеличения риска авиастрахования в результате экономических санкций

Объекты страхования	Факторы риска
Пассажирские, грузовые самолеты, вертолеты всех разрешенных типов (за исключением военных авиационных средств)	Запрет на поставку в Россию новых самолетов западного производства, запрет на услуги ремонта и техобслуживания воздушных судов (ВС), возврат или арест в иностранных аэропортах находящихся в лизинге самолетов российских авиакомпаний
Отдельные части летательного аппарата — двигатели, крылья, оборудование и агрегаты, установленные или перевозимые на борту	Запрет на поставку в Россию комплектующих ко всей авиатехнике западного производства, арест находящихся на ремонте лизинговых самолетов российских авиакомпаний
Гражданская ответственность за вред, причиненный жизни/здоровью, имуществу третьих лиц при эксплуатации воздушного средства	Запрет на оказание услуг страхования и перестрахования гражданской ответственности западными компаниями
Пассажиры (обязательное страхование, включено в стоимость авиабилетов)	Запрет на оказание услуг страхования и перестрахования пассажиров западными компаниями

или третьим лицам вследствие наступления страхового случая. Страхователи — авиаперевозчики, арендаторы, собственники авиатранспорта (компании и частные лица). В таблице 1 отмечены факторы увеличения рисков, присущих каждому из объектов авиастрахования в результате введения экономических санкций.

Из открытых источников известно, что в 2022 г. из 968 коммерческих бортов 515 пассажирских самолетов находились в лизинге от западных компаний. Из них было возвращено только 80 лайнеров, а остальные были перерегистрированы в российском реестре [1]. Однако вывести их из иностранных реестров (в основном Бермуд и Ирландии) без выкупа у зарубежных лизинговых компаний пробле-

матично. Поэтому большая часть зарубежных лайнеров, используемых российскими авиакомпаниями, сохранила двойную регистрацию, что противоречит правилам Чикагской конвенции (Конвенция о международной гражданской авиации 1944 г.). В свою очередь это дает право властям в странах, присоединившихся к конвенции, запрещать ВС с двойной регистрацией как полеты в аэропорты, так и пролет над своей территорией. Для выкупа иностранных лайнеров, находящихся в лизинге, Правительство РФ зарезервировало в фонде национального благосостояния (ФНБ) около 300 млрд рублей [2]. Но процесс этот сложный, опосредованный финансовыми платежами через нейтральные страны, да и выделенных средств явно недостаточно. Все это увеличивает риски авиационного страхования во время действия экономических санкций.

Еще одной проблемой являются, так называемые, вторичные санкции, затрагивающие нейтральные и даже дружественные страны, в частности посадка и техническое обслуживание российских ВС в аэропортах, а также оказание соответствующих услуг страхования и перестрахования. Поэтому существенно осложняется логистика международных авиаперевозок. При этом надо учитывать, что страховые компании не страхуют летательные аппараты без действующего сертификата летной годности, неисправные или аварийные авиалайнеры и самолеты, исчерпавшие летный ресурс и подлежащие списанию. В связи с запретом на поставки запчастей количество таких бортов день ото дня будет увеличиваться.

Тем не менее российские авиакомпании продолжают получать зарубежные запчасти, несмотря на санкции. С таким утверждением выступило агентство «Рейтер». По его данным, с лета 2022 года перевозчики через третьи страны закупили компоненты более чем на один миллиард долларов США. В рамках параллельного импорта российские авиоперевозчики завозят практически всю номенклатуру запасных частей: оборудование кабины пилотов, клапаны давления в салоне, телефонные трубки стюардесс и даже

туалетные принадлежности. Как следует из проанализированных агентством «Рейтер» таможенных документов поставки осуществляются через нейтральные или дружественные страны, которые не присоединились к санкциям, — это Китай, Турция, Казахстан, ОАЭ, Киргизия и др. При этом цены за полтора года выросли по отдельным позициям почти в пять раз. Также не стоит сбрасывать со счетов усложнение логистических цепочек, валютные курсовые разницы, которые ведут к усилению инфляционных тенденций и играют не в пользу российских авиакомпаний. Но есть в этом случае и некоторые положительные стороны. Перевозчики все меньше занимаются «каннибализмом» самолетов. Когда сократились поставки запчастей, крупные авиационные компании зачастую использовали до 25% имеющегося парка самолетов, чтобы найти исправные компоненты, а средние и мелкие — иногда и до 50%, чтобы поддержать летную годность других авиалайнеров. Аналитики авиационного рынка утверждают, что на «серый» импорт приходится почти 80% поставок. Остальные 20%, по существу, являются контрабандой [3].

Риски авиационного страхования могут увеличиваться из-за того, что согласно общепринятой практике полис не покрывает убытки, возникшие из-за механического повреждения воздушного корабля; попадания в двигатель при взлете, посадке, во время полета посторонних предметов; пребывания самолета вне зоны контроля. Все это может произойти в случае разрастания военных конфликтов, в том числе в зоне специальной военной операции и увеличения соответствующих судебных издержек.

Введенные санкции, усложнение логистических цепочек привели к росту страховых премий, что косвенно подтверждается опережающим увеличением цен на услуги страхования в 2023 г. на 9,6% по сравнению с 2022 г. При этом рост цен на остальные товары и услуги за тот же период составил 5,9% [4, с. 142–143].

Отдельно стоит сказать о деятельности в сфере перестрахования. В результате ухода некоторых иностранных пере-

страховочных компаний с российского рынка возросли риски по крупным договорам страхования. Одной из таких сфер является перестрахование авиационных рисков. В ситуации отсутствия возможности перестраховать эти риски иностранными компаниями при наступлении страхового случая российским страховщикам придется самостоятельно выплачивать весьма существенное возмещение. Учитывая катастрофичность авиационных рисков, суммы по таким договорам значительные, и в результате роста числа застрахованных происшествий могут возникнуть проблемы, кото-

**Таблица 2. Направления снижения рисков авиастрахования в результате экономических санкций**

Объекты страхования	Факторы риска
Пассажирские, грузовые самолеты, вертолеты всех разрешенных типов (за исключением военных авиационных средств)	Пополнение парка самолетов за счет производства отечественных лайнеров и приобретения ВС дружественных и нейтральных стран, регистрация воздушных судов в российском реестре, выкуп находящихся в лизинге самолетов
Отдельные части летательного аппарата — двигатели, крылья, оборудование и агрегаты, установленные или перевозимые на борту	Развитие импортозамещения и параллельного импорта, а также закупка запчастей в дружественных или нейтральных странах
Гражданская ответственность за вред, причиненный жизни/здоровью, имуществу третьих лиц при эксплуатации воздушного средства	Увеличение активов российских страховых компаний за счет их объединения (укрупнения), страхование и перестрахование страховыми компаниями дружественных и нейтральных стран, национальными перестраховочными организациями (РНПК), а также возможное создание Евразийской перестраховочной компании, или корпорации на базе стран — участниц БРИКС
Пассажиры (обязательное страхование, включено в стоимость авиабилетов)	

рые негативно повлияют на весь рынок страхования и воздушных перевозок в России и за рубежом.

Страховые компании и Банк России прорабатывают механизм перевода российских страховщиков на перестрахование рисков внутри страны. Данные риски возложены на Российскую национальную перестраховочную компанию (РНПК), 100% акций которой принадлежит ЦБ РФ. Было принято решение о принятии РНПК всех рисков по договорам, попавшим под санкционные ограничения, на срок до их истечения [5, с. 167–168].

Исходя из вышеизложенного, представим основные направления минимизации рисков авиационного страхования (табл. 2).

Подводя итог нашему исследованию, необходимо сделать следующие выводы:

- авиационное страхование испытывает существенные трудности в связи с введением рядом стран антироссийских экономических санкций;
- указанные ограничения так или иначе могут быть нивелированы с использованием ряда мероприятий, от перерегистрации ВС в российском реестре до активизации параллельного импорта необходимых запчастей;
- указанные мероприятия будут эффективны только при реальной экономической поддержке со стороны государства.

### Литература

1. Европейские законодатели запутались в санкциях и ушли в отпуск [Электронный ресурс] // БФМ.РУ. URL: <https://www.bfm.ru/news/505789> (дата обращения: 22.03.2024).
2. Группа «Аэрофлот» близка к страховому урегулированию по 61 зарубежному самолету [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2023/08/14/989902-gruppa-aeroflot-blizka-k-strahovomu-uregulirovaniyu> (дата обращения: 23.03.2024).
3. Авиакомпании облетают санкции [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6184325> (дата обращения: 24.03.2024).



4. Социально-экономическое положение России (2023 год) [Электронный ресурс] // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-12-2023.pdf> (дата обращения: 24.03.2024).

5. Красильников О.Ю. Риски страхования во время экономических санкций / Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности: сборник трудов XXIII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Санкт-Петербург, 1 июня 2022 г.). СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2022. С. 165–169.

УДК 368.8

**Кумачева С.Ш.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

### **Концепция ресурсноподобного риска на примере венчурного инвестирования в России**

*Аннотация: Работа посвящена анализу концепции ресурсноподобного риска на примере венчурного инвестирования. Вопрос изучается с точки зрения общих понятий и определений и исследования состояния проблемы в условиях современных экономических реалий в России.*

*Ключевые слова: ресурсноподобный риск, венчурное инвестирование, страхование инвестиций.*

**Kumacheva S.Sh.**

### **The Concept of Resource-like Risk on the Example of Venture Capital Investment in Russia**

*Annotation: The work is devoted to the analysis of the concept of resource-like risk on the example of venture capital investment. The issue is studied from the point of view of general concepts and definitions and research of the state of the problem in the conditions of modern economic realities in Russia.*

*Key words: resource-like risk, venture capital investment, investment insurance.*

#### *Концепция риска как ресурса*

Понимание термина «риск» сопряжено со многими факторами. На интерпретацию этого понятия влияет ситуация, являющаяся источником риска, специфика области, в которой возникает и развивается данная ситуация, степень информированности обо всех ее особенностях и деталях, объективность или, наоборот, субъективность отношения

к данному виду риска лица, принимающего решение. Наконец, важнейшую роль в идентификации и восприятии конкретного риска играет лежащая в основе выбираемых методов управления концепция отношения к нему.

Согласно [1], важнейшими в современном риск-менеджменте являются следующие концепции: минимизации риска, приемлемого риска и риска как ресурса. Появление последней стало серьезным шагом в развитии теории риска и, в частности, в разрешении классического для данной теории парадокса «доходность — риск» («Risk-return paradox»), изучаемого как в классических работах [2], так и в современных исследованиях, связанных с финансовым риск-менеджментом [3]. В основу концепции, впервые сформулированной в 1998 году М.А. Гринфилдом [4], положена идея о том, что управление риском должно быть во многом аналогичным управлению ресурсами. Если под издержками понимаются затраты на управление риском, а под выгодами — предотвращаемые потери, то задача сводится к оптимизации затрат путем сравнения предельных издержек и выгод.

Вслед за [4], в [1] выделяются следующие основные признаки ресурсно-подобного риска. Во-первых, данный риск должен обладать позитивными факторами. Это значит, что увеличение уровня риска в потенциале может привести к дополнительным выгодам. В противном случае он не являлся бы ресурсом в глазах лица, принимающего решение. Во-вторых, безусловно положительным моментом является то, что, в отличие от атрибутивно-негативных рисков, от принятия ресурсно-подобного риска можно уклониться. Эта особенность данной концепции сохраняет за риск-менеджером определенную свободу действий. Однако, наряду с первым и вторым, стоит принимать во внимание также и третий признак ресурсно-подобного риска: увеличение уровня риска может быть эффективным только до определенного предела. Здесь речь идет о существовании некоторого оптимального уровня риска, который характеризуется тем, что на его результаты уже воздействуют все возможные позитивные факторы риска. Его дальнейшее увеличение со-

пряжено с вовлечением в процесс дополнительных факторов, проявление которых носит исключительно негативный характер и снижает эффективность решения, связанного с осознанным принятием этого риска. На основе анализа перечисленных признаков можно заключить, что управление ресурсно-подобным риском должно заключаться в нахождение некоторого уровня насыщения и поддержания его оптимальных значений.

Одним из примеров применения концепции ресурсно-подобного риска является венчурное инвестирование. Венчурные инвестиции (от англ. venture — риск, авантюра) — это вложение средств в перспективные компании и проекты, как правило, инновационные и технологичные. К самым востребованным для капиталовложений подобного типа отраслям относят [5] информационные технологии (ИТ), в том числе кибербезопасность и искусственный интеллект (ИИ), биотехнологии, энергетику, транспорт, космические технологии, а также совершенно новые, только формирующиеся отрасли и сегменты экономики.

От классических инвестиций венчурные отличаются более высоким риском, определяемым значительно более низкой вероятностью возврата вложений. Следовательно, преследуя цель получения высокой прибыли, при данном типе вложений инвестору необходимо финансировать одновременно целый ряд проектов: при такой стратегии высокая прибыль от наиболее эффективных активов будет покрывать убытки от инвестиций в менее успешные проекты. Таким образом, очевидно наличие первого признака ресурсно-подобного риска, высокая степень которого сопряжена с потенциально высокой прибылью.

В зависимости от целей и этапов развития венчурных проектов, данный тип инвестиций осуществляет финансирование их запуска, реализации или расширения. Вложение в развитие бизнеса на одной из ранних стадий его реализации («предпосевное» и «посевное» финансирование) сопряжено с минимумом доступной информации о будущем проекта и, соответственно, наибольшим риском. Не-

даром для тех, кто готов инвестировать на самой неопределенной стадии — периоде создания компании — существует термин «ангельское» финансирование. Для бизнес-ангелов характерно понимание, что они вкладываются в весьма долгосрочный проект, перспективы которого неочевидны настолько, что одной из них является вполне вероятная полная потеря средств. Возможность уточнения информации о будущем своих вложений появляется у инвесторов по мере развития компании или проекта. Её количество и качество, а, следовательно, адекватность количественных и качественных оценок эффективности бизнеса существенно зависит от того, на каком этапе осуществляется инвестирование в него: ранней стадии, этапе расширения или периодом перед IPO — наиболее позднем этапе венчурного финансирования.

Всё это говорит о том, что для данного примера второй признак риска как ресурса также имеет место: инвестор имеет возможность отказаться от данного типа вложений, если он считает потенциал проекта низким или информацию о нем недостаточно репрезентативной и достоверной.

Каков портрет венчурного инвестора? Ими могут являться частные лица (розничные инвесторы — лично или через представителей) или организации различного уровня — от госкорпораций или государственных инвестфондов до частных инвестфондов или компаний. Каждый из них определяет степень своей вовлеченности в проект, величину капитала, направленного на его финансирование, этап, на котором это финансирование осуществляется, и момент, когда его стоит прекратить или приостановить.

Так реализуется третий из перечисленных выше признаков, и мы видим, что венчурное инвестирование действительно удовлетворяет всем критериям ресурсноподобного риска.

Венчурное инвестирование в России [6] зародилось в 90-е годы и ознаменовалось основанием венчурных фондов ЕБРР (Европейским банком реконструкции и развития), созданием в 1997 году РАВИ (Российской ассоциации венчур-

ного инвестирования) и запуском российско-американской инвестиционной программы. 2000-е сопровождались тем, что в качестве участника венчурного инвестирования все чаще выступало государство, создавались частно-государственные инвестиционные фонды, в частности, ВИФ (венчурный инвестиционный фонд) в 2000 году. По данным РАВИ [7], начиная с 2000 года, объем венчурных инвестиций в РФ демонстрировал слабый, но устойчивый рост с переломом тренда в 2005 году, когда рост значительно интенсифицировался, достигнув к 2008 году 1,3 млрд долларов США (для сравнения в США к этому моменту он был 22,6 млрд). В последующие годы рынок сохранил тенденцию, достигнув в 2013 году около 3 млрд долларов, при этом значительное количество инвестиций приходилось на раннюю и посевную стадии, что свидетельствовало об активном развитии рынка. В последующие (2014 — 2016 годы) отмечалось снижение как количества, так и объема сделок, уменьшалась активность государственных фондов и фондов с государственным участием, большой спектр сделок в тот период основывался на ангельских инвестициях. Также выраженной тенденцией стал постепенный отток иностранного капитала, связанный с вводимыми экономическими санкциями против РФ.

Спад приостановился только по итогам 2017 года: впервые с 2013 года российский рынок венчурного капитала продемонстрировал позитивную динамику. На 10% выросло совокупное число фондов, наблюдалась положительная динамика и в объеме их капитала — совокупный объем финансовых средств действующих на рынке венчурных фондов увеличился на 8% и достиг 4 млрд долларов США. В 2018 году аналитики констатировали, что российский венчурный рынок достиг определенной степени зрелости: с одной стороны, сократилось количество сделок, с другой стороны, они стали масштабнее и объем рынка в результате вырос. Более того, на этом этапе был преодолен предшествующий кризис, связанный с санкциями и спадом венчурной активности. По данным РБК [8], изменилось долевое распределе-

ние капитала по стадиям проектов: рост количества сделок отмечался только для проектов посевной стадии, при этом увеличивались суммы сделок в зрелые проекты, для стартапов наблюдалась тенденция сохранения примерно постоянного уровня сделок с постепенным снижением объема инвестиций. В конце 2018 года РВК совместно с Министерством экономического развития России представила проект Стратегии развития рынка венчурных и прямых инвестиций на период до 2025 года и дальнейшую перспективу до 2030 года. Проект был разработан РВК совместно с международной консалтинговой компанией PricewaterhouseCoopers по заказу Минэкономразвития. Основными инициативами проекта было расширение круга активных на венчурном рынке инвесторов, привлечение в Россию зарубежного капитала и стимулирование выхода российских проектов на международные рынки, развитие инфраструктуры поддержки технологического предпринимательства и совершенствование нормативно-правовой базы. По данным РВК [7], в предпандемный 2019 год венчурный рынок вырос на 50%, причём возрастало не только число сделок, но и успешных выходов из активов, что также свидетельствует о зрелости рынка.

Начавшаяся в 2022 году специальная военная операция на Украине в корне изменила большинство социально-экономических процессов. Российский рынок венчурного капитала заметно пострадал. По данным аналитической компании Dsight [9] на март 2023 года, объем российского рынка венчурного финансирования в 2022 году составил 819 млн долларов, снизившись на 68% относительно показателя годичной давности в 2,93 млрд. Количество сделок по инвестированию в стартапы оказалось минимальным за семь лет — 139 против 306 в 2021 году. По результатам проведенного данной компанией исследования, констатируется, что в 2022 году инвестиционную деятельность снизили все участники венчурного рынка, но сильнее всего — корпорации и корпоративные фонды — 15 млн долларов США в сравнении с 424 млн в 2021 году. Со стороны частных фон-

дов инвестиции снизились в восемь раз — с 1,3 млрд до 158 млн долларов, приток иностранного капитала сократился в четыре с половиной раза — с 638 млн до 138 млн долларов.

Просадка продолжилась и в 2023 году, что соответствует общемировым тенденциям. В США объем венчурного рынка упал до минимальных за 5 лет 170,6 млрд долларов. Глобальный мировой венчурный рынок просел на 35% до \$345,7 млрд долларов. По результатам исследования «Агентства инноваций Москвы» [10], объем инвестиций в России в 2023 году сократился в 3,5 раза, достигнув исторического минимума 118 млн долларов за последние семь лет. При этом по количеству сделок рынок начал восстанавливаться: в 2023 году в России они выросли на 10% по сравнению с предыдущим годом и достигли 181.



Рис. 1. Динамика венчурных инвестиций в мире.

Источник: Dealroom (дата обращения: 17.01.2024)



Рис. 2. Динамика венчурных инвестиций в России.

Источник: Venture Guide (дата обращения: 31.01.2024).

В третьем квартале 2023 года российский рынок показал рост впервые после начала специальной военной операции. Положительная динамика обуславливается рекордным ростом более чем до четверти от общего объема инвестиций вложений бизнес-ангелов, инвестирующих небольшими чеками, и растущей долей (до 31%) сделок с нераскрытыми суммами. О том, что активность венчурного рынка в России восстанавливается, свидетельствует также возникновение новых фондов. По данным Forbes, за последние два года

в России было запущено 10 венчурных фондов и ещё 11 готовится к запуску.

На государственном уровне также предпринимаются попытки поддержки венчурного рынка. Так, 1 апреля 2024 года стало известно о том, что Правительство РФ одобрило введение налогового вычета за венчурные инвестиции: «Известия» со ссылкой на пресс-службу Министерства финансов РФ пишут, что данная инициатива нужна для стимулирования инвестиций в быстрорастущие высокотехнологичные компании и инновационный сектор экономики.

Таким образом венчурное инвестирование является примером ресурсноподобного риска, обладая всеми его свойствами. Несмотря на настоящий спад рынков венчурного капитала, начиная с третьего квартала прошлого года, российский рынок демонстрирует постепенное оживление. Так сложилось, что страхование венчурных инвестиций — практика, на данный момент так и не сложившаяся в России. При этом, не исключено, что именно инвесторы-одиночки, вкладывающиеся в ранние стадии проектов и создающие те самые спасительные доли ангельского финансирования, в наибольшей степени нуждаются в хотя бы частичной передаче своих рисков. Не следует игнорировать тот факт, что в России неоднократно предпринимались попытки увеличить объём инвестиций государственных корпораций и компаний с государственным участием в венчурные фонды. В том числе, ещё в 2020 году на правительственном уровне была предпринята попытка инвестирования накоплений негосударственных пенсионных фондов в фонды прямых и венчурных инвестиций [6].

При последующей реализации любых сценариев очевидна необходимость законодательных и инфраструктурных изменений, касающихся всех игроков венчурной индустрии в России, направленных в том числе на перераспределение и, возможно, хотя бы частичную передачу риска инвесторов.

## Литература

1. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2006. 160 с.
2. Markowitz H. Portfolio Selection // The Journal of Finance. Vol.7. № 1 (Mar. 1952). С. 77–91.
3. Силкина Г.Ю., Шевченко С.Ю. Концепции современного риск-менеджмента // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2009. Экономические науки. №5. С. 81–87.
4. Greenfield M.F. Risk management “Risk as a resource” [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hq.nasa.gov/office/codeq/risk/risk.pdf> (дата обращения: 08.04.2024).
5. Венчурные инвестиции: что это такое и кому они подходят. Banki.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10944781> (дата обращения: 03.04.2024).
6. Венчурные инвестиции в России. Tadviser.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 02.04.2024).
7. Официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/rus/> (дата обращения: 08.04.2024).
8. Рисковали по-крупному: как изменился венчурный рынок в России [Электронный ресурс]. URL: [https://www.rbc.ru/technology\\_and\\_media/06/11/2018/5bdc51819a79472f04cb2f46](https://www.rbc.ru/technology_and_media/06/11/2018/5bdc51819a79472f04cb2f46) (дата обращения: 10.04.2024).
9. Венчурная Евразия: итоги 2023 года [Электронный ресурс]. URL: <https://dsight.ru/ve2023> (дата обращения: 08.04.2024).
10. Агентство инноваций Москвы [Электронный ресурс]. URL: <https://ventureguide.innoagency.ru/> (дата обращения: 12.04.2024).



**Логвинова И.Л.**

Университет «Синергия», Финансовый университет, Москва

## **Кооперативное страхование в Российской Федерации**

*Аннотация: в соответствии с российским законодательством взаимное страхование в РФ осуществляют потребительские кооперативы. Изучение особенностей кооперативного страхования и их учет в нормативных документах может дать импульс развитию кооперативного страхования в нашей стране.*

*Ключевые слова: взаимное страхование, кооперативное страхование, взаимные страховые организации, паяевой взнос в потребительском кооперативе.*

**Logvinova I.L.**

## **Cooperative Insurance in the Russian Federation**

*Annotation: In accordance with Russian legislation, mutual insurance in the Russian Federation is carried out by consumer cooperatives. Studying the features of cooperative insurance and taking them into account in regulatory documents can give impetus to the development of cooperative insurance in our country.*

*Key words: mutual insurance, cooperative insurance, mutual insurance organizations, share contribution in a consumer cooperative cooperative.*

В условиях санкционного давления, которому подвергается российская экономика, крупные зарубежные страховщики и перестраховщики отказались страховать риски российских компаний. Российским страховщикам закрыли доступ к финансовым ресурсам зарубежных банков многих зарубежных стран. В этих условиях возрастает необходимость формирования новых направлений развития страхового рынка Российской Федерации.

Если обратиться к современному состоянию страховых рынков зарубежных стран с высоким проникновением страхования, то можно увидеть, что там существуют два равноправных сектора: сектор коммерческого страхования, а также сектор взаимного и кооперативного страхования. Последний из названных секторов успешно развивается в течение многих десятилетий. Это подтверждается статистическими данными за 2022 год, представленными в отчете Ассоциации кооперативного и взаимного страхования Европы (AMICE) в сотрудничестве с Международной федерацией кооперативного и взаимного страхования (ICMIF). В отчете, в частности, отмечается, что сектор взаимного и кооперативного страхования в Европе составил по сборам страховых премий 33% от общего европейского страхового рынка. В отчете зафиксировано, что в 2022 году объем страховых премий в этом секторе достиг рекордного уровня в 509 миллиардов евро; страховыми услугами было обеспечено примерно 507 миллионов членов-страхователей. Общие активы страховщиков, представляющих данный сектор европейского страхового рынка (т.е. страховых кооперативов и обществ взаимного страхования), составили 3,67 триллиона евро; в этом секторе были трудоустроены более чем 487 000 человек [1].

Обратим внимание на то, что сектор взаимного страхования в зарубежных ассоциациях представлен страховщиками, которые имеют две различные организационно-правовые формы: «страховой кооператив» и «общество взаимного страхования».

В Российской Федерации сектор взаимного страхования существует, но размер его крайне мал. По состоянию на 01.10. 2023 года в РФ имело лицензию 21 общество взаимного страхования [2]. По данным Росстата на конец 2022 года в РФ имели лицензию на страховую деятельность и осуществляли страховые операции 18 обществ взаимного страхования. Число членов обществ взаимного страхования составило в 2022 году 3016, в том числе 874 юридических лица и 2142 физических лица. В 2022 году российские ОВС

собрали 978,3 млн руб. страховой премии [3], что составило 0,054% общего объема премий, собранных российскими страховщиками (расчет автора по данным [3]).

Представляется, что такое незначительное место взаимного страхования на страховом рынке РФ связано, в частности, с неопределенностью их организационно-правовой формы (ОПФ), которая закреплена в российском законодательстве.

Как уже было отмечено, за рубежом наиболее распространены ОПФ страховщиков, деятельность которых основана на взаимном страховании, являются формы «страховой кооператив» и «общество взаимного страхования». В Российской Федерации укоренено представление о том, что на отечественном рынке присутствуют страховщики, имеющие организационно-правовую форму «общество взаимного страхования». Такая ОПФ была закреплена в Федеральном законе «О взаимном страховании» от 29.11.2007 N 286-ФЗ в момент его вступления в действие, а также упоминалась в законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 и в главе 48 Гражданского кодекса РФ. При этом до 2014 года в ст. 50 Гражданского кодекса РФ такая организационно-правовая форма не упоминалась.

В 2014 году в Гражданский кодекс РФ федеральным законом от 05.05.2014 №99-ФЗ были внесены изменения, в соответствии с которыми с 1 сентября 2014 года общество взаимного страхования считается одной из разновидностей организационно-правовой формы «потребительский кооператив» (ст.123.2). В той же статье указано: «Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слово «кооператив». Наименование общества взаимного страхования должно содержать слова «потребительское общество». В настоящее время все российские страховщики, осуществляющие взаимное страхование, имеют в своем названии следующее словосочетание «некоммерческая организация потребительское общество взаимного страхования» или сокращенно

«НКО ПОВС». При этом ни в гражданском кодексе РФ, ни в других законодательных документах нет упоминания организационно-правовой формы «потребительское общество».

Таким образом, в законодательстве РФ сконструирована новая ОПФ, которая представляет собой «слияние» общества взаимного страхования и потребительского кооператива (называясь при этом «потребительское общество»). Между тем, ОВС и страховой кооператив (т.е. потребительский кооператив, осуществляющий страховую деятельность) имеют существенные различия в экономических принципах своей деятельности.

Общество взаимного страхования в его традиционном понимании (которое сложилось на основании практики деятельности таких обществ за рубежом и в дореволюционной России) основано только на принципах взаимного страхования. Такие принципы предполагают, что члены ОВС, являясь одновременно страхователями, являются совладельцами такого общества без выделения долей собственности. Члены общества уплачивают различные взносы (вступительный, дополнительный, страховой и др.), и все взносы, которые они уплачивают, переходят в собственность общества. Все члены ОВС сообща управляют обществом (решения по основным организационно-финансовым вопросам деятельности общества принимаются на общем собрании членов общества или их представителей). Ни один из членов ОВС не имеет права единолично распоряжаться какой-либо частью средств общества.

В потребительском кооперативе иные финансовые отношения. Так, в ГК РФ указано, что «потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами *имущественных паевых взносов*» (ст.123.1). (выделено мной — И.Л.). Следовательно, члены страхового кооператива помимо обычных для ОВС взносов (вступительного, дополнительного, страхового) должны делать паевой взнос.

В отличие от других взносов, паевой взнос не переходит в собственность страхового кооператива, поскольку внесший его член кооператива имеет право на его получение при выходе из кооператива (см. Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 (ред. от 02.07.2013) «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации»). Также этот взнос переходит по наследству (см. ГК РФ Статья 1177. Наследование прав, связанных с участием в потребительском кооперативе). Следовательно, член кооператива передает кооперативу право пользования своим паевым взносом, но сохраняет за собой право собственности на него.

Важно отметить, что в п.9 ст.8 Федерального закона «О взаимном страховании» указывается: «При прекращении членства в обществе член общества имеет право на часть имущества общества или на стоимость этого имущества в пределах стоимости имущества, внесенного членом общества в качестве вступительного взноса, если уставом общества не предусмотрено иное». При этом в ст.7 «Права и обязанности членов общества» этого закона ничего не говорится о праве члена общества на получение паевого взноса в случае выхода из общества, а также о праве наследования данного взноса. Таким образом создается правовая неопределенность, которая может существенным образом сказаться на финансовой устойчивости страховщика, имеющего организационно-правовую форму НКО ПОВС.

Таким образом, анализ финансовых взаимоотношений между страхователями и страховой организацией, членами которой они являются, показывает, что «общество взаимного страхования» и «страховой кооператив» — это две разные организационно-правовые формы. В отличие от ОВС, в страховом кооперативе каждый член является пайщиком. Это означает, что он обязан предоставить кооперативу паевой взнос, который используется кооперативом для достижения уставных целей его деятельности. Но при выходе из кооператива или исключении из членов кооператива пайщик имеет право на получение своего паевого взноса;

также этот взнос передается по наследству. Можно сказать, что такие финансовые отношения ограничивают использование принципа взаимности в деятельности страхового кооператива. С другой стороны, при правильном регулировании взаимоотношений с пайщиками по поводу возврата страхового взноса, сумма паевых взносов, внесенных всеми членами-пайщиками может служить гарантией финансовой устойчивости страхового кооператива.

В настоящее время в Российской Федерации укоренено представление о том, что в секторе взаимного страхования действуют общества взаимного страхования (см., например, [3]). При этом упускается из вида та часть законодательно закрепленной ОПФ страховщиков, осуществляющих взаимное страхование, которая называется «потребительский кооператив». Это приводит к тому, что не исследуются и не используются ни в практике страховой деятельности, ни в нормативных документах мегарегулятора особенности финансовой деятельности потребительских кооперативов.

Отметим также, что в соответствии с указанными выше положениями законодательства более корректно было бы говорить о присутствии на страховом рынке РФ не взаимного, а кооперативного страхования.

### Литература

1. Европейский сектор взаимного и кооперативного страхования процветает с долей рынка 33%. 6 декабря 2023 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.insur-info.ru/press/188119/> (дата обращения: 04.04.2024).
2. Портал Банка России [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/vfs/statistics/admissionfinmarket/ssd\\_2023q3.pdf](https://cbr.ru/vfs/statistics/admissionfinmarket/ssd_2023q3.pdf) (дата обращения: 04.04.2024).
3. Обзор деятельности страховщиков в 2022 году. (По результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика») [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obzor\\_strah\\_2022.doc](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obzor_strah_2022.doc) (дата обращения: 04/04/2024).

Прокопьева Е.Л.

Сибирское ГУ Банка России, Новосибирск

## Основные тренды развития страхового рынка в регионах Сибири

*Аннотация<sup>1</sup>: Специфика страхового рынка Сибири связана с дифференцированным развитием территорий и уровнем страховой культуры. Значимые сегменты рынка — автострахование, ДМС, страхование имущества граждан, агrostрахование.*

*Ключевые слова: региональный страховой рынок, автострахование, агrostрахование, страховая культура*

Prokopjeva E.L.

## Main trends in the development of the insurance market in the regions of Siberia

*Abstract: The specifics of the insurance market in Siberia are related to the differentiated development of territories and the level of insurance culture. Significant market segments are auto insurance, VMI, insurance of citizens' property, agricultural insurance.*

*Keywords: regional insurance market, auto insurance, agricultural insurance, insurance culture*

Страховой рынок Сибири имеет специфические характеристики по сравнению с другими макрорегионами России. Это обусловлено неоднородностью социально-экономической среды, географическими и ментальными особенностями населения.

<sup>1</sup> Настоящая статья отражает личную позицию автора. Содержание и результаты данного исследования не следует рассматривать, в том числе цитировать в каких-либо изданиях, как официальную позицию Банка России или указание на официальную политику или решения регулятора. Любые ошибки в данном материале являются исключительно авторскими.

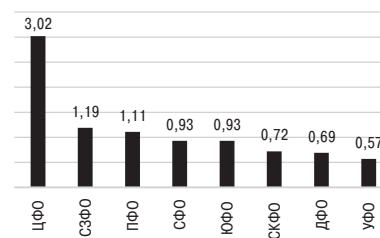


Рис. 1. Доля страховой премии в ВРП в 2023 г. по ФО, %

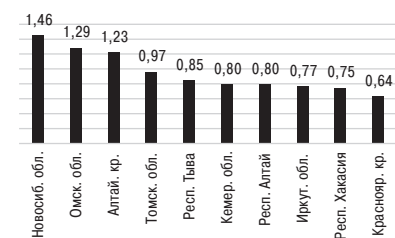


Рис. 2. Доля страховой премии в ВРП в 2023 г. по субъектам СФО, %

Уровень развития страхового рынка ниже среднероссийского, что подтверждается относительными показателями страхования (рис. 1–4) [1, 2].

Доля страховой премии в ВРП в СФО на 43% ниже среднероссийского значения (1,62%) и в 3,2 раза отстает от показателя по ЦФО. В регионах СФО наблюдается разброс показателя в 2,3 раза.

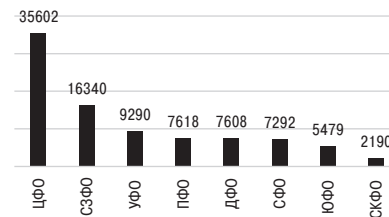


Рис. 3. Страховая премия на душу населения в 2023 г. по ФО, руб.

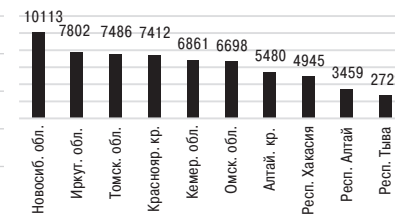


Рис. 4. Страховая премия на душу населения в 2023 г. по субъектам СФО, руб.

По страховым премиям на душу населения дифференциация существенная. В СФО показатель более чем в 2 раза отстает от среднего по РФ (15623 руб.) и в 4,9 раза от показателя по ЦФО. В регионах СФО разрыв между максимальным и минимальным размером премии на душу населения — 3,7 раз.

Среди регионов СФО наиболее масштабными являются страховые рынки Новосибирской области, Красноярского

края, Иркутской и Кемеровской областей. Неравномерность распределения премий между регионами зависит от структуры экономики и процессов урбанизации. Наиболее высокие показатели страхования в регионах, где присутствует промышленность и сфера услуг, расположены крупные города. Более низкие показатели отмечаются в регионах с сельскохозяйственной направленностью и наличием удаленных территорий.

На рис. 5 приведена структура страхового рынка регионов СФО по основным видам страхования [1].

Неоднородность структуры страхового рынка СФО определяется спецификой экономики регионов, а также географическими, климатическими, социальными, ментальными особенностями. Значимыми сегментами страхового рынка являются: автострахование; страхование имущества граждан; агрострахование; добровольное медицинское страхование; страхование жизни.

С учетом приведенных особенностей регионов Сибири на страховом рынке выявлены следующие барьеры, сдерживающие его развитие:

- повышенный уровень риска недобросовестных действий в ОСАГО;
- недостаточный охват объектов агрострахованием при наличии потребности;
- неоднородный уровень страховой культуры граждан, преимущественно среди сельского населения.

Обозначенные барьеры трансформируются в ключевые задачи, решением которых занимается Банк России на региональном уровне.

1. Одной из важнейших задач является снижение риска недобросовестных действий в ОСАГО. Согласно ежеквартальному мониторингу недобросовестных действий в ОСАГО [3], повышенный риск мошеннических действий сохраняется в Новосибирской области (табл. 1). Данная проблема характерна также для Иркутской области, республик Хакасия и Тыва.

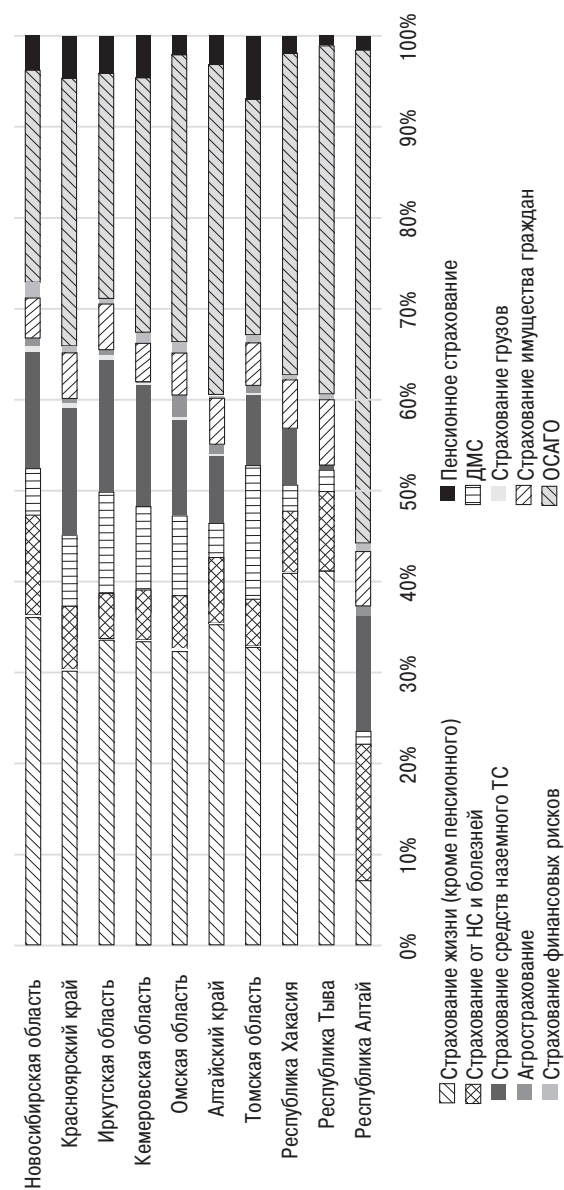


Рис. 5. Структура страховых премий в субъектах СФО в 2023 г.



**Таблица 1. Показатели риска недобросовестных действий в ОСАГО в регионах СФО на 01.01.2024**

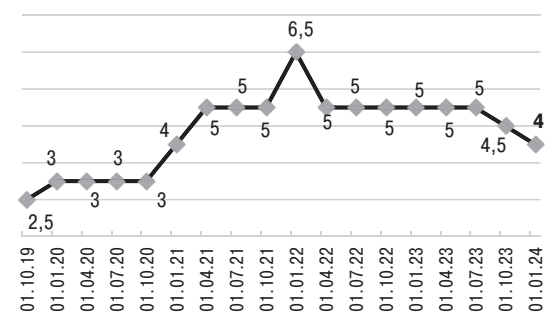
Регион	Суммарный риск недобросовестных действий	Средняя страховая выплата, тыс. руб.	Частота страховых случаев, %	Скользкий коэффициент выплат, %
Алтайский край	0,5	92,7	4,3	61,9
Иркутская область	1,5	98,1	4,8	65,6
Кемеровская область	0,5	86,8	4,3	48,9
Красноярский край	0,5	92,7	4,8	57,1
Новосибирская область	4,0	116,7	6,1	82,7
Омская область	0,0	72,8	4,8	47,1
Республика Алтай	0,5	88,9	4,3	52,7
Республика Тыва	2,0	107,6	3,8	64,8
Республика Хакасия	2,0	103,5	4,4	77,7
Томская область	1,0	74,5	5,2	55,9
СФО	0,5	94,7	4,9	62,0
РФ	0,9	86,1	4,6	50,5

Снижение риска недобросовестных действий — социально значимая задача, поскольку ОСАГО — самый массовый вид страхования в России, который формирует мнение потребителей о страховом рынке и определяет уровень доверия к нему. Высокий уровень мошенничества вынуждает страховщиков повышать стоимость услуги, что препятствует справедливому ценообразованию.

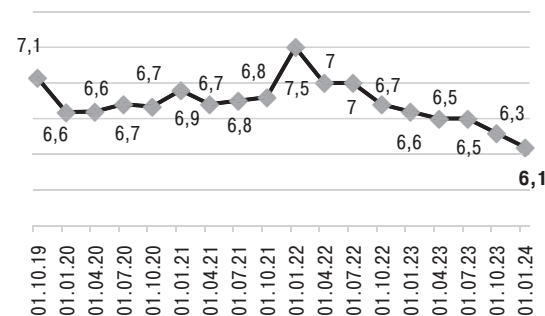
В 2023 году в Новосибирской области произошел рост средней страховой выплаты на 20% (на 36% выше среднего по России), отмечено снижение скользкого коэффициента выплат на 4,4 п.п., (на 64% выше среднероссийского). Частота страховых случаев снизилась на 0,4 п.п. (на 33% больше среднего по РФ).

Для выработки мер по пресечению недобросовестных действий в ОСАГО в Новосибирской области в 2021–2023 гг. Банк России провел ряд совещаний с участием представителей регионального правительства и правоохранительных органов, страховщиков и СРО. Сформированный комплекс мер по стабилизации ситуации в настоящее время реализуется. Динамика изменения анализируемых показателей мониторинга позволяет положительно оценить эффективность реализации указанного комплекса мер (рис. 6–7) [3].

**Рис. 6. Динамика суммарного риска в ОСАГО в Новосибирской области, баллов**



**Рис. 7. Динамика частоты страховых случаев в ОСАГО в Новосибирской области, %**



В условиях стабилизации ситуации в сфере ОСАГО в регионах Сибири отмечаются позитивные тенденции и в страховании автотранспортных средств. Объем премий по автокаско в СФО за год вырос до 14,6 млрд рублей, или на 27,6% (среднероссийский прирост — 21,4%), Этому способствовало расширение спроса на автокаско со стороны физических лиц: число полисов, проданных гражданам, увеличилось в 1,5 раза (с 529,4 тыс. до 780,6 тыс. ед.).

На фоне расширения предложения китайских и отечественных транспортных средств, возросли продажи новых автомобилей. Также для граждан повысилась ценность страхования подержанных автомобилей в условиях удорожания автомобилей и запчастей к ним. Возросла популярность недорогих страховых программ с ограниченным набором рисков и договоров с франшизами. Это подтверждается снижением средней страховой премии по каско в СФО по договорам с физическими лицами на 20% — с 11,2 до 9 тыс. рублей [4].

2. Значимым барьером, требующим преодоления, в Сибири является недостаточный охват агрострахованием сельскохозяйственных посевов относительно среднероссийского показателя. Решение задачи по повышению проникновения агрострахования важно для регионов со значительной долей сельхозпроизводства в структуре ВРП — Алтайский край, Омская область, республики Алтай и Тыва (табл. 2) [5, 6].

Банком России проводится обобщение опыта реализации агрострахования на примере данных регионов. По комментариям НСА, полученным в рамках круглого стола в Алтайском крае в 2023 году, сельскохозяйственные предприятия к страхованию урожая относятся с недоверием и часто отказываются от него. Были отмечены сложности документооборота при заключении договора, отсутствие электронного взаимодействия с ведомствами. Сложности возникают и в процессе доказательства ущерба от страхового случая.

По результатам межведомственного взаимодействия сформирован пул предложений, включающий работу по информированию фермеров об алгоритме агрострахования,

Таблица 2. Показатели агрострахования в регионах СФО на 01.01.2023

Регион	Доля сельхозпроизводства в ВРП региона, %	Застрахованная площадь, тыс. га	Охват, %
Алтайский край	14,2	203	4%
Иркутская область	4,9	88	12%
Кемеровская область	2,5	6	1%
Красноярский край	3,1	167	11%
Новосибирская область	4,6	19	1%
Омская область	8,6	441	15%
Республика Алтай	10,4	2	2%
Республика Тыва	6,2	2	4%
Республика Хакасия	2,6	19	9%
Томская область	5,1	8	3%
СФО	5,1	955	7%
РФ	5	7 839	10%

проработку вопроса внедрения индексного страхования в регионах Сибири и перехода на электронный документооборот на финансовых платформах. Данные меры находятся в стадии реализации в Алтайском крае.

3. Общим барьером для всех регионов и видов страхования является неоднородный уровень страховой культуры, в том числе страховой грамотности и ментальной доступности как основных ее составляющих. Данный барьер подчеркивался как особенность населения Сибири в рамках коммуникационных мероприятий, проводимых СРО при участии Банка России. Низкий уровень страховой культуры преобладает среди сельского населения, а также граждан, не имеющих экономического или юридического образования.

В качестве примера положительной практики можно привести программу «Повышение уровня финансовой грамотности населения Новосибирской области на 2024 — 2030 годы», куда по инициативе Банка России включен те-

матический блок по страховой грамотности, отражающий вопросы, важные для потребителя: информирование потребителей и субъектов МСП об особенностях и преимуществах страховых продуктов; о принципах расчета страховой премии, выплаты, других показателей страховой защиты; о правилах урегулирования убытков и алгоритме действий при наступлении страхового случая и др.

Низкий уровень страховой культуры характерен для сельского населения, доля которого в регионах Сибири значительна. Если в среднем по СФО доля сельского населения соответствует среднему показателю по РФ (25%), то в отдельных регионах она существенно выше: в Республике Алтай — 69,5%, в Республике Тыва — 44,3%, в Алтайском крае (41,5%) [6].

На уровень страховой культуры влияет наличие в регионах удаленных и труднодоступных территорий — примерами являются Иркутская область (149 таких населенных пунктов), Красноярский край (82), Кемеровская область (45), Республика Алтай (20) [7]. Данные территории имеют неоднородное покрытие сетью Интернет, что создает сложности в развитии использования страховых услуг, в первую очередь, в силу ограниченности информации у потребителей.

Еще одной современной тенденцией на страховом рынке Сибири является возрастающий интерес граждан и бизнеса к инструментам личного страхования, в том числе долгосрочного характера. Так, в сегменте добровольного медицинского страхования в 2023 году объем премий в Сибири увеличился до 9,5 млрд руб., или на 27,5% по сравнению с 2022 годом (прирост по России составил 18,7%). Поддержку сегменту оказало повышение спроса на ДМС со стороны работодателей — число заключенных договоров изменилось незначительно, при этом увеличился размер покрытия. Это может объясняться расширением социального пакета для удержания и привлечения работников в условиях дефицита на рынке труда, а также увеличением стоимости медицинских услуг.

Выплаты по ДМС в 2023 г. выросли на 25%, в том числе из-за удорожания медицинских товаров и услуг. В то же время, положительная динамика премий и выплат по ДМС отражает общую тенденцию роста инвестиций в развитие человеческого капитала, которые все более активно осуществляют работодатели в условиях дефицита предложения трудовых ресурсов [4].

С учетом направлений развития страхового рынка Сибири Банк России реализует комплекс мер текущей и перспективной направленности:

1) системная работа по противодействию мошенничеству в ОСАГО и мониторинг ситуации. Планируется усиление взаимодействия по решению проблем ОСАГО в муниципалитетах СФО;

2) сопровождение сельхозпроизводителей на протяжении всего процесса агрострахования в части построения алгоритма страхования, документооборота, автоматизация данного процесса с использованием финансовых платформ;

3) работа с населением и местными органами власти по вопросам информирования о видах страхования, важных для страховой защиты потребителей данного региона. Решение проблемы наиболее важно для жителей удаленных сел, но точечная работа актуальна и для остальных граждан;

4) аналитическая работа и просвещение граждан в части долгосрочных инструментов страхования с объективной сравнительной характеристикой действия их механизмов в сравнении с альтернативами инвестирования. Потенциал роста долгосрочных видов страхования составляют работодатели — крупные и средние предприятия, а также работающие граждане среднего возраста, поэтому в перспективе необходима информационная работа с этими аудиториями;

5) популяризация взаимного страхования в перспективе может дать определенный стимул развитию страхового рынка в Сибири как альтернативная форма страховых правоотношений. Преимущества и необходимость внедрения взаимного страхования в России обоснована Банком России еще в 2022 году [4]. Ключевое преимущество взаимного

страхования — некоммерческая форма, а значит, возможность существенно снизить стоимость добровольных видов страхования, например, в агростраховании или в страховании имущества граждан. Важное условие практического внедрения взаимного страхования в регионах Сибири — готовность принять на себя ответственность в качестве члена ОВС, что достигается путем повышения уровня страховой культуры.

### Литература

1. Официальный сайт Банка России. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела [Электронный ресурс]. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 26.03.2024).
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 31.03.2024).
3. Мониторинг региональных рисков недобросовестных действий в ОСАГО. Ежеквартальный бюллетень Банка России. Москва. № 1–18. 01.10.2019 — 01.01.2024.
4. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. Информационно-аналитические материалы. Москва. III квартал 2022 года; IV квартал 2023 года.
5. Союз «Единое общероссийское объединение — Национальный союз агростраховщиков» (НСА). [Электронный ресурс]. URL: <http://naai.ru/press-tsentr/analitika/> (дата обращения: 01.04.2024).
6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2023. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Reg\\_Rus\\_Pokaz\\_2023.htm](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Reg_Rus_Pokaz_2023.htm) (дата обращения: 01.04.2024).
7. Приказ Министерства экономического развития РФ «Об утверждении перечня отдаленных и труднодоступных территорий и сроков проведения в них всероссийской переписи населения 2020 года» № 563 от 31.08.2020. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». URL: <https://base.garant.ru/747322247/> (дата обращения: 01.04.2024).

УДК 365.64

Семенов А.Г.

Финансовый университет, Москва

### Специфические риски обратной ипотеки

*Аннотация: Наличие финансовых инструментов для граждан старше трудоспособного возраста с целью повышения их уровня жизни имеет большое значение в мире и в Российской Федерации из-за высокой доли лиц, у которых денежные доходы незначительно выше величины прожиточного минимума. Обратная ипотека является одним из вариантов решения данной проблемы, но ей присущи свои специфические риски, которые нужно анализировать и найти варианты управления ими.*

*Ключевые слова: Жилье, ипотечное кредитование, обратная ипотека, риск.*

Semenyuk A.G.

### Specific risks of reverse mortgages

*Annotation: The availability of financial instruments for citizens over working age in order to improve their standard of living is of great importance in the world and in the Russian Federation due to the high proportion of people whose cash income is slightly higher than the subsistence level. A reverse mortgage is one of the options for solving this problem, but it has its own specific risks that need to be analyzed and options for managing them must be found.*

*Keywords: mortgage lending, reverse mortgage, risk.*

Интерес к развитию обратной ипотеки обусловлен как необходимостью поиска вариантов решения проблем обеспечения пенсионеров в условиях реальной многоукладности системы социальной защиты в России [1–3] и развития предпринимательства в социальной сфере [4], но решения вопросов обеспечения доступности жилья для российских граждан [5–8]. Данный вариант решения социальных и жилищных вопросов все ещё является новым для России

[9–11], что делает анализ возможных и неизбежно возникающих рисков обратной ипотеки актуальной задачей.

В силу особенностей обратной ипотеки как специфического вида банковского кредита для лиц пенсионного возраста на потребительские нужды под залог имеющегося в собственности недвижимого имущества с единовременным погашением в конце срока кредита не все специфические риски ипотечного кредитования характерны для обратной ипотеки.

В таблице 1 сформулированы «ипотечные риски» обратной ипотеки и их возможная специфика.

*Таблица 1. Специфические риски обратной ипотеки*

Риски	Специфика обратной ипотеки
Риск недостаточности средств при взыскании	Возникает в конце действия кредитной программы
Риск несобираемости необеспеченного остатка долга	Возникает при реализации риска недостаточности средств при взыскании
Риск досрочного погашения	Возникает со стороны третьих лиц — потенциальных наследников предмета залога
Процентный риск	Выражены в меньшей степени по причине периодичности выплат при предоставлении кредита
Риск ликвидности	
Валютный риск	
Риск утраты права собственности	Имеют существенно большее значение, чем при стандартном ипотечном кредитовании, так как за счет реализации предмета залога осуществляется возврат выданного кредита
Риск разрушения или повреждения	
Риск снижения рыночной стоимости недвижимости	
Риск снижения ликвидности	
Риск отзыва лицензии у кредитной организации	Для заемщика данный риск имеет более существенное значение, чем при классическом ипотечном кредитовании
Правовой риск	Возникает в силу недостаточной адаптации регулирования в Российской Федерации к особенностям обратной ипотеки

*Источник:* составлено автором.

В отличие от традиционных рисков, которыми характеризуется классическое ипотечное кредитование (кредитный риск, процентный риск, риск изменения стоимости недвижимости), для обратного ипотечного кредитования свойственны специфические риски, к которым следует отнести:

1. риск актуарных расчетов;
2. риск снижения смертности;
3. риск неблагоприятного отбора;
4. правовой риск.

Риск актуарных расчетов связан с расчетом вероятности дожития, который на этапе запуска программы обратного ипотечного кредитования в Российской Федерации, скорее всего, будет осуществляться на основе соответствующих прогнозов Росстата о возрастной структуре населения. Риск актуарных расчетов обусловлен возможными ошибками при расчетах по причине несовершенства используемых показателей, а также погрешностей, возникающих в процессе трансформации исходных данных.

Риск неблагоприятного отбора по программе обратного ипотечного кредитования связан с возможным отклонением фактических данных о продолжительности жизни заемщиков от прогнозируемых. Программа может привлечь заемщиков, состояние здоровья которых выше среднего, особенно в связи с возможностью получения заемщиком дополнительных доходов в виде платежей по обратной ипотеке до конца жизни. Низкие первоначальные затраты на получение кредита, а также возможность получения денежных средств в настоящий момент и откладывания платежей на будущие периоды делают программу привлекательной как для больных, так и для здоровых заемщиков. В связи с этим средние показатели сроков дожития по всей совокупности заемщиков должны быть близкими к показателям по населению в целом, которые учитывают всех пожилых людей, независимо от их состояния здоровья. Таким образом, в качестве базовой таблицы возможно использовать таблицу смертности для населения в целом. В то же время может возникнуть риск селекции в качестве заемщиков лиц



из группы с крепким здоровьем, что приведет к увеличению продолжительности жизни. Подобный селекционный сдвиг может способствовать неправильному расчету размера выданного кредита и реализации риска недостаточности средств при взыскании. Правильнее при расчетах о смертности отталкиваться от реальной базы заемщиков обратной ипотеки, которая появится после нескольких лет действия программы. После появления такой статистики возможно проведение анализа неблагоприятного отбора за счет сравнения прогнозируемого количества смертей с фактическими данными.

Кроме того, риск неблагоприятного отбора характерен для рассчитанных на семейные пары программ. По мере увеличения возраста старшего из созаемщиков совокупная вероятность дожития приближается к вероятности дожития рассматриваемого отдельно более молодого созаемщика. Кроме того, существует зависимость величины данного риска от разницы в возрасте между созаемщиками. Среднее количество лет, которое проживет хотя бы один из созаемщиков, увеличивается, когда возраст старшего созаемщика близок к возрасту более молодого созаемщика.

Специфические риски появляются в деятельности кредитной организации только при реализации программ обратного ипотечного кредитования, поэтому такие риски требуют разработки специальных методов управления, среди которых может и должно использоваться страхование.

### Литература

1. Якушев Л.П. Экономические основы формирования многоуровневой системы социальной защиты в России. М.: Редакция журнала «Пенсия», 1999.
2. Семенюк А.Г., Цыганов А.А. Использование жилой недвижимости по технологии обратной ипотеки // Государственная служба. 2014. №6. С. 52–56.
3. Цыганов А.А. Перспективы в России частных институтов социальной защиты, основанных на жилищной обеспеченности // I Ри-

машевские чтения. Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни. Материалы общероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 205–207.

4. Предпринимательство в социальной сфере / коллектив авторов; под общ. ред. С.В. Бровчака и А.А. Цыганова. Москва: КНОРУС, 2024. 304 с
5. Грызенкова Ю.В. Варианты и риски участия российских домохозяйств на рынке недвижимости в условиях ограниченного бюджета // Калужский экономический вестник. 2021. № 3. С. 6–8
6. Грызенкова Ю.В., Семенюк А.Г., Цыганов А.А. Оценка российским населением доступности жилых новостроек в 2023 году // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2024. № 3 (270). С. 27–31.
7. Грызенкова Ю.В., Семенюк А.Г., Цыганов А.А. Самооценка гражданами России доступности жилья и способов его приобретения в 2023 году // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2023. № 6. С. 119–136.
8. Развитие рынка доступного жилья: Монография / Н.В. Кириллова, А.А. Цыганов, И.В. Аджаяев [и др.]. М.: Прометей, 2024. 670 с.
9. Деятельность кредитно-финансовых институтов / Под ред. Б. Б. Рубцова. М.: КноРус, 2019. 232 с.
10. Современные финансовые рынки: Учебник / К.Р. Адамова, Н.Е. Анненская, И.В. Бутурлин. М.: КноРус, 2021. 602 с.
11. Цыганов А.А. Вопросы развития ипотеки // Научные труды Вольного экономического общества России. 2017. Т.207. № 5. С. 540–545.

**Суетин Д.В.**

Всероссийский союз страховщиков, Москва

### **Феномен Нижегородского ярмарочного общества взаимного страхования от огня**

*Аннотация: В статье впервые подробно рассматриваются предпосылки создания, правовое регулирование и проблемы функционирования уникального страховщика, созданного на основе взаимности и ограниченного небольшой территорией Нижегородской ярмарки в царский период.*

*Ключевые слова: Россия, страхование, взаимное общество, Нижегородская ярмарка*

**Suetin D.V.**

All-Russian Union of Insurers, Moscow

### **The phenomenon of the Nizhny Novgorod Fair Mutual Fire Insurance Company**

*Annotation: For the first time, the article examines in detail the prerequisites for the creation, legal regulation and problems of functioning of a unique insurer created on the mutual basis and limited to a small territory of the Nizhny Novgorod Fair during the tsarist period.*

*Key words: Russia, insurance, mutual company, Nizhny Novgorod Fair*

В дореволюционной России ежегодно проводились тысячи ярмарок, на которые съезжались миллионы человек и свозились на продажу товары огромной совокупной стоимости. Безусловным лидером среди них на протяжении многих десятилетий была Макарьевская ярмарка у стен одноименного монастыря на Волге, напротив села Лысково. После катастрофического пожара она была переведена в 1817 г. в Нижний Новгород.

Строилась ярмарка под надзором архитектора и инженера Августина Бетанкура. В изначальном проекте им

было много сделано в противопожарном отношении. Гостиный двор, состоящий из 60 отдельных каменных корпусов и главного дома, был окружен с трёх сторон каналом с водой. Сооружения с использованием открытого огня (кухни, бани, постоянные дворы) были вынесены за пределы ярмарки. Построенные торговые корпуса не имели печного отопления и использовались только в тёплое время года. К тому же весной ярмарку регулярно затапливало от разлива Оки. В 1870 году на ярмарке был построен водопровод, что еще больше повысило её безопасность в пожарном отношении.

В последующие годы ярмарка уже не могла разместиться в Гостином дворе. За внешней границей канала стали строиться не только каменные здания, но и смешанного типа (первый этаж каменный, второй деревянный), а также временные деревянные торговые помещения (в 1890 г. их было более трех тысяч). Ярмарка открывалась ежегодно 15 июля поднятием флагов, товары же завозились задолго до этого срока. Закрывался торг официально 15 сентября.

Во второй половине XIX в. Нижегородская ярмарка стала крупнейшей в мире. С 1890-х гг. её товарооборот достигает 190 млн руб. и сохраняется в этих размерах вплоть до Первой мировой войны. Значительная часть товаров на ярмарке страховалась купцами от пожара в акционерных страховых компаниях. Однако такое колоссальное сосредоточение материальных ценностей на очень ограниченной территории пугало коммерческих страховщиков потенциально возможными убытками огромного размера. В рамках так называемой конвенции общего тарифа, возникшей в 1874 г., акционерные страховщики разработали даже специальные тарифы для страхования товаров на ярмарках. Естественно, они были значительно выше обычных.

Купцы, торговавшие на нижегородской ярмарке, на личном опыте могли убедиться, что акционерные страховщики злоупотребляют своим практически монопольным положением. Так, за страхование товаров на сумму сто рублей в течение одного месяца на ярмарке взималось 30 коп., тогда

как страховка в другом городе или селе обошлась бы в 40 коп., но за год. Выходило, что «ярмарочная» страховка была дороже обычной почти в десять раз.

В конце концов среди купечества возникла мысль о создании общества взаимного страхования (ОВС) исключительно для торгующих на нижегородской ярмарке. Это яркий пример роста страховой культуры, наиболее продвинутой в экономическом плане части населения: страхователи не просто хотели понижения страховых тарифов, но и готовы были активно участвовать в самом процессе страхования, устанавливая страховые ставки, определяя способы инвестирования страховых резервов и использования свободных средств на предупредительные мероприятия. Но путь к благой цели оказался довольно долгим.

Орган страхового надзора очень долго рассматривал проект ОВС, и в 1898 г. вернул его с требованием привести в соответствие с типовым уставом городских обществ взаимного страхования от огня имуществ. В сильно изменённом виде устав вновь был отправлен в столицу, где 10 мая 1900 г. министр внутренних дел и утвердил его. Фактически из первоначального варианта устава исчезла его специализация на страховании товаров, то есть то, в чем более всего были заинтересованы инициаторы создания общества.

Таким образом, обществу разрешалось страховать недвижимое и движимое имущество от огня, молнии, взрывов осветительного газа и последствий мер тушения пожара. Членами общества могли быть только владельцы недвижимого имущества, расположенного на территории Нижегородской ярмарки. Другими словами, купец, торговавший в арендованном помещении, не мог застраховать свое движимое имущество в этом обществе. Нижегородское Ярмарочное торговое общество как инициатор создания страховщика предоставило согласно уставу финансовые гарантии в размере 100 тысяч рублей для выплат страхователям в случае крупного пожара.

Открытие общества могло последовать только при условии, что наберется не менее ста страхователей со страховой

суммой имущества более 500 тысяч рублей. После открытия ярмарки было собрано 109 заявлений страхователей на сумму, превышающую один миллион рублей. Первое общее собрание членов общества состоялось 18 августа 1900 г. На нём были утверждены формы делопроизводства и тарифы по страхованию недвижимости, а также движимого имущества и товаров. Также было избрано правление и назначены специалисты для счетоводства. Вскоре общество приступило к своим операциям. Начиная дело при отсутствии стартового капитала, общество получило финансовую поддержку от Ярмарочного комитета, который выделил в долг средства на первоначальное обустройство. Поэтому логично, что первый операционный год закончился с небольшим, но убытком.

Отличительной чертой Ярмарочного ОВС являлось то, что на протяжении большей части года его правление находилось в Москве, где и заключалась основная масса договоров страхования. На время же проведения ярмарки (с 15 июля по 15 сентября) оно перемещалось в Нижний Новгород в главное здание ярмарки, где ему бесплатно выделялось помещение. Здесь же на ярмарке в августе проводились ежегодные общие собрания страхователей. Особенностью устава Ярмарочного общества было, что каждый его участник обладал только одним голосом при принятии решений, независимо от количества отданных на страхование имуществ и их ценности.

Ввиду «кланового» характера страхового общества число его членов было относительно невелико и колебалось вокруг цифры 140. Однако среди них были представлены крупнейшие российские купеческие династии: Морозовы, Мамонтовы, Бахрушины и прочие. Входили в число участников и ведущие российские компании: «Брокер и К<sup>о</sup>», «Ралле и К<sup>о</sup>», «Норблин», «Иосиф Фраже» и т.п.

Портфель страхового общества состоял из трёх типов рисков: недвижимости, движимого имущества и товаров. Количество застрахованных объектов недвижимости на протяжении всего времени существования общества росло очень мед-

ленными темпами и на 1 января 1917 г. составляло всего 332. Но при этом отличалось высоким качеством рисков: страховая сумма наиболее безопасных в пожарном отношении каменных строений составляла 95%. На долю страхования недвижимости приходилось от 30 до 50% в портфеле общества.

Основную долю в портфеле общества занимало страхование товаров на Нижегородской ярмарке. Собственно, для этого оно и создавалось. И поначалу страховое общество очень активно привлекало клиентов. Уже на второй год работы премия по страхованию товаров превысила 10 тысяч рублей, а общая страховая сумма составила почти 4 млн рублей, или 2% от общего товарооборота ярмарки, что нужно признать успехом. Так продолжалось три года, а затем по ярмарке пошли слухи, что общество занимается не совсем законной деятельностью.

В 1906 г. от Ярмарочного комитета была устроена ревизия дел страхового общества. Её поручили провести члену Ярмарочного комитета Андрею Александровичу Титову, известному купцу и общественному деятелю из Ростова Великого Ярославской губернии. У него был значительный опыт в страховании, поскольку почти тридцать лет он возглавлял общество взаимного страхования имущества от огня в родном для себя городе. В итоге, действительно выяснилось, что в уставе среди разрешённых отсутствует такой вид, как страхование товаров. В целом же к делопроизводству особых замечаний от проверяющих не было.

Правление Ярмарочного страхового общества парировало претензии относительно незаконности операций по страхованию товаров тем, что они по сути своей являются движимым имуществом, разрешение на страхование которого имеется в уставе. Однако нужно признать, что в то время в юридической практике в страховой отрасли различалось страхование движимого имущества и товаров. На последний вид городские ОВС, по типовому уставу которых и было учреждено Ярмарочное общество, должны были получать специальное разрешение министра внутренних дел. Ярмарочным обществом этого сделано не было.

Этот скандал вызвал отток страхования товаров. Хотя падение сборов по этому виду не было обвальным, но к 1917 г. на его долю в портфеле общества приходилось чуть меньше 30%, тогда как в период расцвета эта операция давала 70%.

Недоброжелатели Ярмарочного страхового общества акцентировали внимание на том, что оно не перестраховывает свои риски и, соответственно, при крупном пожаре может оказаться несостоятельным. Правление общества отчасти признавало эту проблему и в качестве оправдания ссылалось на отказ российских акционерных и зарубежных страховщиков заключить с ним договор перестрахования. Близкие, казалось бы, по духу взаимности городские страховые общества также не шли на сотрудничество. Только с 1913 г. был заключен договор квотного перестрахования с Российским взаимным страховым союзом. Ярмарочное общество передавало ему половину ответственности по принятым рискам. Лишь решением общего собрания членов Ярмарочного общества от 31 мая 1916 г. доля, передаваемых в перестрахование, была уменьшена с 50% до 25%.

На самом деле страховая убыточность операций Ярмарочного общества благодаря высокому уровню пожарной безопасности на Нижегородской ярмарке была крайне низкой. В течение первых шести лет произошло всего три пожара, по убыткам от которых было выплачено менее шестисот рублей. В последующем были годы вообще без пожарных случаев. Самым крупным за все время работы Ярмарочного страхового общества стал убыток от пожара 6 февраля 1916 г., составивший шесть тысяч рублей. Парадоксально, но пожар произошел в здании водокачки — главном орудии борьбы с пожарами.

Как и положено любому ОВС, главной целью деятельности Ярмарочного являлось снижение стоимости страхования для своих членов. Оно с самого начала оперировало страховыми тарифами, значительно пониженными по сравнению с применяемыми акционерными страховщиками. Благодаря низкой убыточности, все годы за исключением самого первого общество получало прибыль. Сначала за ее

счёт наращивался запасный капитал, но общество не ставило его бесконечное увеличение во главу угла. Постановлением общего собрания 19 августа 1909 г. страховые премии были снижены еще на 10% с 1 января 1910 г. Затем было принято решение ежегодно часть прибыли возвращать страхователям путём зачёта этих сумм при очередных платежах страховых премий. По итогам 1913 г. членам общества за счет прибыли было возвращено 7% от уплаченных ими премий, за 1914 г. — 3%, за 1915 — 2,5%. Максимального размера запасный капитал достиг в 1915 г. (83 тыс. рублей), а наибольшая страховая сумма была отмечена в отчете за 1907 г. (4,6 млн руб.)

Еще одной особенностью функционирования Ярмарочного страхового общества Поскольку десять месяцев в течение года правление находилось в Москве и собиралось оно довольно часто (например, в 1909 г. 31 раз), то и директорами обычно избирались члены общества, проживающие в старой столице или неподалёку. Правление состояло из председателя, двух членов и двух кандидатов, которые заменяли при необходимости отсутствующих директоров. Первым председателем правления избрали Алексея Ивановича Шимко, директора торгового дома «Шимко и Вагапов», специализировавшегося на закупках в Средней Азии каракуля и продаже изделий из него. Однако через год он стал просто директором, а еще через год покинул его. Впрочем, в 1910–1913 гг. А.И. Шимко избирался кандидатом в члены правления.

В 1902–1913 гг. во главе правления общества находился представитель многочисленного купеческого семейства Морозовых — Евстафий Васильевич. Он являлся совладельцем и один из управляющих Богородско-Глуховской мануфактуры, крупнейшей в Московском регионе текстильной фабрики.

Наконец, последним председателем правления, руководившим обществом в 1914–1917 гг., стал Иван Иванович Оловянишников, а в должности директора он состоял с самого момента создания общества в 1900 г. Он возглавлял крупную семейную фирму, занимавшуюся изготовлением

церковной утвари. Судьба его трагична: в конце 1917 года тяжело больной в сопровождении брата Владимира он выехал на лечение в Ялту. В январе 1918 г. город захватили революционные матросы и большевистская власть установила кровавую диктатуру. В числе «буржуев», приехавших на лечение, без суда и следствия были арестованы, а затем расстреляны и братья Оловянишниковы.

После начала Первой мировой войны, вызвавшей в стране товарный голод и резкое падение оборота на Нижегородской ярмарке, дела Ярмарочного страхового общества стали клониться к упадку. Нужно констатировать, что оно не достигло поставленных перед ним целей, и под крыло общества перешла лишь малая часть из торговавших на ярмарке купцов и предприятий. Уникальность Ярмарочного ОВС состоит в крайне малом числе членов и сильно ограниченной территории. Среди городских ОВС, к которым оно формально относилось, нижегородское общество было самым миниатюрным. Как и другие частные страховщики, оно было ликвидировано в соответствии с декретом Совнаркома от 30 ноября 1918 г.

#### Литература

1. Полное собрание законов Российской Империи. Санкт-Петербург. 1649–1913.
2. Собрание узаконений и распоряжений Правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. 1866–1917.
3. Устав Нижегородского ярмарочного общества взаимного страхования от огня, утвержденный 12 мая 1900 г. Типография газеты «Волгарь», 1900.
4. Доклад председателя Ярмарочного комитета собранию уполномоченных ярмарочного купечества о прекращении страхования товаров в Ярмарочном обществе взаимного страхования от огня. 1906.
5. Годовые отчеты Нижегородского ярмарочного общества взаимного страхования от огня: 1901–1916.
6. Страховое обозрение: 1892–1917.
7. Московские ведомости: 1900–1917.



УДК 368.1

**Языков А.Д.**

Финансовый университет, Москва

## **Стратегия развития ипотечного страхования в России**

*Аннотация: В стратегии развития ипотечного кредитования во многих странах мира ипотечное (кредитное) страхование (ипотечное страхование, кредитное страхование, MI — Mortgage Insurance) занимает ключевое место, выполняя роль экономического амортизатора, обеспечивающего финансовую устойчивость всей системе в периоды значительных экономических спадов и кризисов.*

*Ключевые слова: Жилье, страхование, ипотечное страхование.*

**Yazykov A.D.**

## **Development strategy for mortgage insurance in Russia.**

*Annotation: In the development strategy of mortgage lending in many countries of the world, mortgage (credit) insurance (mortgage insurance, credit insurance, ICS, MI — Mortgage Insurance) occupies a key place, acting as an economic shock absorber that ensures the financial stability of the entire system during periods of significant economic downturns and crises.*

*Keywords: Housing, insurance, mortgage insurance.*

Теория и практика ипотечного страхования в России развивается с начала 1990-х гг., но в большей степени связана со страхованием рисков утраты и повреждения предмета ипотеки, жизни заемщика и титула собственности на ипотечный залог [1,2,3]. Российское законодательство позволяет заключать договоры классического ипотечного кредитного страхования (далее — ИКС) как договор страхования финансовых рисков кредитора или страхования ответственности заемщика [4]. Отметим, что сами заемщики эти риски

не всегда понимают и часто нуждаются в дополнительном разъяснении [5] и это может быть также важным фактором риска при выдаче ипотечного кредита [6], что может и должен учитывать банк-кредитор [7]. При этом доступность жилья для российских граждан во многом связана с доступностью ипотечного кредита и наличием накоплений на первый взнос по нему [8–10].

В ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 20.10.2022) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» такая возможность четко обозначена: «кредитор-залогодержатель по обеспеченному ипотекой обязательству вправе застраховать финансовый риск возникновения у него убытков, вызванных невозможностью удовлетворения обеспеченных ипотекой требований в полном объеме вследствие недостаточной стоимости заложенного имущества (страхование финансового риска кредитора)». Однако, данные варианты редко востребованы в России и сколько-нибудь существенной практики пока не наработано.

Тем не менее, классическое ипотечное страхование (Mortgage Insurance) позволяет кредиторам опереться на капитал множества страховщиков (за счет отработанных механизмов перестрахования), то есть обеспечить фактическое повышение уровня капитализации банковской системы за счет капитала (и передачи риска) смежной отрасли и ориентироваться не только на капитал конкретного кредитора, а на капитал всех страховых компаний, состоящих в отношениях страхования (перестрахования и дальнейшей ретроцессии).

Экономический смысл ипотечного страхования состоит в предоплате части кредитного риска и переноса этого риска на баланс другой финансовой организации (страховщика). Для заемщика использование подобного продукта позволяет снизить период накопления на первоначальный взнос и снижение процентной ставки по кредиту до уровня безрискового заемщика (повышение доступности). Для кредитора наличие подобного продукта позволяет снизить давление на капитал и повысить эффективность его использования.

В зарубежной практике ипотечное (кредитное) страхование прошло значительный путь развития — от технического вида страхования (нацеленного на взимание комиссионного вознаграждения) через банкротство отдельных страховщиков в отдельных странах в периоды кризиса до становления как надёжного инструмента перераспределения риска на капиталы множества участников рынка и включения его в состав инструментов государственной политики.

В российской практике ипотечного кредитования установлено, что значительный первоначальный взнос не снижает вероятность дефолта заемщика (поскольку часто сформирован за счет разовых источников и не подтверждает умение заемщика управлять своими текущими расходами), но смягчает последствия дефолта заемщика для банка. В этой логике применение ИКС в зарубежной практике нацелено не на любых, а только «платежеспособных заемщиков», не имеющих в текущем моменте достаточных средств для первоначального взноса по кредиту. Наличие подобного инструмента позволяет, например, снизить мотивацию заемщика на получение второго (потребительского) кредита на финансирование первоначального взноса. Таким образом иллюзия устойчивости отдельного кредита (домохозяйства) за счет большого первоначального взноса заменена на прозрачный финансовый инструмент финансовой организации из страховой отрасли.

Российская модель развития ипотечного (кредитного) страхования имеет качественную правовую проработку, что позволяет внедрить его в повседневную практику деятельности с учетом изложенных ниже ограничений через незначительную корректировку действующего банковского регулирования. При этом практика применения в 2014–2018 гг. подтверждает надёжность данного продукта как инструмента снижения рисков кредиторов.

Вместе с тем в целях предупреждения дисбалансов развития как страхового, так и рынка ипотечного жилищного кредитования, в случае массового применения ипотечного страхования целесообразно на первом этапе установить ряд

микро- и макро- пруденциальных ограничений, например, ограничив на микро- уровне проникновения ипотечного кредитного страхования на уровне до 10% от совокупного портфеля любого кредитора (предельная доля застрахованных кредитов) или любого страховщика (доля резервов по ИКС в совокупных резервах).

На макроуровне, аналогично, целесообразно предложить к обсуждению 10%-ое ограничение для кредитного и страхового рынков в целом, что позволит своевременно реагировать на возможное возникновение дисбалансов в регулировании или надзоре. Наличие именно двойного лимита (и для банковского, и для страхового рынков) позволит косвенным образом контролировать развитие механизмов перераспределения рисков в сегменте «нерегулируемых» кредиторов.

По нашему мнению, создание профильной сегментной отчетности по ипотечному страхованию для финансовых организаций позволит дополнительно повысить объективность дальнейших принимаемых решений, в том числе для уточнения микро- и макропруденциальных ограничений, а главное — убедиться в целесообразности и эффективности ипотечного страхования в его классическом понимании в России.

### Литература

1. *Бесфамильная Л.В., Цыганов А.А.* Управление рисками и страхование ипотечной деятельности // Страхование дело. 2001. № 1. С.7–11
2. *Брызгалов Д.В., Цыганов А.А., Языков А.Д.* Особенности развития и конкуренции на рынке ипотечного страхования в Российской Федерации // Проблемы прогнозирования. 2014. № 3. С. 63–71
3. *Копейкин А.Б.* Страхование кредитных рисков при ипотечном жилищном кредитовании (страхование ипотечных рисков) / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина. М.: Фонд «Институт экономики города», 2005

4. *Цыганов А.А.* Развитие концепции и нормативно-правового регулирования ипотечного страхования в России // *Страховое право.* 2018. № 3. С. 3–6
5. *Грызенок Ю.В.* Варианты и риски участия российских домохозяйств на рынке недвижимости в условиях ограниченного бюджета // *Калужский экономический вестник.* 2021. № 3. С. 6–8
6. *Языков А.Д.* Существенные факторы риска при выдаче ипотечного кредита // *Деньги и кредит.* 2017. № 8. С. 40–44.
7. *Языков А.Д.* Стратегия банка по минимизации потерь в области ипотечного жилищного кредитования // *Финансы и кредит.* 2011. № 44. С. 37–46
8. *Грызенок Ю.В., Семенюк А.Г., Цыганов А.А.* Оценка российским населением доступности жилых новостроек в 2023 году // *Имущественные отношения в Российской Федерации.* 2024. № 3 (270). С. 27–31.
9. *Грызенок Ю.В., Семенюк А.Г., Цыганов А.А.* Самооценка гражданами России доступности жилья и способов его приобретения в 2023 году // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика.* 2023. № 6. С. 119–136.
10. Развитие рынка доступного жилья: Монография / Н.В. Кириллова, А.А. Цыганов, И.В. Аджаев [и др.]. М.: Прометей, 2024. 670 с.

## **Страховые рынки стран ближнего и дальнего зарубежья**

---

---

Адамчук Н.Г.

МГИМО МИД РФ, Москва

## Глобальные постпандемические риски для страхового рынка

*Аннотация. Пандемия ускорила цифровизацию и потребители быстро перешли от личного к виртуальному взаимодействию во всех сферах жизнедеятельности. Но Covid-19 навсегда определил сценарием развития постпандемические риски, основанные на изменениях в политической, экономической, социальной и технологической средах.*

*Ключевые слова: цифровизация, Covid-19, постпандемические риски, страховщики.*

Natalia G.Adamchuk

MGIMO MFA RF, Moscow

## Global Post-Pandemic Risks to the Insurance Market

*Abstract: The pandemic has accelerated digitalization, and consumers have quickly moved from in-person to virtual interaction in all areas of their lives. But Covid-19 has forever defined the development scenario of post-pandemic risks based on changes in the political, economic, social and technological environments.*

*Key words: digitalization, Covid-19, Post-Pandemic Risks, insurers*

Пандемия ускорила цифровизацию. Это открыло новые возможности для общества (например, телемедицина, гибкий график работы), для страховщиков (например, охват клиентов) и страхователей (например, инновационные продукты). Однако эти удобства могут способствовать появлению рисков, связанных с реализацией стратегических бизнес-целей, таких как улучшение операционной эффективности, внедрение новых бизнес-моделей и улучшение об-

служивания клиентов. Многие тенденции, которые уже начинались, были усилены Covid-19: развитие технологий; цифровые инструменты, которые киберпреступники все чаще используют, влияя на устойчивость бизнес-операций; экономическая политика; увеличение разрыва в защите трех основных страховых рисков, с которыми сталкивается общество: преждевременная смертность и катастрофические расходы на здравоохранении; изменяющееся поведение клиентов; участвовавшие природные катастрофы [1], — трансформируют бизнес-модели страховщиков.

Хотя после шока от COVID-19 восстановление экономики стало набирать обороты, но в 2021 году инфляция достигла уровня, которого во многих странах не было почти 40 лет [2]. Широкий спектр факторов, обусловивших резкий рост цен, включая сбои в цепочках поставок, связанных с пандемией, шоки цен на сырьевые товары, экспансивная денежно-кредитная политика и финансовая поддержка, привели к сдерживанию потребительского спроса и изменениям в потребительском предпочтении товаров по сравнению с услугами. Только в 2020 году расходы на борьбу с COVID-19 составили 16 трлн. долл. [3]. Массивные государственные программы стимулирования и помощи оказали негативное влияние на спрос на страхование, поскольку они подпитывали представления людей о том, что в случае действительно катастрофического события правительства вмешаются и предоставят помощь. В период COVID-19 повышенная осведомленность о рисках не привела к увеличению спроса на традиционное страхование в большинстве стран мира. Но число застрахованных среди активных пользователей мобильных приложений в Китае выросло на 30% и превысило 75 миллионов [4].

Восстановление экономики привело к восстановлению спроса на рабочую силу во многих отраслях. Мир был вынужден перейти на новый образ жизни и работы. Вынужденная виртуализация работы во время пандемии привела к коренным изменениям в ожиданиях сотрудников и полностью изменила многие традиционные модели трудоустрой-

ства. Появляются новые тенденции, такие как широкое распространение удаленной работы. Гибкость, качество и актуальность работы, карьерный рост, финансовое благополучие и инклюзивность в настоящее время начинают доминировать в принятии решения о продолжительности работы в организации и ухода из нее, ситуация усугубляемая гиг-экономикой. Это характерно не только для страховой отрасли, однако в сочетании со старением рабочей силы и консервативностью компаний проблемы для страховщиков, конкурирующих за квалифицированные кадры не только с коллегами, но и с другими, более передовыми отраслями, ужесточается. А учитывая стирание границ между регионами и отраслями, меняющиеся ожидания сотрудников и быструю цифровизацию для поддержки всех условий работы, актуальным становится удержание сотрудников, предлагая им привлекательную работу и условия для успешного развития в долгосрочной перспективе, что меняет корпоративную культуру. По данным ВЭФ, работодатели начали ускорять автоматизацию своих рабочих процессов и расширять возможности использования удаленной работы [5]. Одновременно начинает развиваться тенденция замены «стандартных» долгосрочных контрактов с полной занятостью на наем работников через онлайн-платформы. Этот сдвиг усугубит проблемы в социальной защищенности, особенно в сфере пенсионного обеспечения и здравоохранения.

Более 20 лет назад утверждалось, что современные коммуникационные технологии приводят к «смерти расстояний» [6]. Местоположение становится все менее актуальным для бизнеса. «Пик урбанизации» не повлиял на желание людей работать удаленно. Ожидается, что этот сдвиг не обратит вспять урбанизацию, но ограничит или, по крайней мере, изменит ее дальнейшее продвижение. Новым трендом становится дифференциация городов. Выделяют города, которые представляют собой просто скопление экономической деятельности, т.е. высокоэффективные инкубаторы творчества и инноваций. И действительно «умные города», где интеграция информации и коммуникацион-

ных технологий с различными физическими устройствами, подключенными к Интернету вещей и искусственному интеллекту для улучшения существующих городских услуг и систем, повышающих эффективность их работы и гарантирующих их устойчивость. Технологии 4IR играют существенную роль в развитии «умных городов», но в обмен на удобство и эффективность, которые они обеспечивают, жители должны быть готовы поделиться своими данными с технологиями. Кроме этого «умные города» порождают новые уязвимости и угрозы, в том числе для инфраструктуры и безопасного предоставления услуг. Учитывая масштабы и динамику киберпреступлений, на мировом рынке у киберстрахования есть много возможностей для расширения. Мировой объем его в настоящее время оценивается в 13 млрд долл., включающий менее 0,5% мирового рынка страхования P&C [7]. Относительно небольшой размер рынка отражает серьезные проблемы для киберстраховщиков при измерении подверженности риску и накопления убытков. Тем более, что «аппетит» к использованию возможностей нескольких технологий, работающих согласованно с поддержкой Интернета, только растет.

В постпандемическом мире ключевые особенности цифровой трансформации становятся все более заметными [8]. Во-первых, быстрое масштабирование цифровых платформ подрывает производственные процессы. Размывая традиционные границы фирм эта тенденция меняет глобальные цепочки создания ценностей. Экономия средств за счет размещения производства, где рабочая сила самая дешевая, теряет значение. Снижается и подверженность к геополитическим рискам, связанная с экономическим национализмом. Во-вторых, технологии существенно влияют на набор навыков, необходимых для достижения успеха на рынке труда [9].

Технологические предпосылки были созданы уже много лет назад, но потребовалась глобальная пандемия, чтобы продвинуть концепцию удаленной работы. Пандемия показала, что некоторые риски вполне реальны, и подчеркнула



важность их снижения и управления рисками. С этой точки зрения кризис открывает возможности для страховщиков. Однако также стало ясно, что не все риски подлежат страхованию, например, недиверсифицируемые риски, такие как крупномасштабные кибератаки. Но изменения в условиях труда, которые вероятно, в будущем будут сильно отличаться, поскольку работодатели и сотрудники пересматривают традиционные рабочие контракты, работодатели переоценят свои уровни подверженности рискам, особенно постпандемических.

### Литература

1. Асабина С.Н., Небольсина Е.В. Инвестиционные продукты страхования жизни // Страховое дело. 2008. № 8 (187). С. 14–24.
2. Statista [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/topics/8378/inflation-worldwide/#topicOverview> (дата обращения: 11.03.2024).
3. Reuters [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/world/> (дата обращения: 11.03.2024).
4. JIANG Xing CEO, ZhongAn Online P&C Insurance Technology-driven growth in China [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/technology-driven-growth-in-china-an-interview-with-jiang-xing> (дата обращения: 25.02.2024).
5. World Economic Forum Annual Meeting. Davos, Switzerland. 22–26 May 2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2022/> (дата обращения: 10.03.2024).
6. Frances Cairncross. The Death of Distance: How the Communications Revolution is Changing Our Lives / Harvard Business School Press, 2001 [Электронный ресурс]. URL: <https://hbswk.hbs.edu/archive/the-death-of-distance-how-the-communications-revolution-is-changing-our-lives-distance-isn-t-what-it-used-to-be> (дата обращения: 18.03.2024).
7. Swiss Re Institute [Электронный ресурс]. URL: <https://www.swissre.com/risk-knowledge/advancing-societal-benefits->

[digitalisation/about-cyber-insurance-market.html](https://www.swissre.com/risk-knowledge/advancing-societal-benefits-digitalisation/about-cyber-insurance-market.html) (дата обращения: 02.04.2024).

8. Natalia G. Adamchuk. FinTech in the Post-COVID Period / Post-COVID Economic Revival, January 2022. P.273–284.
9. Ахвледиани Ю.Т. Страховой бизнес как элемент устойчивого развития национальной экономики // Вестник Российского экономического университета Г.В. Плеханова. 2018. № 3 (99). С. 92–98.

**Азимов Р. С.**

Узбекинвест, Ташкент, Узбекистан

### **Роль и место обязательных и добровольных видов страхования в развитии национальной модели страхования в Узбекистане**

*Аннотация: Данное исследование посвящено раскрытию роли и места обязательных и добровольных страхования в развитии национальной модели страхования в Узбекистане. В аналитической части статьи проведено исследование норм и правил обязательного страхования. Определены задачи развития добровольных и обязательных видов страхования в рамках национальной модели страхования. Кроме того, были разработаны практические предложения по вмененным видам страхования.*

*Ключевые слова: обязательное страхование, добровольное страхование, вмененное страхование, национальная модель страхования.*

**D.Sc. (Econ.) Azimov R.S.**

JSC EIIC “Uzbekinvest”, General Director

### **The role and place of compulsory and voluntary types of insurance in the development of the national insurance model in Uzbekistan**

*Annotation: This study is devoted to the disclosure of the role and place of compulsory and voluntary insurance in the development of the national insurance model in Uzbekistan. The analytical part of the article includes the study of norms and rules of compulsory insurance. The tasks of development of voluntary and compulsory types of insurance within the framework of the national insurance model have been determined. In addition, practical proposals on imputed types of insurance have been developed.*

*Key words: compulsory insurance, voluntary insurance, imputed insurance, national insurance model.*

Узбекистан намерен к 2030 году добиться роста ВВП в 2,1 раза, ВВП на душу населения — в 3 раза, повышения продолжительности жизни до 78–80 лет и полного обеспечения населения жильем. Это предусматривалось Концепцией социально-экономического развития Узбекистана до 2030 года [1]. Для достижения целевых показателей, определенных Концепцией были разработаны «Дорожные карты» на среднесрочный (2022–2026 гг.) и долгосрочный (2027–2030 гг.) периоды.

Настоящее исследование посвящено изучению целей и задач развития обязательных и добровольных видов страхования в Узбекистане применительно к каждому приоритетному направлению в рамках национальной модели страхования.

На современном страховом рынке Узбекистана базовые условия договоров страхования и размеры страховых тарифов при необходимости размещения принятых отечественными страховщиками рисков за пределами страны определяются иностранными перестраховщиками, причем актуарные расчеты проводятся иностранными специалистами не знакомыми со спецификой Узбекистана на основе среднестатистических данных. При этом результаты актуарных исследований зарубежных специалистов редко корректируются или оспариваются со стороны местных актуариев ввиду их недостаточной квалификации.

Целью страхования при ускорении процесса перехода к конкурентной рыночной экономике является создание комфортных условий ведения бизнеса за счет эффективного управления рисками физических и юридических лиц. При этом задачами страхования является совершенствование процессов андеррайтинга и повышение качества страховой экспертизы. Эти задачи в зависимости от необходимой степени защиты имущественных интересов могут решаться как в рамках классического страхования, так и в рамках национальной модели коммерческого страхования с возвратом части страховой премии страхователю при согласованном уровне убыточности страховой премии (страхование с участием страхователя в прибыли страховщика).

Кроме того, внедрение трехуровневой системы национального страхования способствует вовлечению предпринимателей и населения в сферу страхования, повышению их страховой культуры и сокращению патерналистских настроений в обществе.

В большинстве случаев процессы перехода к рыночной экономике сопровождаются рисками роста социальной напряженности в обществе, прежде всего, за счет усложнения рисков среды физических и юридических лиц в переходный период. Особенностью Узбекистана является то, что существенная часть населения с подушевым ежедневным доходом менее 10 долларов США (в сумовом эквиваленте) являются собственниками жилья (дом на земельном участке или квартира в многоквартирном доме) и в случае серьезного повреждения или потери жилья в результате реализации рисков модернизируемой экономики они зачастую испытывают значительные финансовые затруднения при его ремонте или восстановлении. Это, в свою очередь, приводит к увеличению нагрузки на государственный бюджет, которую можно существенно снизить за счет внедрения прежде всего обязательного страхования жилья от пожара и землетрясения и добровольного некоммерческого взаимного страхования на базе махалли с использованием принципов финансового соучастия. Таким образом сочетание обязательного страхования жилья от указанных выше рисков и добровольного некоммерческого взаимного страхования на базе махалли может существенно снизить социальную напряженность в обществе [2].

Согласно Гражданскому Кодексу Республики Узбекистан “при обязательном страховании страхователь обязан заключить договор со страховщиком на условиях, предусмотренных законодательством, регулирующим данный вид страхования [3]. Условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются законами Республики Узбекистан о конкретных видах обязательного страхования”. Эта норма также закреплена в статье седьмой Закона Республики Узбекистан “О страховой деятельности” [4].

К обязательным видам страхования, введенным отдельным Законом и Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан относятся:

- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- обязательное страхование гражданской ответственности работодателя;
- обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика.

Специфической особенностью развития страхования в Узбекистане за последние годы остается то, что совокупная страховая премия по обязательным видам страхования, не смотря на вступление в силу новых видов обязательного страхования, не превышает трети общей страховой премии, причем рост общей страховой премии по рынку обеспечивался за счет увеличения сборов по вмененным и добровольным видам страхования (рис. 1).

В законодательстве Узбекистана упомянуто свыше 50 законодательно-нормативных актов, в которых указывается обязательность или необходимость страхования, однако, нет соответствующего закона [5].

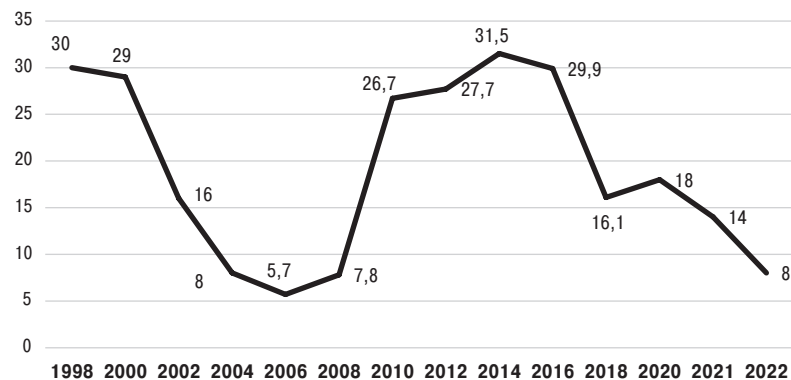


Рис. 1. Доля обязательных видов страхования в совокупном объеме страховой премии (%)

Источник: [2].

Эти виды страхования мы предлагаем определить как вмененные виды страхования, т.е. виды страхования, обуславливающие доступ к определенному виду деятельности или оказанию определенных услуг и условия страхования, по которым при отсутствии соответствующего постановления Кабинета Министров, определяются соглашением сторон. К этой группе можно отнести:

- обязательное страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и (или) имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на опасном производственном объекте;
- обязательное государственное страхование жизни и здоровья государственных судебных экспертов;
- обязательное страхование жизни и здоровья спасателей спасательных служб и спасательных формирований;
- обязательное государственное страхование жизни и здоровья судей.

Государственное обязательное страхование военнослужащих и военнообязанных, лиц рядового и начальствующего состава и Обязательное государственное страхование работников налоговых органов, введенные Постановлениями Кабинета Министров Республики Узбекистан от 24 января 1994 года №38 и от 30 декабря 1994 года №631, соответственно.

Таким образом, в Узбекистане сформирована достаточно работоспособная законодательная база по обязательным и вмененным видам страхования при этом эти виды страхования для платежеспособных юридических лиц и обеспеченной части населения, обладающих достаточной страховой культурой, могут реализовываться в рамках классического страхования национальной модели страхования (рис. 2).

Страховой рынок Узбекистана характеризуется очень высокой географической концентрацией (таблица 1). Это объясняется тем, что хотя страхуемые объекты распределены по территории республики, практически все финан-



Рис. 2. Модель национального страхования

Источник: [2].

совые потоки сконцентрированы в столице. Основная доля страховой премии (более 50%) по-прежнему формируется в г. Ташкенте, что свидетельствует о преобладании в страховом портфеле отечественных страховщиков корпоративного страхования. Задача обеспечения регионов страховыми услугами решается за счет наличия у страховщиков, головной офис которых находится в Ташкенте, большого количества подразделений (филиалов и отделений) в регионах.

Охват населения регионов и субъектов частного и малого бизнеса, расположенных на местах различными видами страховых услуг в рамках трехуровневой модели национального страхования позволит мобилизовать инвестиционные возможности регионов и будет способствовать развитию, как региональных страховых рынков, так и страхового рынка республики в целом.

Для обеспечения комплексной страховой защиты инвестиций, в том числе иностранных, разрабатывается конкрет-

Таблица 1. Доля страховой премии, приходящейся на регионы

Регионы	Доля страховой премии, приходящейся на регион (%)						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
г. Ташкент	53,7	54,8	52,2	55,6	52,0	60,9	68,1
Ташкентский вилоят	7,3	7,2	7,5	7,5	6,9	4,0	3,0
Ферганский вилоят	5,6	5,2	5,4	5,4	5,5	4,3	3,2
Андижанская область	4,3	4,2	4,2	4,3	4,5	3,5	3,6
Самаркандский вилоят	4,4	4,1	4,3	4,2	4,3	3,0	3,5
Бухарский вилоят	3,9	3,9	4,0	3,8	4,0	3,0	2,7
Наманганский вилоят	3,4	3,4	3,7	3,1	3,7	3,6	2,7
Кашкадарьинский вилоят	4,2	4,0	4,1	3,5	3,4	3,2	2,6
Хорезмский вилоят	2,9	2,8	3,2	3,0	3,3	2,4	2,5
Навоинский вилоят	1,9	1,9	2,3	2,2	3,1	2,7	2,2
Сурхандарьинский вилоят	2,6	2,6	2,8	2,2	2,8	1,9	1,4
Республика Каракалпакстан	2,4	2,3	2,5	2,2	2,7	4,3	4,2
Джизакский вилоят	1,7	2,0	2,2	2,0	2,3	1,6	1,3
Сырдарьинский вилоят	1,7	1,7	1,5	1,1	1,5	1,5	0,9

Источник: Разработано автором на основе данных сайта [www.mf.uz](http://www.mf.uz)

ная программа страхования, при этом программа может содержать следующие основные виды добровольного классического страхования:

1. Страхование имущества, принадлежащего или используемого в рамках инвестиционного проекта (зданий, сооружений, оборудования, транспорта, сырья, готовой продукции и т.п.).

2. Страхование гражданской ответственности (предприятия-объекта инвестиций, его топ-менеджмента и сотрудников и др.)

3. Страхование грузов, в том числе закупаемого для реализации инвестиционного проекта оборудования на время

перевозки и монтажа, перевозки сырья и других материалов, необходимых для реализации инвестиционного проекта.

4. Страхование предпринимательских рисков инвестиционного проекта (риски потери вложенных в инвестиционный проект средств, недополучение планируемого дохода или появление дополнительных расходов).

5. Страхование строительно-монтажных рисков, если инвестиционным проектом предусмотрены строительные работы.

Необходимо отметить, что одной из причин неразвитости страхования инвестиционных проектов в Узбекистане является дефицит в страховых компаниях специалистов нужной квалификации. Однако это не означает, что у добровольного страхования иностранных инвестиций на отечественном страховом рынке нет перспектив. Прогнозировать существенный рост подобного страхования в республике позволяют два обстоятельства:

- растущая инвестиционная привлекательность Узбекистана;

- быстрый рост внешних и внутренних инвестиций на узбекском рынке;

- возможность формирования привлекательной страховой премии даже при небольших инвестиционных проектах.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное можно определить следующие цели развития обязательных и добровольных видов страхования в рамках национальной модели страхования в Узбекистане:

- обеспечение макроэкономической стабильности в стране путем защиты имущественных интересов государства и бизнеса в рамках классического страхования;

- создание комфортных условий ведения бизнеса субъектами частного и малого предпринимательства в рамках национальной модели коммерческого страхования;

- дальнейшее развитие законодательства в области обязательного страхования для сокращения вмененных видов страхования;



– повышение уровня социальной устойчивости в обществе за счет обеспечения доступа широких слоев населения к качественному здравоохранению и образованию и развитие регионального страхования путем повышения страховой культуры населения регионов, а также владельцев частного и малого бизнеса, расположенного на местах путем реализации трехуровневой модели национального страхования.

### Литература

1. Указ Президента Республики Узбекистан “О мерах по кардинальному обновлению государственной политики в сфере развития экономики и сокращения бедности” № УП-5975 от 26 марта 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/uz/docs/4776669> (дата обращения: 24.01.2024).
2. Р.С.Азимов. Инновационное развитие страхования в Республике Узбекистан. Теория. Методология. Практика. Ташкент: Turon-Iqbol. 2023. 352 с.
3. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/docs/111181> (дата обращения: 24.01.2024).
4. Закон Республики Узбекистан от 23 ноября 2021 года №ЗРУ-730 “О страховой деятельности” [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/ru/docs/5739120> (дата обращения: 24.01.2024).
5. Р.С.Азимов. Обязательное страхование в Узбекистане // Экономика и туризм. Международный научно-инновационный журнал. 2022. №2(4).

УДК 368.01

**Аркадьев В.А.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

## Особенности цифровизации страхования в странах БРИКС

*Аннотация: В статье анализируются особенности цифровой трансформации страховых рынков стран БРИКС. Было выявлено, что к ключевым трендам InsurTech можно отнести: технологии Big Data, системы искусственного интеллекта, блокчейн, интернет вещей, телематику, робототехнику и сенсоры. Сравнение стран БРИКС по размеру национальных страховых рынков и уровню InsurTech-инвестиций, позволило определить Индию и Китай как наиболее активных участников цифровой трансформации страхования.*

*Ключевые слова: страховой рынок, цифровизация, InsurTech, БРИКС.*

**Arkadev V.A**

## Features of insurance digitalization in the BRICS countries

*Abstract: The article analyzes the features of the digital transformation of the insurance markets of the BRICS countries. It was revealed that the key trends of InsurTech include: Big Data technologies, artificial intelligence systems, blockchain, the Internet of Things and telematics, robotics and sensors. A comparison of the BRICS countries in terms of the size of national insurance markets and the level of InsurTech investments made it possible to identify India and China as the most active participants in the digital transformation of insurance.*

*Keywords: insurance market, digitalization, InsurTech, BRICS.*

Рынок страховых услуг является базовым элементом финансовой системы любого государства. Страхованию отводится центральное положение в хозяйственной сис-

теме национальной экономики. Базой его развития, с одной стороны, являются рыночные принципы, с другой стороны — объективная необходимость в минимизации различных рисков со стороны населения и субъектов хозяйствования [1, с. 152].

Страхование является стабилизатором экономической системы и во многом сглаживает диспропорции циклического развития экономики. Также страхование выполняет важнейшую инвестиционную функцию, вкладывая аккумулированные взносы в перспективные и эффективные проекты [2, с. 287].

В настоящее время, практически все сферы экономической деятельности затронуты цифровой трансформацией, заключающейся во все более широком вовлечении цифровых технологий в создание и реализацию экономических благ конечному потребителю. Технологическая престройка на основе цифровых решений в страховании, достаточно консервативной отрасли финансовой системы, приняла особенной яркие и заметные формы.

БРИКС является достаточно интересной структурой интеграционного типа. С одной стороны она преимущественно играет роль важнейшей площадки для выработки и консолидации коллективных политических запросов и решений Китая, Индии, России, Южной Африки и ЮАР, а с другой, имеет, при обеспечении должного уровня интеграции, колоссальный потенциал взаимодействия в экономической плоскости. Страны-члены БРИКС являются общепризнанными лидерами, задающими вектор экономического развития не только для регионов своей локации, но и в целом для всей мировой экономики.

Как показывают последние доступные цифры Всемирного Банка, доля ВВП стран БРИКС в мировом ВВП по состоянию на 2022 год превышает 30%, превосходя тем самым показатели G-7 (группы так называемых развитых стран). Что касается потенциала развития, то в странах БРИКС сконцентрировано более 40% мирового населения, т.е., с точки зрения перспектив развития БРИКС далек от своего

потолка. Отдельно стоит упомянуть о том, что, в настоящее время, БРИКС переживает стадию активного расширения, включив с 1 января 2024 года в свои ряды такие страны, как Саудовская Аравия, Египет, Иран, ОАЭ, Аргентина и Эфиопия. По сути БРИКС становится одним из межгосударственных объединений, способным определять международную повестку в условиях серьезнейшего системного кризиса всей системы международных отношений, завязанной на политическом и финансовом доминировании США и их союзников.

Целью настоящей статьи является изучение особенностей процессов цифровой трансформации страховых рынков стран БРИКС.

Стоит отметить, что цифровая трансформация страховой отрасли связана, в первую очередь, с таким явлением как InsurTech. По мнению Белозерова С.А. «InsurTech, представляет собой комплекс современных цифровых технологий, качественно преобразующих страховую отрасль» [3, с. 152].

На современном этапе можно выделить ключевые тренды развития InsurTech:

1. Кибербезопасность. В виду того, что страховщики хранят множество конфиденциальных, личных и деловых данных, их защита выходит на первый план. Обеспечение безопасности должно быть главным приоритетом для страховщиков всех типов и вне зависимости от размеров бизнеса.

2. Рост облачных вычислений. Страховые компании и поставщики InsurTech все шире используют облачные вычисления, поскольку они являются экономически эффективными, быстрыми и гибкими. Облачные провайдеры стремятся усовершенствовать свои технологии для инновационных возможностей.

3. Интернет вещей (IoT) расширяет сферу возможностей страхования. Страховщики могут использовать данные в реальном времени для достижения и улучшения бизнес-целей, разработки качественно новой продуктовой линейки, ориентированной на потребности клиента. Все это

позволяет повысить собственную эффективность и качество обслуживания клиентов.

4. Продвинутая аналитика преобразования Big Data. В условиях развития систем обработки больших данных, информационное обеспечение страхования выходит на качественно новый уровень. По мнению экспертов, для провайдеров InsurTech в ближайшие годы появится огромная возможность в части разработки передовых аналитических технологий, которые могут придавать смысл неструктурированным данным, таким, как видео, сообщения в социальных сетях и блоги в режиме реального времени.

5. Искусственный интеллект. Искусственный интеллект во многом усиливает возможности интернета вещей, аналитической обработки больших данных и значительно повышает эффективность управленческих решений. Робототехника и ИИ способны предложить повышенную производительность, сокращенное время цикла, лучшее соответствие и точность, в сравнении с традиционными подходами.

6. Технология «блокчейн» нивелирует недостатки традиционных банковских транзакций и расширяет диапазон финансовых возможностей страховых компаний.

Основные продукты InsurTech включают медицинское страхование, страхование жизни, страхование путешествий, страхование автомобилей, страхование бизнеса, страхование жилья и другие. Медицинское страхование обеспечивает покрытие медицинских, хирургических расходов, расходов на отпускаемые по рецепту лекарства, а иногда и стоматологических расходов, понесенных застрахованным лицом, в зависимости от страхового плана.

Различные технологии, включая блокчейн, облачные вычисления, IoT, искусственный интеллект, большие данные и бизнес-аналитику, среди прочего, играют важную роль в InsurTech. Эти технологии могут быть развернуты локально или в облаке. Помимо всего прочего, InsurTech предлагает решения и услуги, используемые в различных секторах, таких как автомобильная промышленность, банковские и финансовые услуги, государственный сектор,

здравоохранение, обрабатывающая промышленность, розничная торговля, транспорт и др.

Согласно последнему отчету, объем рынка InsurTech по итогам 2023 года составил 13,20 млрд долл. По оценкам аналитиков, в ближайшие пять лет, он будет ежегодно расти в среднем треть (32,92%), достигнув по итогам 2028 года отметки в 53,35 млрд долл. (рис. 1).

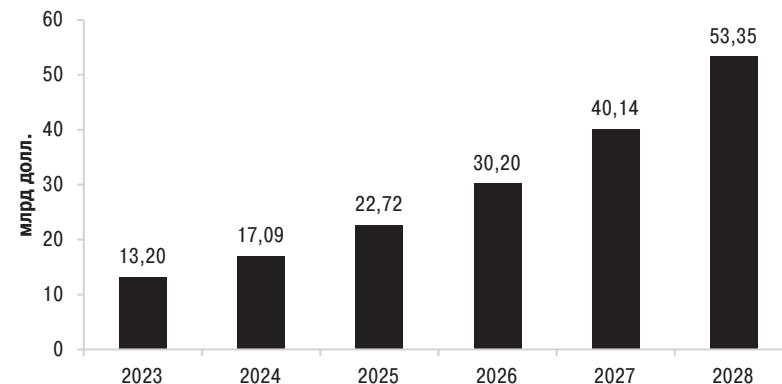


Рис. 1. Потенциальный размер мирового рынка InsurTech на период до 2028 года

Составлено автором по данным [4].

Т.е. можно прийти к выводу, о том, что рынок InsurTech, согласно прогнозам, будет весьма интенсивно развиваться, соответственно изучение современных трендов цифровизации страхования приобретает еще большую актуальность с точки зрения адаптации зарубежного опыта на российскую почву.

Согласно собранным статистическим данным, безусловным лидером в сфере страхования среди стран БРИКС является экономический локомотив объединения — Китай (рис. 2).

Так, объем страховых премий, собранных на страховых рынках стран БРИКС, за период 2014 — 2021 гг. вырос более чем в 1,7 раза (с 545,403 до 934,436 млрд долл.). Стра-

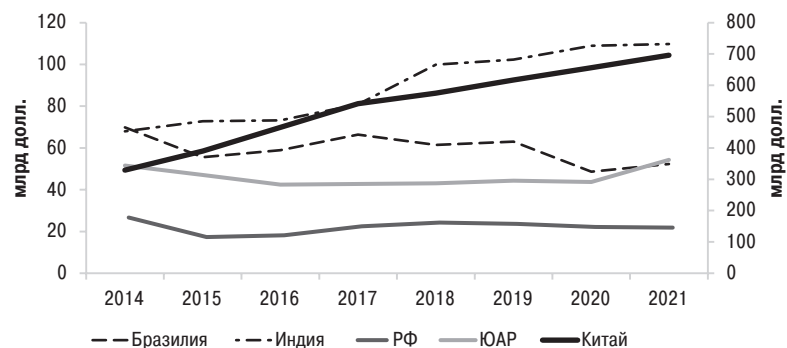


Рис. 2. Динамика страховых премий по странам БРИКС за 2014 — 2021 гг., млрд долл. США

Составлено автором по данным [5,6,7].

ховой рынок Китая вырос более чем в 2,1 раза (с 329,373 до 696,235 млрд долл.), Индии — более чем в 1,6 раза (с 67,977 до 109,790 млрд долл.). По Бразилии и РФ наблюдается падение рынка на 25,14% и 18,05% соответственно, тогда как по ЮАР объем собранных премий вырос на 5,31%.

Такая динамика обусловила изменения в структуре общего страхового рынка стран БРИКС (рис. 3).

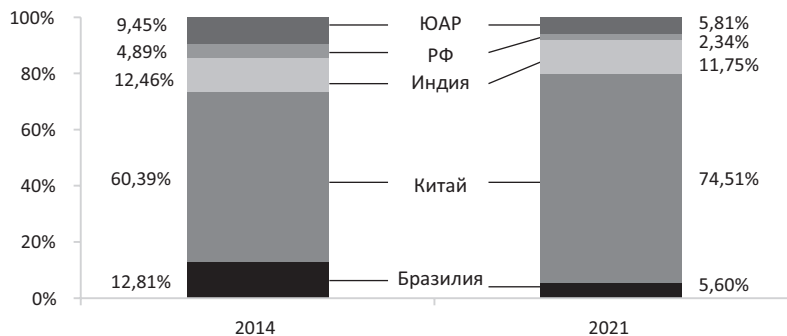


Рис. 3. Структура страховых премий на общем рынке страховых услуг стран БРИКС

Составлено автором по данным [5,6,7].

Как видим из рис. 3, доля Китая в общем объеме собранных страховых премий выросла с 60,39% до 74,51%. А вот доли остальных стран-участниц БРИКС сократились в силу того, что средний темп динамики премий по Бразилии (-4,05% в среднем за год), Индии (+7,09%), РФ (-2,80%) и ЮАР (+0,74%) ниже общего индикатора по БРИКС (+8,00%).

Имея наиболее развитый страховой рынок (по объему премий), Китай первый среди БРИКС и в процессах цифровизации страховой отрасли (рис. 4).

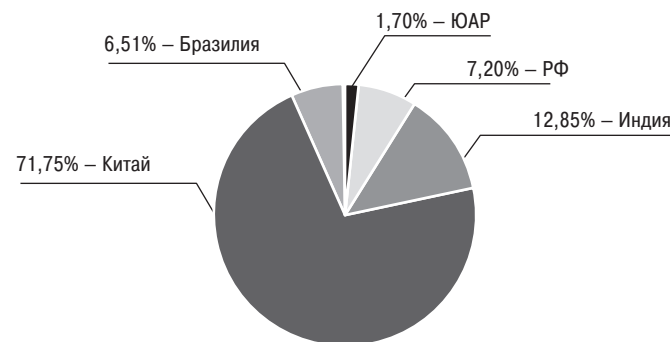


Рис. 4. Распределение InsurTech-инвестиций по странам БРИКС.

Составлено автором по данным [8].

Отметим, что БРИКС имеет долю в 8,41% от мирового объема InsurTech-инвестиций. При этом, в разрезе стран-участников объединения более 71% от всех инвестиций приходится на Китай, чуть менее 13% — на Индию, 7,2% — на РФ, 6,5% — на Бразилию и менее 2% — на ЮАР.

Китайский цифровой страховой ландшафт был популяризирован успехом Zhong An и сопровождался сотнями стартапов, работающих в осознании того, что растущий средний класс и низкое проникновение страхования будут стимулировать спрос на страхование, предоставляемое через интернет. В настоящее время, ключевыми тенденциями, характеризующими рынок InsurTech Китая являются: использование искусственного интеллекта (ИИ), акцент

на интеллектуальных решениях автоматизации, акцент на продуктовых инновациях, внедрение технологии блокчейн, акцент на партнерстве и совместной работе, а также акцент на использовании технологии IoT (Интернет вещей).

Индия, имея достаточно развитый сектор ИКТ и фармацевтику, помимо вышеозначенных направлений, акцентирует внимание на внедрении продуктовых инноваций и разработке новых решений на базе той же технологии машинного обучения, с целью обеспечить страховщиков достоверной информацией касательно медицинских требований, рецептов и диагнозов.

Страховые компании Индии и Китая все чаще используют гиперавтоматизацию для удовлетворения как растущих требований клиентов, так и усиления собственной, в первую очередь, ценовой конкурентоспособности. В общем виде гиперавтоматизацию можно представить в виде комбинации машинного обучения (ML), искусственного интеллекта (AI) и роботизированной автоматизации процессов (RPA).

Внедрение InsurTech-решений в практику российских страховых компаний сопровождается рядом традиционных рисков. В первую очередь, это относительно небольшие размеры страхового рынка, являющиеся барьером для привлечения достаточных объемов инвестиционных ресурсов. Та же проблема касается страховых рынков Бразилии и ЮАР. Очевидно, что ни одна российская компания конкурировать с условной Zhong An не в состоянии. Вторая проблема — недостаточная развитость цифровой инфраструктуры и дефицит необходимых кадров. Эти проблемы государство пытается решить, запуская национальные проекты и закладывая определенные объемы финансирования в бюджет.

В условиях дефицита финансирования и малого размера рынка (без способности какой-либо внешней экспансии), стоит больше сосредоточиться на выстраивании автономной цифровой инфраструктуры (защищенной от внешних киберугроз) и скрупулезном изучении передового зарубежного опыта и выверенном его внедрении, не форсируя сомнительные стартапы, в отечественную практику.

## Литература

1. Бобова М.С., Головань С.А. Роль страхования в современной экономике // Финансовые аспекты структурных преобразований экономики. 2023. № 9. С. 151–158.
2. Афанасьев М.П., Шап Н.Н. Финансовый сектор экономики: динамика и факторы развития // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2022. Т. 20. С. 286–301.
3. Белозёров С.А. Цифровые финансовые технологии как фактор развития страхового рынка в РФ // НИР: грант № 20-010-00785. Российский фонд фундаментальных исследований. 2020.
4. Insurtech Industry: Potential Growth and Developments in 2023 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.reportlinker.com/p06233722/Insurtech-Global-Market-Report.html?utm\\_source=GNW](https://www.reportlinker.com/p06233722/Insurtech-Global-Market-Report.html?utm_source=GNW) (дата обращения: 02.04.2024).
5. Density of life and non-life insurance across India from financial year 2002 to 2022 (premium per capita in U.S dollars) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/655408/life-and-non-life-insurance-density-india/> (дата обращения: 02.04.2024).
6. Gross insurance premiums. OECD Data [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/insurance/gross-insurance-premiums.htm#indicator-chart> (дата обращения: 02.04.2024).
7. Total premium revenue of insurance companies in China 2012–2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/1143012/china-total-premium-revenue-of-insurance-companies/> (дата обращения: 02.04.2024).
8. Insurtech Global Market Report 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5939289/insurtech-global-market-report1> (дата обращения: 02.04.2024).



**Верезубова Т.А., Рудковская О.Г.**

Белорусский государственный экономический университет, Минск,  
Республика Беларусь

### **Страхование туристических рисков в Республике Беларусь на современном этапе**

*Аннотация: в статье раскрывается современное развитие страхования туристических рисков в Беларуси. Проводится классификация страховых услуг для туристов. На основе анализа данных двух белорусских страховщиков представлено влияние всемирной пандемии COVID-19 на страхование туристических рисков.*

*Ключевые слова: страхование, туристические риски, поездки за границу, COVID-19.*

**Verezubova T.A., Rudkovskaya O.G.**

### **Insurance of tourist risks in the Republic of Belarus at the present stage**

*Annotation: The article reveals the modern development of tourism risk insurance in Belarus. A classification of insurance services for tourists is carried out. Based on the analysis of data from two Belarusian insurers, the impact of the global COVID-19 pandemic on travel risk insurance is presented.*

*Key words: insurance, travel risks, travel abroad, COVID-19.*

В индустрии туризма важная роль отводится страхованию, с помощью которого обеспечиваются защита и спокойствие путешественникам, а также самому туристическому бизнесу. Туристическая отрасль подвержена широкому спектру рисков, включая стихийные бедствия, несчастные случаи и непредвиденные события. Страхование помогает смягчить эти риски и позволяет отрасли продолжать бесперебойное функционирование.

Путешествие всегда сопряжено с риском. Незведанные места, другой климат, переезды, непривычная пища, другой уклад жизни могут стать причиной возникновения следующих рисков: неожиданных заболеваний, травм, несчастных случаев; потерь, краж личного имущества, багажа, документов, проездных билетов; нарушения государственных границ и частных владений, правил торговли, таможенных правил и т.д. В этих и других случаях на помощь туристу приходит страховая организация, у которой он перед началом путешествия приобрел страховой полис. Страховой полис, как правило, является составляющей туристического сервиса. Обеспечение им туриста стало ответственностью туроператоров и турагентов в процессе создания и реализации туристической услуги, предоставляющей гарантии благополучного возвращения туриста к месту постоянного проживания. Наличие страхового полиса в пакете туристического продукта делает возможным устойчивое развитие туристического бизнеса.

В настоящее время рынок страховых услуг в Республике Беларусь находится в устойчивой стадии своего развития. Он представлен 13 страховыми организациями, реализующими страховые полисы в сфере туризма. Между ними существует определенная конкуренция, средствами которой являются качество сервиса, объем и разнообразие страхового покрытия, страховые тарифы.

Анализ страховых услуг самой крупной страховой организации Белгосстрах, которая охватывает почти 50 % страхового рынка Республики Беларусь, позволяет сделать вывод о том, что для туристов предлагаются около 20 видов страхования. Для наглядности и упорядоченного представления целесообразно провести их классификацию. По мнению авторов, наиболее наглядной является следующая группировка страховых услуг для туристов. К ним относятся:

– обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь. Этим

видом страхования охвачены все иностранные граждане, въезжающие на территорию Республики Беларусь. В то время как в Беларуси традиционно всегда существовало бесплатное медицинское обслуживание, здравоохранение финансируется за счет средств государственного бюджета, услуги неотложной медицинской помощи иностранным гражданам, которые не участвуют в формировании государственного бюджета, оказываются только на условиях обязательного медицинского страхования. Без приобретенного иностранным гражданином полиса обязательного медицинского страхования, или без наличия полиса медицинского страхования признаваемой иностранной страховой компании иностранного туриста не пропускают на границе для въезда в Беларусь, а при отсутствии границ — медицинская помощь иностранцам не оказывается, за исключением минимально необходимой;

– обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Этот вид страхования является обязательным для туристов, путешествующих на своих автомобилях, как на территории Беларуси, так и при выезде за рубеж. Страховой полис автогражданской ответственности должен признаваться на территории страны въезда. С таким полисом турист — владелец транспортного средства — защищен от выплаты ущерба при наступлении дорожно-транспортного происшествия, в котором он является виновником в пределах суммы, установленной законодательством страны, в которой произошел страховой случай;

– обязательное страхование ответственности перевозчика перед пассажирами. В Беларуси все перевозчики пассажиров городского, междугороднего и международного транспорта обязаны в обязательном порядке страховать свою ответственность перед перевозимыми на их транспортных средствах пассажирами. Это касается автомобильного, железнодорожного, воздушного, речного и морского транспорта, на котором путешествуют туристы. При наступлении несчастного случая или техногенной аварии страхо-

вой полис защищает пассажиров от повреждения здоровья и имущественных потерь.

Кроме этих обязательных видов страхования, действующих в силу белорусского законодательства, страховые организации предлагают множество видов добровольного страхования, защищающих туристов от рисков, сопутствующих им при осуществлении туристических поездок. Прежде всего, это страхование выезжающих за границу белорусских граждан, без которого зачастую невозможно получить визу, или другое разрешение на въезд в другую страну. Он защищает туриста от внезапного расстройства здоровья в результате несчастного случая или заболевания. В эпоху господства вирусов на земном шаре, всемирного изменения климата, ухудшения природно-климатических условий, возникновения землетрясений, оползней, наводнений, торнадо и других стихийных бедствий и техногенных катастроф ни один путешественник не может быть уверен в том, что на его пути не встретится угроза, связанная с пребыванием в новой местности. Поэтому полис страхования от внезапных заболеваний и несчастных случаев при выезде за границу можно считать вмененным видом страхования, поскольку его наличие необходимо каждому туристу. Этот вид страхования проводят многие страховые организации в Беларуси. Отличаются как страховые тарифы, как и риски, которые принимают на себя разные страховщики. Зачастую снижение страхового тарифа влечет за собой исключение рисков из страхового покрытия, поэтому не всегда разумно выбирать страховой полис по цене.

Вариациями страхования от несчастных случаев и внезапных заболеваний при выезде за границу в линейке страховых услуг у белорусских страховых организаций можно считать множество разновидностей похожих видов страхования, таких как страхование от несчастных случаев, от опасных заболеваний, водителей и пассажиров от несчастных случаев, страхование активного отдыха и многих других. Различаются они по рискам, которые берут на себя страховщики. Страховая защита возможна только

при включении соответствующих рисков в страховое покрытие.

Второй группой видов страхования является целый ряд страхования имущества туристов. Можно застраховать само транспортное средство, на котором путешествует турист. Это могут быть не только легковые транспортные средства, но и грузовые автомобили, мотоциклы, речные, морские и воздушные суда. При наступлении аварии транспортного средства страхователю возмещается имущественный ущерб, призванный восстановить транспортное средство, или эвакуировать его с места происшествия, а страхователю выплачивается денежная компенсация. Также могут быть застрахованы грузы, багаж, который берет с собой турист. Грузы, перевозимые в международном сообщении, страхуются обычно согласно международным конвенциям.

Если турист приобрел тур у туроператора или турагента, но к моменту выезда вдруг внезапно заболел, то от потери уплаченных за тур средств может спасти вид страхования расходов граждан, выезжающих за границу. Это связано с тем, что по договору на оказание туристических услуг, как правило, отменить поездку нельзя и возврат уплаченных средств не производится.

В туристической поездке можно также застраховать портативные устройства (компьютеры, мобильные телефоны и другие гаджеты), а также домашних питомцев (собак, кошек и других животных), велосипеды, которых берут собой в поездку туристы). Эти виды страхования как правило весьма дорогостоящие, поскольку большим спросом не пользуются, поэтому согласно закону больших чисел, рассчитанный страховщиком страховой тариф составляет значительную сумму и по карману только наиболее обеспеченной части туристов.

Белгосстрах и другие белорусские страховые организации предлагают также туристическим операторам и туристическим агентам многие виды профессиональной ответственности. Он защищает организации, оказывающие туристические услуги от выплат значительных денежных

средств по искам их клиентов, если приобретенный тур по каким-то причинам не удовлетворил их ожидания, либо при наступлении форс-мажорных обстоятельств. Возможно также застраховать ответственность граждан, которые выезжают в другие страны, от причинения вреда оставленным в стране постоянного пребывания имуществом. Кроме того, в последнее время приобретает популярность комплексное обслуживание туристов, которое включает в себя риски всех трех отраслей страхования. За счет большего охвата страховые тарифы по нему несколько ниже, чем суммированные по всем вышеперечисленным видам страхования, заключаемым отдельно.

Глобальные риски всемирной пандемии и мирового финансового кризиса оказывают непосредственное влияние на развитие страхования туристов. Как показывают проведенные исследования, наибольший излом линии устойчивого развития страхования туристических рисков зафиксирован именно в результате COVID-19. Так, на рис. 1 представлены данные о проведении страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу двумя белорусскими страховщиками за 13 последних лет.

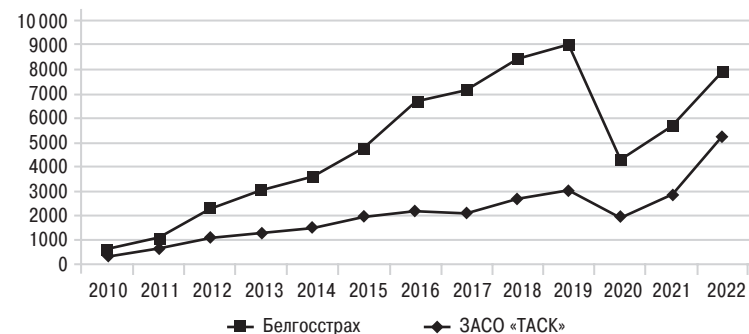


Рис. 1. Динамика страховых премий по страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу в Белгосстрахе и ЗАО «ТАСК» за период 2010–2022 гг., тыс. бел. руб.

Источник: собственная разработка авторов на основе [4–5].

Как видно из рис. 1, у двух белорусских страховщиков до 2020 г. страхование от несчастных случаев и болезней граждан Беларуси, выезжающих за границу, достаточно устойчиво развивалось по восходящей траектории. Однако в период всемирной пандемии COVID-19 в 2020 г. страховые премии стремительно упали, что является закономерным явлением в связи с запретами выездов за пределы своей страны из-за распространения вируса COVID-19. В то же время после отмены запретов в 2021 г. возобновился поток граждан, выезжающих за пределы Беларуси. Аналогичная тенденция наблюдается также по другим страховым организациям.

В рассматриваемый период за последние 13 лет по страхованию от несчастных случаев и болезней на время выезда за границу в Белгосстрахе и в ЗАСО «ТАСК» выявлены одинаковые тенденции изменения и такого важного показателя, как уровень выплат (рис. 2).

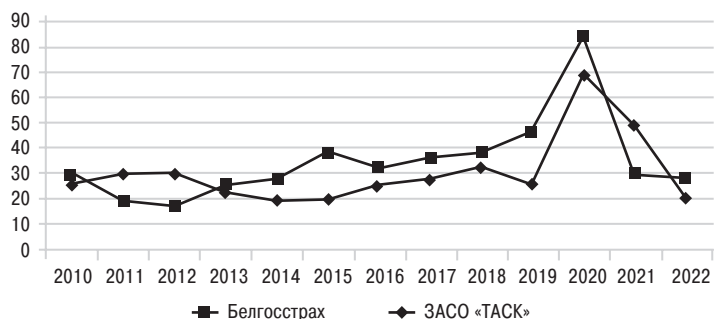


Рис. 2. Динамика уровня выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней на время выезда за границу туристов в Белгосстрахе и ЗАСО «ТАСК» за период 2010–2022 гг., %

Источник: собственная разработка авторов на основе [4–5].

Как видно на рис. 2, в результате влияния всемирной пандемии не только значительно упали страховые премии по страхованию от несчастных случаев и болезней на время выезда за границу туристов у всех страховых организаций,

которые оказывали данные страховые услуги, но и, соответственно, вырос уровень выплат, который в Белгосстрахе достиг 84 %, а у ЗАСО «ТАСК» 69 %. В 2021 г. ситуация улучшилась и пришла в норму в 2022 г., достигнув среднего значения этого показателя в допандемийный период с 2010 по 2019 гг. — 20–30 %.

Тем не менее, необходимо отметить, что, хоть для белорусских страховщиков 2020 г. стал особенно убыточным, падали сборы страховых премий, росли выплаты по видам страхования, связанным с путешествиями туристов, но страховые организации полностью выполняли взятые на себя обязательства перед своими клиентами. Успешно работали ассистанские организации. Соответственно, туристы, не по своей воле оставшиеся за границей на длительный период из-за закрытия воздушных сообщений, получали необходимую медицинскую помощь. В свою очередь это повысило авторитет страховых организаций и доверие к ним со стороны страхователей, что позволило страховщикам в будущие периоды 2021–2022 гг. восстановить брешь в показателях финансовой устойчивости, возникшую из-за пандемии.

Таким образом, страхование туристических рисков является важнейшей составляющей устойчивого развития туристической отрасли. Решая проблемы и используя преимущества механизмов страхования, заинтересованные стороны могут повысить способность отрасли процветать в динамичной и неопределенной среде. Будущие исследования должны быть сосредоточены на выявлении лучших практик, совершенствовании инструментов оценки рисков и расширении сотрудничества между страховыми компаниями и туристическими предприятиями для создания более устойчивого туристического сектора.

#### Литература

1. Везубова Т.А., Батура О.В. Страховая индустрия Беларуси в условиях углубления интеграции Евразийского экономического союза // Страховое дело. 2023. № 1. С. 9–21.

2. *Верезубова Т.А., Филипченко Н.М., Цай Юньсяо.* Банкострахование в условиях развития цифровой экономики // Трансформация страховой индустрии для устойчивого развития в новых условиях: сб. тр. XXII Междунар. науч.-практ. конф., г. Москва, 2–3 июня 2021 г. / Всероссийский союз страховщиков; МГИМО; отв. ред. Е. В. Злобин, Р.Т. Юлдашев. М.: Анкил, 2021. С. 177–185.

3. *Верезубова Т.А., Цай Юньсяо.* Эволюция страхового рынка Китая // Весн. Беларус. дзярж. эканам. ун-та. 2020. № 3. С. 74–82.

4. Бухгалтерская отчетность Белгосстраха за 2010–2022 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://bgs.by/about/8020/> (дата обращения: 14.01.2024).

5. Бухгалтерская отчетность ЗАО «ТАСК» за 2010–2022 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://task.by/about/finance> (дата обращения: 14.01.2024).

УДК 368.1

**Исаев Д.В., Хоминич И.П.**

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

### **Сравнительной анализ рынков ДМС в странах БРИКС**

*Аннотация: в статье рассматриваются рынки ДМС стран, входящих в содружество БРИКС. Определены факторы общей продолжительности жизни по странам БРИКС. Выявляется вклад ДМС в расходы на здравоохранение, его влияние на систему здравоохранения.*

*Ключевые слова: добровольное медицинское страхование, медицинское страхование, страховой рынок БРИКС, здравоохранение.*

**Isaev D.V., Khominich I.P.**

### **Comparative analysis of PHI markets in the BRICS countries**

*Abstract: the article deals with the markets of PHI of the BRICS countries. The factors of total life expectancy in BRICS countries are determined. The contribution of PHI to health care expenditures and its impact on the health care system are identified.*

*Keywords: private health insurance, medical insurance, BRICS insurance market, healthcare.*

Успешная деятельность интеграционного объединения БРИКС на международной арене во многом зависит от здоровья населения стран-участниц, организации и финансирования государством системы здравоохранения, а также от уровня развития медицинского страхования. Дискуссии об оптимальной структуре финансирования здравоохранения возникают в каждой стране уже не первый десяток лет. Политики обсуждают источники и оптимальные механизмы финансирования здравоохранения. Особенно акту-



альными такие дискуссии стали после пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, которая вскрыла «провалы» в области здравоохранения. В настоящей статье делается попытка рассмотреть роль добровольного медицинского страхования (далее — ДМС) в финансировании здравоохранения стран первой пятерки БРИКС.

Содружество стран БРИКС было создано в 2006 году и включало 4 страны (Россия, Бразилия, Китай, Индия), а в 2011 году к ним присоединилась ЮАР. В 2020 году доля ВВП стран БРИКС в мировой экономике превысила долю стран G7 [1]. С 1 января 2024 года членами БРИКС стали Иран, Египет, Эфиопия и ОАЭ. Еще порядка 40 стран по состоянию на 2023 год выразили заинтересованность к вступлению в содружество. Подчеркнем, что после присоединения новых государств суммарная доля обновленного БРИКС в общемировом ВВП превышает 34%, в стоимости общемировой торговли — более 20%, в общемировых золотовалютных резервах — более 40%. Значимость стран БРИКС для мировой экономики возрастает с каждым годом ввиду постепенного формирования многополярного мироустройства. Мировая статистика за 2022 год свидетельствует, что общая численность населения стран БРИКС составляет 3,6 млрд чел., средняя продолжительность жизни варьируется между наибольшей в ОАЭ (78,7) и наименьшей в ЮАР (62,3). По итогам 2022 года Всемирный банк представил данные по ВВП стран на душу населения. По странам БРИКС наивысший показатель у ОАЭ (88,5 тыс. долл.), наименьший в Эфиопии (2,8 тыс. долл.). У России 36,3 тыс. долл., что в 2 раза выше Бразилии и в 1,7 раза больше, чем в Китае. Наивысший коэффициент рождаемости (число родившихся младенцев живыми на 1000 чел. населения) отмечен в Эфиопии (82,4) и низший в Китае (7,5) в 2023 году [1].

По прогнозам, объем рынка страхования в странах БРИКС (валовая страховая премия) достигнет в 2024 году 441,80 млрд долл. В этом сегменте рынка доминируют страховые компании, не связанные со страхованием жизни, прогнозируемый объем рынка в 2024 году составит 251,80 млрд

долл. Средние расходы на душу населения на рынке страхования составят в 2024 году 237,00 долл. Ожидается, что ежегодный темп роста валовой страховой премии (CAGR 2024–2028) достигнет 3,55%, в результате чего объем рынка составит 507,90 млрд долл. к 2028 год [3].

Как правило, относительно роли ДМС политики и финансисты делятся на два основных лагеря. Первые считают, что смешанная система финансирования здравоохранения (государственное финансирование и частное финансирование, в т. ч. добровольное страхование) повышает эффективность здравоохранения и расширяет потребительский выбор. Вторые полагают, что должно превалировать государственное социальное медицинское страхование или прямое финансирование здравоохранения из государственного бюджета. Они полагают, что ДМС — это все же лучший вариант для частного финансирования здравоохранения, чем прямые платежи из собственных средств граждан медицинской организации за каждую оказанную медицинскую услугу. Итак, и те, и другие согласны с тем, что ДМС должно присутствовать в той или иной форме как механизм финансирования здравоохранения. Ключевой вопрос в этом контексте состоит в том, какую роль выполняет ДМС в системе здравоохранения в странах БРИКС в настоящий момент?

#### *Индия*

Рынок ДМС в Индии выполняет дополнительную роль в системе здравоохранения к государственной программе медицинского социального страхования, т.е. ДМС обеспечивает доступ к более широким и качественным медицинским услугам. Государственной программой социального медицинского страхования пользуются в основном граждане, находящиеся за чертой бедности. Качество медицинских услуг в государственных учреждениях низкое, а в сельской местности они могут быть и вовсе не доступны. Основным источником финансирования здравоохранения являются собственные средства граждан, на ДМС же приходится всего 8,2% от совокупных расходов на здравоохранение [4].

При этом доля ДМС постепенно увеличивается в связи с субсидированием некоторых программ ДМС государством, особенно в тех регионах, где уровень госпитализации ниже среднего. Программы ДМС страховых организаций покрывают в основном риск «Госпитализация», а посещение врачей в рамках амбулаторного приема и другие медицинские услуги в страховое покрытие, как правило, не входят.

В 2022 году в Индии функционировали 67 страховщиков, из которых 24 – страховщики жизни, 26 — универсальные страховщики, 5 — медицинские (в т. ч. 4 — с государственным участием в капитале) и 12 — перестраховщики [5]. Регулирование рынка ДМС осуществляет Управление по регулированию и развитию страхования Индии, основанное в 1999 году.

Итак, рынок ДМС и систему здравоохранения Индии в целом правомерно считать слабо развитым. Однако рынок ДМС имеет потенциал для развития, поскольку постепенно институализируется и приобретает рыночные черты.

#### *Бразилия и ЮАР*

Рынки Бразилии и ЮАР имеют некоторые схожие черты. Во-первых, регулирование осуществляется органами власти, специализирующимися на здравоохранении: Национальным агентством по дополнительному здравоохранению Бразилии, Советом по медицинским программам ЮАР. Во-вторых, программы ДМС в этих странах позиционируются как медицинские планы, которые выполняют дополнительную роль в финансировании здравоохранения наряду с государственным, предоставляют доступ к более широким и качественным медицинским услугам для обеспеченных слоев населения.

Рынок ДМС Бразилии является одним из крупнейших в мире, на него приходится более четверти совокупных расходов на здравоохранение в стране [4]. Основными типами организаций, предлагающих ДМС, вернее медицинские планы являются медицинские и стоматологические сети (холдинги). Ими пользуются порядка 80% всех застра-

хованных. Лишь 20% взаимодействуют со страховыми организациями (15 компаний в стране). Медицинские планы приобретают в основном более богатые и образованные граждане, живущие в городских районах на юго-востоке Бразилии. Преимущественно они застрахованы в рамках коллективных договоров, которые оформлены работодателями.

Государственной системой здравоохранения Южной Африки пользуются 84% южноафриканцев. В систему входят 400 государственных больниц по всей стране [5]. Государственная система здравоохранения Южной Африки доступна для всех — граждан, иммигрантов, беженцев и лиц, ищущих убежища. Финансирование осуществляется из совокупных налоговых доходов государства. Однако, в 2023 году был одобрен законопроект о поэтапном внедрении Национального медицинского страхования (НМИ) к 2030 году.

Статистика свидетельствует, что 16% южноафриканцев пользуются медицинскими планами при том, что доля ДМС составляет 43% всех расходов на здравоохранение [4]. Очевидно, что ДМС приобретают только обеспеченные слои населения. К августу 2023 года в Южной Африке было зарегистрировано более 70 медицинских планов, которыми пользуются свыше 8 млн застрахованных [5].

#### *Китай и Россия*

Рынки ДМС России и Китая тоже имеют схожие черты. Во-первых, страхование осуществляют только страховые организации. При этом они могут относиться как к категории страховщиков, имеющих право осуществлять страхование жизни, так и к категории универсальных страховщиков. Во-вторых, в этих странах довольно развита система государственного социального медицинского страхования, в связи с чем ДМС выполняет дополнительную роль в финансировании здравоохранения. В-третьих, регулятором рынка выступает орган, регулирующий весь финансовый сектор.

Россию от других стран значительно отличает доля ДМС в совокупных расходах на здравоохранение — всего 1,4% [4]. Такое низкое значение можно объяснить высоким уров-

нем финансирования системы обязательного медицинского страхования, которая предполагает обязательную уплату страхового взноса каждым работодателем за работающего гражданина в размере 5,1% от размера заработной платы. В 2022 году каждый пятый житель России имел полис ДМС. Основными страхователями выступают работодатели, которые оформляют договоры ДМС своим сотрудникам в качестве социальной поддержки и дополнительной привилегии. В России в 2024 году действуют 132 страховые организации [5].

Стоит отметить, что государство стимулирует приобретение ДМС как физическими, так и юридическими лицами, предоставляя налоговые льготы. Это положительно отличает рынок ДМС России от рынка ДМС Китая, в котором налоговые льготы отсутствуют совсем.

Китайский рынок ДМС наряду с похожими чертами имеет отличия от российского рынка. ДМС охватывает более значительную часть населения, около 30% китайцев имеют полис ДМС, а доля ДМС в расходах на здравоохранение составляет 7,2% [4].

В Китае функционируют 245 страховых организаций [5]. Практически каждая страховая компания, независимо от ее основного направления деятельности, имеет право реализовывать ДМС. Разница заключается в том, что страховщики имущества и несчастных случаев могут предоставлять только краткосрочные полисы медицинского страхования, а страховщики жизни и здоровья могут предлагать, как долгосрочные, так и краткосрочные полисы. Страховщики жизни, особенно национальные страховщики жизни, в настоящее время доминируют на рынке медицинского страхования Китая. Также стоит отметить что в Китае количество страховых организаций неуклонно растет, в то время как в России неуклонно снижается.

В настоящее время наиболее распространенными являются продукты ДМС с покрытием по критическим заболеваниям. На них приходится около 55% от общего объема премий по добровольному медицинскому страхованию [5].

Одной из важных инициатив в секторе медицинского страхования Китая, впервые представленной в 2015 году, является «Huimin Insurance». Это особый полис медицинского страхования, предоставляемый совместно правительством и коммерческими страховщиками. Целью «Huimin Insurance» является создание многоуровневой системы медицинского страхования за счет страхования от критических заболеваний для тех, кто не имеет возможности приобрести классическое ДМС и нуждается в защите от значительных потерь при столкновении с высокими медицинскими расходами. По состоянию на конец 2021 года, в 27 провинциях было запущено более 200 продуктов «Huimin Insurance», которые охватывали около 140 млн человек [6].

В таблице 1 представлены ключевые характеристики рынков ДМС рассматриваемых стран.

**Таблица 1. Сравнительный анализ роли ДМС в здравоохранении стран БРИКС**

<b>Критерий сравнения</b>	<b>Россия</b>	<b>Индия</b>	<b>Бразилия</b>	<b>Китай</b>	<b>ЮАР</b>
Роль в финансировании здравоохранения	Дополнительная				
Охват населения ДМС	22%	22%	28%	30%	16%
Доля ДМС в совокупных расходах на здравоохранение	1,4 %	8,2%	29%	7,2%	43%
Субъекты рынка	117 страховых организаций	67 страховых организаций	711 медицинских сетей; 15 страховых организаций	245 страховых организаций	71 организаций мед. планов

Окончание таблицы

Критерий сравнения	Россия	Индия	Бразилия	Китай	ЮАР
Тип регулятора рынка	Регулятор финансового рынка	Регулятор страхового рынка	Регулятор здравоохранения	Регулятор финансового рынка	Регулятор мед. планов
Налоговые льготы для страхователей	Есть	Есть	Есть	Отсутствуют	Есть

Источник: составлено авторами по данным [4–9].

Таким образом, рынки ДМС в странах БРИКС существенно различаются по своей структуре, степени охвата населения, доли в совокупных расходах здравоохранения, налоговых льготах. Несмотря на такое разнообразие, сравнительный анализ все же позволил выявить некоторые схожие черты между ними. Во-первых, во всех рассматриваемых странах рынок ДМС выполняет дополнительную роль в здравоохранении, предоставляя доступ к медицинским услугам более высокого качества, чем в рамках государственного финансирования здравоохранения. Во-вторых, рынки ДМС Индии, Китая и России регулируются финансовым / страховым регулятором и рассматриваются как часть финансового сектора, тогда как рынки ДМС Бразилии и ЮАР регулируются органами, созданными для контроля и надзора за организациями коммерческого здравоохранения. Рынки ДМС стран БРИКС имеют огромный потенциал для развития, особенно в странах, где довольно высокий удельный вес прямых платежей граждан медицинским организациям (по факту обращения за медицинской помощью) в совокупных расходах на здравоохранение.

### Литература

1. Банк данных Всемирного банка [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2022&start=1990>; <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 05.04.2024).

2. Улумбекова Г.Э. Сравнение показателей здоровья и здравоохранения [Электронный ресурс]. URL: <https://roscongress.org/materials/strany-briks-sravnenie-pokazateley-zdorovya-i-zdravookhraneniya/?ysclid=lutk8x9ed3688092248> (дата обращения: 05.04.2024).

3. Статистические данные: «Страхование — страны БРИКС» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.statista.com/outlook/fmo/insurances/brics?\\_\\_ya\\_mt\\_enable\\_static\\_translations=1](https://www.statista.com/outlook/fmo/insurances/brics?__ya_mt_enable_static_translations=1) (дата обращения: 05.04.2024).

4. База данных Всемирной организации здравоохранения [Электронный ресурс]. URL: <https://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en> (дата обращения: 05.04.2024).

5. Официальные сайты регуляторов рынка ДМС государств-членов БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: <https://irdai.gov.in/annual-reports>; <https://www.cbr.ru/insurance/>; <https://www.gov.za/about-sa/health>; <https://www.gov.br/ans/pt-br/acao-a-informacao/perfil-do-setor/dados-e-indicadores-do-setor/baixar-base-de-dados>; <https://www.cbirc.gov.cn/en/> (дата обращения: 05.04.2024).

6. Предпочтения в отношении добровольного медицинского страхования в Китае: эксперимент с дискретным выбором / Чен Н., Бай Ж., Николас С., Мейтланд Э., Тан Ж., Ван Ж // *Frontiers in Public Health*. 2022. №10. 985582.

**Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Се Вэнькай.**

СПбГУ, Санкт-Петербург; Zhejiang Wanli University, Китай

### **Ценностные коды и институциональные реформы РФ и КНР как основа формирования торгового-экономического сотрудничества**

*Аннотация: углубление и расширение российско-китайского торгового сотрудничества возможно только на прочных основах общности ценностных установок, политического доверия и торгово-экономической и финансово-страховой взаимодополняемости.*

*Ключевые слова: ценности, сотрудничество, торговля*

**Kuznetsova N.P., Pisarenko J.V., Xie Wenkai**

### **Value codes and institutional reforms of the Russian Federation and the People's Republic of China as the basis for the formation of trade and economic cooperation**

*Annotation: deepening and expanding Sino-Russian trade cooperation is possible only on the solid foundations of common values, political trust and trade, economic, financial and insurance complementarity.*

*Key words: values, cooperation, trade*

Актуальность исследования обусловлена возрастающей ролью России и Китая в международных отношениях. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Китаем и Россией был подписан 16 июля 2001 года.

*Идентичность, ценностные коды и стремление к суверенности — основа взаимодействия РФ и КНР*

Очевидно, для подобных отношений есть основания, превышающие ситуативные политические интересы. Россия и Китай относятся к крупным культурно-цивилизацион-

ным системам, сформировавшим каждая свою модель цивилизационного развития, среди плюсов которых — многотысячелетняя история, невозможная без стратегического понимания ценности единства нации, согласованности, консолидации. Усиление тревоги в отношении к планетарному будущему диктует необходимость осмысления механизмов самоопределения народов, объединенных крупными цивилизационными центрами.

И Россия, и Китай остро осознают актуальность поддержания собственной идентичности. Так, в России культурологи и социологи все чаще говорят «о драме национального самосознания — о кризисе культурной идентичности российского социума, представляющего собой сложный конгломерат традиционной, современной и постмодерной общности» [Жукова, 2010]. Все чаще звучат призывы к восстановлению духовности, традиций, культурных ценностей. Социологи фиксируют растущий запрос российского общества на «исключительно собственное развитие, которое основано на специфике исторического пути России, особенностях русской культуры, национального менталитета» [Марков, 2017]. В «Основах государственной культурной политики» России проводится идея об определяющем значении культурной идентичности в современных условиях, подчеркивается необходимость сохранения единого культурного цивилизационного кода.

В Китае также глобальное самоопределение на основе культурно-цивилизационной идентичности и выработка соответствующих эффективных стратегий считается одной из важнейших задач. Китайская культура имеет древние корни, многие ее выдающиеся достижения оказали влияние на прогресс человечества, внесли неординарный вклад в сокровищницу мировой культуры, науки, техники и технологии. Многотысячелетняя история Китайской цивилизации доказывает ее уникальность, что делает важным изучение и теоретическое осмысление механизмов, обеспечивающих ее историко-экономическое бытие.

Таким образом, перед Россией и Китаем остро стоит вопрос актуализации устойчивых семантических оснований



консолидирующей общество идентичности. Здесь имеются в виду глубинные представления об особом типе мир-экономики России Ф.Броделя [Бродель, 2022] о «миропроектной целостности» Панарина, в рамках которой исторически осуществляется жизнь народа. Цивилизационные идентичности «формируются в глубинах национальной культуры, которая является своеобразным посредником между человеком и мирозданием, давая ему ключи, коды и символические языки, необходимые для познания человека и мира, понимания смысла настоящего, прошлого и будущего».

В XXI в. Китай активно интегрируется во всемирный историко-культурный процесс. В соответствии с проектом развития Китайской цивилизации итогом этого процесса должно стать принятие обогащающих Китай технологических и культурных инноваций от современного мирового сообщества и одновременно — «облучение» его мощным влиянием китайской культуры. В культурах России и Китая нередко обнаруживается общность исходных принципов мироустройства и миропонимания («миропроектной целостности»). Сходные семантические основания Русской и Китайской цивилизаций можно рассматривать как фактор влияния в современном мире и основу евразийского сотрудничества. При соблюдении определенных условий и предпосылок самая очевидная характеристика этого сотрудничества отражается в построении системы торгово-экономических кооперационных связей между рассматриваемыми странами [Син Гуанчэн, 2024].

#### *Предпосылки торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией*

Противостояние между США и двумя странами привело к их сближению: повороту России на Восток, также выбору Китаем России как приоритетного участника в различных вариантах инициативы Пояс-Путь. При этом тесные и дружеские политические контакты между высшими должностными лицами и отлаженные механизмы сотрудничества РФ

и КНР в различных областях стали важными гарантиями развития отношений между двумя странами.

Факторы торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией:

1. Взаимодополняемость торговли России и Китая;

2. Институциональные реформы России и Китая и образование двух институтов страхования экспортных кредитов — СИНОШУР и ЭКСАР — катализаторов взаимной торговли и оптимизации промышленной и торговой структуры.

Взаимодополняемость российско-китайской торговли занимает заметное место в торгово-экономическом сотрудничестве двух сторон. Китай продемонстрировал сильную конкурентоспособность на мировом рынке благодаря своей трудоемкой и техноемкой промышленности. Россия, благодаря глубокому наследию в ресурсоемких отраслях, также добилась высокой конкурентоспособности на международном рынке. Эти очевидные различия и очевидная взаимодополняемость торговли открывают широкие возможности для торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией.

Согласно данным, приведенным в информационной базе ВТО, очевидны категории продукции, в которых Китай имеет явные сравнительные преимущества, такие как электромеханическое и транспортное оборудование, текстиль и одежда, которые обладают высокой репутацией и значительной долей на международном рынке. Россия, со своей стороны, имеет значительные сравнительные преимущества в таких областях, как продукция металлургии, минеральное сырье, сельское хозяйство, экспорт которых всегда был важной составной частью ее экономики.

Стоит отметить, что как Китай, так и Россия, как экспортеры, имеют совокупный индекс взаимодополняемости торговли, превышающий единицу, и этот индекс не сильно изменился, что в полной мере свидетельствует о стабильной и устойчивой взаимодополняемости торговли между Китаем и Россией. Такая взаимодополняемость не только соответствует сравнительным преимуществам двух стран, но и от-

ражает стабильность и развитие их ресурсодобывающих отраслей. Когда США и Западные страны ввели санкции против России в феврале 2022 года, российская обрабатывающая промышленность, в частности, такие отрасли, как металлургическая, электротехническая, автомобильная, химико-фармацевтическая промышленность, производство резиновых и пластмассовых изделий, особенно сильно пострадали от санкций. Одновременно такие отрасли, как текстильная, легкая и пищевая промышленность, пострадали от санкций в меньшей степени. Это открывает дополнительные возможности для сотрудничества между Китаем и Россией в области взаимодополняемых товаров. Китай может укреплять сотрудничество с Россией по тем категориям продукции, в которых у него есть преимущества, а также использовать ресурсные преимущества России для совместного открытия новых рынков и достижения взаимной выгоды и обоюдного выигрыша.

Важнейшим фактором торгового-экономического сотрудничества между Китаем и Россией выступили институциональные реформы России и Китая и образование двух институтов страхования экспортных кредитов — СИНОШУР и ЭКСАР — катализаторов взаимной торговли и оптимизации промышленной и торговой структуры

ГосАгентства страхования экспортных кредитов Китая и России сыграли важнейшую роль в:

- расширении взаимной торговли;
- совместном участии в мегапроекте Пояс-Путь — полюса притяжения и имплементации технико-технологических интеллектуально-инновационных достижений Национальных Инновационных Систем/НИС и Индустрии4.0. двух стран;
- поддержке и стимулировании развития МСП Китая и России;
- появлении и развитии новых продуктов, новых бизнес-процессов и формирования «зеленой экономики» двух стран.

Цифры и факты современного развития торгового-экономического и финансово-страхового сотрудничества между

Китаем и Россией 2023–2024 гг. служат доказательной базой количественно-качественного значения институциональных реформ страхования экспортных кредитов Китая и России. По данным Главного таможенного управления Китая, объем торговли между Китаем и Россией достиг к концу 2023 г. 240,11 млрд долларов, увеличившись на 26,3 процента по сравнению с предыдущим годом. Российский экспорт в Китай вырос на 12,7 процента и составил около 129,14 миллиарда долларов, а российский импорт китайских товаров — на 46,9 процента и составил 110,97 миллиарда долларов. Эксперты прогнозируют, что в 2024 году товарооборот между Россией и Китаем продолжит расти и к концу года может достичь рекордных 250 миллиардов долларов.

#### *Новые продукты*

В последние годы российские товары первой необходимости: продукты питания, косметические и хозяйственные товары, а также лесоматериалы, древесина, оборудование для производства химической и металлургической продукции все в большей степени завоевывают китайский рынок. Благодаря совершенствованию логистических и финансовых платежных механизмов Китая и России растет доля и объем товаров с высокой добавленной стоимостью в российском экспорте в Китай, повышается качество российского экспорта. Практически все экспортно-импортные потоки поддерживаются Государственными Агентствами по страхованию экспортных кредитов — СИНОШУР и ЭКСАР.

#### *Новые бизнес-модели и институты*

Электронная коммерция. Китайско-российское сотрудничество в сфере электронной коммерции имеет глубокую институциональную основу в деятельности правительственных органов: министерств и ведомств, и особенно государственных институтов по страхованию экспортных кредитов. Еще в 2018 году стороны подписали «Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области электронной

коммерции», который обеспечивает руководство и гарантии для развития сотрудничества электронной коммерции между предприятиями. Последние продвигают трансграничную торговлю высококачественными и специфическими продуктами через платформы электронной коммерции, что не только приносит пользу малым и средним предприятиям Китая и России, но и открывает для них больше возможностей для развития. Нынешний экономический феномен прямого вещания в Китае привлек большое внимание российского бизнеса. Многие российские бизнесмены начали экспериментировать с новой моделью доставки товаров в прямом эфире, чтобы повысить осведомленность китайских потребителей о российских товарах. Продвижение китайского интернет-хостинга Red и российских платформ Ozon, WB, Yandexmarket приводит к дальнейшему расширению электронной торговли между странами.

#### *Новое «зеленое» сотрудничество*

Энергетическая торговля, охватывающая импорт-экспорт нефти, сотрудничество в области природного газа и т.д., служит прочной основой для торгово-экономического и финансово-страхового сотрудничества между Китаем и Россией [Кузнецова Н.П., 2020]. За прошедшие годы отношения партнерства в энергетической промышленности и цепочках поставок между двумя странами, поддержанное интенсивно применяющимися механизмами Институтов страхования экспортных кредитов, продемонстрировали значительные результаты, а их устойчивость продолжает расти. Некоторые крупные проекты сотрудничества стабильно продвигаются, например, строительство 7-го и 8-го энергоблоков Тяньваньской АЭС, а также 3-го и 4-го энергоблоков Сюдабао АЭС, было организовано при непосредственном содействии Государственных Агентств по страхованию экспортных кредитов.

В области зеленого развития и новых видов энергии потенциал сотрудничества между Китаем и Россией выглядит еще более впечатляющим. В соответствии с подписанным

«Меморандумом о взаимопонимании между Министерством торговли Китайской Народной Республики и Министерством экономического развития Российской Федерации о содействии инвестиционному сотрудничеству в области устойчивого (зеленого) развития», предприятия обеих стран активно развивают глубокое сотрудничество в зеленой инфраструктуре, зеленой энергетике и зеленом транспорте, смело продвигая технологические инновации, создавая новые точки роста для кооперации в области низкоуглеродной экономики как части высококонкурентоспособных национальных инновационных систем двух стран.

Российско-китайское торговое сотрудничество продолжает развиваться на фоне тесных политико-дипломатических отношений и взаимодополняемости в торгово-экономической сфере. Тесные связи между высшими должностными лицами обеих стран, частые дипломатические встречи и переговоры, являются ключевым фактором в укреплении сотрудничества. Кроме того, взаимная дополняемость в торговле и нынешнее сотрудничество в деятельности Государственных Агентств по страхованию экспортных кредитов, особенно в отношении категорий продукции, где у каждой из стран имеются явные конкурентные преимущества, демонстрирует стабильность и устойчивость этого сотрудничества. При этом новые направления в сотрудничестве, такие как продвижение новых продуктов, разработка новых бизнес-моделей и укрепление «зеленого» сотрудничества, открывают дополнительные возможности для расширения торговых отношений между Россией и Китаем. Эти инновации не только способствуют разнообразию торговли, но и способствуют устойчивому экономическому развитию обеих экономик.

Таким образом, в будущем ожидается дальнейшее углубление и расширение российско-китайского торгового сотрудничества, основанного на прочных основах общности ценностных установок, политического доверия и торгово-экономической и финансово-страховой взаимодополняемости, что будет способствовать укреплению региональной и глобальной стабильности и процветанию двух стран.

## Литература

1. *Тавровский Ю.В.* Спина к спине // Изборский клуб. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://izborsk-club.ru/21006> (дата обращения: 14.01.2024).
2. *Жукова О.А.* О мифологических соблазнах русской истории и культуры // Вопросы философии. 2010. № 4. С. 110.
3. *Марков А.П.* Русская цивилизация в глобальном мире: вызовы, угрозы, ресурсы преобразования. СПб.: СПбГУП, 2017. 453 с.
4. *Фернан Бродель.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Том 3. Время мира. М., Альма-матер, 2022.
5. *Щипков А.В.* (2018) Понятие «код» в рамках современного цивилизационного подхода // Вопросы философии. 2018. № 7. С. 28–343.
6. *Син Гуанчэн, Хуан Ренвей, Виктория Панова, Василий Кашин.* Кризис и глобальная трансформация: Россия и Китай и меняющийся мировой порядок. Российские исследования 2024. (01). 37–49.
7. *Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Ванг Цян, Нгуен Кан Тоан.* Энергосотрудничество Китая и России в контексте устойчивого развития: микроуровень // Проблемы современной экономики. 2020. № 1 (73). С. 139–145.

УДК 368

**Мирсадилов М.А.**

Узбекивест, Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова,  
Ташкент, Узбекистан

## Проблемы развития инклюзивного страхования в Узбекистане

*Аннотация: В страховом портфеле отечественных страховщиков широко представлены страховые продукты, которые по формальным признакам могут быть отнесены к инклюзивному страхованию, однако инклюзивное страхование не получило в республике достаточного развития. В настоящей статье рассмотрены основные проблемы развития инклюзивного страхования в Узбекистане.*

*Ключевые слова: страхование, инклюзивное страхование, проблемы развития, отрасли страхования жизни и общего страхования.*

**Mirsadikov M.A.**

Candidate of Technical Sciences, JSC EIIC “Uzbekinvest”, Director of the School of Insurance,  
Associate Professor of the Department of “Digital Economy and Finance”

## Problems of development of inclusive insurance in Uzbekistan

*Annotation: The insurance portfolio of domestic insurers widely includes insurance products that, according to formal criteria, can be classified as inclusive insurance, but inclusive insurance has not received sufficient development in the republic. This article discusses the main problems of the development of inclusive insurance in Uzbekistan.*

*Key words: insurance, inclusive insurance, development problems, life insurance and general insurance industries.*

## Введение

Переход к рыночным отношениям в экономике значительно увеличил степень риска для физических и юриди-

ческих лиц, а также появились новые риски, характерные для рыночной экономики и социальной сферы, в которой она развивается. Однако существующая потребность в страховой защите физических и юридических лиц по большей части не реализуется и остается в качестве неудовлетворенного потенциального спроса, кроме того, малообеспеченные слои населения и субъекты малого и частного бизнеса остаются вне сферы традиционного страхования, в то время как в зарубежной практике эти вопросы решаются посредством инклюзивного страхования.

#### **Актуальность темы исследования**

Необходимость решения проблем развития инклюзивного страхования применительно к страховому рынку Республики Узбекистан, а также недостаточность научно-теоретической проработки данной тематики предопределили актуальность темы настоящей статьи.

**Целью исследования** является выявление проблем развития инклюзивного страхования в Узбекистане.

Результатом работы стало определение основных проблем развития инклюзивного страхования в условиях страхового рынка Узбекистана.

При написании настоящей статьи применялись такие **методы исследования**, как анализ и синтез имеющейся информации в области цифровизации страхового бизнеса, экспертной оценки, научного абстрагирования и другие.

#### **Постановка научной проблемы**

Инклюзивное страхование впервые появилось за рубежом как новая финансовая услуга в сфере микрофинансирования, но со временем стало относительно независимым направлением страхового бизнеса. Впервые термин «инклюзивное страхование» использовался в публикациях Давида М. Дрор и В. Брауна [1, 2]. В научных и практических изысканиях узбекских исследователей Р.С.Азимова, И.Х.Абдурахманова, М.Т. Аскаровой, Б.Б. Ашрафханова, С.А. Умарова, Б.Р. Шамсуддинова, Х.М.Шеннаева [3–9]

и др. рассматривались отдельные вопросы совершенствования деятельности отечественных страховых компаний, в том числе и вопросы инклюзивного страхования и микрострахования. Однако, не смотря на наличие в страховом портфеле отечественных страховщиков страховых продуктов, которые по формальным признакам могут быть отнесены к инклюзивному страхованию, оно не получило в республике достаточного развития. В настоящей статье рассмотрены основные проблемы развития инклюзивного страхования в Узбекистане.

#### **Основные результаты проведенного исследования**

В широком смысле слова инклюзивное страхование может рассматриваться как особое направление деятельности страховщиков по продаже специфических продуктов инклюзивного страхования и оказанию соответствующих услуг.

В узком смысле слова инклюзивное страхование — это группа специфических страховых продуктов, ориентированных на малообеспеченные слои населения или юридические лица с ограниченным объемом оборотных средств с позиций принимаемых на страхование рисков, размеров страховых сумм и страховых премий, методов дистрибуции, андеррайтинга и ценообразования, а также на юридических лиц, не могущих получить страховые услуги в рамках классического страхования.

В рамках настоящей статьи предложено следующее определение инклюзивного страхования: “Инклюзивное страхование — это особое направление деятельности страховщиков по продаже специфических страховых продуктов, ориентированных на малообеспеченные слои населения или юридические лица с ограниченным объемом оборотных средств с позиций принимаемых на страхование рисков, размеров страховых сумм и страховых премий, методов дистрибуции, андеррайтинга и ценообразования, а также на юридических лиц, не могущих получить страховые услуги в рамках классического страхования”.



Инклюзивное страхование в области личного страхования в Республике Узбекистан может осуществляться в накопительном и рисковом видах. В накопительном виде инклюзивное страхование осуществляется по 1–3,5–7 классам отрасли страхования жизни и годовой страховой сумме не менее ста долларов США в сумовом эквиваленте (микрострахование). В отрасли общего страхования инклюзивное страхование может осуществляться по 1–3,7–9, 10,13–18 классам отрасли общего страхования и страховой сумме до 10 тыс. Долл. США в сумовом эквиваленте. Отечественные страховщики, осуществляющие свою деятельность в отрасли страхования жизни, предлагают страховые продукты по указанным выше классам в виде смешанного накопительного страхования со страховой суммой от 1 млн сумов (порядка 100 дол. США). Страхование с меньшими страховыми суммами становится экономически нецелесообразным для страховщика.

Таким образом на сегодняшний день у отечественных страховщиков по вышеуказанным видам страхования имеются страховые продукты, ориентированные на клиентов с низким уровнем доходов и которые могут быть отнесены к сфере инклюзивного страхования или к сфере микрострахования.

Однако, в страховом портфеле отечественных страховщиков эти виды страхования практически не представлены вследствие:

- отсутствие нормативного оформления основных моментов инклюзивного страхования;
- отсутствия платежеспособного спроса со стороны населения из-за низкого уровня жизни и недостаточного уровня страховой культуры;
- отсутствия каналов продаж, ориентированных на реализацию страховых продуктов по инклюзивному страхованию и микрострахованию — практического отсутствия сети розничных продаж;
- низкого профессионального уровня работников страховых компаний, занимающихся реализацией страховых продуктов населению;

– отмены льгот и преференций со стороны государства (льгота сохранена только по накопительному страхованию в виде сокращения налогооблагаемой базы физических на величину уплачиваемых страхователем страховых премий).

### Выводы и предложения

Наличие в стране существенной части малообеспеченного населения и субъектов частного и малого предпринимательства, не охваченного традиционным страхованием, обуславливают необходимость ускоренного развития инклюзивного страхования. Перечисленные выше проблемы в определенной мере препятствуют развитию инклюзивного страхования в Узбекистане и могут быть решены при системной работе государства и отечественных страховщиков.

### Литература

1. *Dror David M.* Micro-Insurance: Extending Health Insurance to the Excluded / David M. Dror, C. Jacquier // *International Social Security Review*, Vol. 52.No. 1 January-March 1999. P. 71–97.
2. *Brown W.* Providing Insurance to Low-Income Households: Part 1: A Primer on Insurance Principles and Products / W. Brown, C. Churchill. USAID, Bethesda, USA. Calmeadow. 1999. 91 p.
3. Страхование в Узбекистане: история, современное состояние, вызовы в процессе развития, страхование внешнеэкономической деятельности: *Монография* / Р. Азимов. Ташкент: ТУРОН-ИҚБОЛ, 2021. 168 с.
4. *Абдурахмонов И.Х.* Теория и практика страхования: Учебник. Ташкент: Иқтисод молия, 2019. 354 с.
5. *Аскарлова М.Т.* О перспективах развития рынка страховых услуг Республики Узбекистан // *Рынок, деньги и кредит*. 2001. № 2. С. 36–37.
6. *Ашрафханов Б.Б., Мирсадыков М.А.* Современное состояние и тенденции развития страхового рынка Узбекистана // *Страховое дело*. 2001. № 11.
7. *Умаров С.А.* Управление страховой деятельностью в условиях трансформации // *Рынок, деньги и кредит*. 2007. № 8(123). С. 38

8. *Azimov R., Asadova D., Shamsuddinov B.* Insurance and Consulting in Emerging Market CIS countries. Actuarial Colloquium Paris 2020. 14.05.2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.actuview.com/category/video/Insurance-and-Consulting-in-Emerging-Market-CIS-Countries/f520b9050/148> (дата обращения: 24.01.2024).

9. *Шеннаев Х.М.* Суғурта фаолиятини тартибга солишнинг халқаро тажрибаси. Экономика и инновационные технологии, 236–247 [Электронный ресурс]. URL: [https://inlibrary.uz/index.php/economics\\_and\\_innovative/article/view/11852](https://inlibrary.uz/index.php/economics_and_innovative/article/view/11852) (дата обращения: 24.01.2024).

УДК 336.7

**Саурикова А.М.**

МИЭП ЕврАзЭС, Санкт-Петербург

### **Рынок страхования жизни в Казахстане: проблемы и перспективы**

*Аннотация: в статье анализируется современное состояние рынка страхования Республики Казахстан, особое внимание уделено страхованию жизни. В частности, проведен анализ поступлений страховых премий по отраслям страхования.*

*Ключевые слова: страхование жизни, страховые премии, накопительное страхование, аннуитетное страхование.*

**Saurikova A.M.**

### **The life insurance market in Kazakhstan: problems and prospects**

*Abstract: in the article the modern state of the insurance market of the Republic of Kazakhstan is analyzed, special attention is paid to life insurance. In particular, the analysis of insurance premiums receipts by insurance branches.*

*Keywords: life insurance, insurance premiums, funded insurance, annuity insurance.*

Страхование — это важнейший, социально значимый сектор экономики. Страховые организации как главный инвестор в странах с развитой рыночной экономикой, являясь одним из важнейшим источником финансовых инвестиций в экономику государства, занимают второе место после банковских структур. Страхование основываясь на исследованиях Белозёрова С.А. [1, с. 76] оказывает серьёзное влияние и на уровень затрат страны, освобождая государственный бюджет от значительных расходов на возмещение убытков при наступлении страховых случаев.

Казахстан с его развитой экономикой имеет большой потенциал. Как отмечают Жуйриков К., Назарчук И., Жуйри-

ков Р. [3, с. 384] для развития страховой индустрии, вместе с тем аналитики предупреждают о тенденциях, характерных для страховых рынков таких стран как Бразилия, Китай, Индия, страны Ближнего Востока, Северной Африки, Центральной и Восточной Европы, где конкуренция становится все более ожесточенной.

Сегодня страховой рынок Казахстана развивается быстрее, чем в таких развивающихся странах, как Индия, Китай, Россия, странах Дальнего Востока и Персидского залива. Одной из тенденций страхового рынка страны в последние годы стал рост объема перестраховочных премий, привлеченных из-за рубежа, что главным образом связано с получением международных рейтинговых оценок казахстанскими страховыми (перестраховочными) организациями.

Говоря об исходящем перестраховании то Россия (28%) и Великобритания (38%) по-прежнему являются основными перестраховочными рынками для отечественных перестраховщиков. Их главной проблемой называется то, что значительную часть рисков им приходится передавать в перестрахование иностранным страховым группам, поскольку многим казахстанским компаниям недостаточно собственных финансовых возможностей для страхования промышленных рисков, металлургических и химических предприятий или катастрофических убытков, связанных с землетрясениями и наводнениями.

В качестве еще одной негативной особенности отечественного страхового рынка аналитиками приводится значительная географическая концентрация «точек роста». В Казахстане самым развитым регионом является Алматы, на который приходится около 50% от общего объема собранных в стране премий. В остальных регионах страны наблюдается слабая активность и низкий уровень понимания сферы страховых услуг. По этой причине азиатские и американские компании не проявляют активного интереса к страховому сектору Казахстана, объясняя это низким уровнем развития розничного страхования. Но с развитием промышлен-

ного производства, транспортной инфраструктуры в рамках Таможенного союза и международных проектов казахстанский рынок станет привлекательным для глобальных иностранных страховщиков.

В Казахстане страхование жизни стало популярнее и уже почти выровнялось с общим страхованием. Однако пенетрация страхования в республике все еще остается очень низкой (рисунок 1).

Объем страховых премий, собранных в Казахстане в 2023 году, увеличился на 36,7% по сравнению с 2021 годом и составил 699 млрд тенге. Из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования, — 638 млрд тенге.

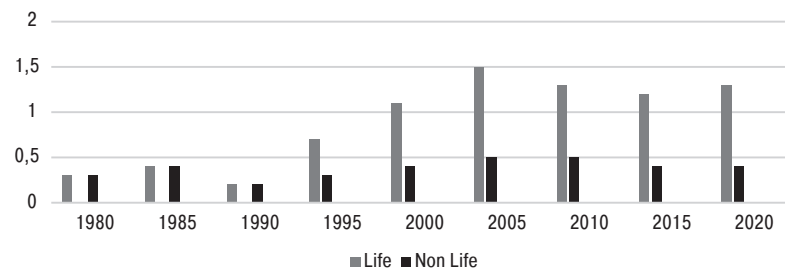


Рис. 1. Рынок страхования жизни в Казахстане: проблемы и перспективы

На начало 2023 года отношение страховых премий к ВВП подошло к 0,9%, что на 25% больше показателя на 1 января 2020 года (0,72%). Страховая премия на душу населения составила 36 574 тенге, или \$85.

С 2017 по 2023 год проникновение страхования в развивающихся странах Европы и Центральной Азии показывало стабильные 1,7% (отношение страховых премий к ВВП). Развивающиеся страны (Россия, Китай, Индия и другие) также демонстрировали устойчивую динамику: если в 2018 году премии к ВВП достигли 3,1%, то в 2023-м — уже 3,4%. В развитых странах пенетрация страхования была значительно выше — 10%.

В развивающихся странах Европы и Центральной Азии размер премии на душу населения составляет \$159, а в развитых странах — \$4695.

Отличительной чертой рынка страхования в развитых государствах является одинаковое состояние двух отраслей — страхования жизни и общего страхования.

Из \$4695 (премии на душу населения) \$1994 приходится на отрасль страхования жизни. Тогда как в развивающихся странах Европы и Центральной Азии премия на душу населения в страховании жизни составляет всего \$41, это меньше, чем в отрасли общего страхования (рисунок 2).

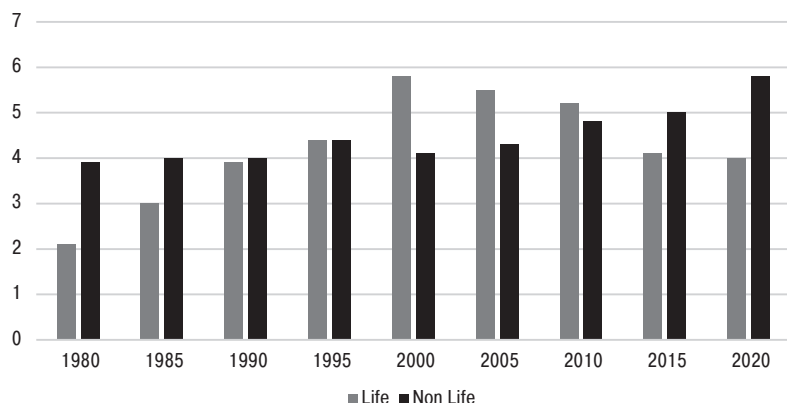


Рис. 2. Пенетрация страхования в развитых странах

Несмотря на то, что в развивающихся странах страхование жизни отстает от общего страхования, в Казахстане life insurance демонстрирует положительную тенденцию. Эта отрасль растет с 2016 года (рисунок 3). Так, среднегодовой темп прироста за последние пять лет составляет 36%. Основной прирост дали два продукта: страхование жизни (+554% за пять лет) и пенсионный аннуитет (+462% за пять лет).

Причинами такого роста могут служить два фактора:

1. Активная дедолларизация экономики, начало которой как раз пришлось на 2016 год.

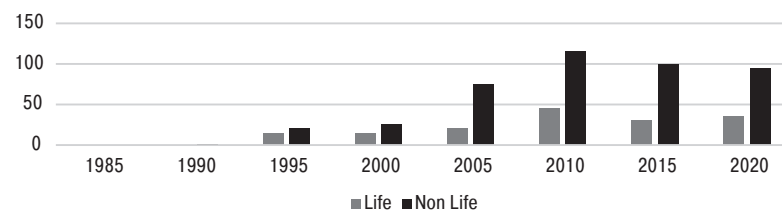


Рис. 3. Размер страховой премии на душу населения в развивающихся странах Европы и Центральной Азии

2. Изменения в страховом законодательстве и появление новых страховых продуктов.

Дедолларизация экономики Казахстана привела к тому, что банки перестали выдавать кредиты в иностранной валюте как бизнесу, так и населению. Однако у населения оставался спрос на валютные депозиты. Из-за отсутствия валютного кредитного портфеля и перекоса в валютной позиции банки стали снижать ставки по валютным вкладам.

Если в начале 2016 года ставка по депозиту в иностранной валюте составляла 3,4%, то в конце 2021 года упала до 0,8% (рисунок 4).

Параллельно дедолларизации страховщики запустили новые продукты, сочетающие в себе опции страхования и инвестирования. Так при срочном страховании гарантировали высокую доходность в иностранной валюте.

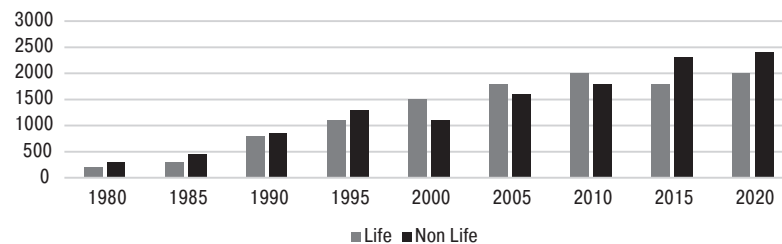


Рис. 4. Размер страховой премии на душу населения в развитых странах

Таким образом, в течение всего наблюдаемого периода происходил переток банковских клиентов в страховые компании, что положительно отразилось на сборах страховщиков.

Вторым фактором, повлиявшим на отрасль life insurance, стало внедрение продукта Unit-Linked. Это инвестиционный инструмент в виде полиса страхования жизни, который позволяет вкладывать деньги (страховую премию) в инвестиционные фонды. Страховщик предлагает клиентам на выбор несколько фондов.

Главным преимуществом данного продукта является его относительная простота. Страхователю не нужно открывать брокерский счет, банковские счета за рубежом и так далее. Достаточно заключить договор со страховой компанией, перевести деньги и выбрать инвестиционные фонды из предложенных.

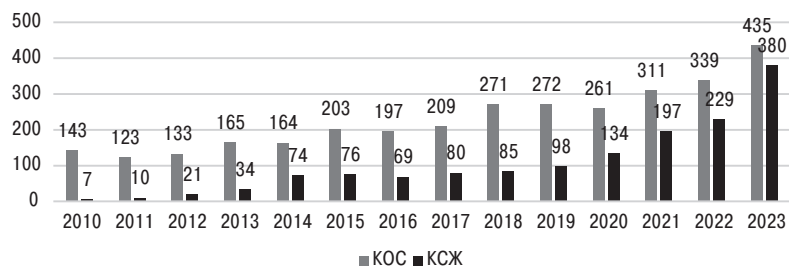


Рис. 5. Страховые премии по отраслям страхования жизни и общего страхования, Казахстан, млрд тенге

Дополнительными преимуществами продуктов страхования жизни являются:

1. Возможность получить заем по низкой ставке под залог полиса.
2. Сведения о размере накопленных средств и произведенных вкладах, а также об иных условиях договора не подлежат огласке.
3. В период действия договора средства защищены от конфискации и не подлежат аресту.

4. Не подлежат разделу между супругами при разводе.

5. Защищены от претензий третьих лиц при имущественном споре.

Однако, несмотря на выравнивание двух отраслей страхования, пенетрация страхования в нашей стране остается очень низкой: 0,9% от ВВП против 9,9% в развитых странах (рисунок 5). Например, даже по обязательному страхованию ответственности работодателя полисы имеют всего 52 тыс. компаний более чем из 500 тыс., зарегистрированных в РК. Более чем из 6 млн объектов жилой недвижимости сегодня застраховано 167 тыс. домов и квартир. Хотя пожары у нас происходят ежедневно.

Главной причиной слабой пенетрации страхования является экономическая ситуация и низкая платежеспособность населения, а не низкая страховая культура, как обычно принято считать в нашей отрасли.

#### Литература

1. Белозёров С.А. [и др.] Страхование и управление рисками: Учебник для бакалавриата / Под ред. Г.В. Черновой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 76 с.
2. Белозёров С.А. [и др.] Финансы: Учебник. / Отв. ред. В.В. Ковалев. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Проспект, 2019. 136 с.
3. Жуйриков К., Назарчук И., Жуйриков Р. Страхование: теория, практика зарубежный опыт: Учебник для студентов вузов и колледжей. Алматы, 2000. 384 с.
4. Официальный сайт газеты «Курсив» №23 [Электронный ресурс]. URL: <https://kz.kursiv.media> (дата обращения: 17.06.2023).



УДК: 336:368(575.1)

**Шеннаев Х.М.**

Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, Узбекистан

### **Регулирование рынка страховых услуг: новые подходы и взгляды**

*Аннотация: в статье исследуется современное состояние регулирования рынка страховых услуг в Узбекистане. Анализируются меры, принятые правительством по ужесточению и усилению контроля над деятельностью профессиональных участников страхового рынка, а также автором вносятся предложения по совершенствованию надзорных функций государства.*

*Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховщик, регулятор рынка страховых услуг, договор страхования.*

**Shennaev Kh.M.**

Tashkent State University of Economics, Tashkent, Uzbekistan

### **Regulation of the insurance market: new approaches and views**

*Annotation: The article examines the current state of regulation of the insurance market in Uzbekistan. The measures taken by the government to tighten and strengthen control over the activities of professional participants in the insurance market are analyzed, and the author also makes proposals to improve the supervisory functions of the state.*

*Keywords: insurance, insurance market, insurer, insurance market regulator, insurance contract.*

Одним из важнейших условий качественного развития рынка страхования является надежное обеспечение защиты прав и интересов потребителей страховых услуг. Именно, органы страхового надзора во всем мире обращают на это особое внимание, и они заинтересованы в том, что страховые компании должны быть всегда платежеспособными.

Регулирование страховой деятельности направлено прежде всего на обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков [1].

В последние 5 лет в системе регулирования рынка страховых услуг в Узбекистане произошли значительные институциональные изменения. Так, в соответствии с постановлением Президента Республики Узбекистан от 2 августа 2019 г. №4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» на базе государственной инспекции по страховому надзору при Министерстве финансов Республики Узбекистан создано Агентства по развитию страхового рынка при данного министерства [2]. Данное постановление было принято для обеспечения институционального развития системы регулирования страховой деятельности, направленного на повышение надежности и устойчивости страхового рынка путем внедрения эффективных механизмов регулирования и пруденциального надзора.

В течение предыдущих лет Агентства по развитию страхового рынка сделала определенные шаги в пути создания необходимых условий для дальнейшего развития рынка страховых услуг в Узбекистане. В частности, с

1 октября 2019 года установлен порядок, в соответствии с которым до передачи страховых обязательств в перестрахование иностранным страховым организациям перестрахователь обязан направить оферты по перестрахованию в размере не менее 50 процентов передаваемых обязательств страховым организациям, имеющим право осуществлять перестраховочную деятельность на территории Республики Узбекистан. При этом, условия оферты должны соответствовать условиям передачи страховых обязательств в перестрахование иностранным страховым организациям. Данные меры были приняты для препятствия утечки иностранной валюты за рубеж в виде перестраховочной премии [3].

Однако, в результате широкомасштабных административных реформ, осуществленных в начале 2023 года Агентства по развитию страхового рынка, была упразднена и ее

полномочия была передана вновь созданную Министерству экономики и финансов Республики Узбекистан. По нашему мнению, созданная в структуре данного министерства департамент по развитию рынка ценных бумаг и страхования не показал положительных результатов. Вследствие этого, на рынке начался хаос, увеличилась количества мошеннических действий как со стороны страхователей, так и со стороны профессиональных участников страхового рынка. Кроме того, для привлечения клиентов страховщики активно стали применять демпинговые цены на страховые услуги, что чревато отрицательными последствиями.

Учитывая ситуации, сложившаяся на рынке страховых услуг правительство Узбекистана приняло решение передать функцию органа страхового надзора в Национальное агентство перспективных проектов [4]. Новый регулятор страхового рынка настроен ужесточить контроль за деятельностью участников страхового рынка. Так, с 1 сентября 2024 года регистрация договоров страхования (перестрахования) и оформление страховых полисов по всем видам страхования посредством Единой автоматизированной информационной системы являются обязательными. При этом отменяется практика оформления страховых полисов по всем видам страхования только в бумажной форме. Более того, не оформление страховых полисов посредством Единой автоматизированной информационной системе является основанием для признания их недействительными и признается однократным грубым нарушением лицензионных требований и условий страховщика.

Согласно действующему законодательству все страховщики обязаны формировать страховые резервы по каждому договору страхования. Однако, по мнению некоторых ученых страховщики не всегда формируют данные резервы. К сожалению, около 60 процентов поступивших страховых премий расходуется по различным направлениям. Не вольно возникает вопрос, если значительная часть страховых премий направляется не по целевому назначению, то за счет каких источников создается резервы. Конечно, это

серьезная проблема. Введение в практику обязательной регистрации всех договоров страхования и оформления страховых полисов через Единой автоматизированной информационной системе не допустит того, что страховщики уклонялись от формирования страховых резервов. Управлением этой системы будут заниматься новый регулятор страхового рынка — Национальное агентство перспективных проектов. С этой точки зрения, установления такого порядка на рынке страховых услуг можно считать положительным.

Со следующего года планируется ввести в практику определение рейтинга страховщиков исходя из качества оказываемых услуг. Интересно, что данный рейтинг будут опубликован в средствах массовой информации. Здесь учитываются такие факторы, как количества обращений потребителей страховых услуг в агентство перспективах проектов, норматив достаточности маржи неплатежеспособности страховой организации, количество своевременно рассмотренных страховых претензий к общему количеству страховых претензий, количество своевременно выплаченных страховых возмещений к общему количеству страховых претензий, соотношение собранных страховых премий к страховым выплатам по видам страхования.

В Узбекистане уже несколько лет существует обязательное страхование гражданской ответственности работодателя, обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков и обязательное страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу других лиц, и окружающей среде в случае аварии на опасных производственных объектах. Теперь, в соответствии с постановлением Президента Республики Узбекистан от 1 марта 2024 г. №108 «О комплексных мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг» обеспечения своевременного оформления договоров обязательного страхования гражданской ответственности работодателя возлагается на Налоговый комитет, договоров обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика — на Министерство транспорта, а договоров обязательного

страхования гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на опасных производственных объектах — на Инспекцию по контролю горно-добывающей, геологической и промышленной безопасности [5]. На наш взгляд, указанный новый порядок направлен на ужесточение контроля за выполнение требований соответствующих законодательных актов по обязательному страхованию.

Следует отметить, что на начало 2023 г. на рынке страховых услуг Узбекистана действовал 42 страховых компаний, из них 8 компании по страхованию жизни. После того, как Национальное агентство перспективных проектов стало регулятором страхового рынка количества страховых компаний сократилась на 7. Это означает, что регулятор путем улучшения пруденциальных и надзорных нормативов, а также в целях защиты многочисленных страхователей ужесточает инструментов регулирования рынка страховых услуг.

В заключение хотелось бы отметить, что новые подходы в регулирование страхового рынка с одной стороны способствует обеспечению финансовой устойчивости страховщиков, с другой стороны надежно обеспечивает прав и интересов потребителей страховых услуг.

### Литература

1. Департамент страхового рынка [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/about\\_br/bankstructute/dsr/](https://www.cbr.ru/about_br/bankstructute/dsr/) (дата обращения: 11.04.2024).
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 2 августа 2019 г. №ПП-4412 «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан» [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/docs/4459812> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Карпицкая М.Е., Крупенко Ю.В. Перестрахование как инструмент обеспечения финансовой устойчивости страховой организации [Электронный ресурс]. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/3307/2/Karpitskaya%20M.%20Perestrakhovanie%20kak%20>

[instrument%20obespecheniya%20fin.%20ustoychivosti%20strakh.%20organizatsii%20Vestnik%20BGEU%202011\\_6.pdf](https://lex.uz/docs/6590029) (дата обращения: 11.04.2024).

4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2023 г. № ПП-291 «О дополнительных мерах по развитию рынка капитала» [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/ru/docs/6590029> (дата обращения: 11.04.2024).

5. Постановление Президента Республики Узбекистан от 1 марта 2024 г. №108 «О комплексных мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг» [Электронный ресурс]. URL: <https://lex.uz/ru/docs/6824174> (дата обращения: 11.04.2024).

**Подготовка кадров  
для страховой отрасли**

---

---

**Злобин Е.В.**

ВСС, Москва

### **Целевая подготовка специалистов для страховых компаний: возможна ли она?**

*Аннотация: В статье описывается целевая подготовка специалистов по страхованию на примере обучения детей работников филиалов по программе «Преемственность» за счёт компании РОСГОССТРАХ. Приводятся примеры успешной карьеры, рассматриваются положительные и отрицательные стороны. По итогам делается вывод что такая подготовка возможна, но в российских условиях сложна и все участники этого процесса к ней не готовы.*

*Ключевые слова: страхование, целевая подготовка специалистов, подготовка страховщиков, обучение детей работников компании*

**Zlobin E.**

### **Targeted training of specialists for insurance companies: is it possible?**

*Annotation: The article describes the targeted training of insurance specialists from among children by employees of branches under the "Succession" program at the expense of the company. Examples of successful careers are given, positive and negative aspects are discussed. Based on the results, it is concluded that such preparation is possible, but in Russian conditions it is difficult and all participants in this process are not ready for it.*

*Key words: insurance, targeted training, training of insurers, training for children of company employees*

Индивидуальная целевая подготовка специалистов для страховой компании на наш взгляд сравни искусству, а не науке. Поскольку отсутствует главный критерий научности — воспроизводимость, повторяемость результатов при схожих условиях. С другой стороны, такая подготовка срав-

нима с работой саперов. Любая ошибка приводит к непредсказуемым результатам, повторить и начать заново этот процесс, который занимает не один год, невозможно. Результаты могут быть не совсем те, или совсем не те, на которые рассчитывают организаторы в начале обучения.

Наконец, крайне высока цена, которую платят участники процесса подготовки, в него вовлеченные. Поскольку на кону стоит в прямом смысле жизнь. Длительность такого обучения в российских условиях, это минимум четыре года бакалавриата. Да плюс несколько лет адаптации в коллективе и вживания в профессию, которые не всегда могут быть успешными.

Целевая подготовка специалистов для различных отраслей народного хозяйства осуществлялась и в советское время, такая форма продолжает реализовываться и сейчас. Её специфика и отличительные черты даже послужили предметом для педагогических исследований. [1] Однако большинство публикаций носит исключительно теоретический характер, практические примеры не рассматриваются и не анализируются. Поэтому имеющийся опыт реальной подготовки для конкретной компании на наш взгляд может быть интересен и поучителен.

К примеру, в компании РОСГОССТРАХ в период её расцвета на протяжении семи лет реализовывалась программа «Преемственность» [2, С. 392 — 394] по целевой подготовке специалистов по страхованию для компании из числа детей работников и агентов филиалов. Дети сотрудников получали шанс на своеобразный социальный лифт — получение высшего образования в московском ВУЗе. А филиалы, на чей бюджет по обучению персонала ложилась эта нагрузка, имели возможность заполучить дипломированного специалиста по страхованию в условиях практически полного отсутствия таковых в регионах.

К участию в программе допускались дети работников или страховых агентов со стажем в компании не менее 5 лет по рекомендации директора филиала. Предварительный отбор проводился на основе телефонного опроса и оценки на-



писанного претендентом небольшого эссе на страховую тему. Впоследствии в критерии отбора были включены результаты ЕГЭ. Конкурс по поступившим заявкам достигал 10 человек на место. Всего на учебу в Москве отбиралось по пять человек из различных регионов в течение трёх лет. Компания оплачивала их обучение, проживание в общежитии и выплачивала стипендию, в последние годы в размере, эквивалентном 100 долларам США. Это примерно в два раза превышало уровень государственной стипендии для студентов бюджетных форм обучения. Во время летних каникул участники программы проходили месячную практику в направившем их филиале. С каждым студентом заключался ученический договор об обязательной трёхлетней отработке в компании по завершению учёбы.

На заключительном этапе реализации программы, о котором пойдёт далее речь, партнёрами компании в обучении студентов стали ведущие государственные университеты страны: Финансовый университет при Правительстве РФ (в то время Финансовая академия), МЭСИ (в настоящее время входит в состав РЭУ им. Г.В. Плеханова), а также основанная профсоюзами Академия труда и социальных отношений (АТИСО, бывшая Высшая школа профсоюзного движения ВЦСПС им. Н. М. Шверника).

Программа также была в определенной степени составной частью социального пакета сотрудников. К примеру, должностной оклад отца одной из обучаемых в компании составлял без учёта премий и различных доплат 8 — 12 тысяч рублей в месяц (реальные цифры из начала двухтысячных). При том, что за обучение его дочери в Финансовой академии компания в среднем ежемесячно платила более двадцати тысяч рублей. Семье студентки такие расходы явно были не по карману.

Что же получилось в результате? Опишем реальные результаты целевой подготовки и попытаемся сделать выводы. Всего по программе «Преемственность» было обучено 15 человек. Как развивалась их карьера в компании и в страховании вообще рассмотрим на примере участни-

ков последнего, третьего набора, наиболее удачного, который курировал автор. Документы на конкурс представили 47 кандидатов из 40 регионов России. По итогам написания эссе страховой тематики и с учётом набранных баллов ЕГЭ трое человек было зачислено в МЭСИ на пятилетнее обучение в специалитете (один из последних наборов специалистов) «Финансы и кредит» по специализации страхование. Ещё одна студентка поступила на сокращённую программу получения высшего профессионального образования. Пятая кандидатка после сдачи вступительных испытаний была зачислена в бакалавриат Финансовой академии на специальность менеджмент.

Все они были приняты на платное обучение с заключением соответствующих трехсторонних договоров между учебным учреждением, студентом (первоначально — родителями студента) и филиалом компании, который этого студента направлял. Отдельно со студентом заключался т.н. ученический договор, по которому он обязывался отработать три года в филиале, рекомендовавшем его для обучения, либо возместить компании понесенные затраты. Общая стоимость подготовки самой «дорогой» студентки, окончившей по этой программе Финансовую академию, за четыре года превышала один млн рублей (по стоимости обучения на то время), окончившие МЭСИ и АТИСО обходились компании примерно в полтора — два раза дешевле. В настоящее время предполагаемые расходы можно смело увеличивать в три — четыре раза.

Самой титулованной из отобранных на учёбу была золотая медалистка, дочь рядового бухгалтера одного из сельских страховых отделов филиала РОСГОССТРАХА. Получив по выпуску из университета красный диплом (тема диплома «Анализ корпоративного канала продаж в филиале», рекомендован дипломной комиссией университета к опубликованию) она была направлена на работу в свой родной Калужский филиал. Однако поначалу там не оказалась соответствующей её квалификации должности, хотя она была единственным (!) сотрудником в филиале с профильным

страховым образованием. После «помощи сверху» из центрального офиса должность в филиале ей смогли найти. И буквально спустя год работы она была повышена до руководителя центрального страхового агентства в Калуге. Двадцати лет отроду стала начальником у страховых агентов, большинство из которых было как минимум вдвое её старше. После трёх лет успешной работы на благо филиала была переведена в центральный офис в Москву, где продолжила заниматься руководством агентской сетью уже в масштабе всей компании РОСГОССТРАХ вместе со своей соученицей по программе «Преемственность».

Её коллега, серебряная медалистка из небольшого посёлка Ленинградской области, после выпуска из школы уже практически поступила со своими результатами по ЕГЭ на бюджет в один из университетов Санкт-Петербурга, но приняла решение участвовать в программе «Преемственность» компании. Учась на третьем курсе МЭСИ активно работала в другой программе «Вектор взлёта», в ходе которой в течение девяти месяцев реализовывались студенческие проекты с перспективой последующего трудоустройства лучших студентов в подразделениях центрального офиса в Москве. На четвертом курсе получила предложение о постоянной работе в департаменте, занимавшемся руководством филиальной сетью, где достаточно скоро стала одним из ведущих специалистов. МЭСИ она также закончила с отличием, защитив диплом по созданию и развитию агентской сети РОСГОССТРАХа в Мордовии. Затем продолжила успешную работу в центральном офисе компании и поспособствовала через три года переводу своей соученицы из Калуги в Москву. Ценность таких специалистов была крайне высока, поскольку у них удачно сочетался высокий уровень профильной теоретической страховой подготовки с реальными практическими компетенциями по руководству агентскими подразделениями. Масштабную систему РОСГОССТРАХа они знали, что называется, от А до Я. Были, как говорится, плоть от плоти своих филиалов, поскольку в ходе оплачиваемой компанией учёбы каждый год во время

летних каникул один месяц отрабатывали обязательную практику в филиале, его отделах и агентствах на местах.

К сожалению, пришедшая вместе с новым генеральным директором управленческая команда не только не смогла использовать имевшиеся в компании многолетние наработки, но предложила взамен свои, многомиллионные по затратам проекты по преобразованию агентской сети в которых для «старых» специалистов места не нашлось. Обладая большим практическим опытом и профессиональной подготовкой обе воспитанницы РОСГОССТРАХа вместе с командой других сотрудников департамента перешли с повышением в зарплате к конкурентам, в СК «Согласие». И далее их карьера в страховом бизнесе успешно развивается. В частности, одна из них после года работы уже в Ингосстрахе стала начальником отдела и имеет в подчинении семь сотрудников. Ну а амбициозные затратные проекты в РГС закончились ничем, команда «преобразователей» была смыта очередной волной оптимизации.

Карьера еще одной воспитанницы РГС, также обучавшейся в МЭСИ, определялась личной скрытой жизненной установкой, с которой она пришла в программу. Девушка поставила себе задачу во что бы то ни стало выйти замуж за москвича с тем, чтобы потом в Москве и остаться. Когда подошло время окончания университета, она в письменной форме поставила ультиматум компании о недопустимости её направления обратно в свой Пермский филиал ссылаясь на то, что выходит замуж за военнослужащего из Москвы. И выполнять условия ученического договора, предусматривающего обязательную трехлетнюю отработку в направившем её филиале, не обязана. Никаких юридических оснований под собой данный ультиматум не имел, но руководство пошло навстречу и трудоустроило её по выпуску в Москву, в подразделение урегулирования убытков на рядовую должность. В итоге отработав предусмотренные ученическим договором обязательные три года на начальной позиции, ничем себя не проявив, уволилась из компании. Многочисленные семейные фото с детьми, которые она размещает

в соцсетях, свидетельствуют о том, что с личной жизнью у неё всё в порядке.

Четвертым студентом МЭСИ стал сын рядовой специалистки по работе с персоналом одного из филиалов, который попал в программу из-за относительно высокого балла по ЕГЭ. Для него переезд в Москву и самостоятельное проживание в общежитии явились первыми жизненными испытаниями, достойно выдержать которые он не смог. Постоянные пропуски занятий, отсутствие навыков самостоятельной работы, низкая самодисциплина привели в ходе одного из семестров к большой академической задолженности. Ввиду чего ему была на полгода снята стипендия от компании и он был предупрежден о возможном отчислении из университета с последующей компенсацией РГС всех понесенных расходов на его обучение. После успешной защиты диплома, посвященного страхованию от перерывов в производственной деятельности, уехал работать в рекомендовавший его филиал в Самару. Ввиду отсутствия подходящих вакансий в самом филиале, был направлен для работы в дочернюю компанию, занимающуюся урегулированием автоубытков в интересах филиала. Где и работал достаточно успешно и самостоятельно.

Пятая участница программы 2006 года, дочь начальника межрегионального пункта урегулирования убытков, расположенного в одном из сёл Поволжья, серебряная медальница, на основании договора о взаимодействии по согласованию с тогдашним проректором Финансовой академии М. А. Эскиндаровым, была зачислена в академию в бакалавриат. Несмотря на проблемы с высшей математикой в ходе одной из первых сессий, в итоге смогла успешно закончить курс защитив диплом по кафедре «Страховое дело» на отлично. Нашла в общежитии академии свою любовь, из Тюменской области, и по согласованию двух филиалов, вместо своего филиала уехала по выпуску работать в Тюмень на стартовую позицию менеджера агентской группы (МАГ). Достаточно быстро её агенты стали одними из лучших продавцов страхования жизни в филиале, а она даже сумела по-

бедить в фотоконкурсе компании, выиграв нетбук. В дальнейшем возглавила крупнейшее страховое агентство Тюмени. Которое, к сожалению, при переходе компании под управление банка «Открытие» осталось в компании страховщице жизни за прежним владельцем РОСГОССТРАХа.

Таким образом целевая подготовка специалистов для страховых компаний, как говорится «с нуля», возможна. И эти специалисты вполне могут стать успешными и полезными для компании. Но процесс этот длительный и практика реализации программы «Преемственность» показала его большие сложности.

Оказалось, что ни один из участников этого проекта не был в принципе готов к его реализации. Учебные учреждения высшего профессионального образования реализовывали учебные планы и программы, разработанные без связи с реальным страховым бизнесом, страховыми продуктами и бизнес-процессами, программным обеспечением и документацией, которая используется в страховых компаниях. Филиалы, рекомендовавшие детей сотрудников для обучения, не могли точно к моменту выпуска из учебного учреждения по понятным причинам обеспечить наличие такой вакантной должности, которая бы соответствовала полученной студентом квалификации. При том, что в некоторых филиалах вообще не было, да кое где и до сих пор нет, ни одного дипломированного страховщика.

Участники программы, несмотря на то, что компания оплатила им не только обучение и проживание в столичном ВУЗе, но и платила небольшую стипендию, не испытывали никакой благодарности к РОСГОССТРАХу, воспринимая предоставляемые им уникальные возможности как должное. И остро реагируя, к примеру, на задержки перечислений т.н. стипендий.

Тоже самое можно сказать и о родителях обучаемых, которые работали в РГС. За период учёбы студентов большая их часть покинула компанию ввиду постоянных оптимизаций численности персонала филиалов, в частности, централизации бухгалтерского учёта и сокращения ставок бух-

галтеров на местах. Несмотря на это компания продолжила оплачивать обучение по сути уже «чужих» для неё детей. Для многих родителей главным и понятным также было всеми способами обеспечить закрепление своих отпрысков в Москве невзирая на главную цель программы — подготовку квалифицированных специалистов для работы в регионах. Отправить выпускников по завершению обучения из Москвы обратно в свой филиал было крайне непросто.

Да и компании по большому счёту эти выпускники оказались не нужны. Постоянная кадровая чехарда, смена управленческих команд, периоды оптимизаций численности сменяющиеся бессистемным набором персонала под амбициозные проекты, в итоге оказывавшиеся пустышкой, отсутствие внятной кадровой политики, элементарного внимания к сотрудникам, в подготовку которых были вложены значительные средства, отсутствие преемственности в менеджменте, нежелание вникать в то, что уже было сделано ранее, и использовать имеющийся потенциал, традиции и историю старейшей страховой компании РФ привели к тому, что подготовленные с большим трудом сотрудники, которые могли бы составить её золотой фонд, с успехом продолжили карьеру в страховании, но уже в других компаниях.

#### Литература

1. Сорокина Н.В. Сущность и содержание целевой подготовки специалистов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 5. С. 61–65.
2. Злобин Е.В. Некоторые модели подготовки кадров для российского страхового рынка / Современная модель развития страхового рынка: приоритеты и возможности: Сборник трудов XXIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет, Всероссийский союз страховщиков. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2022. С. 387–396.

УДК 368.01

Калайда С.А., Тарасова Ю.А.

СПбГУ, НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург

### Поиск и поддержание мотивации к изучению страховых дисциплин у бакалавров экономических профилей

*Аннотация: в работе представлены результаты анализа изучения страховых дисциплин у студентов бакалавриата в ведущих российских ВУЗах и рассматриваются возможные способы повышения мотивации студентов*

*Ключевые слова: образовательные программы, игрофикация, университет.*

Kalayda S.A., Tarasova Yu.A.

### Search and maintenance of motivation to study insurance disciplines at bachelors of economic profiles

*Annotation: The article presents the results of an analysis of the study of insurance disciplines among undergraduate students in leading Russian universities and examines possible ways to increase student motivation*

*Key words: educational programs, gamification, university.*

Страхование является неотъемлемой частью финансовой системы страны с любым уровнем развития экономики и постоянно реагирует на изменения в этой среде. В условиях новых появляющихся рисков, возрастающих социальных рисков, а также современных вызовов разного характера значимость страхования, в первую очередь как одного из методов управления рисками, в обеспечении устойчивости общества и экономики усиливается. Тенденция повышения значимости страхового образования должна наблюдаться и в образовательной среде, поскольку качественное образование в области страхования и риск-менеджмента

дает основу для решения многих вызовов, стоящих перед российским страховым рынком [1]. Безусловно, с более глубокой спецификой страховой деятельности, обучающиеся знакомятся на магистерских программах соответствующей направленности, тем не менее есть необходимость повышения уровня страховых знаний у студентов, осваивающих программы бакалавриата по экономическому направлению. Заинтересованность в них у обучающихся должна возрастать, однако на практике ситуация разнонаправленная. Вопросам повышения мотивации студентов и поиску новых форм обучения посвящена данная статья.

Вопросы страхового образования на протяжении развития современного страхового рынка активно поднимаются и исследуются как российскими, так и зарубежными учеными. История и этапы развития страхового образования в России в сопоставлении с развитием страхового рынка в 1990–2020 гг. изучены в работе Грызенковой Ю.В., Злобина Е.В., Цыганова А.А. [2], соответствие образовательных и профессиональных компетенций страховщиков раскрывались в работах Кирилловой Н.В. [3], Калайда С.А., Фаизовой А.А., Солопенко Е.В. [4]. Кудрявцев А.А. исследует проблемы развития актуарного образования [5]. Региональные аспекты рассматривались в работе Прокопьевой Е.Л., Цыганова А.А. [6]. Зарубежный опыт страхового образования представлен, в частности, в работе коллег из Узбекистана [7].

Проведенный анализ учебных планов образовательных программ бакалавриата по направлению «Экономика» в ведущих российских ВУЗах показал, что страховым дисциплинам уделяется внимание, при этом особый акцент делается как на эффективном методе управления рисками, так и его математическим характеристикам (см. Таблица 1).

Рассмотрим особенности изучения страховых дисциплин на примере двух вузов.

В НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург на образовательной программе «Экономика» первоначально была одна дисциплина — «Страхование», которая входила в группу обязательных. Через несколько лет она была переведена в дисциплины

Таблица 1. Место страховых дисциплин в университетах

ВУЗ	Образовательная программа	Характеристика изучаемых страховых дисциплин
МГУ	Экономика [8]	Управление рисками и страхование (по выбору в рамках профиля Финансы, 6 семестр), Актуарные расчеты (8 семестр), Введение в управление рисками (факультатив, 4 семестр)
	Менеджмент	Риск-менеджмент и страхование (5 семестр)
МГИМО	Экономика [9]	Страхование (обязательный курс, 7 семестр), Экономическая безопасность и риск-менеджмент, Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски (по выбору, 6 семестр)
НИУ ВШЭ (все кампусы)	Экономика, Менеджмент [10]	Актуарные расчеты в страховании жизни, Анализ больших данных в страховании, Страхование и актуарные расчеты, Страхование предпринимательских рисков, Риск-менеджмент и модели страхования, Финансовые риски и страхование (курсы по выбору)
РЭУ	Финансы и кредит (на английском языке) [11]	Страхование в международной деятельности (6 семестр), Финансовая среда предпринимательства и финансовые риски (5 семестр), Методы и модели управления рисками (8 семестр), Финансовые рынки: инструменты и риски (8 семестр)
	Экономика и бизнес-планирование	Моделирование и управление рисками экономической деятельности (5 семестр)
СПбГУ	Экономика [12]	Страхование и управление рисками (обязательный, 4 семестр), Инфраструктура страхового рынка (по выбору, 5 семестр), Социальное страхование и пенсионные системы (обязательный, 7 семестр), Экономика страховой организации (по выбору, 8 семестр), Страхование мошенничества (по выбору, 8 семестр), Цифровизация в страховании (по выбору, 8 семестр)



Окончание таблицы

ВУЗ	Образовательная программа	Характеристика изучаемых страховых дисциплин
Финансовый университет при Правительстве РФ	Экономика и финансы, профиль Бизнес и финансы социальной сферы	Страхование (общефакультетская дисциплина, 5 семестр)
	профиль Управление финансовыми рисками и страхование [13]	Профильные виды страхования и страховые продукты, Основы актуарных расчетов, финансовый анализ в страховании, финансовые риски, страхование в комплексных системах управления рисками, регулирование страховой деятельности, перестрахование, предусмотрен Модуль «Управление страховой организацией» — андеррайтинг, инвестиционная деятельность СО, учет и актуарное оценивание в страховой организации; Модуль «Современные страховые технологии» — цифровые технологии в страховании, организация продаж страховых продуктов, ипотечное кредитование и страхование; Модуль «Корпоративный риск-менеджмент» — курс Страховой риск-менеджмент

\*Авторы использовали информацию, представленную в открытых источниках на сайтах вузов.

по выбору, и студенты выбирали ее, в первую очередь, основываясь на харизматичности преподавателя и его отношении к учебному процессу. Конечно, были студенты, которые хотели разобраться в нюансах страховой деятельности в России и за рубежом или их выбор основывался на принципе — «за компанию с друзьями». Однако процент таких студентов в общей массе, как правило, составлял не более 30. Параллельно происходило и происходит сокращение аудиторной нагрузки и превышение количество часов се-

минарских занятий над часами, которые отводятся на лекции, что увеличивает самостоятельную работу студентов. Кроме того, очень сильный упор почти во всех дисциплинах, включая страховые, делается на математику. Если говорить о страховании, то подразумевается тема, связанная с актуарными расчётами и инвестиционными программами по страхованию жизни.

В Санкт-Петербургском государственном университете дисциплины по страхованию на образовательной программе бакалавриата «Экономика» носят как обязательный, так и добровольный характер. Помимо традиционных занятий студенты имеют возможность прослушать онлайн-курсы по страховой тематике, разработанные преподавателями СПбГУ (Страховое дело, Современные технологии в страховании). Обучающиеся имеют возможность проходить практику по модели «клиник» и получать соответствующие профессиональные компетенции, например, в рамках практики в Центре финансовой грамотности СПбГУ (финансовой клинике) студенты могут оказывать консультационную поддержку населению и сотрудникам по вопросам страхования. В учебных планах всех программ бакалавриата присутствует онлайн курс «Основы финансовой грамотности», один из модулей которого посвящен изучению страхования как института финансовой защиты. В целях повышения мотивации студентов дополнительно проводятся мастер-классы по страховым темам с привлечением представителей страхового бизнеса.

В целом в целях повышения заинтересованности обучающихся преподавателю приходится применять разные привлекающие элементы, среди которых можно выделить: иллюстрации в презентациях, электронные ресурсы, элементы игрофикации (геймификации), конкурсы от вузов и страховых организаций. Рассмотрим каждый элемент чуть подробнее.

В зарубежных вузах давно обратили внимание на серьезный стимул для обучения у тех людей, которые любят стратегические игры [14]. Важным шагом в повышение заин-

тересованности к обучению стало использование игровых элементов в некоторых темах лекционных и/или семинарских занятиях. Это особенно актуально при усвоении сложного материала и/или при проверке степени его понимания. Безусловно, подобные инструменты требуют ограничения по использованию.

Тем не менее, необходимо отметить, что игрофикация (геймификация) требует серьезных усилий и серьезных затрат времени, особенно вначале, от преподавателя. Необходимо продумывать задания, в которых можно использовать элементы игры. С другой стороны, имея определенный навык в этой области, создавать игровые элементы на основе соответствующей платформы с каждым разом становится всё легче и легче. В зарубежной практике, кроме использования игровых элементов (в медицинской и химической промышленности), внимание уделяется саморазвитию обучаемых и их кадровой перспективе. Примером применения игровых элементов в страховых дисциплинах является использование разработанной ВСС деловой игры «Предел риска», позволяющей получить навыки управления личными и имущественными рисками на основе применения страховых продуктов.

Дополнительным подспорьем является участие обучающихся в конкурсах, олимпиадах, конференциях и семинарах по страховой тематике. Подготовка и участие в них повышает заинтересованность обучающегося в освоении страховой дисциплин и стимулирует к получению новых знаний.

Активное использование рассмотренных разнообразных форм и способов повышения мотивации студентов к изучению страховых дисциплин будет способствовать усилению их знаний и получению профессиональных навыков в сфере страхования, осознанию ими значимости института страхования, будет способствовать возникновению научного интереса по страховым тематикам и дальнейшему обучению на других уровнях образования.

## Литература

1. Халин В.Г., Чернова Г.В. Особенности и проблемы подготовки кадров для страховой отрасли на современном этапе // Страховое дело. 2016. № 2. С. 14–28.
2. Грызенкова Ю.В. Генезис и перспективы развития высшего страхового образования в России / Ю.В. Грызенкова, Е.В. Злобин, А.А. Цыганов // Высшее образование в России. 2022. Т. 31, № 12. С. 67–84.
3. Кириллова Н.В. О перспективах развития страхового рынка России и возможностях карьерного роста страховщиков // Страховое дело. 2022. № 12(357). С. 50–57.
4. Калайда С.А., Солопенко Е.В., Фаизова А.А. Значимые аспекты подготовки высококвалифицированных специалистов в области страхования и управления рисками в университете // Корпоративная экономика. 2019. № 1(17). С. 54–62.
5. Кудрявцев А.А. Развитие актуарной практики и образования в Санкт-Петербурге // Актуарий. 2007. №1. С. 52–53.
6. 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.
7. Азимов Р.С., Мирсадиков М.А., Шамсутдинов Б.Р. Современное состояние и проблемы страхового образования в Республике Узбекистан // Экономика и финансы (Узбекистан). 2023. № 2. С. 17–22.
8. МГУ — бакалавриат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econ.msu.ru/departments/risks/bachelour/programs/> (дата обращения: 14.01.2024).
9. МГИМО, экономика [Электронный ресурс]. URL: <https://odin.mgimo.ru/sveden/files/002419.pdf> (дата обращения: 14.01.2024).
10. НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. URL: [https://www.hse.ru/edu/courses/?filial=any&words=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5&full\\_words=&flag=ignore&year=2024&level=&language=&status=&audience\\_scope=](https://www.hse.ru/edu/courses/?filial=any&words=%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5&full_words=&flag=ignore&year=2024&level=&language=&status=&audience_scope=) (дата обращения: 14.01.2024).

11. РЭУ, программа Финансы и кредит (на английском языке) [Электронный ресурс]. URL: <https://рэу.рф/~ed-program/4ffa6daa-cb07-11ee-b07a-0050569115d9> (дата обращения: 14.01.2024).

12. СПбГУ, Учебно-методические материалы [Электронный ресурс]. URL: [file:///C:/Users/4702229/Downloads/23\\_5068\\_%D0%A3%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D1%8B%D0%B9\\_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.pdf](file:///C:/Users/4702229/Downloads/23_5068_%D0%A3%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.pdf) (дата обращения: 14.01.2024).

13. Финуниверситет, ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «Экономика и финансы» [Электронный ресурс]. URL: <https://bakalavriat.fa.ru/finansovyy-fakultet/ekonomika-i-finansy/> (дата обращения: 14.01.2024).

14. Биография и личная жизнь Джейн МакГонигал [Электронный ресурс]. URL: [https://ru.wikibrief.org/wiki/Jane\\_McGonigal](https://ru.wikibrief.org/wiki/Jane_McGonigal) (дата обращения: 14.01.2024).

УДК 368

**Козлова О.Н., Челомбитко А.Н.**

КемГУ, Кемерово

**Развитие страхового образования  
и формирование модели взаимодействия вузов  
и страховых организаций по материалам  
научно-практических конференций  
по страхованию (2007–2023гг)**

*Аннотация: в статье проанализированы научные исследования, представленные на научно-практических конференциях «Страхование, образование, наука» за 2007–2023гг. Сделаны выводы о тенденциях развития страховой науки и страхового образования, предложена модель взаимодействия работодателей и вузов при подготовке кадров для страховых компаний на основе концепции бережливого производства.*

*Ключевые слова: страховой рынок, страхование, подготовка кадров, профессиональные программы, бережливое производство*

**Kozlova O.N., Chelombitko A.N.**

**The development of insurance education  
and the formation of a model of interaction  
between universities and insurance  
organizations based on the materials of  
scientific and practical conferences on  
insurance (2007–2023)**

*Annotation: the article analyzes the scientific research presented at the scientific and practical conferences “Insurance, education, science” for 2007–2023. Conclusions are drawn about the trends in the development of insurance science and insurance education, a model of interaction between employers and universities in training personnel for insurance companies based on the concept of lean manufacturing is proposed.*

*Key words: insurance market, insurance, personnel training, professional programs, lean manufacturing*

В современных условиях, когда идет постоянное реформирование образования, изменение целевых установок, повышается интенсивность труда преподавателей, подготовка кадров и развитие научных исследований в вузах остаются актуальной задачей. Целью данной работы является выявление тенденций в области научных исследований по страхованию и страховому образованию по материалам научно-практических конференций по страхованию за 2007–2023 гг. Интерес к этим исследованиям обоснован тем, что основные доклады представлены преподавателями вузов России, а также преподавателями некоторых зарубежных вузов. Авторы принимали участие в 7 конференциях, поэтому хорошо знакомы с вузовской наукой и возникающими проблемами. Был проведен анализ более чем 1000 докладов, представленных в сборниках научных трудов, что позволило выявить направления развития страховой науки, в том числе в области подготовки кадров для страховых организаций. Было проанализировано два условных блока: научные исследования по страхованию и страховому делу; страховое образование и подготовка кадров (методические, организационные, управленческие аспекты и опыт вузов по подготовке кадров и разработке образовательных программ). Этот анализ позволяет судить о вовлеченности преподавателей в науку и использовании результатов в учебном процессе. Проанализировав основную тематику выступлений участников конференций за 17-летний период, можно выделить следующие тенденции, которые позволяют судить о научных интересах и вовлеченности преподавателей не только в учебный процесс, но и исследовательскую работу по страховой тематике. Отметим следующие закономерности:

1. Постепенный переход от общетеоретических вопросов по страхованию к представлению страхования как части финансового сектора, изучение страхования как финансовой услуги, потребление которой требует финансовой и страховой грамотности, и как следствие повышает роль преподавания финансовых и страховых дисциплин. Раскрывается роль страхования в обеспечении устойчивого развития экономики.

2. Развивается тематика, посвященная страховому рынку РФ. Переход от изучения макрорынка к региональным рынкам и рынкам зарубежных стран. Тематика региональных рынков и региональных страховщиков становится постоянной.

3. Все больше внимание уделяется развитию новых видов страхования: банкострахование, экологическое страхование, страхование новых рисков, связанных с цифровизацией, инвестиционное страхование жизни и др.

4. Расширение тематики социального страхования и его особой роли, в том числе большой блок статей посвящен пенсионному страхованию. Отмечается, что страховые продукты должны быть доступны для граждан, необходимы инновационные продукты, привлекательные для частных инвесторов.

5. Закономерно, что изменения во внешней среде, вступление России в ВТО, интеграционные процессы, привели к изучению взаимодействия Российского и зарубежного рынков, в том числе затронули и образовательный процесс. Эти исследования продолжились в условиях геополитических рисков, санкционного давления и пандемии. Все эти процессы нашли отражение в научных докладах.

6. Расширилась тематика по бизнес процессам в страховых организациях. От общих вопросов платежеспособности, регулирования финансовой устойчивости наметился переход к таким блокам, как маркетинг, андеррайтинг, актуарные расчеты.

Логическим продолжением научных исследований по страховой тематике является обмен опытом преподавательской деятельности и опыт взаимодействия с работодателями. Проанализировав соответствующую тематику и доклады можно выделить круг вопросов, который наиболее часто встречается в страховом образовании. Отметим самые важные и популярные из них:

1. Общие вопросы страхового образования, государственная образовательная политика. Рынок образовательных услуг. Перспективы страхового образования. Образование

и страховое сообщество. Роль вузов в подготовке кадров для страховой отрасли. Проблемы трудоустройства выпускников.

2 СПО. Допобразование, повышение квалификации. Опыт проведения практик в страховых компаниях.

3. Организация учебного процесса. Опыт работы со страховыми компаниями по обеспечению учебного процесса. Опыт преподавания отдельных дисциплин. Организация практик в страховых компаниях. Роль научной работы студентов и проведение студенческих олимпиад по страхованию.

4 Совершенствование методического обеспечения, образовательные технологии. Активные методы обучения. Кейс-технологии. Кросс-тренинг, межинтегральное обучение, интерактивное обучение, внеаудиторная работа. Дистанционные технологии.

5. Двухуровневое образование. Опыт реализации магистерских программ.

6. Образовательные программы нового поколения по подготовке специалистов для страховых компаний; профессиональные стандарты и их использование в учебном процессе.

7. Финансовая грамотность, страховая культура и ее формирование в вузе.

По числу публикаций можно выделить два блока:

- методическое обеспечение страховых дисциплин, применяемые технологии обучения, опыт и новые разработки;
- взаимодействие вузов с работодателями, опыт, сложности, перспективы.

Отметим работу Е.В.Злобина, в которой рассмотрены четыре модели подготовки кадров для страховых компаний: обучение в страховых компаниях; проектная подготовка; целевая подготовка; подготовка в учебных учреждениях (УУ) среднего и высшего профессионального образования (СПО и ВПО) [1, с. 388]. Можно согласиться с автором, что наиболее эффективна подготовка кадров в учебных заведениях, однако должна соблюдаться заинтересованность сторон.

Многолетний опыт преподавания страховых дисциплин по профилю «Страхование» в Кемеровском государственном университете показывает, что в основном работодатели участвуют в итоговой государственной аттестации и в научных конференциях студентов. Рецензирование образовательных программ носит формальный характер. Взаимодействие с работодателями во многом определяется личными связями, как правило, это бывшие студенты, которые не отказывают в помощи. Однако именно у вузов имеется заинтересованность в обучении студентов для страховых организаций. Анализ содержания научных сообщений конференций позволяет сделать вывод о профессионализме преподавателей, творческом подходе, желании использовать новые технологии и поделиться опытом. Однако, по нашему мнению, отсутствует общая модель взаимодействия вуза и работодателя. Контакты должны осуществляться не только на конечном этапе обучения, а на всех этапах образовательной программы.

В этой связи представляется перспективным использование процессного подхода через формирование сквозного потока подготовки кадров для сферы страхования, учитывающего интересы всех заинтересованных сторон: школы, вузы, СПО, работодатели.

Основная мысль сквозного потока — применение принципа «вытягивания», хорошо известного и часто применяемого в бережливом производстве. Система вытягивания позволяет создавать продукт на основе фактического спроса с наиболее востребованными характеристиками [2]. Работодатели своими требованиями вытягивают выпускников ВУЗов и колледжей, те, в свою очередь, формулируют требования для школы и т.д. Считается, что наибольшего эффекта такая цепочка достигнет не ранее, чем через 10 лет, но первые результаты могут проявиться уже через 1–2 года.

Как сегодня соотносятся компетенции выпускника вуза экономического направления с требованиями потенциальных работодателей, которые сформулированы в профессиональном стандарте «Специалист по страхованию», № 444.



Таблица. Компетенции выпускников по направлению «Экономика» и ожидание работодателей

Компетенции выпускника вуза (направление 38.03.01 Экономика)	Ожидание работодателя (страховые организации), профессиональный стандарт «Специалист по страхованию»
<b>Универсальные компетенции</b>	<b>Необходимые умения</b>
Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Рассчитывать уровень рисков, влияющих на вероятность наступления страховых событий
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Оформлять отчетную документацию в соответствии с требованиями страховой организации по оценке страховых рисков
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Пользоваться статистическими данными по страховым рискам, актуарными расчетами
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Осуществлять взаимодействие с подразделениями страховой организации по вопросам оценки страховых рисков
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Взаимодействовать с контрагентами по перестрахованию
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	<b>Необходимые знания</b>

Продолжение таблицы

Компетенции выпускника вуза (направление 38.03.01 Экономика)	Ожидание работодателя (страховые организации), профессиональный стандарт «Специалист по страхованию»
Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	Основы гражданского законодательства Российской Федерации
Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Страховое законодательство Российской Федерации
Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>	Теория и практика страхования
Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач;	Общие принципы оценки страховых рисков
Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;	Принципы применения методов статистического анализа рисков по видам, объектам (договорам) страхования

Окончание таблицы

Компетенции выпускника вуза (направление 38.03.01 Экономика)	Ожидание работодателя (страховые организации), профессиональный стандарт «Специалист по страхованию»
Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне;	Документооборот
Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	Требования охраны труда
Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.	Базовые принципы и методы расчета страхового тарифа по видам (объектам) страхования с учетом страховых и не страховых рисков
<b>Профессиональные компетенции</b>	Теория и практика перестрахования
Профессиональные компетенции определяются Организацией самостоятельно на основе профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии).	Современные методы управления и бизнес-планирования

Для устранения существующих лакун между ожиданиями и реальностью университет должен сформировать экосистему, нацеленную на удовлетворение требований работодателей на всех этапах подготовки выпускника. Ориентация на запрос работодателя в этом потоке должна является основной ценностью и целью всего потока. Как следствие, каждый из выделенных подпроцессов должен формировать свою деятельность с учетом общей, глобальной цели.

Данный подход реализован в Кемеровском государственном университете при подготовке педагогических кадров совместно с ГБНОУ «Губернаторский многопрофильный ли-

цей-интернат». Сертификация педагогического потока проводилась по методике государственной корпорации «Росатом» в области бережливого производства.

**Литература**

1. Злобин Е.В. Некоторые модели подготовки кадров для российского страхового рынка // 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.-Петербург.ун-та, 2022. С. 387–397.
2. Формирование экосистемы развития бережливой личности на примере сквозного потока подготовки кадров: Методическое пособие / Под общ. ред. Н.С. Давыдовой. М., 2021. 62 с.

**Халин В.Г., Чернова Г.В.**

СПбГУ, Санкт-Петербург

### **Риски управления российской высшей школой в условиях новых факторов**

*Аннотация. Для обеспечения успешного развития российского высшего образования выделены риски, обусловленные СВО и экономическими санкциями, связанные с высшей школой; предложены управленческие решения по их снижению.*

*Ключевые слова: высшая школа России; новые факторы развития высшей школы; риски реализации отрицательных последствий негативных факторов; управленческие решения по снижению возможных отрицательных последствий.*

**Khalin V.G., Chernova G.V.**

### **Management risks of Russian higher school under new factors**

*Annotation. To ensure the successful development of Russian higher school, the risks caused by the SVO and economic sanctions associated with higher education are highlighted; management solutions to reduce them are proposed.*

*Keywords: higher school of Russia; new factors in the development of higher school; risks of realization of negative consequences caused by negative factors; management decisions to reduce possible negative consequences.*

Главной целью функционирования и развития российской высшей школы является подготовка высококвалифицированных кадров, востребованных национальной экономикой и конкурентоспособных на мировом рынке труда независимо от внешних и внутренних факторов, влияющих на экономику страны и, в том числе, на саму систему высшего образования [1]. К числу современных факторов, существенно оказывающих влияние на подготовку ка-

дров в рамках высшей школы, относятся специальная военная операция (далее СВО) и экономические санкции Запада [2, 3].

**Новые задачи российской высшей школы, обусловленные влиянием СВО и экономических санкций Запада.** В условиях названных факторов к новым задачам развития высшей школы России можно отнести следующее. Она должна обеспечить инновационное развитие ключевых отраслей России и ее новых территорий. Решение этой задачи диктуется необходимостью достижения технологического суверенитета России и обеспечения полноценного социально-экономического развития не только ее новых территорий, но и всей страны в целом.

В то же время российская высшая школа в условиях воздействия СВО и экономических санкций на экономику страны и, в том числе, на систему высшего образования, столкнулась с целым рядом новых задач, а также трудностей и отрицательных последствий влияния этих факторов.

К числу новых задач российской системы высшего образования можно отнести:

- скорейшая ликвидация разрыва между острой потребностью в высококвалифицированных кадрах для обеспечения технологического суверенитета России и реальным состоянием ее рынка труда;
- подготовку и целевую переподготовку кадров, направленную на обеспечение инновационного развития ключевых отраслей России;
- подготовку кадров для развития новых территорий России.

**Риски, обусловленные решением новых задач функционирования и развития российской высшей школы, и управление ими.** Естественно, что каждая из перечисленных задач и возникающих новых, связана с риском ее неудовлетворительного решения, который (риск) может быть описан двумя параметрами — вероятностью неудовлетворительного решения поставленной задачи и размер ущерба, обусловленный этим.

Примерами рисков решения новой задачи по скорейшей ликвидации разрыва между острой потребностью в высококвалифицированных кадрах для обеспечения технологического суверенитета России и реальным состоянием ее рынка труда являются:

- риск недостаточности или отсутствия финансового обеспечения для решения данной задачи,
- риск отсутствия ППС в высшей школе России, достаточного для ее решения;
- риск недостаточной численности контингента обучающихся по специальностям и направлениям, критически важным для обеспечения инновационного развития ключевых отраслей России;
- риск низкого качества и недостаточной мотивации обучающихся.

Помимо новых задач, которые стоят перед российской высшей школой в условиях СВО и экономических санкций Запада, необходимо понимать, что влияние названных факторов может сопровождаться появлением отрицательных последствий.

**Негативные для высшей школы России последствия влияния СВО и экономических санкций.** На появление трудностей развития российской высшей школы и на актуальность решения ее новых задач влияют, например, такие негативные последствия как:

- в условиях названных факторов усиливающийся дефицит кадров для всей экономики страны и, в первую очередь, для ее ключевых отраслей, обеспечивающих национальный и технологический суверенитет России,
- отток молодых специалистов и молодежи из студенческой среды, объясняемый их участием в СВО и/или отъездом за рубеж,
- потеря рабочих мест и профессиональная (скрытая) безработица молодых специалистов за счет свертывания деятельности совместных и иностранных организаций, работающих ранее в России,
- снижение возможностей трудоустройства выпускников вузов,

- снижение возможных темпов финансирования всей системы высшего образования

- ухудшение материального положения профессорско-преподавательского состава вузов (далее ППС), обусловленное инфляцией и негативными последствиями предыдущих реформ,

- усиление субъективного фактора управления вузом, определяющего реальный уровень условий работы и престиж профессии ППС,

- в условиях прежнего уровня стипендий снижение материальных возможностей обучения студентов в вузе,

- изменение жизненных приоритетов потенциальных студентов, обусловленное влиянием ментальных факторов и ухудшением экономических условий жизни.

**Риски как способ описания отрицательных последствий влияния факторов СВО и экономических санкций Запада на высшую школу России.** Возможности реализации перечисленных выше негативных последствий для высшей школы России, обусловленных влиянием СВО и экономических санкций, позволяют описывать их через риски. Они, в свою очередь, могут быть представлены значениями следующих параметров — вероятностью реализации определенного отрицательного последствия и размером возможного при этом ущерба для общества.

Каждое из возможных отрицательных последствий может быть описано одним или несколькими рисками.

Так, названное возможное отрицательное последствие влияния исследуемых факторов на российскую высшую школу «дефицит кадров для всей экономики страны и, в первую очередь, для ее ключевых отраслей, обеспечивающих национальный и технологический суверенитет России» также может быть описано соответствующими рисками:

- риск снижения и недостаточного финансирования российской высшей школы в условиях новых факторов,

- риск сокращения численности ППС в государственных вузах России, прежде всего;

- риск снижения численности контингента обучающихся, в первую очередь, по стратегически важным специальностям и направлениям подготовки кадров для ключевых отраслей экономики России;

- риск несогласованности в подготовке кадров между государственными вузами и предприятиями ключевых отраслей экономики России (например, целевая подготовка кадров, государственное распределение выпусков).

Далее, возможное отрицательное последствие «изменение жизненных приоритетов потенциальных студентов» может быть описано, например, двумя рисками: риском изменения менталитета — отказом потенциального абитуриента от обучения в вузе в пользу работы или службы в армии; риском ухудшения экономических условий жизни. Эти риски могут быть описаны значениями двух параметров — вероятности реализации отрицательного последствия и размера возможного ущерба. Значения этих параметров могут рассчитываться для самых разных уровней — всей страны, региона, отрасли, отдельных социальных групп и т.д.

Названное выше возможное отрицательное последствие влияния факторов СВО и экономических санкций «ухудшение материального положения ППС российских вузов, обусловленное ростом инфляции и негативными последствиями предыдущих реформ российской высшей школы», может быть описано, например, следующими рисками: риск ухудшения материального положения ППС, обусловленный ростом инфляции; риск ухудшения материального положения ППС, обусловленный негативными последствиями этих реформ и их усилением.

При этом последний риск, в свою очередь, может быть представлен группой уточняющих его рисков, например, таких: риск ухудшения материального положения ППС, обусловленный отказом от единой тарифной сетки; риск ухудшения материального положения ППС, обусловленный невыполнением нормативных требований по соотношению оплаты труда ППС вузов и средней заработной платы по региону; риск ухудшения материального положения ППС,

обусловленный расширением прав ректоров по вопросам управления вузом.

В общем случае, все возможные отрицательные последствия — они могут реализоваться, а могут и не реализоваться, могут быть описаны соответствующими рисками, каждый из которых может быть представлен значениями вероятности реализации отрицательного последствия и размера ожидаемого при этом ущерба.

**Управленческие решения по снижению и/или нивелированию рисков, обусловленных возможными отрицательными последствиями влияния на российское высшее образование факторов СВО и экономических санкций.** Для обеспечения успешного развития высшей школы России помимо программ управления рисками, связанными с решением новых задач, определяемых влиянием СВО и экономических санкций, должны быть сформированы программы управления рисками, обусловленными негативным влиянием на систему высшего образования этих факторов (вторая группа программ). Каждое из управленческих решений таких программ должно быть направлено на снижение и/или нивелирование соответствующего риска.

Так, управленческими решениями по риску появления и усиления дефицита кадров для всей экономики страны и, в первую очередь, для ее ключевых отраслей, обеспечивающих национальный и технологический суверенитет России, могут быть:

- существенное увеличение госбюджетного финансирования российской высшей школы для подготовки кадров в целом и, в первую очередь, по стратегически важным специальностям подготовки кадров для ключевых отраслей экономики России;

- повышение статуса, материального обеспечения и условий работы ППС в государственных вузах России;

- целевой прием и гарантированное трудоустройство выпускников государственных вузов по стратегически важным специальностям и направлениям подготовки кадров.



Управленческим решением по риску отказа потенциального абитуриента от обучения в вузе в пользу работы или службы в армии, может быть существенное повышение государственных стипендий студентам — не менее 50%, аспирантам — не менее 100%, и докторантам — не менее 140% от средней заработной платы в соответствующем субъекте РФ.

Управленческими решениями, направленными на снижение и/или нивелирование риска ухудшения материального положения ППС, обусловленного таким негативным последствием как расширение полномочий ректоров по управлению вузов, могут быть: формирование в государственных вузах благоприятной системы управления, которая позволила бы привлечь и удержать в университетах наиболее сильных и талантливых профессоров, ученых, студентов и аспирантов [4, 5, 6]; приоритетное госбюджетное финансирование заработной платы ППС в государственных вузах, при котором, например, гарантированная заработная плата доцента не может быть ниже 200% от средней заработной платы по соответствующему субъекту РФ [7, 8].

На российскую систему высшего образования факторы СВО и экономические санкции Запада оказывают влияние по двум направлениям: они ставят перед высшей школой России новые задачи, во-первых, и могут привести к реализации последствий, оказывающих негативное влияние на ее развитие, во-вторых. Достижение целей и решение задач, определяемых влиянием СВО и экономических санкций на высшую школу, связано с риском их невыполнения. Поэтому улучшение результатов функционирования высшей школы России под воздействием новых факторов требует составления программ управления рисками, связанными с решением новых поставленных целей и задач (первая группа программ).

В целях уменьшения негативных последствий влияния названных факторов на развитие высшей школы России также должны определяться риски реализации этих негативных последствий, а для их нивелирования или снижения должны составляться программы управления рисками

реализации возможных отрицательных последствий влияния названных факторов (вторая группа программ).

Управленческие решения программ обеих групп направлены на снижение рисков, поэтому их реализация в условиях новых факторов будет способствовать укреплению технологического суверенитета и независимости России, а также успешному развитию ее высшей школы.

### Литература

1. Халин В.Г. Модернизация национальной системы высшего образования в контексте выбора управленческих решений. Научное издание. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2008.
2. Балацкий Е.В. Переформатирование российского университета в условиях гибридной войны: практико-ориентированная модель // Journal of Economic Regulation. 2022. 13(4): 24–38.
3. Садовничий В.А. Университеты — ключевой фактор в системе подготовки кадров для обеспечения технологического суверенитета России / Заседание Совета РСР 20 февраля 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/events/2024/v-mgu-sostoyalos-rasshirennoe-zasedanie-soveta-rsr/> (дата обращения: 21.02.2024).
4. Образование, которое мы можем потерять: Сборник / Под общ. ред. ректора МГУ академика В.А. Садовничего. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2002.
5. Бойко И.П., Халин В.Г., Чернова Г.В. Риски управления при формировании благоприятной системы управления в ведущих университетах России // Управление риском. 2017. №2 (82). С. 53–56.
6. Глобальная конкурентоспособность ведущих университетов: модели и методы ее оценки и прогнозирования: Монография / Е.М. Анохина, И.П. Бойко, Н.Б. Болдырева [и др.]; под общ. ред. В.Г. Халина. М.: Проспект, 2018. 544 с.
7. 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.
8. Интеллектуальный анализ данных в управлении российской высшей школой / М.В. Забоев, В.Г. Халин, Г.В. Чернова, А.В. Юрков // Прикладная информатика. 2022. Т. 17. № 4. С. 17–36.

**Коломиец О.А.**

Петровский колледж, Санкт-Петербург

### **Основные вопросы формирования компетенций по страхованию жизни у студентов средних профессиональных образовательных учреждений**

*Аннотация: В статье рассматриваются основные вопросы подготовки рабочих программ по профессиональному модулю «Страхование жизни» по специальности «Страховое дело»*

*Ключевые слова: Страховое дело, Банковское дело, страхование жизни, инвестиционно-накопительные программы, ФГОС, специализированный агент по страхованию жизни*

**Kolomiets O.A.**

### **Main issues of forming competencies in life insurance for teaching college students**

*Annotaiton: The article discusses the main issues of preparing work programs for the professional module "Life Insurance" in the specialty "Insurance Business"*

*Key words: Insurance business, Banking business, life insurance, investment and savings programs, Federal State Educational Standard, specialized life insurance agent*

Одной из самых заметных тенденций последних 10–15 лет стало расширение сферы применения обучающих технологий в области финансовой грамотности на все большее число пользователей. Сегодня различные программы, направленные на формирование базовых знаний о финансовой системе и управлению личными финансами, реализуются как непосредственными участниками российской финансовой системы, как то Банком России, Всероссийским Союзом Страховщиков и отдельными страховыми организациями, так и образовательными учреждениями разных

уровней подготовки специалистов экономических специальностей. Страхование жизни, являясь самостоятельным финансовым инструментом, все чаще появляется, как в различных игровых программах по построению финансового плана для «обывателя», так и в программах обучения специалистов. В связи с новым вызовом времени и запросом государства, в настоящей статье будут рассмотрены основные проблемы, связанные с организацией и содержанием программ по страхованию жизни для обучения специалистов экономических специальностей в средних профессиональных образовательных учреждениях.

В настоящий момент, на повестке дня каждого среднего профессионального образовательного учреждения стоит разработка рабочих программ под требования новых ФГОС для студентов специальности «Страховое дело» (Приказ Минпросвещения России № 555 от 23.07.2023г.) [1] и для студентов специальности «Банковское дело» (Приказ Минпросвещения России № 856 от 14.11.2023г.) [2]. Учитывая, что изменения в образовательных стандартах первой и второй упомянутых выше специальностей различны, рассмотрим проблематику и предлагаемые пути решения отдельно для каждой из них.

Согласно новой редакции ФГОС по специальности «Страховое дело» пятым (закрывающим) профессиональным модулем на выбор образовательной организации и в соответствии с запросами региональных работодателей является либо «Страхование жизни» либо «Страхование иное, чем страхование жизни». Какой выбор сделать — решает каждая образовательная организация самостоятельно. Но думается, учитывая специфику политической и экономической ситуации в стране и мире, интерес к сегменту life будет расти. И 775,1 млрд рублей страховой премии, собранных рынком по страхованию жизни в 2023 г. (при росте в 51% к прошлому году), лишь подтверждает усиление интереса и активности рынка в отношении накопительных и инвестиционных программ страхования жизни. Однако при разработке рабочих программ и организации ведения учебных занятий

по модулю «Страхование жизни» следует на наш взгляд решить следующие вопросы и возникающие проблемы.

Во — первых, на какие продукты из линейки life делать ставку при разработке учебного материала. Следует ли ставить своей задачей формирование компетенций по продажам всех продуктов из линейки life в равной пропорции или сосредоточиться на запросах региональных работодателей и отдать предпочтение наиболее востребованным программам на конкретном рынке. Такой вопрос не праздный. Для страховщиков жизни давно известен феномен специфики регионального рынка. Так, исходя из практики ООО «Росгосстрах Жизнь», разные регионы показывают неодинаковую структуру портфеля по страхованию жизни. Например, Иваново традиционно делает ставку и успешно реализует программы с небольшими чеками, а самой «продаваемой» программой является программа ритуального страхования. Вологда — один из сильнейших регионов по страхованию жизни (причем это опыт не одной life компании), но при этом наиболее успешно там продаются классические продукты по страхованию жизни. А вот Санкт-Петербург и Москва не очень-то успешно продают классические накопительные продукты, но при этом эффективно выполняют планы крупными инвестиционными договорами. Так какую же продуктовую стратегию принять образовательному учреждению при разработке учебных программ. На наш взгляд, будет правильнее учить выявлять потребности и продавать любую накопительную программу. А при разработке заданий на практику — прорабатывать конкретные кейсы по приоритетным для работодателя и региона продуктам.

Вторая проблема, которая неизбежно встанет перед будущим выпускником — какие позиции трудоустройства предлагают страховщики жизни для начинающего специалиста с зачетом по модулю «Страхование жизни». И здесь достаточно неоднозначная тенденция на рынке страхования жизни. Дело в том, что традиционная модель продажи продуктов накопительного страхования жизни предусматривала организацию продаж исключительно через универ-

сальных страховых агентов (если говорить об универсальных страховых организациях), а также через специализированную сеть страховых агентов применительно к страховым организациям life. И пока продуктовая линейка life была сосредоточена в низком и среднем сегменте потребителей такая модель была успешной. Но с переходом продуктов life на более высокий технологический уровень все становится не столь однозначным. И здесь следует обратить внимание на две современные тенденции.

Во-первых, с внесением изменений в Указания Банка России «О минимальных требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат...» (Указание № 6671-У от 15.01.2024 г.) [3], будет неизбежно меняться структура продуктовой линейки страховщиков, которые уже к 1 апреля убрали из продуктовых линеек ИСЖ со страховой премией ниже 1,5 млн рублей.

Во-вторых, в преддверии введения долевого страхования жизни (ДСЖ), некоторые страховщики жизни уже внедрили в продуктовые линейки продукты с принципами unit-linked. Пример тому «Сберстрахование Жизни» с программами страхования с инвестдоходом [4].

Таким образом, на рынке постепенно формируется тот самый инвестиционно-накопительный взгляд на жизнь, а соответственно меняются и требования к специалисту, способному реализовывать такие продукты. Уже сегодня многие страховщики жизни сталкиваются с проблемой неготовности среднестатистического страхового агента, даже суперуспешного в продажах «классики», к продажам инвестиционно-накопительных программ, особенно с высокими чеками. Все чаще крупные договоры закрывают директора агентств либо специализированные штатные сотрудники страховой организации, отвечающие за развитие страхования жизни. А с введением ДСЖ проблема станет более очевидной, поскольку программы ДСЖ потребуют более серьезной подготовки продавца в области инвестиций, технологий оценки риск-аппетита клиентов

и консультирования по различным альтернативам инвестиционных стратегий.

В связи с вышесказанным, как нам представляется в начале страховщики жизни и страховые компании, связанные с ними должны определиться со статусом специалиста по страхованию жизни — будет ли это спецагент, либо штатный специалист страховой организации. А следовательно, и у образовательных учреждений при подготовке кадров появится понимание, на какую позицию можно ориентировать и готовить будущих выпускников с модулем «Страхование жизни».

И третья проблема, плавно вытекающая из второй, заключается в том, что неизбежно встанет вопрос — где необходимо организовывать практику студентов по данному профессиональному модулю. Должны ли мы направлять студентов исключительно в страховые компании с лицензией life или достаточно будет продолжать практику в универсальных страховых компаниях, имеющих в своей структуре дочерние life страховые организации.

И здесь, в связи с нерешенностью второго вопроса, рассмотренного выше, страховщики жизни, во-первых, не столь радушно принимают и сегодня выпускников средних профессиональных образовательных учреждений на практику поскольку столь юные выпускники (в среднем 18–19 лет) по демографическим признакам «несегмент» агента по страхованию жизни. А во-вторых, студенты и сами не готовы рассматривать страховщиков жизни как привлекательное место практики, поскольку в перспективе не видят предложений на работу в качестве штатного специалиста. В то же самое время, нигде кроме специализированной компании по страхованию жизни, студент не сможет получить тот нужный полезный опыт по компетенциям, сформированным профессиональным модулем «Страхование жизни». Выход будет сильно зависеть от HR решений самих страховщиков жизни. Возможно, это будут стажировочные программы, которые позволят с одной стороны самим выпускникам увидеть привлекательное предложение

для трудоустройства, с другой стороны, для страховых компаний появится шанс отобрать наиболее талантливых, коммуникабельных, инвестиционно грамотных специалистов, способных преодолевать достаточно высокие пороги чеков и успешно реализовывать все современные инвестиционно-накопительные программы.

Помимо нововведений в части профессиональных компетенций по специальности «Страховое дело», в текущем году всем средним профессиональным образовательным учреждениям предстоит разработать рабочие программы по предмету «Страхование», который теперь вошел в состав обязательного цикла общепрофессиональных дисциплин по специальности «Банковское дело» (Приказ Минпросвещения России № 856 от 14.11.2023 г.). И здесь проблематика обусловлена теми же тенденциями на страховом рынке, о которых было сказано выше — повышение целевого клиентского сегмента с выходом более дорогих инвестиционно-накопительных продуктов, появление новых «премиум» класса продуктов инвестиционного назначения. А поскольку банковский бизнес сегодня как никогда заинтересован в продаже высокомаржинальных продуктов накопительного страхования жизни и прежде всего из-за наличия соответствующей подходящей клиентской базы, то и будущих банкиров необходимо готовить к этому уже сформированному запросу от работодателей.

В связи с вышесказанным, представляется важным, при разработке рабочих программ в рамках нового ФГОС по специальности «Банковское дело» по дисциплине «Страхование», во-первых, сделать больший упор на изучение принципов и продуктовой линейки по страхованию жизни. А во-вторых, учитывая наличие уже сформированного спроса от банков на специалистов с навыками продаж продуктов инвестиционного и накопительного страхования жизни, важно будет также включать в рабочие программы рассматриваемой дисциплины не только теорию, но и практику. А именно — обучение навыкам ведения переговоров с клиентом, технологии выявления потребностей клиентов в на-

копления, пенсии, получении инвестиционных доходов, формирования потребностей и комплексного финансового решения под запрос клиента. И в этом плане будет полезным привлечение преподавателей практиков по специальности «Страховое дело» либо представителей работодателей — страховщиков и банкиров с целью проработки с ребятами практических кейсов из бизнеса, проигрывания ролевых игр, позволяющих наилучшим образом сформировать навыки продаж сложных финансовых продуктов.

В целом хотелось бы отметить, что в новых редакциях ФГОС по специальностям «Страховое дело» и «Банковское дело» наилучшим образом учтены современные тенденции финансового рынка и запросы работодателей. Однако, чтобы реальное наполнение новых профессиональных модулей и дисциплин помогало сформировать актуальные для рынка компетенции, в частности, по страхованию жизни, необходимо как никогда взаимное движение работодателей-страховщиков и образовательных организаций навстречу друг другу в части:

- ✓ определения приоритетных для региона программ по страхованию жизни;
- ✓ принятия стратегических решений по каналам продаж новых сложных инвестиционно-накопительных продуктов;
- ✓ организации программ стажировки для выпускников СПО в специализированных компаниях по страхованию жизни;
- ✓ совместной разработки и создания кейсов для обучения.

### Литература

1. Приказ Минпросвещения России от 21.07.2023 № 555 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)» // СПС «КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [https:// www.consultant.ru/document/](https://www.consultant.ru/document/) (дата обращения: 14.04.2024).

2. Приказ Минпросвещения России от 14.11.2023 № 856 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело» // СПС «Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 10.04.2024).

3. Указание Банка России от 15.01.2024 № 6671-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 5 октября 2021 года N 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» // СПС «Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 10.04.2024).

4. Инвестиционно-накопительный взгляд на жизнь [Электронный ресурс] // ИА «Коммерсант.ру». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6410572> (дата обращения: 10.04.2024).



**Родионова М. В.**

Петровский колледж, Санкт-Петербург

### **Взаимодействие между образовательными учреждениями СПО и страховыми организациями для подготовки кадров страховой отрасли**

*Аннотация: статья рассматривает опыт реализации программы стажировок страховой компании СПАО Ингосстрах для студентов системы ВО и СПО*

*Ключевые слова: стажировка в страховой компании, СПАО «Ингосстрах», система среднего профессионального образования*

**Rodionova M.V.**

### **Cooperation between vocational educational institutions and insurer for training specialists of insurance industry**

*Annotation: the paper considers the experience of implementing student internship program of the insurance company Ingosstrakh Insurance Company Ltd.*

*Key words: internship program of the insurance company, Ingosstrakh Insurance Company Ltd., system of vocational education*

Основной целью взаимодействия между образовательными учреждениями СПО и страховыми организациями является повышение уровня подготовки выпускников СПО по специальности «Страховое дело», соответствующего современным запросам страховых компаний — работодателей.

В процессе актуализации ФГОС СПО «Страховое дело» в 2022 году рабочая группа ФУМО СПО 38.00.00 «Экономика и управление» провела опрос представителей страхового рынка [1]. Опрос показал, что по мнению страхов-

щиков выпускники колледжей имеют более высокую мотивацию и более осознанно подходят к выбору дальнейшей профессиональной карьеры по сравнению с выпускниками ВУЗов. Они обладают базовыми знаниями по страхованию и опытом прохождения производственных практик в страховых компаниях. При этом уровень подготовки требует корректировки, особенно в части навыков делового общения и общего знания бизнес-процессов страховой организации.

Страховая компания «Ингосстрах», продолжая традиции страховой компании Росгосстрах по сотрудничеству с образовательными учреждениями, разработала и предложила в 2023 году студентам старших курсов высшего и среднего профессионального образования уникальную программу стажировок «ИнгосСтарт» [2]. Программа подразумевает официальное трудоустройство студентов по гражданско-правовому договору на срок от 3 до 6 месяцев с возможностью его продления в случае успешного прохождения первоначального срока.

Стажировка является оплачиваемой: страховая компания предлагает гибкий график от 20 часов в неделю, что позволяет совмещать прохождение стажировки с обучением. При условии успешного прохождения стажировки и при наличии вакансий стажерам предлагается работа в страховой компании.

Прием на стажировку осуществляется на базе конкурсного отбора, который проходит в три этапа. Такая процедура позволяет выбрать наиболее мотивированных студентов, нацеленных на карьерное развитие именно в сфере страхования. Страховая компания предлагает сразу несколько направлений развития карьеры для стажеров:

- клиентский менеджмент, включая весь процесс взаимодействия с клиентом начиная с привлечения и консультаций и заканчивая оформлением договоров страхования;
- сопровождение договоров страхования по имущественным и личным видам страхования;
- бизнес-планирование и аналитика данных;

- современные информационные технологии обработки данных;
- маркетинговые исследования;
- работа с персоналом.

Перед началом стажировки студенты проходят дистанционные программы обучения от корпоративного университета СПАО «Ингосстрах» для получения базовых профессиональных навыков работы в конкретном подразделении компании. Дальнейший процесс стажировки контролируется наставником непосредственно на рабочем месте. В его задачи входит как постановка текущих задач и поддержка стажеров, так и адаптация новичка в коллективе.

В этом году участниками программы «ИнгосСтарт» стали студенты выпускного курса Петровского колледжа. После прохождения конкурсного отбора они получили места стажеров в отделах ДМС, розничного и корпоративного страхования. Хорошо продуманная система наставничества позволила им оперативно познакомиться с общими бизнес-процессами в подразделении и с основными ценностями корпоративной культуры компании. Освоение профессиональных навыков также проходило в тесном взаимодействии с наставником.

Следует заметить, что прохождение стажировки потребовало дополнительного согласования графиков учебного процесса в колледже с графиком рабочего времени стажировки. Для студентов были разработаны индивидуальные графики посещения занятий и сдачи учебных заданий. Выполнение некоторых заданий было перенесено в дистанционный режим.

Важным следствием прохождения стажировки явилось то, что все стажеры выбрали в качестве темы своей выпускной квалификационной работы решение конкретных практических задачи из своей деятельности на рабочем месте. Это значительно повысило профессиональный уровень, обогатило содержание и актуальность ВКР.

По результату все стажеры Петровского колледжа успешно прошли стажировку и уже получили от работо-

дателя предложения о постоянном трудоустройстве после окончания обучения. Положительный эффект программы также отметила и компания Ингосстрах, которая продлила программу стажировок на следующий год [3].

Рассмотренная практика взаимодействия страховой организации как работодателя и колледжа как образовательного учреждения имеет, по мнению автора, хорошие перспективы.

Во-первых, в актуализированном ФГОС СПО «Страховое дело», набор по которому впервые будет осуществлен в этом году, введена двухступенчатая итоговая аттестация в виде демонстрационного экзамена и выпускной дипломной работы [4]. На демонстрационном экзамене студенту предлагается комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в режиме реального времени. Можно предположить, что опыт прохождения подобных стажировок позволит значительно облегчить подготовку к сдаче экзамена и повысить уровень его результатов.

Так как демонстрационный экзамен может проводиться на двух уровнях — базовом и профильном, было бы целесообразно также предложить СПАО «Ингосстрах» принять участие в разработке и проведения экзамена профильного уровня для учета требования профессиональных стандартов и потребностей страхового рынка.

Во-вторых, можно рассмотреть использование опыта стажировок для углубления интеграции системы СПО и страховой отрасли в рамках реализации Федерального проекта «Профессионалитет» [5]. Ключевой задачей проекта является создание образовательно-производственных кластеров для подготовки специалистов под потребности конкретного отраслевого рынка. Отраслевая модель подготовки кадров опробована успешно опробована в отраслях реального сектора экономики и имеет также богатый зарубежный опыт подготовки специалистов страхового рынка.

## Литература

1. Родионова М.В. Совершенствование системы СПО для подготовки кадров страховой отрасли: Сборник трудов XXIV Международной научно-практической конференции. М.: Издательство Московского Университета, 2023. С.338–342.
2. Ingostart [Электронный ресурс] // Сайт СПАО Ингосстрах. URL: <https://ingosstart.ru> (дата обращения: 14.04.2024).
3. «Ингосстрах приглашает студентов на стажировку» [Электронный ресурс] // Сайт СПАО Ингосстрах. URL: <https://www.ingos.ru/company/news/2024/0bbfc1f9-0d5b-4b86-353f-08dc36b030ea> (дата обращения: 14.04.2024).
4. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833) [Электронный ресурс] // Справочник «КлассИнформ». URL: <https://classinform.ru/fgos/38.02.02-strahovoe-delo-po-otrasliam.html> (дата обращения: 14.04.2024).
5. Федеральный проект «Профессионалитет» [Электронный ресурс] // Сайт Министерства Просвещения Российской Федерации. URL: [https://edu.gov.ru/activity/main\\_activities/additional\\_vocational\\_education/](https://edu.gov.ru/activity/main_activities/additional_vocational_education/) (дата обращения: 14.04.2024).

## Некоторые проблемы личного страхования

---

---

**Бабанова Е.М.**

Финансовый университет, Москва

### **Особенности финансовых инструментов, разработанных для повышения качества жизни пожилого населения в современной России**

*Аннотация: статья посвящена анализу финансовых инструментов, разработанных для повышения качества жизни пожилого населения в современной России. Рассматриваются актуальные вопросы, связанные с заключением договора пожизненного содержания с иждивением, раскрываются основные правовые моменты вопроса.*

*Ключевые слова: страхование, качество жизни, пожилое население, стареющее население, старшее поколение*

**Babanova E.M.**

### **Features of financial instruments designed to improve the quality of life of the elderly population in modern Russia**

*Annotation: The article is devoted to the analysis of financial instruments developed to improve the quality of life of the elderly population in modern Russia. Topical issues related to the conclusion of a contract of lifelong maintenance with a dependent are considered, the main legal aspects of the issue are revealed.*

*Keywords: insurance, quality of life, elderly population, aging population, older generation.*

Термин «качество жизни» был впервые введен английским экономистом Артуром Сесилом Пигу в начале XX века, понятие трактовалось как «благополучие, которое может быть общим и индивидуальным» [1]. Использу-

емый до этого термин «условия жизни» был недостаточно широким и не включал в себя многие показатели.

В настоящий момент существует много концепций и формулировок качества жизни, в России понятие качества жизни определено Большой российской энциклопедией как «совокупная характеристика уровня и объективных и субъективных условий жизни населения, определяющих физическое, ментальное, социально-культурное развитие человека, группы или к.-л. сообщества людей» [2], энциклопедия Britanica трактует понятие как «степень здоровья, комфорта и способности участия в жизненных событиях и получения от них удовольствия» [3]. Термин качество жизни неоднозначен, поскольку может относиться как к жизненному опыту человека, его психоэмоциональному состоянию, так и к условиям жизни, в которых он оказывается. Для одних качество жизни определяется богатством и удовлетворенностью жизнью, для других важнейшим фактором является состояние внутреннего комфорта и эмоционального благополучия. Соответственно, понятие качество жизни больше субъективно.

Вопросы качества жизни населения и целевые ориентиры изучаются в трудах российских ученых Зубца А.Н., Роика В.Д., Ткаченко А.А., Цыганова А.А., Якушева Л.П. В научных работах западных ученых R. Aron, J. Galbraith, J. Fourastié приводится анализ измерения качества жизни и международные подходы.

Вопрос наличия финансовых инструментов для пожилого населения в целях повышения качества жизни очень важен и в Российской Федерации и в мире в связи высокой долей лиц, чьи денежные доходы незначительно превышают прожиточный минимум. По данным системы Росстата на 1 января 2023 года в Российской Федерации на учете в Фонде пенсионного и социального страхования состоят в общей сложности 41,7 млн человек. Необходимо отметить, что Росстат приводит также и актуальные данные по численности населения страны — 145,5 млн человек. То есть, доля пенсионеров от общего числа россиян составляет 28,6 % [4].

Президент России В.В. Путин в Посланиях Федеральному собранию неоднократно заявлял о необходимости повышения качества жизни россиян, как о цели социально-экономического развития страны и реализации Национальных проектов повышения уровня жизни, обеспечении достойной, продолжительной жизни [5, 6].

В Российской Федерации государственная финансовая поддержка пожилого населения с низким уровнем дохода предоставлена в виде некоммерческих услуг, включающих государственные доплаты к пенсиям, предоставление налоговых льгот, компенсационные выплаты лицам трудоспособного возраста, осуществляющим уход за престарелыми гражданами 80 лет и старше, предоставление социального обслуживания на дому. Для пожилых граждан, единственным источником дохода которых является государственная пенсия, существенное значение имеет наличие финансовых инструментов, использование которых может позволить повысить качество жизни и продлить активную жизнедеятельность.

Рассматривая варианты финансовых инструментов для пожилого человека, необходимо обратить внимание на одну из разновидностей договора пожизненной ренты, предусмотренной Гражданским кодексом РФ (ст.601 ГК РФ): «По договору пожизненного содержания с иждивением получатель ренты — гражданин передает принадлежащие ему жилой дом, квартиру, земельный участок или иную недвижимость в собственность плательщика ренты, который обязуется осуществлять пожизненное содержание с иждивением гражданина и (или) указанного им третьего лица (лиц)». Гражданин, передающий свою недвижимость всегда выступает как физическое лицо, а плательщиком ренты может быть и физическое и юридическое лицо. Организации, занимающиеся составлением и заключением договоров пожизненного содержания с иждивением, бывают как государственными, так и частными.

Указанный вид договора имеет положительные стороны: на протяжении действия договора плательщик ренты

не имеет права совершать какие-либо действия с недвижимостью (использовать в качестве залога, регистрировать граждан, продавать, менять, сдавать в аренду) без письменного согласия получателя ренты. Также получатель ренты остается жить в своей квартире, получив гарантированную материальную поддержку и уход в случае необходимости.

При заключении договора пожизненной ренты или пожизненного содержания с иждивением следует осознавать всю серьезность решения и возможные последствия. Требуется проведение предварительного анализа, в какой мере выбранная организация или человек отвечают требованиям, насколько надежны и каковы их финансовые возможности.

В 1994 году по инициативе Правительства Москвы было создано государственное унитарное предприятие (ГУП) «Моссоцгарантия». Предприятие находится в ведомственном подчинении Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы и является единственным государственным предприятием, осуществляющим деятельность по заключению и сопровождению договоров пожизненного содержания с иждивением в городе Москве.

Договоры пожизненного содержания с иждивением оформляются ГУП «Моссоцгарантия» с пенсионерами, достигшими 65 лет, инвалидами I и II группы, достигшими 60 лет.

Также одним из финансовых инструментов, разработанных для возможного повышения качества жизни пожилого человека является обратное ипотечное кредитование. Однако данный вид не получил широкого распространения в РФ по причине слабой заинтересованности банков и недостаточной информированности потенциальных заемщиков.

Для повышения качества жизни пожилого населения требуется создание дополнительных финансовых инструментов, таких как страхование долговременного ухода. В настоящий момент система страхования долговременного ухода в РФ находится в стадии разработки.



## Литература

1. Российское общество «Знание» [Электронный ресурс]. URL: [https://znanierussia.ru/articles/Качество\\_жизни\\_\(Россия\)#cite\\_note-3](https://znanierussia.ru/articles/Качество_жизни_(Россия)#cite_note-3) (дата обращения: 09.04.2024).
2. Большая российская энциклопедия 2004–2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://old.bigenc.ru/economics/text/2054276> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Энциклопедия Ботаника [Электронный ресурс]. URL: <https://www.britannica.com/topic/quality-of-life> (дата обращения: 09.04.2024).
4. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877> Дата обращения: 09.04.2024 г.
5. Послание Президента Федеральному Собранию 29 февраля 2024 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/73585> (дата обращения: 08.04.2024).
6. Послание Президента Федеральному Собранию 21 февраля 2023 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/70565> (дата обращения: 08.04.2024).

УДК 339.9

**Богатырев В.Д., Ростова Е.П.**

Самарский университет, Самара

### **Международный и отечественный опыт расчета страховых выплат за вред, причиненный жизни и здоровью пострадавшего, при обязательном страховании гражданской ответственности**

*Аннотация: В статье рассматриваются виды обязательного страхования гражданской ответственности, предусматривающие выплаты за вред, причиненный жизни и здоровью пострадавшего, а также методы расчета страховых выплат.*

*Ключевые слова: страхование, обязательное страхование ответственности, страховые выплаты.*

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

### **International and domestic experience in calculating insurance payments for harm caused to the life and health of the victim under compulsory civil liability insurance**

*Annotation: The article discusses the types of compulsory liability insurance that provide for payments for harm caused to the life and health of the victim, as well as methods for calculating insurance payments.*

*Key words: insurance, compulsory liability insurance, insurance payments.*

Вопросы компенсации ущерба, причиненного жизни и здоровью граждан, являются важными и актуальными для любой страховой компании и любого государства. Оценка подобного ущерба всегда вызывала дискуссию по поводу методов и подходов к оценке жизни и здоровья пострадавшего. Сложность данного вопроса связана с отнесением данного ущерба к категории специальных видов потерь. Также сле-

дует отметить многосторонний характер данной проблемы, рассматриваемой с юридической [1], [2], экономической [3], [4], социальной, этической и прочих точек зрения. Существуют подходы оценки ущерба, причиненного жизни и здоровью, основанные на стоимости медицинских услуг и расходов, связанных с погребением [5], [6], подходы, основанные на применении нормативов [7], а также подходы, использующие оценку морального ущерба [8], [9]. В последнем случае оценка ущерба превосходит результат, полученный только с учетом произведенных затрат или по нормативам.

Следует отметить, что рассматриваемые выплаты предусмотрены в личном страховании и в страховании ответственности. Однако, в данной статье рассматриваются только обязательные виды страхования ответственности, поскольку они соответствуют концепции ответственного бизнеса и ответственного государства. Обязательное страхование инициируется государством и регламентируется соответствующим федеральным законом, тем самым граждане попадают в категорию застрахованных и получают гарантию компенсации ущерба. Представители бизнеса, заключающие договор обязательного страхования ответственности, передают риски страховой компании, повышая устойчивость своего бизнеса и обеспечивая выплаты потенциальным пострадавшим.

В Российской Федерации виды страхования, условия которых предусматривают обязанность страховщиков произвести страховые выплаты за вред, причиненный жизни и здоровью застрахованных, предполагают обязательную и добровольную форму. Обязательное страхование, предусматривающее подобные выплаты, представлено такими видами страхования, как обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков за вред жизни, здоровью и имуществу пассажиров (ОС ГОП), обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте (ОС ОПО).

Рассмотрим примеры зарубежной практики обязательного страхования, условия которых предусматривают обязанность страховщиков осуществить страховые выплаты за вред, причиненный жизни и здоровью (таблица 1).

**Таблица 1. Виды обязательного страхования ответственности и методы расчета ущерба жизни и здоровью в международной практике**

Государство	Виды страхования	Метод расчета страховых выплат
Республика Беларусь	страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	в размере фактических расходов пострадавшего
	страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов; страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов	по нормативам в зависимости от степени тяжести вреда жизни и здоровью
	страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами	процент от страховой суммы в зависимости от тяжести вреда жизни и здоровью
Республика Казахстан	страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств; страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами; страхование гражданской ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам	в размере фактических расходов пострадавшего, но не более предельного объема ответственности страховщика по одному страховому случаю, дифференцированно по степени тяжести жизни и здоровью пострадавшего

Окончание таблицы

Государство	Виды страхования	Метод расчета страховых выплат
Республика Кыргызстан	страхование гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств; страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты; страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами; страхование гражданской ответственности перевозчика опасных грузов; страхование гражданской ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей	в размере фактических расходов пострадавшего, но не более лимита ответственности на каждого потерпевшего

Коэффициенты выплат по данным видам страхования существенно различаются (таблица 2). ОСАГО носит наиболее массовый характер и имеет самую высокую вероятность страхового события при наименьшем (из рассматриваемых видов страхования) нормативе страховых выплат пострадавшим. ОС ГОП по сравнению с ОС ОПО распространяется на наибольшее количество объектов страхования, имеет более высокую вероятность страхового события при незначительной разнице в нормативах выплат пострадавшим. Сравнительный анализ по всем рассматриваемым видам страхования не представлен по причине отсутствия статистических данных в открытом доступе.

В настоящее время по данным видам страхования предусмотрены нормативы выплат пострадавшим, которые не связаны с действительными расходами на восстановление здоро-

Таблица 2. Коэффициенты выплат по обязательным видам страхования

Вид страхования	РФ [10]		Республика Беларусь [11]	Республика Казахстан [12]	
	2022	2023	2022	2022	2023
Ответственность перевозчиков	36%	43%	28%	н/д	н/д
Ответственность владельцев опасных объектов	14%	10%	н/д	н/д	н/д
Ответственность владельцев автотранспортных средств	54%	53%	63%	52%	62%

вья, что приводит к судебным разбирательствам. Нормативы периодически пересматриваются и повышаются, при этом страховые тарифы по рассматриваемым видам страхования не имеют постоянной растущей динамики [13], [14], [15].

В Российской Федерации и рассмотренных государствах обязательные виды страхования ответственности, предусматривающие выплаты за вред, причиненный жизни и здоровью, в основном схожи: ответственность владельцев автотранспортных средств, ответственность перевозчиков, ответственности владельцев опасных объектов. При этом подходы к расчету размера выплат различны и представлены нормативами и фактическими расходами пострадавшего. При использовании нормативов во всех случаях применяется дифференцированный подход к определению выплат на основе степени тяжести вреда жизни и здоровью пострадавшего. Отсутствие единого подхода к определению подобных выплат подтверждает неоднозначность оценки данного вида потерь и формирует научную и практическую проблему оценки ущерба жизни и здоровью граждан.

#### Литература

1. Шарифзода Ф.Х. Правовая основа обязательного страхования жизни и здоровья военнослужащих и военнообязанных лиц в современных условиях // Вестник Педагогического университета. Естественные науки. 2022. № 1(13). С. 56–59.

2. *Галаева Л.А., Гурьянова А.А.* Проблемы правовой регламентации категории страхового случая при страховании жизни и здоровья прокуроров // Проблемы экономики и юридической практики. 2022. Т. 18. № 3. С. 166–172.
3. *Дядик В.В., Дядик Н.В., Ключникова Е.М.* Теория и методология экономической оценки здоровью человека от неблагоприятных экологических воздействий // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2020. № 4(70). С. 42–54.
4. *Дядик В.В., Дядик Н.В., Ключникова Е.М.* Экономическая оценка ущерба здоровью населения от негативных экологических воздействий: обзор основных методологических подходов // Экология человека. 2021. № 2. С. 57–64.
5. *Картышев О.А., Кирюшина Н.К., Пинигин М.А.* Предложения по оценке ущерба здоровью человека от воздействия авиационного шума // Научный вестник ГосНИИ ГА. 2020. № 31. С. 54–65.
6. *Варшавский А.Е., Кузнецова М.С.* Оценка экономического ущерба при сокращении продолжительности жизни людей в результате основных видов заболеваний // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2023. Т. 19. № 12 (429). С. 2206–2236.
7. Постановлению Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2012 г. № 1164 «Об утверждении Правил расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего».
8. *Жданова А.С.* Проблемы компенсации морального вреда за ущерб, причиненный жизни и здоровью граждан // Закон. Право. Государство. 2020. № 1 (25). С. 141–145.
9. *Попов В.Н.* Оценка морального ущерба работнику вследствие повреждения здоровья // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2021. № 2. С. 45–50.
10. Центральный банк Российской Федерации. Страхование [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/insurance/> (дата обращения: 03.04.2024).
11. Министерство финансов Республики Беларусь. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <https://minfin.gov.by/ru/supervision/stat/2022/itogi/32c11275d9914031.html> (дата обращения: 03.04.2024).
12. Агентство Республики Казахстан по развитию и регулированию финансового рынка. Страховой сектор (Показатели страхового сектора) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/article/details/72462?lang=ru> (дата обращения: 03.04.2024).
13. Отчет по результатам ежегодного мониторинга значений страховых тарифов, применяемых при обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров, и их обоснованности, а также воздействия данного вида страхования на развитие субъектов предпринимательской деятельности в сфере транспорта за период с 2013 по 2022 год [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/collection/collection/file/46674/report\\_insurance\\_monitoring\\_2013\\_2022.pdf](https://www.cbr.ru/collection/collection/file/46674/report_insurance_monitoring_2013_2022.pdf) (дата обращения: 02.04.2024).
14. Указание ЦБ РФ №6138–9 от 16 мая 2022 «О страховых тарифах по обязательному страхованию владельцев опасных производственных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/90134/2625> (дата обращения: 02.04.2024).
15. Проект Указания ЦБ РФ 2024 года «О страховых тарифах по обязательному страхованию владельцев опасных производственных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41186/240119-53-1.pdf> (дата обращения: 02.04.2024).

### **Страхование жизни в России: тенденции развития в новой реальности**

*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 сущность и перспективы развития долевого страхования жизни.*

*Ключевые слова: страховой рынок, страхование жизни, новые продукты страхования жизни, регулирование страхования жизни, накопительное, инвестиционное и доленое страхование жизни.*

**Zhegalova E.V.**

### **Life insurance in Russia: development trends in the new reality**

*Annotation: the article presents a study of the modern life insurance market in Russia, legislative changes in the regulation of life insurance, analyzes the dynamics of the development of accumulative and investment life insurance, defines the essence and prospects for the development of shared-equity life insurance.*

*Key words: insurance market, life insurance, new life insurance products, regulation of life insurance, cumulative, investment and equity life insurance.*

В современных сложных экономических условиях отечественный рынок страхования жизни уже несколько лет продолжает демонстрировать стабильный рост страховых взносов, оставаясь лидером среди других сегментов рынка, не стал исключением и прошлый год.

Согласно опубликованным статистическим данным Банка России по итогам 2023 года совокупные премии стра-

ховщиков жизни составили 813,2 млрд руб. (+ 51,8% к показателям 2022 года), в том числе по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) 207,9 млрд руб. (+75,7%), по накопительному страхованию жизни (НСЖ) 352,1 млрд руб. (+41,4%), по кредитному страхованию 205 млрд руб. (+50,8%), и по прочим видам личного страхования 48,1 млрд руб. (+48,5%).

В структуре страховых взносов премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) составили 45,5%, инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) — 26,8%, и по кредитному страхованию жизни — 26,4%, прочим видам личного страхования 1,3%.

Страховые резервы у компаний страховщиков жизни достигли суммы в 1,5 триллиона рублей. Динамичному росту премий по НСЖ и ИСЖ способствовали как общие позитивные макроэкономические факторы — постепенное восстановление российской экономики и фондового рынка, так и увеличение заинтересованности населения в накоплении и получении доходов, сохранении и защите денежных средств и жизненных ценностей, активные продажи страховщиками накопительных страховых программ. Рост сегмента рынка страхования жизни банковских заемщиков было вызван увеличением кредитной активности в экономике.

Показатель концентрации рынка продолжает оставаться на высоком уровне — десять крупнейших российских страховщиков жизни собрали за прошлый год до 93% всех страховых премий. Следует отметить, что в прошлом году 60% страховых премий пришлось на г. Москва, доля топ 3 регионов составила 67% совокупных премий, а из общей суммы страховых премий более 90% было собрано по договорам страхования жизни с физическими лицами.

Компанией-лидером по страхованию жизни по итогам 2023 года является, впрочем, как и в прошлом году — СК «Сбербанк Страхование Жизни» — с ее рыночной долей в 37,1%, и суммой собранных взносов — 287,4 млрд руб.

Суммарное количество заключенных договоров по страхованию жизни за 2023 год составило 5,2 млн, из них 74,3%



(или 3,9 млн) всех договоров страхования жизни пришлось на кредитное страхование жизни.

На страховом рынке в 2023 году произошли важные законодательные нововведения, и в первую очередь это относится к принятию закона о долевом страховании жизни (ДСЖ), который вступает в силу с 1 января 2025 года. Таким образом, на страховом рынке в следующем году появится долгожданный новый инструмент для долгосрочных инвестиций.

Данный вид страхования представляет собой аналог распространенного на мировом страховом рынке продуктов долевого страхования жизни (unit-linked). ДСЖ включает в себя одновременно предоставление страховой защиты страхователю или лицу, в пользу которого заключен договор, и возможность инвестирования части уплаченной страховой премии в выбранные страхователем паи и получения инвестиционного дохода в зависимости от их рыночной стоимости. В одном договоре будут сочетаться классическое страхование жизни клиента и управление его вложениями в паи ПИФ. В договоре ДСЖ будет указано, какая доля от внесенных клиентом средств инвестируется в паи, а какая приходится на страхование жизни.

В соответствии с принятым законодательством страхователь по договору ДСЖ будет являться владельцем инвестиционных паев, открытых или закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ). Страхователь по договору ДСЖ также будет являться и застрахованным лицом. При реализации предусмотренных договором страховых случаев выгодоприобретателю будут выплачивать страховую сумму и денежную компенсацию в связи с погашением инвестиционных паев этих инвестиционных фондов. Паи ПИФ, в которые вложены средства по договору ДСЖ, будут находиться в собственности клиента, что защитит его от возможного банкротства как страховщика, так и управляющей компании, так как права пайщиков ПИФ защищены законом об инвестиционных фондах.

Помимо этого, в законе устанавливаются особенности банкротства страховой организации, которая занимается

доверительным управлением паевых инвестиционных фондов, а также прекращения деятельности ПИФ, которыми управляла эта организация.

Осуществлять управление активами страхователя будет управляющая компания или сама страховая компания, если получит необходимую лицензию. Страховщики жизни с 1 января 2025 года смогут получать лицензии управляющих компаний (УК) на организацию деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Получение лицензии дает право страховой компании выполнять деятельность управляющей компании в целях осуществления долевого страхования жизни (ДСЖ).

Подобные страховые продукты страхования жизни с инвестиционной составляющей достаточно широко представлены на международном рынке. Следует отметить, что появление нового инструмента страхования жизни с инвестиционной составляющей на российском рынке будет способствовать притоку средств граждан в финансовые инструменты некредитных финансовых организаций и привлечению долгосрочных инвестиций в национальную экономику.

В текущем году ожидается появление новых нормативных актов, касающихся практики функционирования долевого страхования жизни, НСЖ, ИСЖ, льготного налогообложения по аналогии с индивидуальным инвестиционным счетом и единого налогового вычета. Социальный налоговый вычет уже был увеличен с 120 до 150 тысяч рублей, эти изменения уже вступили в силу и начиная с 2024 года инвесторы могут получать больший возврат по взносам на НСЖ и ИСЖ.

В прошлом году в первом чтении был принят закон о введении в практику страхования жизни системы гарантирования страховых программ по аналогии со страхованием банковских вкладов в АСВ. Страховой рынок ожидает, что окончательное принятие и вступление в действие этого нормативного акта станет реальностью уже в 2024 г.

Банк России в конце 2023 г. разработал методические рекомендации по управлению финансовым продуктом. В до-

кумент было введено понятие клиентской ценности финансового продукта, и этот термин включает в себя не только доходность продукта, но и подразумевает соответствие фактических свойств финансового продукта финансовым целям и обоснованным ожиданиям потребителя финансового продукта из целевой клиентской группы.

В нормативную базу с 01.04.2024 г. вводятся минимальные требования к продуктам ИСЖ и НСЖ. Это означает, что фактически установлено требование к минимальной доходности по договорам страхования жизни на многолетние сроки примерно на уровне ключевой ставки (требования по минимальному размеру страховой суммы по риску дожитие), и ключевая ставка должна учитываться на дату заключения договора и не предполагается её изменение в течение срока действия договора. Если раньше по окончании договора страховые компании должны были выплатить сумму, внесенную клиентом, и дополнительный инвестиционный доход (ДИД), то теперь изначальный объем средств нужно умножить на коэффициент, зависящий от ключевой ставки ЦБ. При этом на договоры с премиями выше 1,5 млн руб. это правило не распространяется. Эти поправки увеличили сумму гарантии и в то же время сократили часть премии, которую страховщики могут вкладывать в активы для получения инвестиционного дохода. В современных условиях на рынке для страховщиков данные установленные регулятивные требования делают массовые полисы ИСЖ нерентабельными, и справедливо эксперты рынка выражают опасения, что продукты, к которым предъявляются такие требования (со страховой премией до 1,5 млн руб.), могут практически исчезнуть из продуктовой линейки страховщиков. ИСЖ и НСЖ традиционно считаются одним из источников длинных денег в экономику. В этом смысле исчезновение продуктов данного сегмента страхования жизни будет являться потерей и для клиентов, и для страховщиков, и для экономики.

Еще одним нововведением регулятора является установление для страховщиков жизни с 1 апреля 2024 г. требова-

ния о неправомерности отказов клиентам в выплате дохода по договорам инвестиционного (ИСЖ) и накопительного (НСЖ) страхования жизни по причине санкционной блокировки платежей от иностранных контрагентов. В планах регулятора разработка и принятие нормативных документов по процедуре обязательного тестирования неквалифицированных инвесторов (с 1 октября 2024 г.) на знание продуктов с инвестиционной составляющей (полисы ИСЖ или НСЖ), присущих этим продуктам рисков, гарантий выплат и стратегий управления.

В качестве реализации принятой стратегии повышения финансовой грамотности в РФ на 2017–2023 гг. и формирования финансовой культуры до 2030 г. Министерство финансов России и Банк России приступают к разработке так называемого индекса развития финансовой культуры населения. В текущем году уже планируется осуществление и публикация первых расчетов данного индекса с учетом таких параметров, как умение граждан управлять личными финансами, осознанность в принятии финансовых решений и сопутствующих рисков, активная позиция в отношении своего финансового поведения. Индекс также должен будет учитывать такие критерии, как уровень закрежденности населения, участие граждан в приобретении страховых продуктов и формировании долгосрочных сбережений.

В комплексном подходе при расчете параметров в рамках стратегии будут анализироваться, учитываться и другие индикаторы: индекс уровня финансовой грамотности населения, уровень ее присутствия и проникновения в образовательную систему субъектов РФ и уровень их инфраструктурного развития, способствующих повышению финансовой грамотности.

#### 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: 12.04.2024).

2. Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: [www.insur-info.ru](http://www.insur-info.ru). (дата обращения: 10.04.2024).

3. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/sbrfr/> (дата обращения: 10.04.2024).

4. Сайт Всероссийского союза страховщиков [Электронный ресурс]. URL: <http://old.ins-union.ru/> (дата обращения: 11.04.2024).

УДК 33.336

**Кадочникова Т.С.**

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург

### **Проблемы реализации программ медицинского страхования для иностранных студентов**

*Аннотация: в статье рассматриваются программы медицинского страхования для иностранных студентов, обучающихся в Уральском федеральном университете, формулируются основные преимущества и недостатки реализации данных программ*  
*Ключевые слова: медицинское страхование, иностранные студенты, ДМС.*

**Kadochnikova T.S.**

### **Problems of implementing health insurance programs for international students**

*Annotation: The article discusses health insurance programs for foreign students at the Ural Federal University.*  
*Key words: health insurance, foreign students, VHI.*

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (далее УрФУ) является крупнейшим вузом Урала и одним из 11 федеральных вузов страны.

В УрФУ обучается более 4400 иностранных студента и слушателей, что составляет примерно 11% от общего числа студентов. И количество иностранных студентов будет нарастать с каждым годом. Уральский федеральный университет как участник программы стратегического академического лидерства «Приоритет 2030» ставит в своей программе развития на 2021–2030 гг. цель увеличить долю иностранных обучающихся до 20% [1].

В связи с этим возникает необходимость в качественной организации адаптационных мероприятий для иностранных обучающихся в УрФУ. Неотъемлемой частью социаль-

ной адаптации иностранного студента в России является организация качественной медицинской помощи.

Иностранцы студенты, находящиеся на территории Российской Федерации, имеют статус безработных и не могут оформить полис обязательного медицинского страхования. Поэтому им доступна только экстренная медицинская помощь. А в соответствии с действующими законами ФЗ-114 от 18 июля 1996 года и ФЗ-115 от 21 июня 2002 года все иностранные граждане, которые приезжают в Россию на учебу (студенты, стажеры), должны оформить полис добровольного медицинского страхования [2, 3]. Нарушение данных правил влечет за собой административную ответственность согласно ст. 18.8 Кодекса об Административных правонарушениях Российской Федерации [4].

К сожалению, на данный момент в Российской Федерации нет специального закона о добровольном медицинском страховании. Разговоры о необходимости его разработки идут с 2014 года, а пока ДМС регулируется федеральными законами «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» и «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [5, 6]. Таким образом, каждая страховая компания имеет возможность формировать собственные программы добровольного медицинского страхования, устанавливать тарифы и правила.

Для иностранных студентов разрабатываются специальные страховые продукты для определенного учебного заведения. Стандартные программы по страхованию иностранных студентов обеспечивают поликлиническую помощь, экстренную стоматологию, экстренный стационар и репатриацию. Дополнительно могут быть включены медосмотры, например, для поселения в общежитие или для допуска к занятиям физической культурой. Сумма минимального финансового покрытия при этом строго не регламентируется.

Уральский федеральный университет рекомендует иностранным студентам конкретные страховые компании, которые осуществляют страхование иностранных граждан в г.

Екатеринбурге. При отборе страховых компаний УрФУ руководствовался следующими параметрами:

1. Рекомендованные страховые компании являются крупнейшими в регионе по количеству обслуживаемых клиентов.

2. Другие вузы региона также успешно сотрудничают с данными компаниями (УГГУ, РАНХИГС).

3. Обязательным условием к рекомендации являлось наличие договора между страховой компанией и медсанчастью УрФУ, так как это позволяет студентам получать квалифицированную помощь в приписанной поликлинике.

4. Также учитывалась поддержка страховыми компаниями Эндаумент фонда УрФУ.

5. Немаловажную роль при отборе сыграл и полученный ранее опыт работы со страховыми компаниями. Так, например, УрФУ не рекомендует те компании, где были обнаружены случаи, когда страховая компания вместо необходимой страховой услуги иностранные студенты оформляли полис трудового мигранта, который не подходит для иностранного студента.

Для удобства иностранных студентов в самый активный период приезда иностранных студентов (в период с 15 августа по 1 октября) университет на своей территории организует площадку, где располагаются представители рекомендованных страховых компаний и прибывшие в Россию иностранные обучающиеся имеют возможность не покидая стены вуза, оформить все необходимые страховые документы.

При этом, конечно, Университет оставляет право за студентом выбирать страховую компанию самостоятельно и университет примет полис любой другой страховой компании, если этот полис будет удовлетворять всем требованиям.

Проанализируем предложения страховых компаний для иностранных студентов УрФУ, размещенные на сайте вуза.

В таблице 1 приведены минимальные программы добровольного медицинского страхования для иностранных студентов УрФУ от четырех страховых компаний сроком

**Таблица 1. Минимальные программы добровольного медицинского страхования**

№	Параметры программы медицинского страхования	«РЕСО-Гарантия»	ООО Страховая компания «ТИТ»	«Объединенная страховая компания»	«Ингосстрах»
1	Стоимость, руб.	2700	2700	2700	2700
2	Страховая сумма	7 500 000	2 500 000	1 500 000	1 025 000
3	Медосмотр и справка для общежития	+	+	+	+
4	Обследование для занятия физкультурой	-	-	-	-
5	Амбулаторно-поликлиническая помощь	+	+	+	+
6	Стационарная помощь	+	+	+	+
7	Травмпункт	+	-	+	+
8	Стоматология	-	-	-	-
9	Репатриация	-	-	-	-
10	Дополнительные услуги	выбор клиник из программы	Флюорография, прямое обращение в МСЧ УрФУ	-	-

на 1 год. В целом, можно говорить, что при одинаковой стоимости полиса ДМС в размере 2700 рублей набор оказываемых услуг совпадает у всех четырех компаний в большинстве случаев. Но наиболее полное покрытие иностранные

студенты получают от страховой компании «РЕСО-Гарантия» при более внушительной страховой сумме и возможностью выбора клиники. Но стоит отметить, что в минимальных программах ДМС не закладывается возможность репатриации и оказания стоматологических услуг, нет медосмотра для занятий физкультурой.

В таблице 2 приведены программы средней стоимости полиса добровольного медицинского страхования для иностранных студентов этих же четырех компаний. Здесь уже наблюдается небольшой (несущественный) разбег в стоимости страхового полиса, ощутимая разница в страховой сумме по программам и объемам предоставляемых услугах. Пополняется набор дополнительных услуг (ПЦР). Оказываются услуги, не предусмотренные минимальной программой (медосмотр для занятий физической культурой, стоматология, репатриация). С точки зрения полноты оказываемых услуг выигрышной смотрится программа страховой компании «Объединенная страховая компания», но стоимость страхового полиса здесь самая высокая, но разница в суммах не очень велика.

**Таблица 2. Программы добровольного медицинского страхования средней стоимости**

№	Параметры программы медицинского страхования	«РЕСО-Гарантия»	ООО Страховая компания «ТИТ»	«Объединенная страховая компания»	«Ингосстрах»
1	Стоимость, руб.	4500	4500	4850	4300
2	Страховая сумма	8 600 000	3 500 000	1 500 000	1 235 000
3	Медосмотр и справка для общежития	+	+	+	+
4	Обследование для занятия физкультурой	-	-	+	-



Окончание таблицы

№	Параметры программы медицинского страхования	«РЕСО-Гарантия»	ООО Страховая компания «ТИТ»	«Объединенная страховая компания»	«Ингосстрах»
5	Амбулаторно-поликлиническая помощь	+	+	+	+
6	Стационарная помощь	+	+	+	+
7	Травмпункт	+	-	+	+
8	Стоматология	+	+	+	+
9	Репатриация	+	-	+	+
10	Дополнительные услуги	выбор клиник из программы	Флюорография, прямое обращение в МСЧ УрФУ	ПЦР тест	-

В таблице 3 приведены максимальные программы добровольного медицинского страхования, предлагаемые иностранным студентам. Здесь уже диапазон по стоимости страхового полиса более существенный, как и по страховой сумме. Но вот набор предоставляемых услуг отличается уже не сильно от программ со средней ценой. Страховая компания «РЕСО-Гарантия» предлагает сразу две программы с разницей в цене в 1500 рублей и наличием/отсутствием дополнительной услуги — ПЦР-тест. В программе страховой компании «ТИТ» появляется опция медосмотра для занятий физической культуры и репатриация, страховая сумма при этом увеличивается на полмиллиона. В программе «Объединенной страховой компании» дополнительные услуги не предоставляется, но увеличивается страховая сумма до 2 000 000 рублей. Программа страховой компании «Ингосстрах» при относительно небольшой стоимости страхового полиса обеспечивает наименьшую страховую сумму, но при этом достаточно полный пакет услуг.

Таблица 3. Максимальные программы добровольного медицинского страхования

№	Параметры программы медицинского страхования	«РЕСО-Гарантия»	«РЕСО-Гарантия»	«РЕСО-Гарантия»	ООО Страховая компания «ТИТ»	«Объединенная страховая компания»	«Ингосстрах»
1	Стоимость, руб.	8500	10000	8500	6500	6500	6500
2	Страховая сумма	8 600 000	8 600 000	4 000 000	2 000 000	2 000 000	1 335 000
3	Медосмотр и справка для обещения	+	+	+	+	+	+
4	Обследование для занятия физкультурой	-	+	+	+	+	-
5	Амбулаторно-поликлиническая помощь	+	+	+	+	+	+
6	Стационарная помощь	+	+	+	+	+	+
7	Травмпункт	+	+	-	+	+	+
8	Стоматология	+	+	+	+	+	+
9	Репатриация	+	+	+	+	+	+
10	Дополнительные услуги	выбор клиник из программы	выбор клиник из программы, ПЦР-тест	Флюорография, прямое обращение в МСЧ УрФУ	ПЦР тест	ПЦР тест	-

Проанализировав предложения страховых компаний для иностранных студентов Уральского федерального университета можно сделать следующие выводы о проблемах реализации вышеуказанных программ:

1. Отсутствие действующего законодательства, которое регламентирует порядок проведения добровольного медицинского страхования в России, на основании которого можно было бы выставлять требования к страховым компаниям о перечне услуг, предоставляемых иностранным учащимся.

2. Отсутствие единой нормативно-правовой базы, регламентирующей организацию медицинского страхования для иностранных студентов, которая действовала бы для всех высших учебных заведений. Есть только рекомендация осуществлять обязательное страхование. Поэтому возникает необходимость со стороны университетов ужесточить контроль за страхованием иностранных обучающихся, чтобы студенты получали необходимый вид страхового полиса (не для трудового мигранта) и был «защищен» на весь период обучения.

3. Для расширения конкурентоспособности страховых медицинских программ для иностранных студентов необходимо выстраивать взаимоотношения между университетами и страховыми компаниями. Вышеуказанные страховые организации являются не единственными, кто предоставляет услуги по медицинскому страхованию для иностранных студентов, но только они рекомендованы университетом для иностранных учащихся и представлены на официальном сайте.

### Литература

1. Программа развития университета на 2021–2030 годы [Электронный ресурс]. URL: <https://priority2030.my1.urfu.ru/docs/2> (дата обращения: 07.04.2024).
2. Федеральный закон от 15.08.1996 г. №114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_11376/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11376/) (дата обращения: 07.04.2024).

3. Федеральный закон от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37868/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/) (дата обращения: 07.04.2024).

4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 11.03.2024) [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34661/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/) (дата обращения: 07.04.2024).

5. Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 N 326-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_107289/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/) (дата обращения: 07.04.2024).

6. Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 07.04.2024).

**Князева Е.Г., Шелякин В.А.**

УрГЭУ, Екатеринбург

### **Обязательное медицинское страхование: актуальное состояние и приоритеты регулирувания**

*Аннотация: статья раскрывает основные характеристики текущей ситуации в системе обязательного медицинского страхования и кардинальные преобразования, намеченные к внедрению в ближайшей перспективе.*

*Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, фонд, тариф.*

**Knyazeva E.G., Shelyakin V.A.**

### **Compulsory health insurance: current status and regulatory priorities**

*Annotation: the article reveals the main characteristics of the current situation in the compulsory health insurance system and fundamental changes planned for implementation in the near future.*

*Key words: compulsory health insurance, fund, tariff.*

Современная геополитическая реальность требует поиска новых векторов решения социальных и экономических задач. Ключевая задача российского здравоохранения — выстраивание устойчивой и равновесной системы оказания медицинской помощи гражданам, базирующейся на принципах единства, доступности и качества.

Преобразование сферы обязательного медицинского страхования должно строиться на максимально конструктивных партнерских отношениях, учитывающих интересы граждан, государства и бизнеса. Вызовы и обязательства будут преодолены и выполнены только во взаимодействии всех заинтересованных сторон.

Оценка текущего состояния, формирование прогнозов и разработка инструментов регулирования обязательного медицинского страхования должно осуществляться на системной основе в координации с распределением зон ответственности всех участников. Три базовых процесса закладываются в основу: медицина, финансирование, инновации. Целый комплекс современных подходов должен ритмично и качественно применяться для обеспечения трансформации каждого из этих процессов.

Сбережение здоровья граждан находится в числе национальных приоритетов современной России. Поступательное обновление системы охраны здоровья граждан — стратегическая задача долгосрочного развития нашей страны [1, с. 1].

Триединый источник финансового обеспечения системы здравоохранения как миссия государства объединяет федеральный бюджет, бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования, региональные бюджеты. Совокупный объем бюджетного финансирования в 2024 году составит 6,6 трлн. рублей. Годовой запланированный рост по сравнению с 2023 годом — 0,4 трлн. рублей.

В номинальном исчислении расходы на здравоохранение, обеспечиваемые федеральным бюджетом, составят 1,6 трлн. рублей [2, ст. 6]. Данные параметры финансирования структурируются в пределах 4,4% совокупных расходов федерального бюджета и, соответственно, менее 1% от ВВП.

Основным источником финансирования национального здравоохранения, несомненно, является сфера обязательного медицинского страхования. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования профинансирует медицину на сумму свыше 3,9 трлн. рублей [3, ст. 1]. Рост к показателям 2023 года почти 21%. По мнению экспертов, это компенсирует «медицинскую инфляцию». Расчет бюджета базируется на численности застрахованных лиц. Общее количество 144,1 млн человек; из них: работающие 62,9 млн человек; 81,2 — неработающие.

Активно в деятельности Федерального фонда обязательного медицинского страхования используется меж-

бюджетный трансфертный механизм. Так, Федеральный фонд предоставляет трансферт Фонду пенсионного и социального страхования. Посредством трансфертов покрываются затраты по оплате медицинской помощи женщинам во время беременности, родов, послеродовой отрезок времени. А также на профилактические медицинские осмотры детей до года. В целом, это исходящий межбюджетный трансферт.

Из федерального бюджета предусматривается трансферт в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Назначение: оплата онкологической и высокотехнологической медицинской помощи, проведение реабилитации и др. Это, соответственно, входящий межбюджетный трансферт.

Увеличение бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования обосновывает рост финансовых параметров Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. На 2024 год установлен подушевой норматив финансирования в размере 19 169 рублей [4, п. V]. Прирост подушевого финансирования увеличен более чем на 14% по сравнению с 2023 годом. Посредством индексирования увеличено финансовое обеспечение оплаты труда и других важных аспектов расходов. Учтена дифференциация себестоимости медицинской помощи по регионам России и фактическое расходование ресурсов обязательного медицинского страхования.

Сфера обязательного медицинского страхования функционирует в Российской Федерации 30 лет. Действительно, как подтверждает экспертное мнение и медицинская статистика, 70 — 90 % доходов медицинским организациям обеспечиваются фондовым покрытием через обращение пациентов с полисами обязательного медицинского страхования [5, с. 1].

Вся фондовая конфигурация обязательного медицинского страхования является совокупностью финансовых организаций. Ведущей задачей каждого звена является обеспечение оплаты оказанной гражданам медицинской по-

мощи. Немаловажными аспектами деятельности фондов являются: планирование объемов медицинской помощи; прогнозирование годовых и плановых расходов; расчет тарифов и реализация тарифной политики, учитывающую особенности региона. Значимой считается осуществление контроля качества по оказанной медицинской помощи путем взаимодействия с застрахованными и экспертизы качества высококвалифицированными специалистами. Продолжением этой работы становится выявление системных дефектов, их проработка с медицинской организацией. С целью их предупреждения в будущем.

Трансформация обязательного медицинского страхования требует масштабной консолидации усилий всего профессионального сообщества в целях повышения эффективности финансирования здравоохранения. Обязательное медицинское страхование должно функционировать как модель опережающего развития в национальной экономике России.

#### Литература

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию: в ред. от 24.02.2024 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/73585> (дата обращения: 03.04.2024).
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов» от 27.11.2023 N 540-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_462891/022a0acf96c881720e9ef631c07f14b6b75cdf02/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_462891/022a0acf96c881720e9ef631c07f14b6b75cdf02/) (дата обращения: 04.04.2024).
3. Федеральный закон «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов» от 27.11.2023 N 541-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_462883/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_462883/) (дата обращения: 05.04.2024).
4. Постановление Правительства РФ от 28.12.2023 N 2353 (ред. от 23.03.2024) «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2024 год и на

плановый период 2025 и 2026 годов» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_466453/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_466453/) (дата обращения: 06.04.2024).

5. Свердловская система здравоохранения технологичная и социально-ориентированная. 22.12.2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://oblgazeta.ru/society/medicine/2023/12/30586/> (дата обращения: 07.04.2024).

УДК 347.45/.47

**Колесниченко Д.А.**

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

### **Юридико-технические проблемы обязательного страхования жизни и здоровья участников добровольческих военизированных формирований**

*Аннотация: статья посвящена юридико-техническим проблемам развития законодательства в сфере обязательного страхования участников добровольческих военизированных формирований.*

*Ключевые слова: добровольческие формирования, личное страхование, обязательное государственное страхование, страхование жизни и здоровья*

**Kolesnichenko D.A.**

### **Legal and technical problems of compulsory life and health insurance of participants in volunteer paramilitary forces**

*Annotation: the article is devoted to the legal and technical problems of the development of legislation in the field of compulsory insurance of participants in volunteer paramilitary forces.*

*Key words: volunteer formations, personal insurance, compulsory state insurance, life and health insurance.*

В настоящее время одним из актуальных направлений развития обязательного страхования является разработка и практическая реализация гарантий страховой защиты для лиц, содействующих выполнению задач Вооруженных Сил Российской Федерации в составе добровольческих военизированных формирований. Правовая база для такого развития сформирована Указом Президента РФ от 03 августа 2023 г. № 582 [1] и конкретизирующим его Поста-



новлением Правительства РФ от 24 ноября 2023 г. № 1987 (в части, касающейся порядка назначения страховой выплаты) [2]. Нельзя не заметить, что в основу этих документов были положены традиционные подходы к правовому регулированию однородных общественных отношений с участием военнослужащих и государственных служащих в правоохранительной сфере. В то же время, анализ используемой в упомянутых нормативных источниках терминологии и способов изложения правовых предписаний позволяет обратить внимание на некоторое несовершенство принятых юридико-технических подходов и несоответствие их характеру и уровням регулируемых общественных отношений.

Рассматривая область применения страховых гарантий для лиц, входящих в состав добровольческих военизированных формирований, необходимо отметить, что наступление страхового случая здесь также очерчено правовым состоянием (пребыванием в добровольческом формировании, наличием у пострадавшего лица соответствующего правового статуса), но не с выполнением конкретных задач по оказанию содействия Вооруженным Силам РФ в военное время, при возникновении вооруженных конфликтов и др. (в п. 2 Указа № 582 упоминаются гибель, увечье, установление инвалидности «в период пребывания», но не в период непосредственного выполнения военных задач). Тем специфичнее в данном контексте выглядит отказ от обоснования в качестве самостоятельного страхового случая факта прекращения пребывания гражданина в составе добровольческого военизированного формирования в связи с заболеванием или увечьем, обусловившим неспособность соответствующего лица по состоянию здоровья к данной, аналогичной по своему содержанию к военной службе, оплачиваемой деятельности [3]. Исходя из перечней страховых случаев, вводимых для участников добровольческих формирований, характер повреждения здоровья не имеет правового значения в том случае, если таковое имело место в период пребывания в соответствующем военизированном формировании и повлекло за собой неблагоприятные

последствия в виде инвалидности или смерти. По какой же причине характер повреждения здоровья становится принципиальным препятствием для нормативного определения в качестве страхового случая события, влекущего за собой неспособность потерпевшего по состоянию здоровья продолжать участвовать в выполнении функций добровольческого формирования? Представляется, что, в отличие от военнослужащих и приравненных лиц, страховые случаи для указанной категории застрахованных лиц должны быть определяемы не по критерию принадлежности к добровольческому формированию, но по критерию непосредственного участия в выполнении функций такового, связанных с оказанием содействия Вооруженным Силам РФ. Однако законодатель, используя аналогию для построения нормативного правового регулирования в исследуемой сфере, произвольно смешивает эти критерии.

Подтверждением обозначенной проблемы служит также распространение на добровольцев процедурных норм, регулирующих порядок определения военно-врачебными комиссиями характера и тяжести вреда, причиненного здоровью, в отношении военнослужащих и приравненных к ним лиц. В данной области, как известно, действуют строгие перечни травм и иных повреждений здоровья, принимаемых в качестве «вреда здоровью» для целей назначения страховой выплаты. В свою очередь, правило о годичном сроке наступления смерти или установления инвалидности после прекращения службы (деятельности в составе военизированного подразделения) вводится для того, чтобы исключить потребность в полноценном экспертном установлении причинной связи между условиями служебной (добровольческой) деятельности и соответствующими неблагоприятными последствиями. Таким образом, новейшее нормативное регулирование в области обязательного страхования жизни и здоровья лиц, выполняющих значимые в масштабах всего государства задачи, страдает от распространения на него юридико-технических проблем, не решенных в однородной области общественных отношений.

Помимо сказанного, следует обратить внимание на принципиально новый подход к организации предоставления страховых гарантий участникам добровольческих формирований и членам их семей. Указ № 582 в п. 11 определяет в качестве страховщика по вводимой разновидности обязательного страхования страховую организацию, заключившую с Министерством обороны России договор обязательного государственного страхования военнослужащих. Поскольку указанный договор не распространяется на отношения с участием граждан, содействующих выполнению функций Вооруженных Сил РФ в составе добровольческих формирований, возможность назначения выплаты связывается с наличием согласия страховщика. Вместе с тем, такой механизм противоречит общепризнанному доктринальному представлению о страховом риске как о вероятностном событии [4, с. 104], наступление которого не является неотвратимым или безусловным. Поскольку речь идет не о предварительном изменении условий ранее заключенного договора страхования, описанное регулирование представляет собой не что иное, как правовой механизм возложения на страховую организацию дополнительных финансовых обязательств по уже наступившим событиям. В таком варианте представленный механизм, на наш взгляд, может служить лишь временным средством проблемы повышения уровня защищенности участников добровольческих военизированных формирований.

Резюмируя сказанное, подчеркнем, что проблема создания страховых и иных гарантий для лиц, содействующих выполнению функций Вооруженных сил РФ, представляется одной из наиболее значимых для доктринальной и правотворческой проработки. В то же время, нельзя допускать механического переноса на данные отношения норм, разработанных в отношении военнослужащих и приравненных к ним лиц, в силу различий в специфике возникающих правоотношений. Применительно к участникам добровольческих военизированных формирований при определении категорий страховых случаев ключевую роль должен играть

критерий непосредственного участия в выполнении функций соответствующего формирования, связанных с оказанием содействия Вооруженным Силам РФ. Такой подход должен быть сопровождается созданием организационно-правовых средств, позволяющих определить связь повреждения здоровья с соответствующими функциями. Страхование жизни и здоровья указанной категории лиц следует производить согласно общепризнанным представлениям о страховом риске, на условиях систематизированного учета категорий застрахованных лиц и предварительной уплаты страховой премии.

#### Литература

1. Указ Президента РФ от 03 августа 2023 г. № 582 «О мерах по обеспечению обязательного государственного страхования жизни и здоровья граждан Российской Федерации, пребывающих в добровольческих формированиях» // СЗ РФ. 2023. № 32 (Часть II). Ст. 6339.
2. Постановление Правительства РФ от 24 ноября 2023 г. № 1987 «Об утверждении Правил выплаты компенсации, предусмотренной Указом Президента Российской Федерации от 3 августа 2023 г. № 582 «О мерах по обеспечению обязательного государственного страхования жизни и здоровья граждан Российской Федерации, пребывающих в добровольческих формированиях» // СЗ РФ. 2023. № 49 (Часть IV). Ст. 8745.
3. 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.
4. Масолкин М.Д. Особенности заключения и формы договора страхования жизни и здоровья // Вестник Саратовской государственной юридической академии, 2020. № 1 (132). С. 102–108.

**Колесниченко О.В.**

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

**Отказ в выплате по договору страхования жизни и здоровья участников клинических испытаний: низкий уровень страховой культуры или дисфункция правового института?**

*Аннотация: настоящая статья представляет собой попытку установить, по какой причине в сфере обязательного страхования участников клинических испытаний фиксируется более чем 50% отказов в выплатах, и предложить пути решения выявленных проблем.*

*Ключевые слова: личное страхование, страхование жизни и здоровья, клинические испытания.*

**Kolesnichenko O.V.**

**Refusal to pay under a life and health insurance contract for clinical trial participants: low level of insurance culture or dysfunction of the legal institution?**

*Annotation: This article is an attempt to establish why more than 50% of payment refusals are recorded in the field of compulsory insurance of participants in clinical trials, and to propose ways to solve the identified problems.*

*Key words: personal insurance, life and health insurance, clinical trials.*

Одним из отправных условий разработки эффективных лекарственных препаратов для борьбы с заболеваемостью населения является проведение рандомизированных контролируемых клинических испытаний, благодаря которым становится возможным включение результатов научных исследований в сфере медицины в содержание меди-

цинских стандартов. Поскольку медицинская деятельность сама по себе носит высокорисковый характер, а при участии в клинических испытаниях вероятность смерти или ухудшения состояния здоровья возрастает многократно, для пациентов, прибегнувших к экспериментальному лечению, законодательством предусмотрен ряд дополнительных гарантий. К их числу относится обязательное (так называемое «вмененное») страхование жизни и здоровья.

Между тем, по информации ЦБ России в сфере реализации данной разновидности страхования ежегодно фиксируется более 50 % отказов в страховых выплатах [1]. В доктрине страхового права обращается внимание на то, что с заявлениями о страховом возмещении чаще всего обращаются не сами пациенты, обычно не владеющие информацией о такой правовой возможности, но их родственники в случае летального исхода и последующих попыток привлечения медицинской организации к различным видам юридической ответственности [2, с. 12]. Принимая во внимание сказанное, актуальным видится поиск ответа на вопрос о том, является ли причиной частых отказов и невостребованности страхования жизни и здоровья участников клинических испытаний низкий уровень страховой культуры граждан или же приходится говорить об объективных проблемах правового регулирования данного института в целом.

Напомним, что страхование жизни и здоровья пациента, участвующего в клиническом исследовании лекарственного препарата, в настоящее время реализуется в обязательной форме в силу требований ст. 44 Федерального закона 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Ключевое значение при определении условий заключаемого медицинской организацией договора страхования, безусловно, имеет определение страхового случая. Под последним предлагается понимать всякое ухудшение состояния здоровья пациента, которое находится в причинной связи с участием в клиническом исследовании лекарственного препарата, либо наступление смерти по тем же причинам. Аналогичное определение содержится в действующих

типовых правилах для соответствующей разновидности обязательного страхования [3].

С таким подходом, на наш взгляд, связано одно из ключевых препятствий на пути реализации права на страховое возмещение. В самом деле, одной из характерных особенностей рандомизированных контролируемых клинических испытаний, проведение которых является обязательным условием для выпуска в обращение лекарственных препаратов, служит использование особых методов контроля достоверности результатов. Таковые, в свою очередь, предполагают рандомизированное (случайное) распределение участников испытания по группам, позволяющее сбалансировать доступные к измерению и учету и недоступные для такого контроля факторы, влияющие на эффективность проводимого лечения. Плацебо-контроль, в частности, осуществляется в условиях отсутствия у испытуемых доступа к информации о фактическом получении ими дозы экспериментального лекарства, что рассматривается в качестве необходимого средства для исключения влияния на результаты испытания источников систематической ошибки в лечении, а также предупреждения взаимного воздействия друг на друга экспериментатора и участвующего в испытании субъекта.

Соглашаясь на участие в данного рода клинических испытаниях, пациент одновременно принимает на себя риски, связанные с отсутствием информации о влиянии определенных факторов на общее состояние его здоровья и эффективность лечения имеющегося заболевания. В приведенных условиях потенциальный получатель страховой выплаты оказывается в ситуации, лишаящей его возможности связать наступившие неблагоприятные последствия с испытанием лекарственного препарата. И этот фактор, на наш взгляд, оказывает более существенное неблагоприятное влияние на степень востребованности данной разновидности обязательного страхования, нежели предполагаемый низкий уровень страховой культуры пациентов.

Примечательно, что в теории страхового права создание условий для решения обозначенной проблемы связывается с произошедшей в 2011 г. модификацией порядка заключе-

ния договора, предполагающей применение для этих целей индивидуального идентификационного кода пациентов [4, с. 57]. Впрочем, произошедшее изменение не равнозначно введению облегченных доказательственных стандартов для определения причинной связи в делах данного рода. Судебная практика, между тем, демонстрирует достаточно строгий подход к степени обоснованности требований потерпевших. К примеру, в одном из случаев родственниками участника клинических испытаний было заявлено требование о взыскании страховой выплаты в связи с его смертью. Пациент страдал от онкологического заболевания и согласился принять участие в плацебо-контролируемом испытании нового лекарственного препарата для химиотерапии. В ходе проведенной судебно-медицинской экспертизы было установлено, что умерший получал лечение в рамках клинического исследования по стандартной схеме полихимиотерапии без применения исследуемого препарата, смерть же наступила в результате метастазирования опухоли. Суд отказал в удовлетворении иска [5].

Приведенный пример обращает внимание на то, что сведения о ходе проведения эксперимента составляют значимую часть информации, необходимой для установления условия о причинной связи, и, в то же время, становятся доступными пациенту или его родственникам лишь в ходе разбирательства. С другой стороны, нельзя не заметить, что необходимая причинная связь может определяться судами в узком значении, не как связь между участием в клиническом испытании и ухудшением состояния здоровья (смертью), но как прямая связь между воздействием экспериментального лекарственного аппарата и соответствующими последствиями. Представляется, что в действительности, участие в клиническом испытании представляет собой более широкое понятие. В приведенном примере, в частности, могли бы быть исследованы вопросы о том, ухудшилось ли состояние здоровья пациента из-за того, что он получал плацебо, можно ли было избежать неблагоприятного исхода, если бы в соответствующий период времени применялось иное (традиционное) лечение и т.п.

Далее, следует обратить внимание на то, что в качестве объекта обязательного страхования в вышеупомянутой ст. 44 Федерального закона № 61 обозначается имущественный интерес, связанный с повреждением здоровья или наступлением смерти в результате проведения клинического исследования. Такое обозначение позволяет сочетать при определении размера страховой выплаты нормативный метод, учитывающий характер и степень повреждения здоровья, и метод фактических затрат, позволяющий принимать к возмещению фактически понесенные расходы потерпевшего на лечение и приобретение лекарственных препаратов. В страховой практике на этом фоне отдельными страховыми организациями обосновывается позиция, согласно которой отсутствие подтвержденных затрат лишает застрахованное лицо права на страховую выплату. В координатах действующего нормативного регулирования этот подход легко опровергается судом [6]. В то же время, действующая нормативная база представляется весьма противоречивой в той части, в которой п. 29 типовых правил страхования определяет независимость страховой выплаты от любых других выплат в пользу потерпевшего, включая возмещения вреда. Исходя из изложенного, возмещение в пользу потерпевшего фактических затрат на восстановление здоровья может производиться из различных источников одновременно. Представляется, что для исследуемой разновидности страхования целесообразнее было бы ограничиться нормативным методом определения размера страховой выплаты.

Таким образом, причиной частных отказов и неостребованности страховых выплат по договорам обязательного страхования жизни и здоровья участников клинических испытаний, на наш взгляд, является дисфункция исследуемого правового института, его фактическая неспособность обеспечить реальную защиту от соответствующих рисков. Выходом из сложившейся ситуации является развитие данной разновидности страхования в качестве страхования рисков причинения вреда, в котором в качестве страхового случая принимается ухудшение здоровья пациента

или его смерть в период участия в клиническом испытании или по истечении фиксированного периода времени после его окончания. Конкретизацию разновидностей повреждения здоровья в рамках данного подхода необходимо производить списочным методом, со ссылкой на перечни вероятных осложнений (ухудшений) состояния здоровья, риски наступления которых принимает на себя пациент в связи с участием в клиническом испытании. Страховая выплата по договору обязательного страхования участников должна определяться традиционным для «страхования сумм» нормативным методом, независимо от фактически понесенных расходов потерпевшего.

### Литература

1. Текущее состояние страхового рынка в сегменте вмененного страхования: аналитические материалы ЦБ РФ (2021) [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: 08.04.2024).
2. *Кратенко М.В.* Вред при медицинском вмешательстве: проблемы компенсации и предотвращения (сравнительно-правовое исследование). М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2024. 240 с.
3. Постановление Правительства РФ от 13 сентября 2010 г. № 714 «Об утверждении Типовых правил обязательного страхования жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата» // СЗ РФ. 2010. № 38. Ст. 4832.
4. *Малышко А.Ю.* Защита прав пациентов-участников клинических исследований лекарственных средств в Российской Федерации // Образование и право. 2021. № 2. С. 57–65.
5. Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 03 февраля 2021 г. по делу № 88–1179/2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://ivo.garant.ru/#/doclist/3042:2> (дата обращения: 08.04.2024).
6. Определение Седьмого кассационного суда общей юрисдикции от 23 марта 2023 г. № 88–5574/2023 по делу № 2–381/2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://ivo.garant.ru/#/doclist/3186:5> (дата обращения: 08.04.2024).



**Соловьев А.К.**

Финансовый университет, Москва

### **Проблемы развития государственной пенсионной системы России в условиях цифровизации и глобальных вызовов<sup>1</sup>**

*Аннотация. Цель исследования заключалась в актуализации методологических и практических проблем развития государственной пенсионной системы России. В результате исследования выявлены стратегические проблемы пенсионной системы, которые необходимо решить для достижения целевых приоритетов, установленных Указами Президента РФ по социальному развитию на долгосрочную перспективу.*

*Ключевые слова: государственная пенсионная система, благополучие пенсионеров, долгосрочная финансовая обеспеченность пенсионных обязательств*

**Solovev A.K.**

Financial University, Moscow

### **Problems of the development of the state pension system of Russia in the context of digitalization and global challenges**

*Abstract. The purpose of the study was to update the methodological and practical problems of the development of the state pension system of Russia. The study revealed strategic problems of the pension system that need to be solved in order to achieve the target priorities established by the Decrees of the President of the Russian Federation on social development for the long term.*

*Keywords: state pension system, the target priorities established by the Decrees of the President of the Russian Federation on social development for the long term.*

<sup>1</sup> Работа выполнена по госзаданию Финансового университета 2024 г. ПНИР-6.

Углубление финансовых кризисов капиталистической экономики и цифровая трансформация рынка социально-трудовых отношений требует радикальной перестройки и адаптации институциональных и параметрических основ государственной пенсионной системы и уточнить ее место в историческом процессе формирования принципиально новой парадигмы рыночно-страховых пенсионных прав различных категорий населения. Особую актуальность исследованию придает начавшийся процесс радикальной перестройки организационной системы государственного управления пенсионным и иными видами социального страхования.

Методология предлагаемого исследования ориентирована на комплексное рассмотрение современных проблем отечественной пенсионной системы в отличие от традиционной постановки задач по решению проблемы бедности и социальной справедливости пенсионного обеспечения, либо проблемы «снижения нагрузки на бизнес», либо финансовой устойчивости бюджета Фонда в отрыве друг от друга. Благодаря комплексному подходу к анализу результатов пенсионной реформы выявлены две группы факторов, которые являются первопричинами этих проблем и определяют их сохранение: внешние (демографические и макроэкономические) и внутренние (институциональные и параметрические).

Комплексный анализ результатов реализации Стратегии 2030 показал, что хотя все основные мероприятия правительственного плана были выполнены в установленные сроки, 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 не будут достигнуты.

Исходя из Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации выделяют следующие целевые индикаторы мониторинга развития, установленные для института страховых пенсий и отраженные в Стратегии как ожидаемые результаты:

- коэффициент замещения страховой пенсией по старости до 40 процентов утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;

- средний размер страховой пенсии по старости на уровне 2,5 — 3 прожиточных минимумов пенсионера.

Для застрахованных лиц ключевым показателем эффективности функционирования того или иного института пенсионной системы являются показатели, характеризующие уровень их пенсионных выплат, в качестве которых выступают коэффициент замещения и соотношение размера пенсии с прожиточным минимумом пенсионера.

Одновременно с регулированием объема бюджетного трансферта размер страхового тарифа позволяет выполнять принцип адекватности государственных пенсионных обязательств (расходов) накопленным пенсионным правам застрахованных лиц (пенсионеров), поскольку размер страховой пенсии непосредственно зависит от суммы уплаченных взносов.

В России этот принцип действовал на первых этапах пенсионной реформы, когда тарифы страховых взносов, уплаченные на обязательное пенсионное страхование, ежегодно пересматривались исходя из прогнозируемой потребности в ресурсах на выплату пенсий. Однако в последующие годы в связи с систематическими финансовыми кризисами (глобальными и национальными) тарифная политика пенсионного обеспечения была ориентирована на «снижение нагрузки на бизнес» и утратила рычаги воздействия на размер страховой пенсии и объем бюджетного трансферта. Да и сама страховая пенсия и формула ее исчисления все дальше отдаляется от страховых принципов.

В период глобального экономического кризиса достаточность собственных средств для финансирования страховой части трудовой пенсии сократилась на фоне снижения тарифа страховых взносов на ее финансирования с 10% до 8% и проведенной ее трёхкратной индексации в 2008 году и высокой индексации в 2009 году (в том числе на 17,5% с 1 апреля). Самый низкий уровень достаточности средств для

финансирования страховой части трудовой пенсии также наблюдался в 2010 году и составил 53,5%.

Позднее этот показатель варьировался в пределах 65–75%, кроме 2014 г., когда достаточность резко повысилась и составила 84%, что, обусловлено отменой отчислений тарифа страховых взносов на накопительную составляющую бюджета ПФР. В 2015 году на фоне увеличения дефицита бюджета ПФР снизилась до 68,5% достаточность страховых взносов на финансирование страховой пенсии. В целом динамика страхового дефицита распределительной составляющей и достаточности собственных средств для финансирования страховой пенсии несколько отличаются.

Ключевым количественным индикатором для ПФР, на который дефицит распределительной составляющей оказывает наибольшее влияние, является зависимость бюджета ПФР от федерального бюджета. Данный индикатор рассчитывается как отношение объема межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в бюджет ПФР. Для того чтобы оценить влияние дефицита бюджета ПФР на динамику рассматриваемого индикатора, из всего множества межбюджетных трансфертов в бюджет ПФР следует выделить трансферт на обязательное пенсионное страхование (до 2015 года — трансферт на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР).

Одним из последствий многоукладности пенсионного обеспечения является сокращение экономических инструментов регулирования процессом формирования пенсионных прав застрахованных лиц и потеря управляемости уровня их страхового обеспечения. Так, в частности, экономический механизм зависимости размера пенсии от объема страховых взносов был заменен на жесткую привязку к инфляции, что, по сути, означает замораживание пенсионных прав, а для многомиллионной армии работающих пенсионеров — прямое секвестирование накопленных пенсионных обязательств. Закономерным результатом этого становится снижение не только среднестатистического уровня материального обеспечения, но уровня жизни большинства пенсионеров.

Исследование показывает, что в целях повышения эффективности пенсионной системы формирование пенсионных прав в условиях демографического старения населения необходимо обеспечить адекватные государственные меры по регулированию макроэкономических и институциональных факторов. Среди таких мероприятий следует выделить:

- трансформацию рынка труда для участия в нем граждан старших и младших возрастных групп;
- обеспечение роста макроэкономики страны для создания новых рабочих мест, которые необходимы для увеличения занятости дополнительной численности предпенсионного поколения;
- снижение смертности в трудоспособных возрастах, в том числе путем развития социальных институтов, улучшения медицинского обслуживания населения;
- профилактику заболеваемости населения, диагностики смертельно опасных болезней на ранних стадиях их развития (при этом будет назначаться меньше трудовых пенсий по случаю потери кормильца);
- снижение инвалидности в трудоспособных возрастах, включая уменьшение числа рабочих мест с вредными и тяжелыми условиями труда, приводящими к утрате работником здоровья и трудоспособности, улучшение условий труда и охраны труда;
- повышение рождаемости (не только за счет материального стимулирования — предоставления дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей);
- расширение охвата застрахованных лиц, формирующих свои пенсионные права в легальном секторе экономики;
- создание экономических и правовых условий для формирования пенсионных прав, обеспечивающих достойный уровень материального обеспечения при наступлении старости для страхователей, уплачивающих страховые взносы в ПФР в виде фиксированного платежа;

Анализ основных проблем отечественной пенсионной системы в условиях демографического старения (роста бедно-

сти пенсионеров и дефицита пенсионного бюджета) показывает, что они обусловлены внешними факторами, а не параметрами самой системы.

Страховая пенсионная система базируется на принципе эквивалентности пенсионных прав и государственных обязательств, реализация которого и других принципов должны обеспечить, как показывает зарубежная практика достижение целей государственной Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы России.

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 рекомендаций и 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. Это потребует 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 вызовов развития пенсионной системы получил адекватное отражение в организационно-правовой перестройке пенсионной и всей социаль-

ной системы путем интеграции всех социальных функций государства. Для оптимизации параметров развития пенсионной системы в исследовании предложено 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.

Современный этап пенсионной реформы, который регламентирует условия объединения функций ПФР и ФСС в 2023г. (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.

Однако, проблема создания адекватных условий для формирования пенсионных прав в цифровых сегментах рынка труда (платформенной занятости, прекариате, «профессиональной» занятости и др. форм самозанятости) еще требует как теоретического обоснования, так практической апробации. Одновременно возникают новые требования органов государственного управления цифровой системой социального обеспечения, которые наиболее полно намечены в *«Концепции цифровой и функциональной трансформации социальной сферы (далее — Концепция цифровой трансформации)»*, относящейся к сфере деятельности Минтруда и соцзащиты Российской Федерации, на период до 2025 г.» (Распоряжение Правительства РФ от 20.02.2021г. №431-р).

#### Литература

1. Стратегия 2020. Новая модель роста — новая социальная политика. М. ВШЭ, Дело [Электронный ресурс]. URL: [hse.ru/data/2013/11/08/1282093572/Стратегия-2020...](https://hse.ru/data/2013/11/08/1282093572/Стратегия-2020...) (дата обращения: 14.01.2024).

2. Кудрин А., Гурвич Е. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. №3. С. 52–79.

3. О Фонде пенсионного и социального страхования РФ. Федеральный закон РФ №236 от 14.07.2022.

4. О национальных целях развития РФ на период до 2030 г. Указ президента РФ от 21.07. 2020 №474 [Электронный ресурс]. URL : <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726> (дата обращения: 14.01.2024).

5. Стратегия долгосрочного развития государственной пенсионной системы России до 2030 г. М.: ПФР. 34 с.

6. Соловьев А.К. Коэффициент замещения: проблемы теории и практики. М.: Вариант, 2014. 303 с.

7. OECD (2019), Pensions at a Glance 2022: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. URL: [http://dx.doi.org/10.1787/pension\\_glance-2022-en](http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2022-en) (дата обращения: 14.01.2024).

8. Пенсионный возраст в разных странах мира [Электронный ресурс]. URL: <https://kakdobratsyado.ru/pensionnyj-voznrast-v-raznyh-stranah-mira/> (дата обращения: 14.01.2024).

**Шамсуддинов Б.Р.**

Национальный университет имени Мирзо Улугбека, Ташкент, Узбекистан

### **Тенденции развития глобального рынка страхования жизни**

*Аннотация. Статья посвящена анализу таких основных показателей мирового рынка страхования жизни, как объем страховых премий, плотность и проникновение страхования. Автор утверждает, что основными причинами снижения темпа прироста данных показателей являются низкие процентные ставки на рынках капитала, ужесточение регуляторных требований касательно достаточности капитала и соблюдения нормативов платежеспособности, а также развитие таких альтернативных финансовых инструментов, как паи различных инвестиционных фондов (ПИФ) с привлекательными доходностями.*

*Ключевые слова: страхование жизни, валовая страховая премия, плотность страхования, проникновение страхования.*

**Shamsuddinov B. R.**

National University named after M. Ulugbek, Uzbekistan

### **Development trends in the global life insurance market**

*Abstract. The article is devoted to the analysis of such key indicators of the insurance market as written gross premiums, insurance density and insurance penetration. The author argues that the main reasons for the slowdown in the growth rate of these indicators are low interest rates on capital markets, tightening regulatory requirements regarding capital adequacy and compliance with solvency standards, as well as the development of alternative financial instruments such as shares of various investment funds (UIFs) with attractive returns.*

*Key words: life insurance, gross insurance premium, insurance density, insurance penetration.*

### **Введение**

Состояние страхового рынка обычно измеряется такими показателями, как объем собранных страховых премий, проникновение страхования (отношение валовой страховой премии к валовому внутреннему продукту) и плотность страхования (размер страховой премии на душу населения). Изучение динамики данных показателей в тесной связи с финансовыми, социальными и демографическими факторами рынка страхования жизни помогает нам в определении его движущих сил.

### **Динамика роста премий по мировому рынку страхования жизни**

Динамичный рост страхования жизни начался после Второй мировой войны, когда традиционные продукты накопительного страхования жизни продавались представителям среднего класса, которые начали пользоваться преимуществами относительно высокой степени роста доходов и стабильности. В основном продавались такие продукты, как смешанное страхование жизни (Endowment Life Insurance) и пожизненное страхование (Whole Life Insurance)]. Рост премий составлял в среднем 6–10% годовых. Проблемы начали возникать с конца шестидесятых годов, когда традиционные продукты страхования жизни, ориентированные на сбережения, также стали вытесняться с рынка другими финансовыми продуктами. Появление долевых страхования жизни (unit-linked insurance) также приходится на этот период.

В начале восьмидесятых наблюдался значительный рост премий по страхованию жизни. К 1986 году реальный темп прироста достиг почти 22% (см. рис. 1).

Чтобы определить движущие силы рынка страхования жизни, нами на рисунке 2 представлены тенденции изменения темпа реального прироста премий по страхованию жизни в мировом рынке страхования в разрезе развитых и развивающихся стран с 1980 по 2022 год.



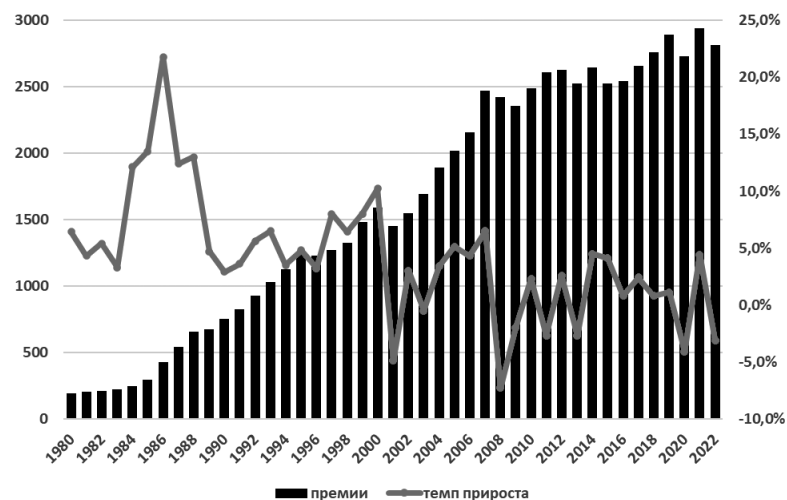


Рис. 1. Динамика объема страховых премий по мировому рынку страхования жизни (в млрд долл. США). 1980–2022 гг.

Источник: World Insurance Premiums. [www.sigma-explorer.com](http://www.sigma-explorer.com)

Рисунок 2 показывает, что глобальный рынок страхования жизни довольно волатильный рынок с заметными темпами прироста в определенные годы, за которыми следует очень низкие и/или отрицательные темпы прироста. Отметим, что такие резкие колебания темпа прироста являются результатами не только макроэкономических факторов, но также колебания обменных курсов национальных валют в отношении доллара. Колебания темпа прироста премий для развивающихся стран во многом обусловлены законодательными ограничениями относительно налогообложения премий страхования жизни.

Рассматриваемый период мы разделили на 3 фазы. Первая фаза с 1980 до 2008 года — начала мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. Второй — с 2009 по 2019 год — до начала пандемии COVID-19. Третья фаза — пандемийный и постпандемийный периоды — с 2000 по 2022 год.



Рис. 2. Темпы прироста премий за период 1980–2022 гг.

Источник: <https://www.sigma-explorer.com/>

Первая фаза (1980–2007 гг.) отличается динамичным ростом: среднегодовой темп прироста составлял 5,4% для развитых стран, 10,4% для развивающихся стран, а для глобального рынка страхования данный показатель составлял 6,2%. Высокие темпы роста премий привели к увеличению доли развивающихся стран: если их доля в 1980 году составляла всего 3%, в 2007 году составила 10,0%.

Таблица 1. Темпы прироста премий по страхованию жизни

Период, гг.	Развитые страны, %	Развивающиеся страны, %	Мировой рынок, %
1980–2022	3,1	8,7	4,0
1980–2008	5,4	10,4	6,2
2009–2019	-0,7	7,0	0,3
2020–2022	-1,7	-0,3	-1,0

Высокие темпы роста поступления премий в данном периоде в частности были вызваны растущим беспокойством по поводу жизнеспособности государственных пенсионных планов и снижением доверия населения к государственным системам социальной защиты. Другим ключевым фактором роста премий по страхованию жизни был рост долевого страхования жизни (unit-linked insurance), ориентированного на инвестиции.

Мировой экономико-финансовый кризис 2008–2010 гг. привел к резкому снижению темпа роста премий на мировом рынке страхования. Объем валовой страховой премии по глобальному рынку страхования жизни в 2008 году составлял 2 423,04 млрд долл. США, против 2 470,14 млрд долл. США в 2007 г. Реальный темп прироста составлял -7,3% (для развитых стран -9,4%, для развивающихся стран 14,3%).

Среднегодовой темп прироста в период 2008 — 2019 гг. составлял для развитых стран (0,7)%, для развивающихся стран 7,0%, а для всего глобального рынка страхования жизни (0,3)%. К концу данного периода доля развивающихся стран в премиях по глобальному рынку страхования жизни достигла 22,2%.

Пандемия COVID-19 создала серьезную проблему для работы страховой отрасли во всем мире. В результате роста смертности, особенно среди уязвимых пожилых людей, которые с большей вероятностью имели полисы страхования жизни, компании по страхованию жизни выплатили более 90 млрд долларов в 2020 году, что на 15,4% больше, чем в 2019 году.

Снижение темпа прироста премий явилось именно результатом влияния COVID-19 на рынок страхования жизни. Если темп прироста поступлений премий составлял 1,1% в 2019 году, то в 2020 году он составил 4,1% для мирового рынка страхования жизни. Среднегодовой темп прироста поступлений премий за 2020–2022 гг. составил для развитых стран (1,7)%, для развивающихся стран (0,3)% и для всего мирового рынка страхования жизни (1,0)% (см. табл. 2.1).

### Проникновение страхования жизни

Давайте теперь посмотрим тенденции развития мирового рынка страхования жизни в тесном контексте с развитием мировой экономики. Здесь идеальным показателем является проникновение страхования, который оценивает экономической значимости страхования жизни — сколько средств люди тратят на приобретение полисов страхования жизни.

Можно видеть, что в развитых странах уровень проникновения вырос с 2,5% в 1980 году до 5,7% в 2000 году. То есть за этот период среднегодовой темп прироста валовой страховой премии на рынках страхования жизни развитых стран опережал среднегодового темпа прироста ВВП почти в 2,5 раза. Начиная с 2000 года можно наблюдать снижения с небольшими колебаниями. В 2022 году уровень проникновения для развитых стран составил 3,7%.

Уровень проникновения страхования жизни в развивающихся странах имеет тенденцию роста за рассматриваемый период.

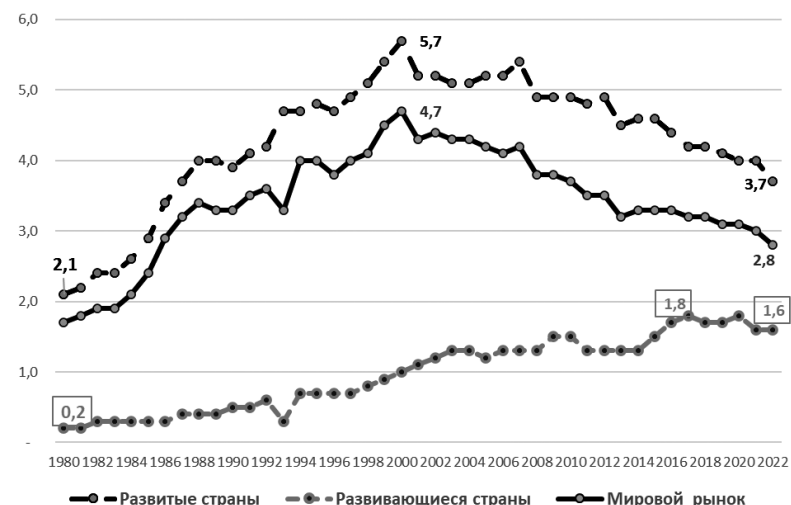


Рис. 3. Уровень проникновения страхования жизни (1980–2022 гг.)

Источник: www.sigma-explorer.com

мый нами период. Если в 1980 году он составлял 0,2%, то в 2017 году он составил 1,8%. Пандемия COVID-19 отрицательно повлиял на динамику роста данного показателя, и в 2022 году он составил 1,6%.

То же самое можно сказать и о мировом рынке страхования жизни. Уровень проникновения снизился с 4,7% в 2000 году до 2,8% в 2022 году.

### Плотность страхования жизни

Плотность страхования жизни в мире в целом увеличилась с 43 долл. США до 354 долл. США в период с 1980 по 2022 г. Исторический максимум в размере 368 долл. США был достигнут в 2021 году во многом за счет роста данного показателя в развивающихся странах. Отметим, что за период 2000–2022 гг. плотность страхования жизни в развивающихся странах увеличился с 13 до 98 долларов США (см. табл.2). Исторический максимум данного показателя для развитых стран был достигнут в 2007 году — 2241 долл. США. С 2007 года наблюдается его снижение (см. рис.4). Анализ тенденций развития мирового рынка страхования жизни за период 1980–2022 гг. показывает, что развивающиеся страны стали драйверами роста отрасли страхования жизни, и на них приходится весомая доля роста страховых премий. Например, если в 2010 году их доля в валовой страховой премии составила всего 14,4%, то в 2022 году — 23,9%. За этот период валовая страховая премия по мировому рынку страхования жизни увеличилась

Таблица 2. Плотность страхования (в \$ США)

Период, г.	Развитые страны	Развивающиеся страны	Мировой рынок
1980	223.00		43.00
2007	2 241.00	39.00	365.00
2019	1 994.00	92.00	353.00
2022	1 973.00	98.00	354.00

Источник: www.sigma-explorer.com

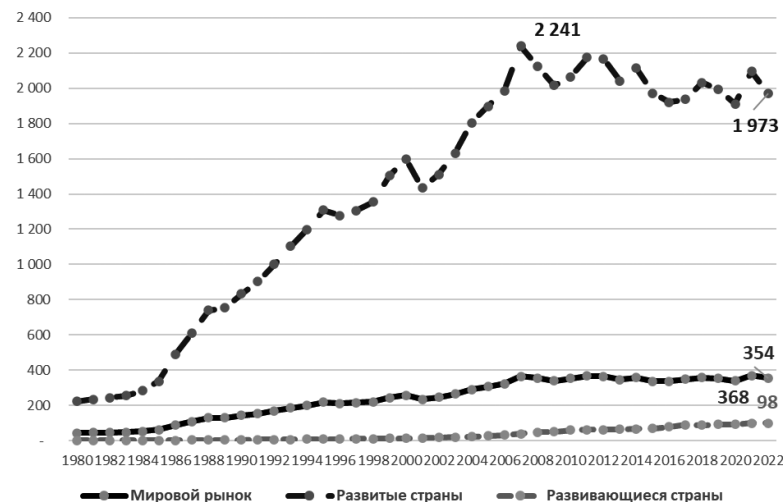


Рис. 4. Плотность страхования жизни (в \$ США) (1980–2022 гг.)

Источник: www.sigma-explorer.com

на 326,35 млрд долл. США и доля развивающихся стран в них составляет 96,7%.

### Литература

1. Азимов Р.С. Цыганов А.А. и др. Страхование в условиях цифровой экономики: наука, практика, образование / Под ред. А.А. Цыганова. М.: Инфра-М, 2022. С.257.
2. Азимов Р.С., Мирсидиков М.А., Шамсуддинов Б.Р. Страховой бизнес: Учебно-методическое пособие. Т.: НУУ им. М. Улугбека, 2022. 225 стр.
3. Шамсуддинов Б.Р. Страхование жизни и пенсий: финансовые и демографические основы: Монография. Т.: Турон-Икбол, 2023. С.175.
4. Impavido G., Tower I. How the Financial Crisis Affects Pensions and Insurance and Why the Impacts Matter [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09151.pdf> (дата обращения: 24.01.2024).

5. Life Insurance Benefits During COVID Highest On Record [Электронный ресурс]. URL: <https://www.acli.com/posting/nr21-060>. (дата обращения: 24.01.2024).

6. *Melville G.L.* The unit-linked approach to life insurance // Journal of the Institute of Actuaries. V. 96, № 3, (December 1970). P. 311–367 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.jstor.org/stable/41140123> (дата обращения: 24.01.2024).

УДК 369.014

**Шипицына С.Е.**

ПГНИУ, Пермь

### **Социальные риски: философско- концептуальные аспекты исследования**

*Аннотация: анализируются содержание, структура социальных рисков, причинно-следственные связи в системе социальной защиты. Обозначена проблема несоответствия модели социальной защиты современной общественно-экономической формации в России.*

*Ключевые слова: социальные риски, социальное государство, социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная справедливость*

**Shipitsyna S.E.**

### **Social risks: philosophical and conceptual aspects of the study**

*The article: the content, structure of social risks, cause-and-effect relationships in the social protection system are analyzed. The problem of inconsistency between the model of social protection and the modern socio-economic formation in Russia is identified.*

*Key words: social risks, social state, social protection, social security, social insurance, social justice*

Философское осмысление сущности социальных рисков призвано раскрыть их идеологию, теоретические и концептуальные основы, выявить проблемы современного развития. Познание философии социальных рисков позволит понять, какая модель социальной защиты в России, удовлетворяет ли современным требованиям, выполняет основную функцию — обеспечение социальной справедливости.

Идеология процесса социальной защиты в обществе раскрывается через генетически связанные процессы и характе-



Рис. 1. Структура социальной защиты

ризующие их категории: социальные риски, социальное государство, социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная справедливость (рис. 1).

Содержание социальной защиты и назначение социального государства, зачастую, рассматривают через призму Конституции РФ ст. 7, где в п. 1 провозглашается, что Российская Федерация — социальное государство, в п. 2 перечислены гарантии социальной защиты: «охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты» [1].

В вершине этой понятийной пирамиды располагаются социальные риски. Очевидно, что наличие в обществе системы социальной защиты делает государство социальным, а формы социальной защиты: социальное обеспечение и социальное страхование — это механизм защиты от социальных рисков. Социальные риски первичны, в обществе

имеют безусловный характер возникновения. В силу своей специфичности, в большинстве своем это демографические, физиологические, а только потом — экономические риски. Парадоксально, что в российской научной литературе и законодательстве, понятие социальных рисков сравнительно новое и дискуссионное, например, относительно «социального обеспечения». В Федеральном законе «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 №165-ФЗ определение социальных рисков вводится лишь в редакции 2009 г.: «социальный страховой риск — предполагаемое событие, при наступлении которого осуществляется обязательное социальное страхование» [2]. В ст. 7 Закона отражены следующие виды социальных рисков:

1. необходимость получения медицинской помощи;
2. утрата застрахованным лицом заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица) или другого дохода в связи с наступлением страхового случая;
3. дополнительные расходы застрахованного лица или членов его семьи в связи с наступлением страхового случая[2].

Ст. 7 п. 2: «Страховыми случаями признаются достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности, потеря кормильца, заболевание, травма, несчастный случай на производстве или профессиональное заболевание, беременность и роды, рождение ребенка (детей), уход за ребенком в возрасте до полутора лет и другие случаи, установленные федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования» [2]. Вследствие этого, достаточно распространенным в российской литературе выработалось понимание социальных рисков как «юридических фактов, порождающих правоотношения по социальному обеспечению» [3].

При более детальном рассмотрении феномена «социальный риск» требуется нетрадиционный взгляд на риски в современном обществе.

Исторически модели социальной защиты в мире стали формироваться с середины XIX в.: немецкая модель Бис-



марка, 1881 г., англосаксонская модель Бевериджа, 1942 г., скандинавская или шведская модель, социал-демократическая 1950–60 гг. и т.д. Наличие материального неравенства, возникновение антагонистических противоречий в обществе, требовало от правительств стран восстановления социальной справедливости путем распределения социальных благ. Сегодня, когда модернизация, происходящая в производительных силах, в технологиях, привела к трансформации отношений между государством и социальными институтами, социальными группами, социальными агентами, требуется модификация системы социальной защиты. По оценкам ученых, человечество вступило в «общество риска», общество само производит и аккумулирует риски [4]. Авторами концепции «общества риска», по праву считаются социологи Н. Луман, Э. Гидденс, У. Бек: «если для индустриального общества характерно было распределение благ, то для «общества риска» — распределение опасностей и обусловленных ими рисков» [5,6,7].

В 90-е гг. XX века в России, произошла смена общественно-экономической формации, а система социальной защиты, по сути, осталась прежней, советской, распределительной. Очевидным является факт, что уровень социальных рисков возрастает в переходные периоды жизни общества, усиливается степень неопределенности, не все социальные ожидания оказываются оправданными. Это вынуждает по-другому взглянуть на их место в развитии общества. Классическое определение риска, как вероятное наступление неблагоприятного события, в отношении социальных рисков меняет смысл, социальный риск приобретает черты амбивалентности (отрицательный и положительный исход), которая всегда была характерна только для спекулятивных рисков.

Социальный риск сегодня — это не только опасность, но и очевидная социальная выгода для отдельного человека, для определенной социальной группы, в конечном счете, для общества в целом. Наличие социального риска (нетрудоспособность, инвалидность, безработица, рождение детей,

достижение пенсионного возраста и т.д.) в системе социальной защиты формирует в обществе ресурс, благодаря которому человек получает финансирование этих рисков. Наличие бюджетного финансирования социальных рисков, вызывает соблазн искусственного создания рисков, которые позволяют ими манипулировать. Манипулирование социальными рисками становится источником неоправданного роста социального иждивенчества, нарушением принципов социальной справедливости. Иждивенчество становится трендом деградации современного российского общества.

Бесспорно можно констатировать, что российская система социальной защиты переживает экзистенциальный кризис, который призывает к философским размышлениям об аспектах существования, значимости, и необходимости реформирования всей системы социальной защиты.

#### Литература

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993. С учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014. №2-ФКЗ, от 21.07.2014. № 11-ФКЗ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.04.2024).
2. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 №165-ФЗ (в ред. 114.07.2022 ФЗ — №237) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.04.24).
3. *Благодир А.Л.* Социальные риски как обстоятельства, влекущие возникновение социально-обеспечительных отношений // Социальное и пенсионное право. 2011. № 1. С. 5–12.
4. *Соколов Ю.И.* Проблемы рисков современного общества // Проблемы анализа риска. Том 13. 2016. № 2. С. 6–23.
5. *Луман Н.* Понятие риска // Thesis. 1994. Вып. № 5.
6. *Гидденс Э.* Судьба, риск и безопасность // Thesis. 1994. Вып. № 5.
7. *Бек У.* От индустриального общества к обществу риска // Thesis. 1994. Вып. № 5.

**Экологические и ESG аспекты  
страховой деятельности**

---

---

**Быков А.Ю.**

Всероссийский союз страховщиков, Москва

## **Подходы к классификации страхового продукта устойчивого развития**

*Аннотация: Статья описывает влияние страховых услуг на достижение целей устойчивого развития и возможные методики для классификации страховых продуктов устойчивого развития.*

*Ключевые слова: страховой продукт устойчивого развития, устойчивое развитие, устойчивое страхование, esg-полис.*

**A.Y. Bykov**

### **Approaches to classification of the insurance product of sustainable development**

*Annotation: The article describes the impact of insurance products on the achievement of sustainable development goals and possible methods for classifying insurance products for sustainable development.*

*Key words: insurance product of sustainable development, sustainable development, sustainable insurance, esg policy*

Финансовый сектор является важнейшим элементом на пути к достижению целей устойчивого развития Организации Объединенных Наций (далее — цели устойчивого развития) [1], Парижского соглашения по климату [2], а также национальных целей развития Российской Федерации [3].

Создание и продвижение финансовых продуктов, способствующих достижению целей устойчивого развития, играет важную роль на пути переориентации финансовых потоков в сторону «зеленых» технологий и реализации социально-ориентированных проектов.

Страховые компании являются крупнейшими институциональными инвесторами на финансовом рынке. Сто-

имость активов российских страховщиков на начало 2024 года составляет более 5,3 трлн рублей, что составляет около 3% национального годового ВВП.

Инвестиционные решения на страховом рынке в части страховых продуктов могут быть связаны с предпочтениями клиентов, поскольку условия отдельных страховых программ предполагают участие страхователя в инвестиционном доходе, а также его влияние на выбор инвестиционных стратегий.

Несмотря на достаточно низкий запрос страхователей на информацию об уровне интеграции ESG-факторов в деятельности самой страховой компании, учет принципов устойчивого развития при формировании условий страхового продукта может повысить интерес потребителей страховых услуг к страховым продуктам, которые обеспечивают учет климатических рисков и позитивное влияние на достижение параметров углеродной нейтральности.

Вопрос о том, насколько страхование может стать существенным способом обеспечения достижения целей устойчивого развития, открытый, научно обоснованного ответа на него в настоящий момент исследователями не найдено. Однако очевидно, что страховые услуги ориентированы на создание условий для устойчивого развития экономики и общества. Несмотря на усиление дискуссий вокруг всевозможных обязательных инициатив в отношении следования ESG-принципам, в мире до сих пор нет примеров внедрения обязательной формы страхования в целях ESG [4].

Все виды страхования, в том числе в Российской Федерации, прямо или косвенно влияющие на ESG-эффективность, в настоящее время осуществляются на добровольных началах. При этом, отдельные виды обязательного страхования, предусмотренные законодательством, покрывают определенные риски, которые можно соотнести с отдельными ESG-факторами. Например, страхование ответственности владельцев опасных объектов направлено на обеспечение финансовой защиты пострадавших при возникновении аварии, включая нарушение условий жизнедеятельности.

В мае 2023 года Банк России опубликовал Рекомендации по предоставлению (раскрытию) финансовыми организациями информации клиентам о финансовых продуктах устойчивого развития” [5], в котором были обозначены основные принципы и подходы для классификации финансовых продуктов устойчивого развития.

Под финансовыми продуктами устойчивого развития в указанных Рекомендациях понимаются предлагаемые финансовыми организациями финансовые продукты, в частности облигации (в том числе структурные облигации и облигации со структурным доходом), акции и депозитарные расписки на акции, паи паевых инвестиционных фондов, биржевых инвестиционных фондов (ETF), производные финансовые инструменты, а также оказываемые финансовыми организациями услуги на основании заключаемых с клиентами договоров (доверительного управления, страхования (кроме договоров обязательного медицинского страхования), негосударственного пенсионного обеспечения, кредита, займа, банковского вклада, банковского счета), которые прямо или косвенно способствуют достижению целей устойчивого развития и (или) целей Парижского соглашения по климату, а также национальных целей развития Российской Федерации и (или) являются финансовыми продуктами, из характеристик которых следует, что при их формировании, предложении и поддержании организации учитывают ESG-факторы и связанные с ними риски и возможности.

Анализ Рекомендаций Банка России показывает, что финансовый продукт устойчивого развития (ФПУР) можно условно разделить на две категории:

– инвестиционно-кредитные ФПУР, направленные на инвестирование средств в финансовые инструменты (в том числе долговые обязательства) или предоставление целевых кредитов под обязательства реализации верифицированных проектов устойчивого развития согласно утвержденной таксономии в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 21.09.2021 №1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том

числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации»;

– иные финансовые продукты, способствующие достижению ЦУР, но не имеющие прямой взаимосвязи с реализацией верифицированного проекта устойчивого развития.

Страховые услуги фундаментально делятся на две категории: рисковое страхование и инвестиционно-накопительное страхование.

В рамках реализации инвестиционно-накопительных страховых программ, страховщики при разработке инвестиционных стратегий могут рассматривать инвестиции в проекты устойчивого развития в рамках установленных требований по обеспечению финансовой устойчивости.

В рисковом страховании реализуется множество страховых продуктов, направленных на снижение воздействия климатических изменений на жизнь, здоровье и имущество граждан, обеспечение финансовой защиты объектов инфраструктуры, покрытие ущерба от экологических катастроф, а также поддержание качества медицинского обслуживания и содействие увеличению продолжительности жизни.

В связи с этим классификация страховых продуктов устойчивого развития (СПУР) является задачей, имеющей множественные решения. Отсутствие заданных отраслевых ориентиров по разработке внутренней таксономии СПУР может вызвать появление противоречивых конструкций у различных участников рынка.

Важным аспектом исследуемых Рекомендаций Банка России [5] является положение о том, что в случае если финансовый продукт не соответствует критериям финансового продукта устойчивого развития, в частности не направлен на достижение целей устойчивого развития, либо организацией, финансовый продукт которой предлагается, не обеспечен учет ESG-факторов и связанных с ними рисков и возможностей, не рекомендуется использовать в названии и характеристиках таких продуктов термины “ESG-факторы”, “ESG-ориентированный”, “зеленый”, “социальный”, “кли-

матический переход”, “связанный с целями устойчивого развития”, “адаптационный” и другие.

С учетом этого, можно сделать вывод о том, что страховой продукт устойчивого развития может быть реализован при выполнении следующих условий:

а) страховщиком реализуется ESG-политика, направленная на повышение собственного вклада в достижение целей устойчивого развития, а также оценку рисков, связанных с влиянием ESG-факторов на устойчивость компании. При этом, подтверждением реализации такой политики может являться:

– Утвержденная стратегия (политика) устойчивого развития компании;

– Подготовка и раскрытие на ежегодной основе отчетности об устойчивом развитии в соответствии с международными стандартами и рекомендациями Банка России по раскрытию финансовыми организациями информации в области устойчивого развития [6];

– ESG-Рейтинг аккредитованного рейтингового агентства;

– Аудит нефинансовой отчетности;

б) свойства и характеристики страхового продукта соотносятся с перечнем целей устойчивого развития ООН [1] и (или) национальными целями развития Российской Федерации [3].

При этом страховой продукт может быть классифицирован как способствующий достижению целей устойчивого развития как по общим основаниям, то есть его ключевые характеристики (например, финансовая защита объектов недвижимости от рисков природных катастроф и опасных природных явлений) оказывают реальное воздействие на снижение ESG-рисков потребителя, создавая условия для продолжения устойчивого развития общества и экономики, так и иметь отличительные особенности, которые стимулируют процессы снижения углеродного следа, повышают социальные гарантии и уровень жизни застрахованных лиц, создают условия для обеспечения мероприятий по восстановле-

нию экосистем в случае техногенных аварий, обеспечивают устойчивое функционирование критической инфраструктуры и т.д. (специализированные страховые продукты ESG).

Для систематизации подходов по классификации страховых продуктов устойчивого развития рассмотрим матрицу соответствующих критериев (таблица 1).

Согласно Рекомендациям Банка России [5], финансовой организации, предлагающей клиентам финансовые продукты устойчивого развития, рекомендуется разработать внутренний документ, содержащий критерии отнесения финансового продукта к финансовому продукту устойчивого развития.

Площадкой для выработки консолидированных отраслевых подходов и стандартов в области классификации страховых продуктов устойчивого развития может выступить саморегулируемая организация, участники которой могут согласовать унифицированные принципы определения страховых продуктов, способствующих достижению целей устойчивого развития.

Это позволит избежать разрозненных практик применения различных подходов по классификации СПУР каждым субъектом страхового дела, а также окажет сдерживающее влияние на риски недобросовестных практик в области предоставления информации клиентам о страховых продуктах, ошибочно классифицированных в качестве финансовых продуктов устойчивого развития.

### Литература

1. Декларация “Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года”, принята резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 25.09.2015 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1\\_ru.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_ru.pdf) (дата обращения: 24.01.2024).

2. Парижское соглашение по климату от 12.12.2015 года, принятое постановлением Правительства РФ от 21.09.2019 года № 1228 “О принятии Парижского соглашения”, вступило в силу для РФ 6.11.2019 года (Собрание законодательства РФ, 2019, № 39, ст. 5430).



Таблица 1. Матрица критериев  
страхового продукта устойчивого развития (пример)

№	Страховой продукт (объект страхования и основные риски)	Одличительные осо- бенности продукта (возможная опция)	Содействие целям устойчивого развития ООН Соотнесенные с номером ЦУР и направлением ESG. На- пример: [3/S]		
			Окружающая среда, Экология «E»	Социальная от- вет-ть «S»	Ответственное корп. управление «G»
1	Страхование недви- жимости от рисков природных катастроф и опасных природных явлений	Специальная тарифи- кация при страхова- нии объектов, постро- енных с применением экотехнологий или по высоким стандар- там энергосбереже- ния	– Страхование объектов недвижимости от рисков не- благоприятных природных явлений является эф- фективным способом повышения сопротивляемо- сти к опасным климатическим явлениям и стихий- ным бедствиям [13.1/E] – Содействие к снижению энергопотребления и при- менению экологических технологий [11/E, 13/E].		
2	Страхование транс- портных средств с электродвигателями; Страхование на пери- од использования ТС	Специальная тарифи- кация, доп. сервисы, и т.п.	– Содействие снижению углеродного следа при экс- плуатации ТС [7;11/E] – Содействие рациональному потреблению [12/E]		
3	Страхование объек- тов возобновляемых источников энергии		– Содействие снижению углеродного следа при гене- рации энергии [7;11/E]		

4	Накопительное/ инве- стиционное страхова- ние жизни	Инвестиции в вери- фицированные проек- ты устойчивого раз- вития	– В зависимости от направления инвестиций для реа- лизации проекта устойчивого развития [1] – Поддержание достойного уровня жизни застрахо- ванных лиц, финансовая защита жизни и здоровья [3/S] – Формирование капитала для самореализации но- вых поколений [4/S]		
5	Страхование граждан- ской ответственности юридических лиц	– Вред окружающей среде – D&O	– Покрытие ущерба для восстановления экосистем [15/E] – Покрытие ущерба, причиненного третьим лицам [8/S] – Управление рисками менеджмента [16/G]		
6	Добровольное меди- цинское страхование	ДМС с инновацион- ными решениями, до- ступными мед.услу- гами	– Обеспечение достойного уровня медицинского об- служивания, выявление и предупреждение опас- ных заболеваний, увеличение продолжительности жизни [3/S], – Ответственное корпоративное управление, обеспе- чение достойных условий труда, социальный пакет [8/S]		
7	Страхование рисков неурожая или гибели посевных культур	Страхование уро- жая с инновацион- ными решениями (превентивные меры по снижению ущерба от неблагоприятных природных явлений)	– Агрострахование является важнейшим механиз- мом обеспечения экономической безопасности сельского хозяйства [2/S] – Покрытие ущерба от риска утраты урожая в ре- зультате воздействия одного или нескольких при- родных явлений и стихийных бедствий [2,15/E],		

3. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 года № 474 “О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года”.

4. Кириллова Н.В., Цыганов А.А. Страхование в ESG. 2024. 91 с.

5. Информационное письмо Банка России о рекомендациях по предоставлению (раскрытию) финансовыми организациями информации клиентам о финансовых продуктах устойчивого развития от 24.05.2023 № ИН-02–28/38.

6. Информационное письмо Банка России о рекомендациях по раскрытию финансовыми организациями информации в области устойчивого развития от 13.06.2023 № ИН-02–28/44.

УДК 336.05

**Гварлиани Т.Е.**

Сочинский государственный университет, Сочи

### **Климатические изменения и их влияние на повышение роли государственного регулирующего в области страхования**

*Аннотация: в статье подчеркивается роль государственного регулирования негативных последствий климатических изменений, имеющих устойчивый характер, через формирование и развитие страховой культуры населения.*

*Ключевые слова: климатические изменения, страховые риски, государственное регулирование.*

**Gvarliani Tatiana E.**

### **Climate change and its impact on increasing the role of government regulation in the field of insurance**

*Annotation: the article emphasizes the role of state regulation of the negative consequences of climate change, which are of a sustainable nature, through the formation and development of the insurance culture of the population.*

*Key words: climate change, insurance risks, government regulation.*

Прошедший 2023 год стал самым теплым за всю историю наблюдений — так считают в Службе по изменению климата Copernicus, созданной Европейским центром среднесрочных прогнозов погоды. Средняя глобальная температура за его первые 11 месяцев достигла максимального уровня — она на 1,46 °С выше, чем показатели за 1850–1900 годы, и на 0,13 °С выше, чем среднее значение за 11 месяцев в 2016 году. [1]

Изменение температуры неизбежно влечет за собой изменение климата, а это в свою очередь приводит к аномаль-

ной жаре, лесным пожарам и сильнейшим наводнениям. В 2023 году подобные природные катастрофы унесли жизни тысяч людей во многих странах мира. Общий ущерб, причиненный данными климатическими изменениями, составил более 250 млрд долларов. Прямые убытки от природных катастроф в среднем за десять лет составили 1–2% национального дохода.

Особо следует выделить и техногенные катастрофы, которые за последние несколько лет стали делом обычным, с каждым годом техническое наследие Советского Союза стареет и угрожает России новыми катастрофами. Крупнейшие техногенные катастрофы последних лет, такие как аварии на Саяно-Шушенской ГЭС и шахте «Распадская», гибель старого теплохода «Булгария», падение самолетов-ветеранов, прорыв дамб обращают внимание и заставляют разрабатывать эффективные предупредительные меры для их сокращения и предотвращения. Среди причин техногенных бедствий специалисты называют и изношенность инфраструктуры, и низкий уровень подготовки специалистов, и объективные физические законы. По мнению директора Института исследования природных и техногенных катастроф Удмуртского государственного университета Владимира Колодкина, катастрофы были, есть и будут, и их будет больше. Слова эксперта подтверждает статистика, согласно которой число техногенных катастроф в мире резко увеличилось с конца 1970-х гг., особенно участились катастрофы на транспорте. Почти каждый год бьет мировой рекорд по количеству техногенных ЧС, а также экономическому ущербу, который они принесли. [2] Многие эксперты называют основную причину — резкий рост численности населения Земли (в два раза за последние 40 лет), однако позвольте мне с этим не согласиться.

На фоне достаточно сложных социально-экономических процессов в мире 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]. Обратимся

к последним примерам природных катастроф. Особо выделяются сильные штормы в Крыму и Краснодарском крае. Стихия, получившая название «шторм века», обрушилась на Крым и Краснодарский край — на Анапу и Сочи в том числе — 26–27 ноября 2023 года. В результате были повреждены жилые и административные здания, автомобильные и железные дороги, а поваленные деревья стали причиной массового отключения электроэнергии. Сильнейший за всю историю метеонаблюдений шторм на побережье Черного моря унес жизни нескольких человек в Крыму и на Кубани. Подобные погодные условия были зафиксированы последний раз в 1854 году во время Крымской войны. В результате стихийного бедствия серьезно пострадала гостиничная инфраструктура. Вслед за Крымом шторм пришел и в Сочи — сильный ветер привел к нарушениям электроснабжения на некоторых улицах, движение транспорта на городских и пригородных маршрутах было затруднено. В Краснодарском крае из-за размытых путей было задержано около 50 поездов. Как отмечают эксперты тяжесть такого рода стихийных событий возрастает. В Краснодарском крае пострадавшим от чрезвычайных ситуаций выплачено почти 390 млн рублей. В общей сложности финансовая поддержка была оказана 8,5 тыс. человек.

Изменение климата сказывается на частоте и интенсивности осадков, что приводит к серьезным наводнениям. Остановлюсь на последнем событии. Риск развития чрезвычайной паводковой обстановки прогнозировался на ряде территории, так как осенне-зимний период 2023–2024 гг. и условия для формирования паводковой ситуации в 2024 г. не соответствовали среднемноголетним параметрам, количество ЧС, связанных с прохождением паводка, ожидалось, что превысят среднемноголетних значений. [3] Наибольшая вероятность подтоплений населенных пунктов и объектов экономики в 2024 г. прогнозировалось: в результате весеннего половодья и снеготаяния — на следующих территориях: Республика Саха, Чукотский АО, Приморский, Хабаровский, Камчатский края, Сахалинская область, Ом-

ская, Новосибирская области, Алтайский край, республики Хакасия, Тыва, юг Красноярского края, Курганская, Свердловская и Тюменская области, Кировская, Самарская, Оренбургская области, республики Башкортостан, Татарстан и Пермский край, Республика Коми, Ленинградская и Вологодская области, Брянская, Калужская, Тульская, Липецкая, Орловская, Тамбовская, Рязанская области, Волгоградская область (см. рисунок 1).

Исторически, страхование было и остается самым доступным способом обеспечения финансовой защиты. Страхование призвано удовлетворить потребность человека в безопасности, но наряду с этим страхование играет роль одного из путей концентрации накоплений физических и юридических лиц, эффективного использования этих накоплений. Так, по данным перестраховочной компании Munich Re, в 2023 году от природных катастроф погибло более 74 тыс. человек, в то время как среднегодовой показатель по смертям от стихийных бедствий за последние пять лет составлял 10 тыс. человек. Отмечается, что объем застрахованных убытков снизился до 95 млрд долларов в сравнении с 2022 годом, когда этот показатель составил 125 млрд долларов. В среднем объем застрахованных убытков за последние пять лет находится на уровне 105 млрд долларов. В 2023 году около 63 тыс. человек (85% от общего числа) погибло вследствие геофизических опасностей. Аналитики компании выделили землетрясение в Турции и Сирии, назвав его самой разрушительной гуманитарной катастрофой года. В свою очередь, наибольший финансовый ущерб в 2023 году был нанесен ураганами в США и Европе. 6 февраля в Турции и Сирии прошло сильнейшее за последние 80 лет землетрясение. Фиксировались толчки магнитудой 7,7 и 7,6. Общее число погибших превысило 58 тыс. Власти Турции оценили ущерб от землетрясения в 110 млрд долларов.

С 2019 года в России в силу вступил закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций. Страховка является добровольной для собственников жилых помещений.

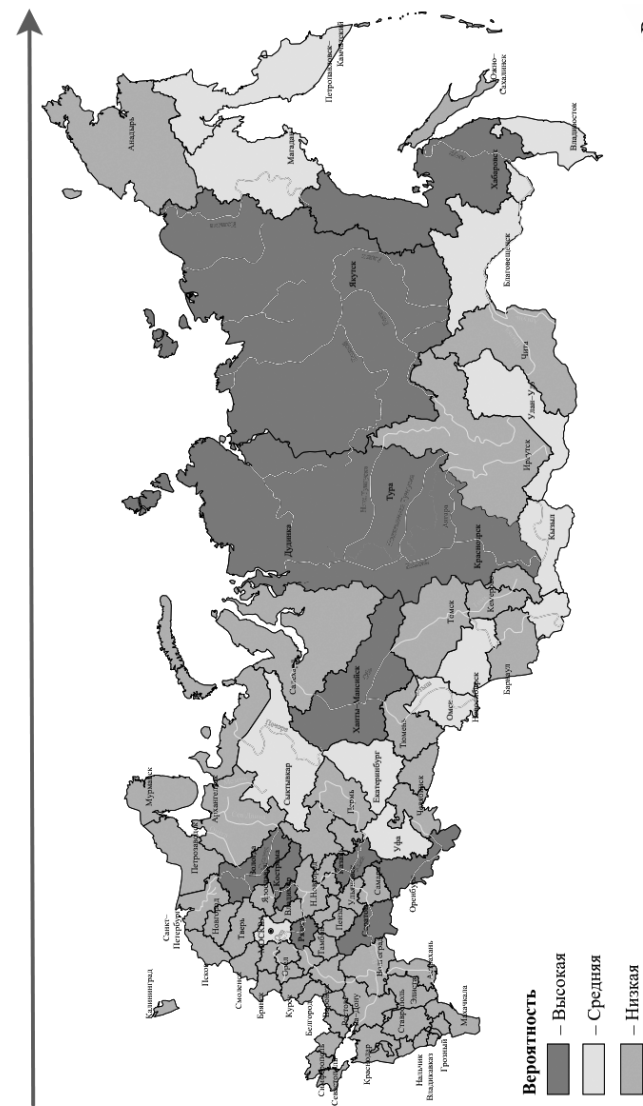


Рис. 1. Вероятность подтопления населенных пунктов и объектов экономики в результате весеннего половодья и снеготаяния в 2024 г.

При этом власти регионов создают свои программы страхования. В Краснодарском крае уже действует подобная льготная программа, однако процент застрахованных домовладений пока крайне низок. Страхование является добровольным и реализуется по аналогии с московской программой страхования жилья, за счет страховых механизмов и с субсидированием страхования со стороны федерального бюджета. Предполагается, что способы компенсации ущерба от ЧС — из бюджета и от страховой компании — будут синхронизированы. В Минфине РФ также подчеркнули, что размер ущерба в случае ЧС будет определяться исходя из рыночной стоимости жилья, а не по социальным нормам. По оценкам экспертов пока результативность таких программ оставляет желать лучшего. Исторический опыт показывает, что только введение системы обязательного страхования строений может дать результативность как для самого населения, так и для экономики государства в целом.

Ущерб природе в Краснодарском крае превысил 1,4 млрд рублей за 2023 год. Это почти в 5 раз больше по сравнению с 2022 годом. Прокуратура направила иски о взыскании денег с виновных. Например, в Сочи нанесли вред особо охраняемым природным территориям. В суд направили семь исков на общую сумму 12 млн рублей. За год было ликвидировано не менее 320 стихийных свалок. Цифры увеличились на 50% по сравнению с 2022. По данным прокуратуры Краснодарского края в сфере лесопользования выявлено порядка 1,5 тысяч нарушений, в целях их устранения внесено более 400 актов реагирования, что на четверть больше, чем в предыдущем году.

Надо отдать должное, специалистам МЧС по Краснодарскому краю, которые составили и довели 327 прогнозов возможного возникновения ЧС и происшествий, а также 367 экстренных предупреждений за 12 месяцев 2023 года по региону. Оправдываемость, выпущенных прогнозов и предупреждений, за отчетный период составила 95,7%, что на 0,9% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Благодаря тщательному анализу, накоплению данных

и качеству обработки информации, оправдываемость выпускаемых прогнозов и предупреждений находится на стабильно высоком уровне (выше 95%). Для повышения точности прогнозирования ЧС организовано взаимодействие с Краснодарским ЦГМС по вопросам получения специализированной гидрометеорологической информации. Созданная система прогнозов должна быть встроена в работу со страховщиками.

**В 2024 году страховой рынок ждет незначительный рост. По прогнозу «Эксперт РА», темпы прироста страховых премий могут составить от 2 до 5%.** При этом совокупный объем страховых взносов не превысит 2,2 трлн. рублей. Основное влияние на страховой рынок будут оказывать высокая инфляция и увеличение ключевой ставки, приведшие к росту ставок по кредитам и депозитам. Кроме этого, изменения программ льготного кредитования, волатильность курса рубля и высокая стоимость автомобилей будут способствовать более сдержанному потреблению, что снизит необходимость в страховании. Сниженная экономическая активность бизнеса и граждан будет определять динамику страхового рынка в 2024 году. [4] Поэтому следует рассматривать обязательное страхование строений от ЧС как драйвер его роста на ближайшие два года. Если в 2022 г. ключевым драйвером развития рынка non-life страхования респонденты называли адаптацию экономики к санкциям, то сейчас, спустя год работы в новых условиях, таким драйвером должны стать изменения в регулировании (например, внедрение новых обязательных видов страхования, изменения в тарификации существующих обязательных видов). В этом году так считают все респонденты, тогда как в прошлом данное мнение разделяли менее трети участников опроса.

Результаты опроса респондентов:

- изменения в регулировании (например, внедрение новых обязательных видов страхования, изменения в тарификации существующих обязательных видов) — 29%;
- адаптация экономики к санкциям — 43%;



- персонализация страховых продуктов и повышение качества клиентского сервиса (в том числе за счет сбора и анализа данных о клиентах) — 29%;

- рост покупательной способности населения 29%.

Такой драйвер, как повышение финансовой грамотности населения, стал значительно менее популярен среди респондентов. Как упоминалось ранее, 90% ответивших назвали низкую финансовую грамотность в числе основных препятствий для роста рынка. Возможно, усилия страховщиков по персонализации продуктов, развитию продаж в новых каналах, запуску новых продуктов и продуктовых опций, также названные в числе драйверов роста рынка, и регуляторные изменения в части процесса продаж и защиты прав клиентов помогут потребителям понять суть страхования и осознать его ценность.

### Литература

1. Главные природные катаклизмы в России и мире в 2023 год [Электронный ресурс]. URL: <https://ren.tv/longread/1176434-v-uzhase-vybegali-iz-domov-glavnye-prirodnye-katakлизмы-2023-goda> (дата обращения: 06.04.2024).

2. Топ-7 Техногенных катастроф, грозящих России [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/society/12/10/2011/619855.shtml> (дата обращения: 06.04.2024).

3. Прогноз рисков в период весеннего половодья [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ugrador.ru/upload/medialibrary/97b/5569bmu86oqk9djonzw18mtlty9ghqhu/Predvaritelnyy-prognoz-riskov-v-period-vesenne\\_letnego-polovodya-v-2024-godu\\_1.pdf](http://www.ugrador.ru/upload/medialibrary/97b/5569bmu86oqk9djonzw18mtlty9ghqhu/Predvaritelnyy-prognoz-riskov-v-period-vesenne_letnego-polovodya-v-2024-godu_1.pdf) (дата обращения: 06.04.2024).

4. Прогноз развития страхового рынка на 2024 год: период охлаждения | Эксперт РА [Электронный ресурс]. URL: [https://gaexpert.ru/researches/insurance/forecast\\_2024/?ysclid=luwrev7ru9688842323](https://gaexpert.ru/researches/insurance/forecast_2024/?ysclid=luwrev7ru9688842323) (дата обращения: 06.04.2024).

5. *Гварлиани Т.Е.* Особенности региональной системы страховой защиты // Роль управления рисками и страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики: Сборник трудов XXIV Ме-

ждународной научно-практической конференции / Отв. ред. Е.В. Злобин, И.Б. Котлобовский. М., 2023. С.48–52.

6. Федеральная служба государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. URL: [www.krsdstat.gks.ru](http://www.krsdstat.gks.ru) (дата обращения: 10.03.2024).

7. Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края. Аналитическая справка о состоянии страхового рынка Краснодарского края по итогам 1 квартала 2021 года [Электронный ресурс]. URL: <https://oldeconomy.krasnodar.ru/finansovyy-rynok/strakhovoy-sektor/pokazateli-strakhovogo-rynka/2021-god/> (дата обращения: 15.03.2024).

**Джуссоева А.А.**

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва

### **Страховая защита предприятий горнорудной отрасли**

*Аннотация: В данной статье рассматривается проблема страхования предприятий горнорудной отрасли. Обосновывается идея о том, что существующих страховых инструментов недостаточно для покрытия всех рисков, с которыми сталкивается сегодня горнодобывающая промышленность. Данная проблема на сегодняшний день изучена недостаточно глубоко, несмотря на роль горнодобывающих предприятий в нашей стране. Автор предлагает конкретные виды страхования, отвечающие современным рискам, с которыми сталкиваются предприятия отрасли.*

*Ключевые слова: страхование, горнорудная отрасль, горнодобывающая промышленность.*

**Dzhussoeva A.A.**

### **Insurance protection of mining enterprises**

*Annotation: This article discusses the problem of insurance of mining enterprises. The idea is substantiated that the existing insurance instruments are not enough to cover all the risks faced by the mining industry today. This problem has not been studied enough to date, despite the role of mining enterprises in our country. The author suggests specific types of insurance that meet the modern risks faced by enterprises in the industry.*

*Key words: insurance, mining industry, mining industry.*

Горнодобывающая промышленность представляет собой одну из ключевых отраслей экономики, обеспечивающую функционирование множества стратегически значимых для государства предприятий и способствующую их развитию. Она включает в себя широкий спектр операций, начиная

от поиска и разведки месторождений полезных ископаемых и заканчивая их добычей, переработкой и транспортировкой. Одним из важнейших направлений горнодобывающей промышленности является горнорудная промышленность, занимающаяся добычей и разработкой различных видов рудного сырья.

Осознавая значимость и необходимость предприятий, снабжающих экономику критически важными производственными материалами, государство и юридические лица предоставляют им разнообразную поддержку, одним из проявлений которой является страхование. В целях поддержания стабильности предприятий, специализирующихся на добыче горных руд, в условиях кризисных ситуаций, затрагивающих их деятельность, страховые компании предлагают широкий спектр услуг по страхованию.

Актуальность страховой защиты для предприятий горнорудной промышленности связана с последствиями для компаний, с которыми они столкнулись в период распространения пандемии коронавирусной инфекции (Covid-19) и принятия международных санкций. В связи с этим многократно повысились риски экономических субъектов, что привело к увеличению давления на страховые компании, от которых требовалось выполнение своих профессиональных требований по предоставлению страховых услуг.

Анализируя развитие страхования, как финансового механизма защиты предприятий горнорудной промышленности России, предлагаем обратиться к графику на рисунке. На нем показатели темпов прироста взносов по отдельным продуктам страхования в процентном соотношении между 2021 и 2020 гг.

Можно отметить, что наибольший рост взносов произошел по страхованию финансовых рисков (+45,2%) и по страхованию предпринимательских рисков (+42,6%). Это подтверждает то, что начиная с периода разгара пандемии Covid-19, актуальность использования страхования, как метода управления экономическими рисками предпринимателей в России увеличивалась.

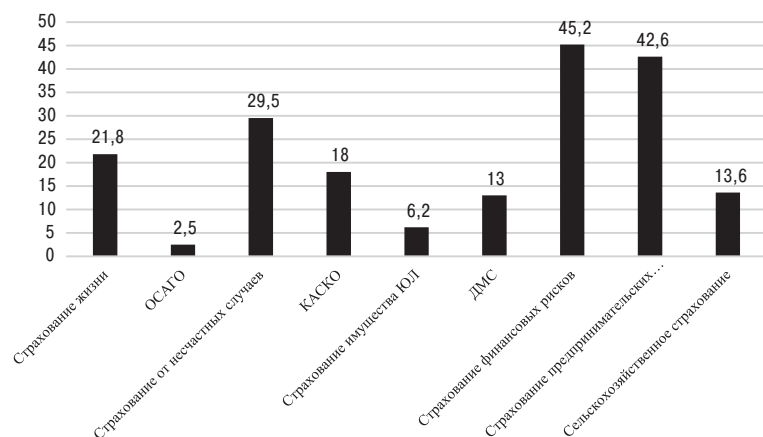


Рис. 1. Показатели темпа прироста взносов страховых продуктов в России в 2021 г., в % [1]

В 2023 г. страхование рисков для предприятий горно-рудной промышленности России актуально для управления рисками, связанными с имуществом. Поэтому объем страховых премий в страховании имущества юридических лиц увеличился на 4,1%, до 133,9 млрд руб. Максимальный прирост взносов обеспечило страхование строительно-монтажных рисков. Приток взносов в сегменте следовал за динамикой объемов строительных работ. Также существенно повысилась средняя стоимость полиса в сегменте страхования товаров на складе, что может быть связано в том числе с ухудшением статистики в результате нескольких крупных пожаров [4].

Несмотря на то, что в процессе управления рисками в рамках экономической деятельности предприятий горно-рудной промышленности существуют различные методы, именно управление рисками при помощи страхования — один из наиболее актуальных способов, характеризующийся наличием следующих преимуществ:

- существует возможность привлечения страхового капитала для компенсации финансовых убытков;

- снижает степень неопределенности при финансовом планировании и бюджетировании на предприятиях;

- высвобождает денежные средства и другие ликвидные финансовые ресурсы для их использования в рамках целевого значения;

- сокращает суммы затрат на процесс управления рисками за счет привлечения более опытных страховых специалистов по оценке и анализу рисков.

Кроме того, страхование, как метод управления предпринимательскими рисками в период экономической турбулентности и неопределенности в развитии горно-рудной промышленности, что связано с международными санкциями, имеет следующие преимущества по сравнению с другими инструментами минимизации рисков:

- 1) с помощью страхования, предприятие способно справиться с высоким уровнем рисков;

- 2) организация страхования возможна в любой форме;

- 3) страхование как метод управления предпринимательскими рисками представляет собой сформированную отдельную отрасль, в которой имеются специализированные компании, формирующие процесс оценки и анализа рисков.

Страхование обеспечивает экономическую безопасность предприятий горно-рудной промышленности через оптимизацию рисков, снижения вероятности наступления материального ущерба и потери денежных средств. Эффективностью использования страхования при управлении рисками организаций является своевременностью прогнозирования угрозы. Под прогнозом риска подразумевается оценка показателей рисков в некотором периоде времени. Для этого применяются количественные и качественные методы прогнозирования рисков [2].

Однако в периоде последних лет обострились отдельные проблемы страхового рынка России, которые были связаны с сохранившейся актуальностью недостатков управления страхованием и качеством страховых продуктов со стороны страховщиков. Из-за этого качество их страхования и страховых продуктов для предприятий горно-рудной

промышленности — снижается. Перечислим основные проблемы [3]:

- низкий уровень эффективности маркетингового продвижения продуктов страховыми компаниями (неэффективность прежних традиционных методов продажи страховок, что вынуждает проводить переориентацию маркетинга с офлайн в онлайн-пространство);

- дефицит высококвалифицированных кадров и специалистов, которых переманивали коммерческие банки на сопутствующие должности (это обусловлено тем, что средний уровень заработной платы в страховом бизнесе — один из самых низких со всех отраслей финансовой системы России);

- высокая стоимость страховых тарифов (страховщики настолько заинтересованы в том, чтобы получать максимальную прибыль в своей деятельности, что это приводило к завышению стоимости страховых услуг);

- недостаточный размер уставного капитала у страховщиков (недостаточность капитала и резервов приводит к тому, что в структуре финансового капитала страховых организаций большую роль занимали привлеченные средства, снижая финансовую автономию такого бизнеса и делая его ненадежным в период турбулентности рынка).

Анализируя перспективы развития страхования для предприятий горнорудной промышленности России, стоит отметить, что в контексте возрастающего внимания к экологическим проблемам особую актуальность приобретает страхование экологических рисков, направленное на возмещение ущерба, связанного с повреждением или уничтожением объектов природопользования [5].

Однако следует отметить, что текущий период характеризуется возникновением новых явлений, которые предполагают быстрое технологическое развитие и приводят к значительным изменениям в экономической и социальной сферах. Модернизация предприятий и их последующая адаптация к этим условиям требуют проведения специальных мероприятий, что формирует за собой появление новых рисков, угрожающих стабильности этой деятельности.

В таком случае, для поддержания и стимулирования предприятий на внедрение нововведений, необходимо создать и реализовать дополнительные страховые программы, которые обеспечат гарантии помощи при возникновении чрезвычайных обстоятельств. В дополнение к уже существующим видам страхования для горнорудной деятельности, можно предложить следующие новые направления:

#### **Страхование от киберрисков.**

Опрос компании Ernst & Young Global Limited показал, что 65% горнодобывающих компаний отмечают увеличение угрозы кибератак. Компании добывающей сферы в последнее время стали более частыми целями киберпреступников, так как они, как правило, менее подготовлены к подобным угрозам. Учитывая растущую зависимость от цифровых технологий в управлении процессами добычи и обработки, этот вид страхования может покрыть убытки от кибератак, утечки данных и других инцидентов, связанных с информационной безопасностью [6].

#### **Страхование от изменения климата.**

Наиболее серьезная глобальная проблема, влияющая на каждого из нас, касается еще и горнодобывающих предприятий. Из-за изменений в климатических условиях меняется и среда, в которой работают данные предприятия. Говоря о горнорудных предприятиях, климатические сбои могут негативно сказаться на их работу. На данном этапе, анализируя существующие тенденции, можно предположить, что частота и серьезность климатических катаклизмов будет только возрастать. Учитывая факт воздействия на горнорудную отрасль, страхование изменение климата могло бы покрыть убытки, связанные с экстремальными погодными условиями, изменением гидрологического режима и другими климатическими факторами.

Таким образом, современные предприятия горнорудной промышленности России столкнулись с острой необходимостью управления рисками, механизмом чего выступает страхование. Период пандемии и санкций 2022 г. продемонстрировал увеличение спроса со стороны предпринимателей

на страховые продукты, позволяющих застраховать от различных предпринимательских, экономических и имущественных рисков. Однако предприятия горнорудной отрасли российской экономики требуют страховую защиту и для других типов рисков, как экологические, кибер, информационные и репутационные. С целью управления данными рисками можно развивать рынок страхования, предлагая страховщикам новые страховые продукты. Данная стратегия развития страхового рынка невозможна без активного участия государства, стимулирующего рост качества и надежности страховых отношений в российской промышленности.

#### Литература

1. Итоги 2021 года на страховом рынке: бенчмарк для будущего [Электронный ресурс]. URL: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_2021/](https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2021/) (дата обращения: 15.04.2024).
2. Закирова О.В. Страхование как способ обеспечения экономической безопасности // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам. 2019. С. 267–271.
3. Шесть ударов по российскому страховому рынку: от защиты к развитию [Электронный ресурс]. URL: [https://www.raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_market\\_2022/](https://www.raexpert.ru/researches/insurance/ins_market_2022/) (дата обращения: 15.04.2024).
4. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. Банк России [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review\\_insure\\_23Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review_insure_23Q4.pdf) (дата обращения: 15.04.2024).
5. Крутова Л.С. Особенности страхования экологических рисков и их влияние на финансовый эффект работы промышленных предприятий // Калужский экономический вестник. 2021. № 3. С. 9–11.
6. Гераськин М.И., Ростова Е.П. Влияние превентивных мер на условия страхования риска в кибер-физической системе промышленного предприятия // Математические методы в технологиях и технике. 2021. № 5. С. 34–37.

УДК 336.6;368.22;504.062;656.6

Домнина О.Л.

ВГУВТ, Нижний Новгород

### Анализ финансовых механизмов обеспечения ликвидации разливов нефти на водном транспорте

*Аннотация: Опираясь на зарубежный опыт и изменения в российском законодательстве, вступившие в силу с 2024 года, сравниваются различные формы финансового обеспечения разливов нефти с указанием особенностей такой формы как страхование.*

*Ключевые слова: финансовые механизмы, ликвидация разливов нефти, страхование, водный транспорт.*

Domnina O.L.

### Analysis of financial mechanisms to ensure the elimination of oil spills in water transport

*Annotation: Based on foreign experience and changes in Russian legislation that came into force in 2024, various forms of financial support for oil spills are compared, indicating the specifics of such a form as insurance.*

*Key words: financial mechanisms, oil spill response, insurance, water transport.*

Экологическая безопасность является не только одним из составляющих элементов социально-экономического развитие государства, но и составляющей национальной безопасности. По данным ООН, в результате нарушения «варварского» отношения к природным ресурсам в мире флора и фауна потеряла около половины своего разнообразия. Кроме того, из-за нарушения экологии водных ресурсов нарушается генофонд человека. Как следствие — рост уровня рождаемости детей с генетическими повреждениями [1]. Все это говорит о важности защищенности водных объектов от загрязнений как в результате чрезвычайных ситуаций,



так и в процессе осуществления предприятиями хозяйственной деятельности [2].

Целью данного исследования является анализ изменения требований к финансовому обеспечению ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов на водном транспорте. Для достижения этой цели были сформулированы следующие задачи:

- провести анализ наиболее громких аварий на водном транспорте и показать размер возможных убытков;
- выполнить анализ отечественного и зарубежного опыта возможных механизмов финансового обеспечения ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов;
- показать изменения в российском законодательстве касающихся финансового обеспечения таких аварий;
- сравнить различные формы финансового обеспечения и показать отличительные особенности такой формы финансового обеспечения как страхование.

Транспортные процессы относятся к экологически опасным, а аварии в процессе их осуществления могут приводить не только к убыткам от утраты или повреждения имущества, но и отягощаться экологическими последствиями от попадания опасных грузов в окружающую среду. Одним из таких опасных грузов являются нефтепродукты. Они токсичны, огнеопасны и относятся к 1 классу опасных веществ. Основная доля убытков в экологических авариях приходится именно на них. По данным статистики, только в 2018 году на возмещение ущерба от загрязнений нефтью и нефтепродуктами было заявлено претензий на сумму свыше 5 млрд руб. [3,4]. Часть из таких аварий происходит при эксплуатации трубопроводов, а также судов в процессе перевозки, выполнении перегрузочных и бункеровочных операций. В табл. 1 приведены только самые громкие аварии с нефтепродуктами за 2021 год.

Как видно из табл. 1 убытки от разливов нефтепродуктов могут быть достаточно ощутимые и требует использования финансовых механизмов обеспечения ликвидации таких разливов.

Таблица 1. Краткая характеристика наиболее громких аварий при перевозке нефтепродуктов в судах [составлено автором на основании 5]

Дата	Место	Краткая характеристика аварии	Площадь загрязнения	Ущерб, млн руб.
07.08.2021	в районе поселка Южная Озеревка под Новоросийском	При погрузке танкера с выносного причального устройства вследствие разгерметизации оборудования	80 км <sup>2</sup>	4 482,398
11.05.2021	на реке Колва	Из-за разгерметизации напорного нефтепровода Опшского месторождения произошла утечка.	около 90 т, из которых 9 т попало в акваторию реки	= реке: 374, 187 = почве 130.
26.03.2021	на реке Волхов в Новгородской области	на территории организации Новгородского порта из-за зимнего демонтажа судна РТ-318 и таянии по весне замерзших нефтепродуктов.	Длина пятна на ширину составила 20 км на 15 м	17
14.09.2021	в районе порта Тамань	Во время заправки сухогруза из-за нарушения техники безопасности произошел разлив мазута	450 м <sup>2</sup>	6
24.05.2021	в Туапсинском районе	вытекание нефтепродукта в районе залегания глубоководного коллектора	1,1 млн м <sup>2</sup>	70

Проведенный анализ отечественного и зарубежного опыта [6,7,8] поиска таких механизмов выявил:

1. В США, Европе, Китае ответственность за оперативное реагирование на разливы нефтепродуктов находится в ведении органов государственной власти.

2. Ликвидация разливов нефти (ЛРН) выполняется организациями, допустившими разлив, с привлечением как государственных профессиональных подразделений, так и частных специализированных организаций.

3. Организации, занимающиеся ЛРН, приобретают за свой счет необходимое оборудование и материалы для ликвидации разливов.

4. Финансирование мероприятий по ЛРН выполняется за счет виновника разлива, страховых выплат клубов взаимного страхования или страховых компаний, специальных фондов или средств государственного бюджета.

5. В некоторых странах (например, в Финляндии и Швеции) выделяются зоны ответственности: зона ответственности муниципальных властей — акватории портов, зона ответственности государства — остальная часть моря кроме акватории порта.

6. Суммы финансового обеспечения ЛРН охватывается широкий спектр видов ущерба:

- затраты на ликвидацию аварийного разлива нефти;
- затраты на управление операциями по ЛРН;
- затраты по очистке, ремонту и замене загрязненной собственности (недвижимости и частной собственности);
- экономические потери, связанными с возмещением потерь прибыли и возможности заработка (например, в секторах рыболовства или туризма);
- затраты на мероприятия, осуществленные для восстановления морской экосистемы и природных рыбных ресурсов;
- затраты на наблюдение и мониторинг;
- другими затратами.

7. В России законодательная база до 2021 года не использовала зарубежный опыт использования внебюджетных

средств для работы систем ЛРН на ВВП. Контроль в сфере обеспечения безопасности был низкий.

После масштабной аварии в 2020 году на ТЭЦ «Норникель» в российское законодательство был внесен ряд правок. В частности, был принят Федеральный закон № 207-ФЗ [8], внесший поправки в ст.46 ФЗ [9]. Принятие правок было вызвано тем, что зачастую у организаций не было для ликвидации разливов нефти достаточно средств и их финансирование осуществлялось за счет госбюджета и МЧС. Согласно внесенным изменениям, организации, занимающиеся разведкой, добычей, перевозкой нефтепродуктов должны были до 1 января 2024 года утвердить планы по ликвидации разлива нефти и нефтепродуктов (ПЛАРН) по новым требованиям. Необходимость наличия таких планов была и до этого срока, но начиная с 01.01.2024 у организаций станут проверять наличие финансовых возможностей для их реализации. Теперь организации должны будут доказать финансовое обеспечение в одной из следующих форм: иметь деньги на счете, представить банковскую гарантию, гарантийное письмо об уплате необходимых денежных сумм или договор страхования. Размер необходимого финансового обеспечения по любой из приведенных форм рассчитывается индивидуально по каждой организации исходя из расчетов в ПЛАРН в соответствии с Методикой расчета финансового обеспечения [10]. При этом в объем покрытия должны включаться:

- прогнозируемые затраты на ликвидацию аварийного разлива нефти и возмещение ущерба третьим лицам, в том числе ущерб жизни, здоровью, имуществу, окружающей природной среде.;
- затраты на управление операциями по ЛРН.

Сравнение этих инструментов представлено в табл. 2.

Как видно из табл. 2, договор страхования, с одной стороны, является наиболее выгодной формой для организаций с позиций стоимости замороженных средств организаций. Еще одним положительным моментом страхования является возможность дополнительного включения в финансо-

Таблица 2. Сравнение возможных форм формирования финансового обеспечения

Формы финансового обеспечения	Особенности форм	Стоимость
банковская гарантия	<ul style="list-style-type: none"> <li>● банк оплатит ущерб, а потом потребует у организации возмещения понесенных убытков</li> </ul>	от 7 до 15% от суммы расходов, указанных в Планах ЛАРН
деньги организации на счете (резервный фонд)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● средства резерва «замораживаются» в течении всего периода ПЛАРН;</li> <li>● должен быть создан отдельный счет под финансовое обеспечение (т.е. он не может подтверждаться неснижаемым остатком организации на расчётном счете);</li> <li>● при наступлении аварийной ситуации на объекте организация будет самостоятельно оплачивать из средств резерва все убытки.</li> </ul>	100% от суммы расходов, указанных в Планах ЛАРН
гарантийное письмо уредителя или собственника имущества эксплуатирующей организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>● при наступлении аварийной ситуации на объекте организация будет самостоятельно оплачивать все убытки.</li> </ul>	100% от суммы расходов, указанных в Планах ЛАРН
договор страхования	<ul style="list-style-type: none"> <li>● присутствуют стандартные исключения из покрытия в случае страхования (умысел, воздействие ядерного взрыва, военные действия, народные волнения и т.д.);</li> <li>● присутствует дополнительные исключения из покрытия в случае, если аварийное событие было вызвано использованием объектов, материалов или конструкций, которые должны были быть выведены из эксплуатации по нашим нормативным документам [11]</li> <li>● дополнительно к обязательным по желанию организации в страховую сумму может входить компенсация расходов организаций на оказание юридической помощи</li> </ul>	от 2 до 4% от суммы расходов, указанных в Планах ЛАРН

вое обеспечение сумм компенсации расходов организаций на оказание юридической помощи при ведении дел в судебных и арбитражных органах или другие ущербы (например, возмещение накопленного вреда). В пользу страхования говорит и принятия базового стандарта в данном страховании, определяющим общие минимальные условия, которые страховые компании должны обеспечить. Данный стандарт разрабатывался с учетом требований Росприроднадзора и Минприроды.

С другой стороны, в страховании присутствуют определенные исключения из покрытия. Стандартные исключения являются критичными в случае получения повреждений в результате военных действий в условиях СВО. Не будет выплаты и в случае доказанности умысла сброса нефтепродукта. Дополнительные исключения также представляют определенную опасность для организаций, работающих на ВВП в связи с высокой степенью износа и, зачастую, несоответствием оборудования нормативам использования. Например, если будет доказано, что авария вызвана использованием объектов, конструкций или материалов, которые должны были по нормативным документам выведены из эксплуатации, то такой ущерб по договору страхования возмещаться не будет [11].

Подводя итог сказанному, необходимо отметить положительные тенденции изменения законодательства в области финансового обеспечения ЛРН. Они способствуют повышению экологической безопасности нашей страны и обеспечивают защиту интересов компаний, работающих с нефтепродуктами. В условиях увеличивающегося риска разливов нефти и нефтепродуктов данные изменения позволят минимизировать возможные ущербы и повысить устойчивость компаний.

### Литература

1. Корнев А.Б., Домнина О.Л., Пластинин А.Е. Пути развития экологической безопасности региона // В сборнике: Великие реки'2016. Труды научного конгресса 18-го Международного на-

учно-промышленного форума: в 3-х томах / Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет; отв. ред. А.А. Лапшин. 2016. С. 90–921.

2. *Домнина О.Л.* Анализ безопасности внутреннего водного транспорта и законодательных мер, направленных на ее повышение // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. 2012. № 33. С. 114–121.

3. *Домнина О.Л.* Состояние и пути развития экологического страхования водных объектов в Российской Федерации / О.Л. Домнина // Проблемы экологии Волжского бассейна: Труды 5-й всероссийской научной конференции, Нижний Новгород, 24–25 ноября 2020 года. Выпуск 3. Нижний Новгород: Волжский государственный университет водного транспорта, 2020. С. 6.

4. *Ройзен Р.* Экострахование подогреют разлитым топливом // Коммерсантъ. 23.11.2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4405888> (дата обращения: 14.01.2024).

5. Самые громкие разливы нефтепродуктов в 2021 году [Электронный ресурс]. URL: <https://terra-ecology.ru/stati/samye-gromkie-razlivy-nefteproduktov-v-2021-godu/> (дата обращения: 14.01.2024).

6. *Чебан Е.Ю.* Научно-методические основы совершенствования организации работ по предупреждению и ликвидации разливов нефти на внутренних водных путях: специальность 03.02.08 «Экология (по отраслям)»: Дис. ... д-ра техн. наук / Чебан Егор Юрьевич, 2020. 363 с.

7. Федеральный закон от 13.07.2020 № 207-ФЗ «О внесении изменений в статью 46 Федерального закона «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_357067/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357067/) (дата обращения: 14.01.2024).

8. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (ред. От 25.12.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2024) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34823/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/bb9e97fad9d14ac66df4b6e67c453d1be3b77b4c/) (дата обращения: 14.01.2024).

9. Приказ Минприроды России от 31.12.2020 № 1139 «Об утверждении методики расчета финансового обеспечения осуществления мероприятий, предусмотренных планом предупреждения и ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов, включая возмещение в полном объеме вреда, причиненного окружающей среде, жизни, здоровью и имуществу граждан, имуществу юридических лиц в результате разливов нефти и нефтепродуктов» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.03.2021 № 62699) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_378863/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdaddf518/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_378863/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdaddf518/) (дата обращения: 14.01.2024).

10. *Шишкин Д.* Шаг к цивилизации / Д. Шишкин // Современные страховые технологии. 2023. № 3. С. 30–33

**Котловский И.Б., Варшамова В.Г.**

МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва

### **Культура риска и человеческий фактор перед лицом стихийных бедствий**

*Аннотация: На примере наводнения в Орске весной 2024 г. показан ряд ошибочных решений и упущений, приведших к значительному материальному ущербу. При более высоком уровне риск-культуры людей, принимавших решения, такого ущерба можно было избежать.*

*Ключевые слова: риск-культура, стихийные бедствия, страхование, рискориентированное управление.*

**Igor B. Kotlovskiy, Valentina G. Varshamova**

### **Risk culture and the human factor in the face of natural disasters**

*Annotation: The example of the flood in Orsk in the spring of 2024 shows a number of erroneous decisions and omissions that led to significant material damage. With a higher level of risk culture among the people making decisions, such damage could have been avoided*

*Key words: risk culture, natural disasters, insurance, risk-oriented management.*

В 2016–2018 годах кафедра управления рисками и страхования экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова выполняла научно-исследовательскую работу по гранту РФФИ «Совершенствование методов компенсации убытков от рисков природных и техногенных катастроф». Было выявлено, что наиболее распространенным и опасным стихийным бедствием на территории РФ являются наводнения. Это обусловлено большими водными ресурсами нашей страны и высокой плотностью населения на берегах речных бассейнов. За 15 лет, предшествующих проведению иссле-

дования в 61 субъекте Российской Федерации, наблюдалось от одного до пяти крупных наводнений. Половодья в нашей стране естественный процесс, и экосистема к ним приспособилась. Осталось приспособиться человеку, а для этого нужны знания в области управления рисками. Ниже приводятся сведения о наиболее крупных наводнениях, сопряженных со значительными человеческими жертвами и значительным материальным ущербом.

**Таблица 1. Крупнейшие наводнения в России за 1993–2013 гг. [1]**

Дата	Описание происшествия	Установленный ущерб
Июнь 1993 г.	Прорыв плотины Киселевского водохранилища близ г. Серов Свердловской обл.	15 чел. погибло, пострададо 6500 тыс. человек, материальный ущерб 63 млрд (неденоминированных) руб.
16–17 мая 1998 г.	Наводнение на р. Лена близ г. Ленск в Якутии	Погибло 15 чел., 475 тыс. чел. пострададо, в зоне подтопления оказалось 152 больших и малых населенных пункта.
17–18 мая 2001 г.	Наводнение в районе г. Ленск на р. Лене	Погибло 6 чел., 98% территории г. Ленска затоплено, разрушено 3300 домов, материальный ущерб — 7,8 млрд руб.
7 июля 2002 г.	Наводнение г. Саянск в Иркутской обл.	Погибло 8 чел., подтоплено 63 населенных пункта.
Июнь 2002 г.	Наводнение в результате ливней в 9 субъектах ЮФО	Погибло 114 чел., 377 населенных пунктов в зоне затопления. материальный ущерб — 16 млрд руб.
Август 2002 г.	Смерч и ливневые дожди в Краснодарском крае (Новороссийск, Анапа, Крымск и др.)	Погибло 59 чел., эвакуировано 2370 чел., в зоне затопления 7000 домов и зданий.



Окончание таблицы

Дата	Описание происшествия	Установленный ущерб
7 июля 2012 г.	Катастрофический паводок в Краснодарском крае. Затоплены г. Геленджик, г. Крымск, г. Новороссийск и ряд поселков.	Погибло 170 чел., большинство погибших в г. Крымске 153 чел., общий материальный ущерб — 20 млрд руб.
19 августа 2013г.	Мощный паводок на реках бассейна Амура в Еврейской АО, Амурской обл. и Хабаровском крае.	Затоплены 235 населенных пунктов, пострадали 100 тыс. чел., более 23 тыс. чел. эвакуированы.

Казалось бы, что регулярно повторяющиеся и легко прогнозируемые в настоящее время наводнения должны чему-то научить и органы местной власти, и население с целью снижения последствий природных действий, но это происходит, к сожалению, не везде. Государство в лице местных и федеральных органов власти ежегодно тратит миллиарды рублей на компенсацию убытков и возмещение вреда собственности граждан. Особо следует отметить роль страховых организаций. В рамках указанного исследования было выявлено, что страховщики возмещают только 2% ущерба, нанесенного стихийными бедствиями. В основном это касается муниципальной собственности: восстановлению пострадавших дорог, мостов, линий электропередач и прочее. В Западной Европе на момент проведения исследования этот показатель был 70–80%. Т.е. зарубежные страховщики активно принимали на себя риски природных катастроф. 4 августа 2018 года вступил в силу закон, который позволяет местным властям вместе со страховщиками разрабатывать программы добровольного страхования жилья от чрезвычайных ситуаций [2]. Пилотный проект охватил 14 областей. Несмотря на льготный тариф — 25 рублей в месяц, и гибкую программу страхования, которая должна распространяться в регионах, подверженных риску стихийных бедствий, страхование жилья от ЧС не получило широкого распространения, и поэтому бремя возмещения ущерба по-

страдавшим в значительной мере по-прежнему остается на органах государственной власти.

Еще свежи в памяти чрезвычайные события, державшие всю страну в напряжении в Орске, Оренбурге и других населенных пунктах ниже по течению реки Урал. К чрезвычайной ситуации в Орске привела совокупность факторов: аномальное промерзание почвы, достигавшее более 100 см, высокий уровень снежных запасов, больше 120% от средних значений и резкое потепление в сочетании с сильными дождями [3]. В результате талые воды не уходили в почву, а стекали по поверхности в русловую сеть. Хотя на момент написания работы не оценены окончательные последствия наводнения, в частности материальный ущерб, не выявлены виновные, можно сделать вывод о роли человеческого фактора в данном событии и уровне культуры риска людей, принимавших те или иные решения относительно возможности чрезвычайной ситуации. Под культурой риска мы понимаем ценности, знания в области оценки и методов управления рисками. А о том, что природные условия сложатся именно таким образом, было известно еще в начале марта, о чем предупреждали специалисты. Сочетание указанных природных факторов достаточно редкое, наводнение оказалось самым крупным за время наблюдений в 100 лет. Видимо поэтому к нему оказались не готовы ни местные органы власти, ни население.

Если обратиться к историческим хроникам, то ни местное население, ни переселившиеся в конце XVIII столетия на берега Яика и Урала казаки не строили жилые дома на берегу рек или в пойменной зоне, они искали более безопасные возвышенные места в нескольких сотнях метров от берега, а на берегу возводились хозяйственные постройки, например, бани. В то время реки были более полноводными из-за значительно меньшего размаха хозяйственного потребления, а паводки такими же регулярными, как и сейчас. Ни у кого и в мыслях не было в случае утраты или повреждения своего имущества винить местные органы власти или просить у них помощи в возмещении имущества.

В Орске и его окрестностях на утро 10 апреля было подтоплено 12817 жилых домов и 14969 приусадебных участков. Эвакуировано уже после начала наводнения 7703 человека, некоторые в пункты временного размещения, хотя МЧС еще за неделю предупреждало о необходимости эвакуации, но видимо это было воспринято как перестраховка властей с целью снять с себя ответственность за последствия [4]. Многие дома не подлежат восстановлению, утрачено имущество, скот, птица и т.д. Восстанавливать утраченное придется годами. Но очевидно, что определенная доля вины за случившееся лежит на самих гражданах, получавших разрешение на индивидуальное строительство жилья в пойменной зоне, а также на органах местной власти, которое давало такое разрешение, сопряженное с риском. Это свидетельствует о низком уровне риск-культуры как граждан, так и органов власти, отвечающих за безопасность принимаемых решений.

Ириклинское водохранилище, которое находится выше Орска по течению, должно регулировать речной сток и смягчать последствия половодий. Для хозяйственных нужд, орошения оно должно быть достаточно полным накануне обычно засушливого летнего сезона. Кроме того, накопленные за время половодья водные ресурсы является источником питьевой воды и бытовых расходов. Однако никаких реальных сценариев развития событий относительно наполнения водохранилища ни у МЧС, ни у Межведомственной комиссии с участием местных властей и руководства Нижне-Волжского управления Федерального агентства водных ресурсов, принимающей решения о сбросе воды не было. Известно было, что к концу марта 2022 года наполняемость водохранилища составила 76%, а 2023 года — 67%. Этот факт тоже мог расхолодить руководство несмотря на то, что в марте прогноз притока в Ириклинское водохранилище давал до 300% от ежегодной нормы, а наполняемость водохранилища в конце марта была уже 90%. Поэтому время для безопасного усиленного сброса воды, которое смягчило бы ситуацию, не доводя уровень воды в Орске

до критических значений, было упущено. Только 2 апреля, за три дня до начала потопа сброс воды вынуждены были увеличить в 18 раз, доведя его сначала до 1672, а потом до 2170 кубометров в секунду. Надо полагать, что этот незапланированный залповый поток и стал причиной размывания дамбы. Уже 5 апреля уровень воды в районе Орска поднялся дополнительно на 9,5 метров, а дамба рассчитана на 5,5 метров [5]. Она не справилась резким потоком, ее начало подмывать.

Отдельно следует остановиться на роли дамбы, которая должна была защитить город и пригороды от наводнения. Реально, это не дамба, а земляной вал стоимостью около 1 млрд рублей и длиной около 20 км. Дамба принята в эксплуатацию в 2014 году. Сейчас задним числом вспоминают о несоответствии проекту и технологических нарушениях, допущенных при ее возведении и о замечаниях Ростехнадзора по эксплуатации дамбы, сделанных в 2020 году. Когда 3 апреля вода в отдельных местах дамбы стала просачиваться, по просьбе жителей мэр города Орск Василий Козупица сделал инспекционный объезд дамбы, по результатам которого успокоил жителей в своем Telegram-канале, что угрозы затопления нет. В тот момент еще можно было принять меры по укреплению дамбы, но это делали местные жители самостоятельно без привлечения тяжелой техники. Эти и другие просчеты, допущенные при эвакуации граждан и оказании помощи пострадавшим, станут предметом серьезного разбирательства. Уже известно, что после прорыва дамбы Следственным комитетом возбуждено уголовное дело.

Подводя итоги разобранному кейсу можно сделать вывод о том, что, если бы на всех уровнях решения принимались людьми с высоким уровнем риск-культуры, т.е. знанием методов выявления и управления рисками, а специалистами разрабатывались сценарии развития рискованных ситуаций, то многие из них либо не были допущены, либо последствия и страдания людей были значительно меньше. Формированию риск-культуры, внедрению рискориентированного под-

хода к управлению сейчас придается недостаточное внимание. Оно должно быть комплексным и начинаться со школьной скамьи. Сейчас у школьников довольно поверхностное представление о рисках и страховании. В лучшем случае они знают про ОСАГО и ОМС [6]. В вузах страны осталось только около 10 кафедр, которые представляют страховые дисциплины, причем в основном внимание уделяется вопросам организации и техники страхования. А существенным вопросам управления рисками посвящено крайне мало внимания. Такое положение надо кардинально менять, иначе ситуации подобные стихийному бедствию в Орске будут повторяться.

#### Литература

1. Научный отчет кафедры управления рисками и страхования экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова по гранту РФФИ «Совершенствование методов компенсации убытков от рисков природных и техногенных катастроф», 2018 г.
2. Федеральный закон от 03.08.2018 № 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.04.2024)
3. Фролова Н. Надо было учесть этот фактор еще в середине марта // Коммерсант, 09.04 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6634599> (дата обращения: 10.04.2024)
4. Боярский А. Почему затопило Орск и Оренбург и как люди справляются с наводнением // Forbes, 11.04.2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/society/510122> (дата обращения: 11.04.2024)
5. Орск был обречен [Электронный ресурс]. URL: <https://tsargrad.tv/> (дата обращения: 12.04.2024).
6. Алешина А.Ю. Страховая грамотность школьников // Страховое дело. 2024. №1.

УДК 368.86, 33.06

**Крутова Л.С.**

Финансовый университет, Москва

### Принципы тарифной политики по экологическому страхованию

*Аннотация: в статье предложены возможные направления разработки принципов тарификации, позволяющие установить адекватную ставку страхового тарифа при экологическом страховании.*

*Ключевые слова: устойчивое развитие, экологический риск, экологическое страхование, страховой тариф, тарифная политика.*

**Krutova L.S.**

### Principles of tariff policy for environmental insurance

*Annotation: the article suggests possible directions for the development of pricing principles that allow to establish an adequate insurance tariff rate for environmental insurance.*

*Key words: sustainable development, environmental risk, environmental insurance, insurance tariff, tariff policy.*

На протяжении последних тридцати лет существования российской экономики экономические интересы потенциальных страхователей экологических рисков были низкими, хотя понимание перспективности и социальной значимости данного вида страхования присутствовало.

Современные глобальные тенденции изменения климата усиливают экологические риски предприятий ТЭК, приводят к техногенным катастрофам, что актуализирует социальную и экологическую повестки экономической политики большинства государств.

Хорошо зарекомендовавшие себя в мировой практике эффективные решения и методики не полностью оправдали себя в России (определенные успехи были достигнуты

только в отношении вмененных и обязательных видов страхования, и в большей степени в части гражданской ответственности за причинение вреда жизни и здоровью граждан, а не имущественного вреда природе).

Фактический уровень проникновения экологического страхования остается низким: страховые интересы не проявляются в заключении договоров.

Необходимо:

– определить причины слабого внедрения экологического страхования (провалы рынка) — когда отсутствует готовность общества на большие затраты при покупке продукции производителей, заключающих договоры страхования ответственности, самих потенциальных страхователей, отчасти дестимулированных особенностями правоприменительной практики российского природоохранного законодательства;

– сформировать новый финансово-экономический механизм внедрения экологического страхования в РФ с учетом выявленных провалов рынка экологического страхования.

Изменение климата трансформируют экологические риски в сторону усиления и усложнения, повышают их взаимовлияние, без учета которых невозможно осуществление хозяйственной деятельности.

Пренебрежение договорами страхования ответственности уже повлекло отсутствие достаточного страхового возмещения. Можно предположить, что и в дальнейшем нерешенная проблема формирования эффективной страховой защиты от социо-эколого-экономических рисков на промышленных предприятиях может стать критичной при следующей сколько-нибудь крупной аварии наряду с климатическими рисками.

Исходя из вышеописанных проблем, «возникает необходимость 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 гаран-

тии, прозрачные требования правового регулятора, позволяющие собственникам предприятиям оценивать их финансовые и правовые возможности по ликвидации вреда)» [1].

По мнению А.А. Цыганова и Д.В. Брызгалова, «существуют проблемы с единым пониманием роли, места и возможностей страхования, что в значительной степени связано с отсутствием единого координационного центра развития страхования на уровне Правительства РФ, выступающего учредителем или управляющей системой для большинства институтов развития. В условиях недостаточного понимания и доверия к институту страхования это приводит к разным подходам к использованию страховых механизмов, но чаще к их необоснованному игнорированию» [2].

В связи с быстрым развитием таких технологий страхования должны разрабатывать стратегии, которые в полной мере используют предоставляемые ими возможности при минимизации рисков. Данные стратегии рассматриваются исследователями [3], [4], [5], [6], [7].

Следует отметить, что исследователи уже начинают формировать «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» [8].

При анализе конъюнктурного среза по принципам тарифной политики на 01.02.2024 года, утвержденным страховыми организациями по экологическому страхованию, представленного в таблице 6, установлено, что ставки тарифа дифференцированы, отличаются в зависимости от условий страхования и сопутствующих рисков и могут быть вполне приемлемыми для страхователей. Средний тариф определен в размере 0,53%.

В отсутствии официальной статистики аварийности, позволяющей производить расчеты составляющих экологического риска, данный экспертно-выверенный тариф сопоставим или ниже величины средних штрафов (минималь-

Таблица 1. Основные принципы тарифной политики по экологическому страхованию

Наименование страховой компании	Страховой тариф, %	Критерии тарификации по договорам страхования российских страховщиков	Факторы, влияющие на снижение/повышение тарифа
АО «Зетта Страхование» [9]	Вред здоровью третьих лиц (физический ущерб) — 0,34; Вред имуществу третьих лиц («имущественный ущерб») — 1,02; Ущерб окружающей среде — 1,71.	Варьируются от 0,5 до 1,75.	Страховщик имеет право в зависимости от степени риска изменять размер тарифной ставки до 50%.
АО «СОГАЗ» [10]	Вред жизни, здоровью третьих лиц — 0,20; Вред имуществу третьих лиц — 0,29; Вред окружающей среде — 0,47; Расходы на защиту — 0,49; Расходы, связанные с эвакуацией потерпевших — 0,55.	Варьируются от 0,05 до 3,0.	В зависимости от условий страхования (в том числе франшизы, которая является фактором, влияющим на снижение тарифа) и степени риска (характера производственной деятельности, производственных процессов)
ООО «Страховая Компания Чабб» (Чабб Россия) [11]	Причинение вреда имуществу третьих лиц — 0,04; Причинение вреда окружающей среде — 0,03; Причинение вреда жизни и здоровью — 0,03; Перерыв в предпринимательской деятельности — 0,30.	Варьируются от 0,01 до 9,9.	В зависимости от объема страхования и характеристик страхуемых рисков (вида деятельности предприятия, количества работников).

ООО Страховая Компания «Гелиос» [12]	Гражданская ответственность за причинение вреда окружающей среде — 0,8; Гражданская ответственность за причинение вреда жизни, здоровью граждан — 1,1; Гражданская ответственность за причинение вреда имуществу — 1,0;	Варьируются от 0,2 до 10,0.	В зависимости от иных факторов, которые по мнению андеррайтера оказывают влияние на величину страхового риска, андеррайтером может быть принято решение, в том числе основанное на экспертной оценке перестраховщика или иного квалифицированного специалиста, о применении дополнительного понижающего коэффициента от 0,1 до 10,0.
<b>СРЕДНИЙ ТАРИФ, %</b>			<b>0,52</b>



ный составит 1 млн руб., а максимальный — 5% от годовой выручки). Таким образом, наложение штрафа отпадает до страховой выплаты, но не более, чем на 1 год. В случае достаточной страховой выплаты для ликвидации ущерба хозяйствующие субъекты и их должностные лица освобождаются от штрафа.

### Литература

1. Крутова Л.С. Развитие экологического страхования в обеспечении устойчивости общества и экономики / 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. Котловский. М.: Изд-во МГУ, 2023. 361 с.
2. Цыганов А.А. Деятельность современных институтов развития в России с признаками страховых отношений / Д.В. Брызгалов Д.В., А.А. Цыганов // Научные труды Вольного экономического общества России. 2022. Т. 235. № 3. С. 215–226.
3. Schmidt R., Möhring M., Bär F., & Zimmermann A. The Impact of Digitization on Information System Design-An Explorative Case Study of Digitization in the Insurance Business. In International Conference on Business Information Systems. Springer, 2017. P. 137–149.
4. Корпоративные стратегии и технологии в условиях ESG-трансформации бизнеса: монография / И.Ю. Беляева, О.В. Данилова, А.В. Раков и др.; под ред. И.Ю. Беляевой. М.: КноРус, 2023. 332 с.
5. Адамова К.Р. Современные финансовые рынки: учебник / К.Р. Адамова, Н.Е. Анненская, И.В. Бутурлин. М.: КноРус, 2021. 600 с.
6. Кириллова Н.В. Страхование контрактов жизненного цикла: Монография / Под ред. Н.В. Кирилловой, А.А. Цыганова. М.: Прометей, 2022. 292 с.
7. Эскиндаров М.А. Финансы России в условиях социально-экономических трансформаций: Монография / Под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. М.: Прометей, 2022. 710 с.

8. Kirillova N.V. Insurance instruments in estimating the cost energy assets with renewable energy sources / N.V. Kirillova, R. Pukala, A. V. Dorozhkin // Energies. 2021. № 14(12). P. 3672. DOI: 10.3390/en14123672.

9. Правила страхования экологических рисков / АО «Зетта страхования» [Электронный ресурс]. URL: <https://kpsk-ins.ru/image/catalog/pdf/1pravilaekologicheskogostrahovaniya.pdf> (дата обращения: 01.02.2024).

10. Правила экологического страхования / АО «СОГАЗ» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.sogaz.ru/upload/iblock/c4c/080\\_pravila-ekologicheskogo-strakhovaniya-ot-20.02.2008.pdf](https://www.sogaz.ru/upload/iblock/c4c/080_pravila-ekologicheskogo-strakhovaniya-ot-20.02.2008.pdf) (дата обращения: 01.02.2024).

11. Правила страхования экологических рисков / ООО «СК Чабб» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.chubb.com/content/dam/chubb-sites/chubb-com/archives-of-insurance-rules/global/documents/pdf/правила-страхования-экологических-рисков.pdf> (дата обращения: 01.02.2024).

12. Правила страхования ответственности за вред, причиненный загрязнением окружающей природной среды / ООО «Страховая компания «Гелиос» [Электронный ресурс]. URL: [https://skgelios.ru/upload/iblock/1a0/Rules\\_ecology\\_25.11.2022.pdf](https://skgelios.ru/upload/iblock/1a0/Rules_ecology_25.11.2022.pdf) (дата обращения: 01.02.2024).

**Соловьева Ю.А.**

ПАО СК Росгосстрах, Москва

### **Взгляд на ESG принципы через призму цифрового автострахования**

*Аннотация: Рассмотрение нюансов страхования с учетом ESG подходов на примере отдельных бизнес-процессов, в частности автострахования, позволит обеспечить качество участия страховщиков в вопросах сохранения окружающей среды.*

*Ключевые слова: ESG принципы, принципы устойчивого развития, финансовые технологии, автострахование.*

**Solovieva Y. A.**

### **A look at ESG principles through the lens of digital auto insurance**

*Annotation: Consideration of the nuances of insurance taking into account ESG approaches using the example of individual business processes, in particular auto insurance, will ensure the quality of insurers' participation in environmental issues.*

*Key words: ESG principles, principles of sustainable development, financial technologies, auto insurance.*

Нынешний этап развития общества отличается перенасыщением новыми технологиями. Об этом свидетельствует появление направлений, затрагивающих повышенное внимание к экологии и трансформации социальных взаимосвязей. Повестка предупреждения и нейтрализации экологических рисков давно переросла формат модного тренда и достигла международных масштабов [1, с. 38]. Нарастающее количество научных исследований в этой области подтверждают осознание обществом расширяющихся возможностей новых технологий и необходимости пересмотра принципов корпоративного управления с учетом факторов сохра-

нения климата (environmental, social, governance — далее ESG) [2, с. 136].

Актуальна тема сохранения экологии и на страховом рынке [3, с. 70]. Во-первых, поскольку именно этот сегмент отвечает за возмещение ущерба и нейтрализацию негативных последствий техногенных катастроф. С другой стороны, осуществляя защиту от таких глобальных рисков, субъекты страхового рынка должны осуществлять риск-ориентированный менеджмент. Такой ракурс ставит страховщиков перед необходимостью признания экологических рисков в качестве рисков устойчивого развития и соблюдения ESG принципов [4, с. 65].

Целью исследования явилось рассмотрение симбиоза технологий, экологии и автострахования в контексте зеленых финансов.

Объектом выбраны аспекты трансформации бизнес-процессов автострахования посредством приращения ESG принципов в страховую культуру и корпоративное управление.

В качестве задач поставлены:

- 1) Рассмотрение особенностей принципов устойчивого развития субъектами страхового рынка;
- 2) Анализ принципов устойчивого развития в контексте цифровизации автострахования.

Технологии для целей исследования выражены через технически оснащенный источник повышенной опасности — автомобиль и оцифрованные страховые бизнес-процессы — новые векторы развития страхового рынка.

Исследование проводилось в 3 этапа:

- опрос с целью определения места автострахования в ключе сохранения экологии;
- анализ приверженности автостраховщиков принципам ESG в рамках корпоративной культуры и принятии управленческих решений;
- соотнесение бизнес-процессов по автострахованию с зеленой повесткой.

Этап 1. Социальный опрос, содержащий 10 вопросов, был проведен среди обучающихся финансовых факультетов

образовательных учреждений высшего профессионального образования. Анализ результатов показал, что респонденты осознают значимость страхования для сохранения экологии, при этом они также отмечают возможность развития страхового бизнеса при формировании зеленой экономики (рисунок 1).



Рис. 1. Значимость страхования для целей сохранения экологии

При ответе на вопрос: «Какой вид страхования может способствовать сохранению экологии» на первом месте ожидало оказалось экологическое страхование (рисунок 2).

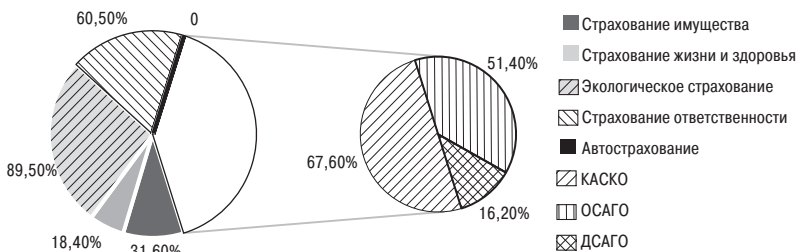


Рис. 2. Место автострахования в «зеленой» экономике

Отрадно было обнаружить, что автострахование респондентами также было отмечено, хоть и в меньшей степени. В рамках автострахования все единодушно пальму первенства отдали добровольному страхованию транспортного средства. Были найдены стыковочные моменты и элементы взаимного проникновения (рисунок 3) по результатам анализа ответов на следующие вопросы:

- Насколько актуально для страховщиков следование ESG принципам при принятии управленческих решений;

- Выберите варианты участия страховщиков в зеленой повестке;
- Какие меры могут способствовать сохранению экологии при осуществлении автострахования;
- Перспективен ли переход страховщиков на страхование только ESG ориентированных клиентов;
- В каких инициативах по сохранению природы вы готовы принять участие.

Показатель	Доля	Показатель	Доля	Показатель	Доля	
Ценообразование	21,10	Финансирование инфраструктуры для электромобилей	57,90	Финансирование экологических проектов		
Инвестиции	39,50	Финансирование производства электромобилей		34,20	13,20	
Благотворительность	36,80	Спонсирование заводов по переработке аккумуляторов	68,40	Отказ от бумажного чека		84,20
Страхование	39,50	Корпоративная культура	34,20	Сортировка отходов		68,40
				Сокращение пластика	65,40	
				Озеленение	65,80	
		Страхование электромобилей со скидкой	55,30	Покупка электромобиля		
		Предоставление мобильных зарядных станций	34,20		18,40	

Рис. 3. Рассмотрение форм участия автострахования в зеленой повестке, мнение респондентов, %

Так респонденты на уровне 40% отметили необходимость вложения инвестиций в сохранение экологии, в частности около 60% считают необходимым развитие инфраструктуры для электромобилей. При этом покупать электромобили респонденты пока не готовы, уровень готовности в пределах 20%. Это может объясняться стоимостью электромобилей и высоким уровнем осознания отсутствия инфраструктуры для их эксплуатации. При выборе вариантов

участия автостраховщиков в нейтрализации экологического следа респонденты не смогли выбрать среди предложенных вариантов, поскольку все сочли приемлемыми.

Этап 2. ESG Рейтинги представляют своего рода оценку конкретных шагов страховой организации для интеграции принципов устойчивого развития (Блок E — Экология, Блок S- Общество, Блок G- Корпорация). В связи с этим были приняты во внимание методологии присвоения ESG рейтингов: предложенная ЦБ РФ и разработанная национальным рейтинговым агентством. Рассмотрены десять страховых компаний, имеющих значительные объемы взносов по страхованию средств наземного транспорта (кроме железнодорожного транспорта). При соблюдении рейтинговых особенностей блока «E» учтена неразрывная связь автострахования с автомобильным транспортом, который оказывает значительное влияние на окружающую среду:

- Работа над снижением экологического следа, которая выражается в проведении акций, марафонов, конкурсов социальных и экологических решений, а также финансировании экологических экспедиций;

- Инициативы по сохранению экологии, проявляющиеся в раздельном сборе отходов, многократном использовании вещей в виде буккроссинга, переходе на безбумажный документооборот путем использования электронных информационных ресурсов (для проверки действительности события и полиса, удаленного осмотра имущества при заключении полиса и наступлении страхового события, онлайн платежей страховой премии и возмещения, электронные и цифровые полисы).

При этом полученные данные невозможно проверить и измерить. Также необходимо отметить, что автострахование не является каким-то обособленным бизнес-процессом, в связи с чем на этом этапе исследования найдены только общие ESG принципы.

Рассматривая рейтинговые особенности блока «S» были поставлены акценты на клиентоориентированность (см. таблица 1).

**Таблица 1. Следование автостраховщиков принципам устойчивого развития по отношению к обществу**

№ пп	Компания	Рейтинг		Социальное страхование
		отзыв	медиа	
1	СПАО «Ингосстрах»	3,59	5	страхование компаний нефтяной отрасли
2	АО «Альфа Страхование»	3,71	1	страхование опасных объектов
3	САО «РЕСО-Гарантия»	3,46	10	страхование от критических заболеваний
4	САО «ВСК»	3,94	3	экологическое страхование
5	АО «Согаз»	3,36	7	экологическое
6	ПАО «Группа Ренессанс Страхование»	4,02	6	страхование эко-сервисов
7	ООО СК «Согласие»	3,48	9	ответственность организаций, эксплуатирующих опасные объекты
8	ПАО СК «Росгосстрах»	4,15	2	реабилитация от COVID-19, комплекс «зеленой» металлургии
9	АО «Тинькофф Страхование»	4,87		нет данных
10	АО «Совкомбанк страхование»	4,36	12	страхование электромобилей

Обнаружено, что почти все автостраховщики находятся в пределах лидирующих позиций по рейтингу отзывов [5] и медиа-рейтингу [6]. Радует понимание необходимости повышения финансовой грамотности, разделение сотрудниками компаний духа сопричастности и взаимопомощи в решении экологических и преодолении социальных проблем. Но и в этом блоке обнаружено — направленность и масштабы экологических и социальных проектов настолько

разнообразны, что исключают возможность оценки объемов оказанной помощи, либо эффекта от участия в них. Для проведения оценки отсутствует количественно — числовое выражение, закладываемое в формирование статистической базы.

При рассмотрении блока «G» единого подхода у страховщиков к соблюдению ESG принципов не обнаружено. У нескольких компаний отмечено наличие на сайте блока по ответственному управлению. На сайтах других компаний опубликована стратегия устойчивого развития. ESG рейтинг присвоен пока нескольким страховщикам, что решено учесть, как исключительный случай.

Результаты анализа параметров всех блоков показали, что автостраховщики не отличаются от других страховых компаний и даже от других субъектов экономических отношений, входящих в финансовый сектор российского рынка.

Этап 3. На данном этапе было проведено сужение исследовательского поля до экосистемы автострахования. В первую очередь учитывались инициативы, ориентированные на снижение вредного воздействия на окружающую среду. Имеется идея поддержки использования электромобилей. Некоторые научные изыскания подтверждают наличие таких инструментов в автостраховании, однако результаты исследования на 1 и 2 этапах показали, что пока это не актуально. Это же подтверждает низкий уровень экологически приемлемых автомобилей на рынке, в виду его ценовой недоступности широкому потребителю.

Видится перспективным для отрасли и соответствует зеленой повестке поощрение аккуратного управления автомобилем и своевременное техническое его обслуживание. Ответственное вождение исключает розлив опасных веществ в виде топлива и масла, загрязнение придорожных лесных массивов битым стеклом и пластиковыми сколами от кузовных элементов. Учет своевременного технического обслуживания — менее загрязненные фильтры. Направление, которое может быть полезным для развития автострахования, это финансирование заправок для электромобилей. Недоста-

точное их количество и длительность временного интервала для восстановления энергии с целью продолжения движения дает страховщикам обширное поле не только по части следования зеленой повестке, но и для развития бизнеса.

Так, возможность организации мобильных зарядных установок может способствовать развитию сервисов по предоставлению дополнительных услуг: мобильные зарядные станции, оснащение гостевых парковок такими системами. Повышенная нагрузка на электросети может способствовать разработке новой линейки страховых продуктов, как пример: страхование рисков потери при разрядке электробатареи, перегрев электрооборудование, обрыв силового кабеля и т.д.

Инвестиции в развитие перерабатывающей промышленности и научных изысканий в области разработки новых более экологичных материалов для производства автомобиля, либо производство деталей из переработанного сырья могут быть расценены не только как забота об окружающей среде, но и позволят получать дополнительный доход после наладки массового производства.

Подводя итоги, можно сказать, что сейчас работа по снижению воздействий на окружающую среду на страховом рынке в рамках автострахования в большей степени направлена на взаимодействие и реакцию ориентированных на зеленую повестку стейкхолдеров. Коммерциализацию добровольных видов страхования транспортного средства в этой части можно обозначить как далекую перспективу.

### Литература

1. *Дворецкая, А. Е.* ESG-контекст развития РФ в глобальной экономике / А.Е. Дворецкая // Современные финансовые рынки в условиях новой экономики: Материалы 3-й Международной межвузовской научно-практической конференции, Москва, 22 февраля 2023 года. М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2023. С. 34–41.
2. *Гордиенко М.С.* Механизмы влияния зеленой экономики на публичные финансы / М.С. Гордиенко // Концепции и модели устой-



чивого инновационного развития общества : Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Стерлитамак, 24 ноября 2023 года. Стерлитамак: ООО «Агентство международных исследований», 2023. С. 135–139.

3. Челухина Н.Ф. Проблемы внедрения практики ESG российскими страховщиками / Н.Ф. Челухина // Риски финансовых рынков: угрозы и методы защиты : Материалы круглого стола — научной дискуссии в рамках Всероссийского фестиваля науки — 2021, Москва, 08 октября 2021 года / Под ред. И.П. Хоминич. М.: ООО «КОНВЕРТ», 2021. С. 69–75.

4. Князев Е.В. ESG-принципы как способ снижения корпоративных социальных рисков на примере страхового рынка в России / Е.В. Князев, С.А. Томилина // Страховое право. 2023. № 3(100). С. 61–72.

5. Рэнкинги страховых компаний по итогам 2023 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт рейтингового агентства. URL: <https://raexpert.ru/rankingtable/insurance/2023/2.1.2.2.1.1> (дата обращения: 12.04.2024).

6. Рейтинг российских страховых компаний за 2023 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО ИА «Банки.ру». URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10998347> (дата обращения: 12.04.2024).

УДК 368.172

**Чеснокова И.В.**

Институт водных проблем РАН, Москва

## **Страхование природных рисков**

*Аннотация: рассматривается вопрос как подойти к страхованию природных рисков (на примере таких опасных процессов как землетрясения и наводнения)*

*Ключевые слова: опасные природные процессы, наводнение, страхование*

**Chesnokova I.V.**

## **Natural Risk Insurance**

*Annotation: the question of how to approach insurance of natural risks is considered (using the example of such dangerous processes as earthquakes and floods)*

*Key words: hazardous natural processes, flood, insurance*

Анализ современной ситуации в мире, проведенный экспертами Комиссии ООН по устойчивому развитию показал, что одними из наиболее распространенных опасных природных процессов, приносящих наиболее тяжкие последствия, являются землетрясения, наводнения, цунами, ураганы, тайфуны, лавины, оползни др. В прошлом году (по данным перестраховочной компании Munich Re, 2023) ущерб от природных катастроф составил \$250 млрд, погибло более 74 тыс. человек.

На территории РФ (по данным МЧС) в 2022 году произошло 78 природных катаклизмов. Материальный ущерб составил более 7,2 млрд рублей. Последние события этого года — 5 апреля в г. Орске Оренбургской области произошел прорыв дамбы, которая защищала город от разливов реки Урал. По первым сообщениям более 10 тыс. домов и более 18 тыс. приусадебных участков в 39 регионах были затоплены, эвакуировано 6127 человек. По предварительной

оценке, Минстроя РФ ущерб от наводнения в Оренбургской области составляет более 40 млрд рублей. Речь не идет пока об оценке экологического ущерба [1] на этих территориях, где достаточно много промышленных предприятий (в том числе и нефтеперерабатывающие заводы). В оценку ущерба не входит и социальная его составляющая.

Увеличение ежегодных потерь, которое несет общество от опасных природных процессов (особенно от землетрясений и наводнений), ставит вопрос о необходимости совершенствования существующих и создание новых подходов к решению задач обеспечения безопасности населения и различных хозяйственных объектов. Мы считаем, что только совместное рассмотрение геологических, географических и социально-экономических процессов на урбанизированных территориях поможет найти оптимальное решение этих вопросов. В проведении мероприятий по обеспечению безопасности, конечно же нуждаются регионы, расположенные в зоне повышенной сейсмичности [2]. Поэтому, необходимо научно-техническое обоснование и разработка на единой научно-методической основе предложений по совершенствованию и внедрению в современных условиях механизмов страхования важных объектов, расположенных в сейсмически опасных регионах РФ, минимизация потерь, наступающих вследствие сейсмических воздействия, уменьшение возможного экономического и экологического ущерба от землетрясений. Создание действенных механизмов защиты населения и территорий путем формирования новых условий, возможностей и стимулов страхования разных объектов на базе интегральных оценок и в зависимости от уровня сейсмического риска [3]. Совершенствование таких механизмов страхования происходит исходя из совокупности социальных, экономических, природно-климатических, инженерно-геологических, сейсмологических, экологических и иных факторов конкретной территории.

Что касается наводнений, то они представляют собой временное затопление значительной территории, возникающее в результате разлива рек во время половодья и паводков,

а также продолжительных ливневых дождей, ледяных заторов, таяния снегов и пр. Согласно данным МЧС, наводнения составляют 34–35% от общего числа происходящих чрезвычайных ситуаций природного характера и представляют опасность для 746 городов России. На территории Российской Федерации наводнения занимают первое место в ряду стихийных бедствий по повторяемости, плотности распространения и суммарному среднегодовому социально-экономическому ущербу.

Для оценки ущерба от наводнения необходима в первую очередь информация о степени опасности (интенсивности) процесса и об уязвимости объекта. Затем производится расчет экономического ущерба, причиняемого реципиентам наводнениями. При этом используются разные формулы для подтопления, нагонов, затоплений. Поскольку объектами опасности могут быть жилые здания, сельскохозяйственные угодья и др., то при оценке ущерба они разделяются на 2 группы: для зданий и сооружений приводятся формулы расчета ущерба на основе оценки риска, для других объектов опасности — формулы прямого подсчета ущерба по его составляющим. Ущерб рассчитывается в годовом измерении.

Косвенный ущерб, в отличие от прямого ущерба, может проявляться через длительный, относительно первичного действия, отрезок времени. Он не имеет четко выраженной территориальной принадлежности и носит, по большей части, так называемый каскадный эффект. Это значит, что вторичные действия (бездействия) порождают следующую серию действий (бездействий) и, соответственно, косвенных ущербов. Наводнения служат хорошим примером, показывающим развитие каскадного эффекта в природной среде.

Если классифицировать все экономические субъекты, являющиеся «участниками» чрезвычайной ситуации, как следствия гипотетического наводнения, то можно выделить несколько групп:

1 группа — национальная экономика в целом (государство); 2 группа — регион, город или иное административно-территориальное образование; 3 группа — фирмы (пред-

приятия, организации, учреждения), чьи основные и оборотные фонды непосредственно подверглись затоплению и разрушительному воздействию наводнения; 4 группа — фирмы (предприятия, организации, учреждения), испытавшие на себе косвенное влияние наводнения; 5 группа — домохозяйства, подвергшиеся затоплению имущества и иному непосредственному воздействию наводнения, и конкретные граждане; 6 группа — домохозяйства, испытавшие на себе косвенное влияние наводнения.

Практически все представленные «участники» потенциального катастрофического события (за редким исключением) понесут экономические издержки, большая часть которых приходится на долю экономического ущерба (потенциального или фактического).

На самом деле, косвенному влиянию катастрофических ситуаций подвергается вся национальная экономика и все граждане, в связи с изменением уровня деловой активности, снижением уровня занятости трудоспособного населения, отвлечением средств, которые могли бы быть направлены не на компенсацию потерь, а на иные цели.

Развитие страхования от наводнений, на наш взгляд, будет способствовать предотвращению расширения стихийного явления до масштабов стихийного бедствия и чрезвычайной ситуации. Страховые фонды должны быть достаточно велики, чтобы предотвращать катастрофическое развитие наводнения, нарушающее нормальное функционирование социально-экономической сферы.

В перспективе страхование от наводнений должно стать составной частью механизма управления безопасностью жизни и деятельности человека.

На основании фактических данных с помощью ГИС технологий нами были построены карты рисков-ущербов [4], позволяющие провести социально-экономический анализ развития опасных процессов, выявить закономерности их развития в каждом регионе и тем самым подойти к проблеме регулирования безопасности на региональном и федеральном уровнях.

Нельзя не учитывать мировой и отечественный опыт проведения таких работ в соответствии со спецификой опасных регионов. В развитых странах, например, в США и Канаде, существуют Закон о государственном страховании от наводнений и Закон о защите от наводнений. Они составляют такую взаимно регулируемую схему, которая предусматривает выгодное страхование от наводнений владельцев собственности при установленных в общенациональном масштабе правовых норм землепользования. Федеральное бюро страхования осуществляет надзор за страхованием от наводнений, составляет прогнозные карты затопляемых территорий, выявляет критерии местного правового регулирования землепользования.

Хочется надеяться, что в отечественной практике будут использоваться научные и практические достижения ученых, специалистов, представителей регионов и всех заинтересованных организаций, занимающихся защитой населения и территорий от природных опасностей, в том числе и от наводнений.

В России, страхование от опасных природных процессов не получило еще должного развития. Достаточно посмотреть на рейтинг рисков по существенности, представленный в таблице 1.

Объясняется это в первую очередь тем, что государство было единственным владельцем всех основных ценностей и ему одному приходилось нести расходы по восстановлению хозяйства независимо от наличия страховок.

Одним из важных вопросов при проведении страхования является вопрос законодательной базы. Рынок требует наряду с совершенствованием экономических и административных методов управления, создание и совершенствование законов в этой области. Создание Федерального Закона (о страховании от последствий опасных природных процессов), а также Республиканских, Краевых и прочих позволит установить единые условия проведения страхования. В настоящее время уже есть попытки и существуют Федеральные и Региональные программы страховой защиты населения

Таблица 1. Рейтинг рисков

№	Мировой страховой сектор	Российский страховой сектор
1	Чрезмерное регулирование	Качество управления
2	<b>Стихийные бедствия</b>	Долгосрочные обязательства
3	Качество управления	Эффективность инвестиций
4	Изменение климата	Управление циклом
5	Управление циклом страхования	Политические потрясения и давление
6	Каналы продаж	Розничные продажи
7	Долгосрочные обязательства	Каналы сбыта
8	Актуарные допущения	Мошенничество
9	Допущения в отношении продолжительности жизни	Процентные ставки
10	Конкуренция со стороны новых участников рынка	Конкуренция со стороны новых участников рынка

Источник: Price water house Coopers и Центр по изучению финансовых инноваций (CSFI)

ния и территорий от опасных ситуаций природного и техногенного характера (для городов Санкт-Петербурга, Тулы, Твери, Кирова, Калуги, областей — Ленинградской, Калининградской, Новосибирской, Красноярской, Кировской, Курской, Калужской, Тверской, Смоленской, Ростовской и др.). Но этого недостаточно.

В проведении мероприятий по обеспечению безопасности, в первую очередь, нуждаются регионы, расположенные в зонах повышенной сейсмичности, в зонах, где опасным и потенциально опасным процессам наводнения и подтопления подвержено более 30% площади [5].

Таким образом можно сделать следующие выводы.

– страхование от опасных природных процессов является (в первую очередь от наводнений и подтоплений) современной и очень актуальной проблемой, интересной как для научного изучения, так и для практического использования;

– ни одно другое направление в страховании не сводит вместе столько ученых и специалистов разных профессий (географов, геологов, сейсмологов, экономистов, строителей, страховых экспертов и др.);

– социальное значение страхования от опасных природных процессов очень велико. Оно позволяет осуществлять быстрое восстановление зданий, экономики, а главное — восстановление нормальной человеческой жизни.

В нынешних российских условиях потребность в страховании должна возрасти, а в сферу страховых отношений нужно вовлекать новые объекты и субъекты, что в свою очередь, требует совершенствования научного, организационного, экономического, правового, механизмов управления страховым делом.

#### Литература

1. Чеснокова И.В., Кошкарев А.В., Моткин Г.А. Анализ последствий природных и экологических рисков в России (на примере страхования как элемента социально-экономической политики) // Труды XI съезда Русского Географического общества. СПб., 2000. Т.4. С.105–107.
2. Кофф Г.Л., Чеснокова И.В. Оценка сейсмического риска и вопросы страхования от землетрясений // Сб. «Прикладная геоэкология», 1995. Вып.1. М. С. 58–64.
3. Кофф Г.Л., Чеснокова И.В. Информационное обеспечение страхования от опасных природных процессов (на примере землетрясений). М.: ПОЛТЕКС, 1998.168 с.
4. Кофф Г.Л., Чеснокова И.В., Степанова И.В. Инженерно-геологическое картирование и районирование для обоснования страхования населения и техногенных объектов от опасных геологических процессов // Сб. Трудов «Новые идеи в инженерной геологии». М.: МГУ, 1996. С. 83–85.
5. Chesnokova I., Koff G., Hurlley D. Hazard Risk Assessment in Russia. Geoenvironmental mapping method, theory and practice.1998. A. A. Balkema Publishers P. 547–555.

**Агрострахование  
на современном этапе**

---

---



УДК 368.5

**Белова Е.В.**

РАКО АПК, Москва

### **Вариация программ для субсидируемого агрострахования с учетом международного опыта параметрического страхования в сельском хозяйстве**

*Аннотация: В статье проанализирован международный опыт параметрического агрострахования в отрасли аквакультуры и компенсации ущерба дикой природе (страхование сена) с целью внедрения в отечественную практику субсидируемого агрострахования. Работа детализирует основные параметры договоров страхования и их расчеты.*

*Ключевые слова: субсидируемое агрострахование, сельскохозяйственное страхование, параметрическое страхование*

**Belova E.V.**

### **Variation of programs for subsidized agricultural insurance, taking into account the international experience of parametric insurance in agriculture**

*Annotation: The article analyzes the international experience of parametric agricultural insurance in the field of aquaculture and compensation for damage to wildlife (hay insurance) in order to introduce subsidized agricultural insurance into domestic practice. The work details the main parameters of insurance contracts and their calculations.*

*Keywords: subsidized agricultural insurance, agricultural insurance, parametric insurance*

Агрострахование, являясь социально-правовой гарантией обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации через институты страхования и субсидирования, которые отражают как публичные интересы госу-

дарства и общества, так и частные интересы агробизнеса, активно набирает обороты, что подтверждается как основными показателями агрострахового рынка, так и нормативным сопровождением. Система субсидирования договоров агрострахования обеспечена достаточно емкой нормативной базой и сопряжена с нормативными актами и законами профильных направлений, сопутствующих ее развитию, таких как агрономия, ветеринария, рыбоводство. Поскольку принципы, заложенные в Федеральном законе № 260-ФЗ [1], относятся к изменению на дальнейшее развитие всего законодательства в области сельскохозяйственного страхования, на его основе создается платформа для результативной правовой модели системы сельскохозяйственного страхования.

Благодаря изменениям Федерального закона № 260 система субсидирования договоров агростархования становится гибкой, учитывая мнения страхователей (аграриев), а к агростраховщикам законодателем применяются все более жесткие требования. Так, в соответствии с принятым законом от 13.06.2023 № 254-ФЗ с 1 марта 2024 года субсидируемое страхование имущественных интересов сельхозтоваропроизводителей будут вправе осуществлять страховые организации, имеющие опыт сельхозстрахования не менее пяти лет, с размером собственных средств (капитала) не менее 3 млрд рублей и соответствующие иным требованиям, которые вправе устанавливать Правительство Российской Федерации. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 14.11.2023 № 1908 [2] требованием к финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, осуществляющих сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой в соответствии с Федеральным законом № 260-ФЗ, является наличие рейтинга финансовой надежности не ниже уровня «ruA-» по национальной рейтинговой шкале для Российской Федерации кредитного рейтингового агентства Акционерное общество «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА» и (или) кредитного рейтингового агентства Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество).

Реализация дополнительных программ субсидируемого агрострахования с учетом региональной специфики предусмотрена статьей 8.2 Федерального закона № 260-ФЗ.

Поскольку страхование урожая на основе индекса является весьма широко распространенной практикой, в том числе международной, ввиду исторического его применения, то в рамках данного научного исследования автором предлагается к рассмотрению вариация программ с учетом международного опыта в виде пилотных проектов на основе параметрического страхования в отрасли аквакультуры (моллюски, краб) и компенсации ущерба дикой природе (страхование сена).

1. Программа страхования моллюсков будет интересна для Республики Крым, Краснодарского края и Дальнего Востока ввиду их географического расположения и благоприятных климатических условий для культивирования и воспроизводства самых дорогостоящих промысловых гидробионтов. В рамках данной статьи интересен опыт следующих стран: США, Японии, Кореи и Китая. Так, согласно Руководству по стандартам пилотного страхования моллюсков, размещенному на сайте Агентства по управлению рисками [3] с 2024 года в США стартует Программа страхования урожая моллюсков, которая предусматривает получение продукта, основанного на «урожайности» контейнерных устриц, коммерчески производимых для рынка половинок раковин.

Программа страхования моллюсков обеспечивает защиту от четырех рисков: названные штормы (ураганы и северо-восточные течения); чрезмерное нагревание во время отлива; замораживание во время отлива; низкая соленость, вызванная чрезмерным количеством осадков. Программа обеспечивает покрытие ожидаемого производства устриц, которое будет собрано в текущем сельскохозяйственном году. Покрытие для незрелых устриц в настоящее время недоступно. Производители могут повысить свою страховую цену выше опубликованной, используя поддающиеся проверке отчеты о продажах, подтверждающие выбор более вы-

сокой цены. В данном Руководстве представлены официальные стандарты андеррайтинга, одобренные Федеральной корпорацией страхования урожая для полисов, администрируемых агростраховщиками, в отношении общих административных правил, основных положений общего полиса страхования урожая и защиты от рисков в регионе.

Договор прекращает свое действие в случае: (а) полного уничтожения застрахованного товара; (b) окончательного возмещения убытков; (с) отказа от застрахованного товара; (d) полного сбора застрахованного товара; или (е) календарная дата 31 декабря. Моллюски, выращенные в питомниках и инкубаториях, страхованию не подлежат. Особенностью программы является то, что нет единого периода посадки или сбора урожая моллюсков. Сроки производства могут варьироваться в зависимости от: климата региона производства, индивидуальных производственных практик, маркетинговых возможностей и наличия семян. Пилотная программа страхования урожая моллюсков доступна всем лицам, имеющим долю в застрахованном товаре, отвечающую требованиям к страхованию, содержащимся в Руководстве и доступна в одобренных округах (см. рисунок 1).

Состояние	Округ	Состояние	Округ	Состояние	Округ
Алабама	Болдуин	Massachusetts	Барисгеиол	Род-Айленд	Ньюпорт
Ллломл	Мобильный	Massachusetts	Плимут	Род-Лиленд	Вашингтон
Калифорния	Гумбольдт	Миссисипи	Харрисон	Южная Каролина	Beaufort
Калифорнии	Маринованные	НЬЮ-ИОРК	Нассау	Южная Каролина	Чарльстон
Флорида	Франклин	НЬЮ-ИОРК	СаффОЛК	Южная Каролина	Коллегой
Флорида	Вакупла		Кэртерет	Вирджиния	Сопутствующие товары
Штат Мэн	КамОерлемд	Северная Каролина	Дерзайте	Вирджиния	Глостер
Шин Мэм	Линкольн	Северная Каролина	Onsiow	Вирджиния	НоргумОерленд
Мэриленд	Дор-»естер	Каролина	Пампино	Вирджиния	Уэстморленд
Мэриленл	Сент-Мэрил				

Рис. 1. Пилотная зона по Программе страхования моллюсков

У застрахованного лица должны быть производственные записи о собранном зрелом товаре по крайней мере за последние четыре года сбора «урожая». При страховой защите от ураганов — доступны опции «Индекс ветра» (HIP-WI) и «Тропический шторм» (TS), если они указаны в актуарных документах для округа. Страховое покрытие включает события чрезмерной жары во время отлива и замерзания во время отлива. Программа основана на отчетах Национального управления океанических и атмосферных исследований Министерства торговли США (NOAA). При андеррайтинге требуются GPS-координаты для определения всех застрахованных мест выращивания по договору аренды. Застрахованное лицо обязано предоставить эти координаты с достаточной детализацией, чтобы точно идентифицировать каждое место выращивания. Застрахованное лицо должно предоставить эту информацию агростраховщику в цифровом формате в виде широты и долготы.

Агростраховщик не выплатит страховое возмещение, если застрахованный не сможет собрать «урожай» из-за карантина, закрытия или отказа какого-либо лица принять продукцию. Программой предусмотрен расчет показателя отлива. Станции мониторинга океана определяют среднее значение низкого уровня воды показания, которые являются самыми низкими из двух отливов в день, усредненных за 19 лет. Убытки рассчитываются на основе объема производства, учитывающего оцененных зрелых моллюсков и собранных зрелых моллюсков. Страхователь должен предоставить приемлемые записи от незаинтересованной третьей стороны, необходимые для завершения процесса корректировки убытков. Япония, Южная Корея, США и некоторые развитые страны ЕС играют ведущую роль в разработке полисов страхования рыболовства. Япония разработала модель взаимного страхования рыболовства, возглавляемую и поддерживаемую правительством и правовой системой. В 1937 году Япония издала Законы о рыболовных судах, в которых впервые появилось страхование рыболовства. Страхование аквакультуры было впер-

вые введено в 1964 году в Законах о компенсации за стихийные бедствия в рыболовстве, которыми руководило Национальное братство по рыболовству Ассоциация (NFFA) и Министерство сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства. Японское правительство предоставляло финансовую поддержку, включая субсидии на страховые взносы, субсидии на административные расходы и займы с более низкими процентами рыбакам, а страховые организации участвовали в страховании рыболовства. Субсидия в среднем составляла 40% от страховой премии. Кроме того, правительство предоставило перестрахование Агентству для распределения рисков.

В отличие от Японии, Южной Кореи, США и ЕС, страхование марикультуры в Китае началось в 1980-х годах. Китайская марикультура играет важную роль в мировом производстве, и на ее долю приходится почти 70% от общего объема производства марикультуры во всем мире. Китайское правительство поощряет коммерческое страхование. В рамках системы взаимного страхования местные ассоциации получают финансовую поддержку от центральных и местных органов власти в виде субсидирования части страховой премии и частичного или полного освобождения от налога на бизнес для страховщиков. CFMI и местные ассоциации взаимного страхования инициировали программы взаимного страхования в аквакультуре в 2012 г. Таким образом, к настоящему времени в Китае сформирована достаточно развитая система страхования объектов аквакультуры, а улучшение потенциала управления рисками посредством применения страхования является одним из приоритетов для китайского правительства [4].

Интересными выводами по проведенному анализу поделились зарубежные ученые по итогам научной статьи про страхование крабов на основе погодного индекса, что можно взять для рассмотрения к внедрению в рамках пилотной программы агрострахования на условиях государственной поддержки для Камчатского краба [4]. Это первое исследование, в котором количественно оцениваются преимуще-

щества страхования марикультуры по погодному индексу. В качестве областей исследования в данной статье выбраны уезды Сяншань, Ханьцзян и Личэн. Все три округа относятся к субтропической зоне морского муссонного климата с частой активностью тайфунов. В эмпирическом анализе используются два набора данных: данные об улове и климатические данные. Данные о погоде собираются из Китайского центра обмена метеорологическими данными. В данной статье рассматривается эффективность страхования по индексу погоды в управлении рисками производства марикультуры на примере страхования по индексу осадков для плавающих крабов. Выделяются два ключевых вывода. С одной стороны, несмотря на наличие потенциала для защиты продукции марикультуры, страхование на основе индекса погоды не является идеальным.

Результаты показывают, что эффективность различных продуктов страхования на основе индекса осадков сильно различается. С другой стороны, страхование марикультуры на основе погодного индекса превосходит страхование страхового возмещения в случае низкого базового риска, поскольку оно требует низких затрат на субсидирование премий.

2. Программа компенсации ущерба дикой природе (страхование сена), действующая в США в Альберте (город в округе Стивенс, штат Миннесота), компенсирует сельскохозяйственным производителям ущерб дикой природе, нанесенный соответствующим требованиям неубранным культурам, сложенному сену, зеленому корму, а также силосу и сенажу в ямах и тюбиках. Производителям, желающим принять участие в программе, не требуется иметь страховку AFSC, чтобы иметь право на предъявление иска. Производителям необходимо иметь страховой интерес в поврежденном урожае; арендодатели, арендующие жилье наличными, не имеют права. Что касается соответствующих культур, за исключением сложенного сена или зеленого корма, то урожай производителя должен находиться и был поврежден в Альберте. Все расходы по этой программе оплачиваются

федеральным правительством и правительствами провинций; производители не платят никаких премий или административных расходов, за исключением платы за оценку. Для каждого участка земли, на котором был нанесен ущерб, требуется невозвращаемый сбор за оценку в размере 25 долларов США за каждый тип проверки. «Застрахованный урожай» в рамках этой программы означает сено, которое будет заготавливаться механическим способом для использования в качестве корма для скота. Расчет страхового покрытия на основе индекса (данных учета за минимум четыре года). Считается, что посевы с данными учета менее четырех лет находятся на начальной стадии. Недостающая урожайность будет заполнена исторической средней урожайностью для зоны риска, в которой расположена ферма. Если у Застрахованного нет доступных записей об урожайности, Страховое покрытие будет полностью основано на среднем за исторический период для зоны (зон) риска, где расположена ферма.

Страховая премия страхователя рассчитывается путем умножения долларового покрытия на долю застрахованного в размере страховой ставки и применения любых применимых корректировок страховой премии. Федеральные власти и правительства провинций поддерживают программы агрострахования, оплачивая все административные расходы и разделяя страховые взносы со застрахованным лицом. В рамках данной программы страхования потеря качества не предусмотрена. В 2024 году Лесной пожар добавлен в список Определенных опасностей в качестве страховой причины убытков для двух программ: Страхование сена; экспортное страхование Тимоти Сена.

Таким образом, автором предлагается внедрить в рамках Федерального закона № 260-ФЗ в качестве дополнительных программ страхования программы параметрического страхования в отрасли аквакультуры и компенсации ущерба дикой природе (страхование сена), используемых в качестве пилотного проекта в международной практике.

## Литература

1. Федеральный закон от 25.07.2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/> (в ред. от 13.06.2023 № 254-ФЗ). Текст Федерального закона опубликован в «Российской газете» от 27 июля 2011 г. № 162, в Собрании законодательства Российской Федерации от 1 августа 2011 г. № 31 ст. 4700. (дата обращения: 14.01.2024).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.11.2023 № 1908 «О требовании к финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, осуществляющих сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой» // Номер опубликования: 0001202311170042, дата опубликования: 17.11.2023.
3. United States Department of Agriculture's (USDA) Risk Management Agency (RMA), [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rma.usda.gov/en/Topics/Hurricane-Insurance-Protection-Wind-Index> (дата обращения: 14.01.2024).
4. FAQ Fisheries and Aquaculture Circular No. 1139 FIAA/C1139 (En).

УДК 368.025.6:368.5

**Сизон Ю. Е., Углицких О. Н.**

СтГАУ, Ставрополь

### **Новые подходы к страхованию рисков сельскохозяйственного производства**

*Аннотация: развитие поддержки со стороны государства играет большую роль для агропромышленного сектора, поскольку это способствует развитию сельскохозяйственной отрасли в стране и расширению ее масштабов, что, в конечном итоге, приводит к обеспечению продовольственной безопасности. В работе определены тенденции развития агрострахования, спрогнозирован рост популярности страховых продуктов, что обусловлено внедрением «упрощенной» программы страхования, а также возрастающим желанием аграриев защитить свои риски в условиях участвующих ЧС.*

*Ключевые слова: агрострахование, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, государственная поддержка, сельскохозяйственные риски, чрезвычайные ситуации.*

**Season Yu. E., Uglitskikh O. N.**

### **New approaches to insuring agricultural production risks**

*Annotation: the development of government support plays a big role for the agro-industrial sector, as it contributes to the development of the agricultural industry in the country and the expansion of its scale, which ultimately leads to ensuring food security. The work identifies trends in the development of agricultural insurance, predicts the growth in popularity of insurance products, which is due to the introduction of a "simplified" insurance program, as well as the growing desire of farmers to protect their risks in the face of increasingly frequent emergencies.*

*Key words: agricultural insurance, agriculture, agro-industrial complex, state support, agricultural risks, emergency situations.*



В настоящее время в Российской Федерации реализуется программа государственной поддержки в сфере агрострахования, регулируемая Федеральным законом № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [1], которая направлена на осуществление страховых выплат при утрате сельскохозяйственных культур в случае наступления страховых случаев, связанных с природными или иными негативными последствиями.

В соответствии с законодательством Российской Федерации государственная поддержка агрострахования заключается в предоставлении государственных субсидий на оплату 50% страховых взносов по полисам сельскохозяйственного страхования, а также страхования от стихийных бедствий в размере 50–80% стоимости страхового полиса в соответствии с условиями Закона № 260-ФЗ. Посредством государственной поддержки в области агрострахования количество аграриев, заключивших договор страхования от стихийных бедствий, увеличивается, что способствует поддержанию финансово-экономической устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сельскохозяйственное страхование постоянно модернизируется и развивается в целях повышения эффективности защиты агропромышленного комплекса от несчастных случаев [2]. Так, с 2022 года наряду с мультирисковой программой агрострахования получило также законодательное закрепление и внедрение страхование сельскохозяйственных культур в случае наступления чрезвычайных ситуаций.

Сущность новой программы защиты от ущерба при наступлении чрезвычайных ситуаций природного характера заключается в том, что теперь аграрии могут застраховать свой урожай от потерь в результате определенных природных явлений (засухи, заморозков и пр.). В данном случае стоимость потерянного урожая компенсируется в масштабах всего хозяйства. Для данного вида страхования характерны следующие особенности:

- убытки оцениваются исходя из прямых затрат на выращивание продукции, и страхуются только те поля, которые могут пострадать от чрезвычайных ситуаций;
- возможность субсидирования затрат на страхование для малых и средних агропредприятий до 80%. Эта особенность позволит обеспечить организацию коллективной защиты указанных видов хозяйств, которая пока не развита в агростраховании;
- в первый год страхования для крупных фермеров и малых предприятий будет субсидироваться 80% страховых премий, с постепенным снижением данного показателя в последующие годы;
- законом установлено, что размер страховой суммы в случае наступления чрезвычайной ситуации должен составлять не менее 45% страховой стоимости при страховании урожая и 75% страховой стоимости при страховании многолетних культур;
- учитывается безусловное возмещение по полисам страхования рисков ЧС для фермеров и создание специального гарантийного фонда выплат НСА.

Главное отличие данной программы агрострахования от мультирисковой заключается в том, что сельскохозяйственные товаропроизводители могут получить страховую выплату только в случае официального объявления в регионе чрезвычайной ситуации, связанной с масштабными потерями урожая в результате различных природных явлений [3, с. 51]. Новый вид страхования не распространяется на локальные чрезвычайные ситуации и страховые случаи, не связанные с чрезвычайными ситуациями. Однако процедура заключения договоров страхования и получения страховых выплат достаточно упрощена и максимально ускорена.

За последние пять лет площадь застрахованных земель сельскохозяйственного назначения постоянно увеличивается, что связано со стимулирующими мерами Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, введением страхования в случае наступления чрезвычайных ситуа-

ций, а также ухудшением природных условий. Нужно отметить, что в 2023 году за первые семь месяцев сельскохозяйственные товаропроизводители застраховали 7,5 млн га, что на 73% больше по сравнению с аналогичным периодом 2022 года (рис. 1).

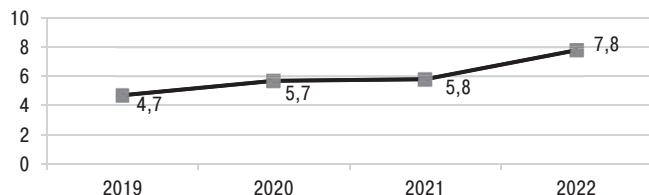


Рис. 1. Динамика застрахованной площади сельскохозяйственных земель, млн га

В 2022 год можно выделить 10 основных регионов, которые занимали лидирующие позиции, по страхованию в области сельского хозяйства по риску ЧС (см. табл. 1). Первое место занимает Волгоградская область, застраховавшая 401,7 тыс. га, на втором месте оказалась Омская область — 379,7 тыс. га, а на третьем Самарская — 193,9 тыс. га.

Таблица 1. Основные регионы страхования риска ЧС в 2022 году

№	Регион	Застрахованная площадь, тыс. га
1	Волгоградская область	401,7
2	Омская область	379,7
3	Самарская область	193,9
4	Тамбовская область	168,7
5	Ставропольский край	158,9
6	Ростовская область	146,6
7	Саратовская область	120,8
8	Краснодарский край	93,8
9	Орловская область	90,5
10	Брянская область	89,5

Представленные регионы являются лидерами по данному виду страхования, поскольку они являются ведущими территориями России по развитию сельскохозяйственного производства, в связи с чем возникает потребность в применении страхования сельского хозяйства от рисков ЧС для обеспечения финансовой защиты аграрных формирований в случае возникновения непредвиденных событий, которые могут негативно повлиять на производство и урожайность сельскохозяйственных культур.

В 2022 году зарегистрировано 6 ведущих компаний, которые осуществили страхование сельхозтоваропроизводителей по риску ЧС (рис. 2). Наибольшее количество договоров было заключено компанией РСХБ-Страхование — 34%. Данная компания является ведущей в данном сегменте, поскольку ее сотрудники имеют специализированные знания и понимание особенностей сельского хозяйства. А сама компания предлагает разнообразные продукты агрострахования, которые могут удовлетворить потребности различных клиентов, имеет прочную финансовую базу, хорошую репутацию и высокое качество обслуживания, чем и привлекает своих клиентов.

В 2023 году Министерство сельского хозяйства выделило 11 компаний, допущенных к осуществлению агрострахования с государственной поддержкой, у которых размер устав-

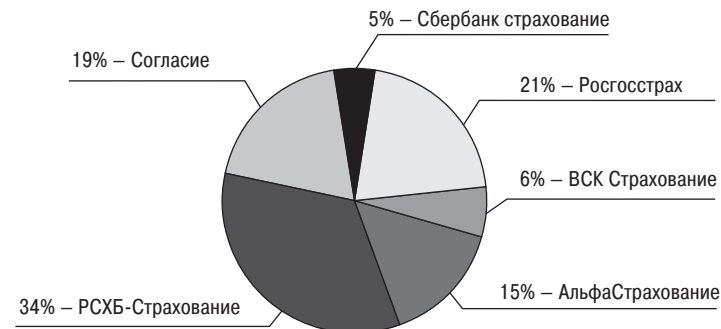


Рис. 2. Компании, осуществлявшие страхование по риску ЧС

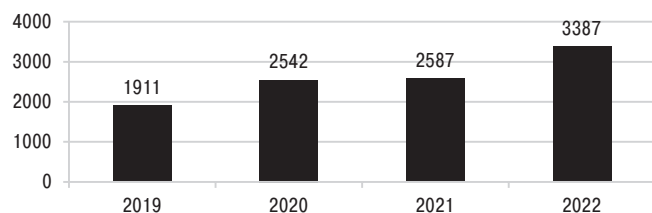


Рис. 3. Динамика количества заключенных договоров агрострахования

ного капитала составляет не менее 3 млрд руб., в их числе: АО «СОГАЗ», САО «РЕСО-Гарантия», СПАО «Ингосстрах», ПАО СК «Росгосстрах» и другие [4].

Сравнение количества заключенных договоров позволяет сделать вывод о положительной динамике в данном сегменте (рис. 3). Так, в 2022 году по сравнению с 2019 годом их количество увеличилось на 77%. Данная тенденция свидетельствует о том, что потребность сельхозтоваропроизводителей в заключении договоров агрострахования обуславливается рядом причин:

- изменение климатических условий: эта причина приводит к частым и экстремальным погодным явлениям, таким как засуха, наводнения, сильные ветра и град. Фермеры и сельскохозяйственные предприятия все чаще сталкиваются с убытками в результате природных бедствий, и агрострахование для них становится необходимым инструментом защиты от риска;

- увеличение стоимости сельскохозяйственных операций: с сельскохозяйственными операциями связаны значительные затраты, такие как закупка семян, удобрений, техники, рабочей силы и других ресурсов. Агрострахование позволяет защитить сельскохозяйственные предприятия от возможных убытков, связанных с непредвиденными обстоятельствами, такими как неурожай, вызванный погодными условиями или болезнями растений;

- повышение осведомленности о рисках: сельскохозяйственные предприятия становятся все более осведом-

ленными о возможных рисках и потенциальных убытках, связанных с их деятельностью. Они осознают важность агрострахования как средства защиты своих инвестиций и обеспечения стабильности доходов.

- государственная поддержка: во многих странах правительства предоставляют финансовую поддержку для развития страхования сельхозтоваропроизводителей. Это может быть выражено в форме субсидий, сниженных страховых тарифов или других стимулирующих мер. Такая поддержка делает агрострахование более доступным и привлекательным для аграриев;

- развитие страховых продуктов и услуг: страховые компании с каждым годом предлагают все более гибкие и инновационные агростраховые продукты и услуги, которые позволяют страховщикам составить страховую программу для сельскохозяйственных предприятий наиболее подходящим образом.

За последние пять лет объем производства сельскохозяйственной продукции постоянно увеличивается (рис. 4). Так, по сравнению с 2018 годом в 2022 году производство сельскохозяйственной продукции увеличилось на 66%, что обуславливает дополнительную потребность аграриев в страховой защите.

В 2023 году значительно расширилась практика выплат по страхованию на случай ЧС — эта программа страхования, предоставляющая базовую защиту аграриям на случай гибели посевов при официально объявленном бедствии

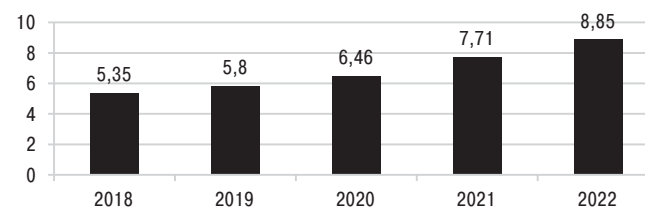


Рис. 4. Объем производства сельскохозяйственной продукции в России, ед.

в регионе, работает уже третий год. В 2023 году по ней были осуществлены выплаты в Калининградской и Омской областях, Ставропольском крае, где наблюдалась засуха, в Приморском крае, пострадавшем от последствий тайфуна [5].

При включении в систему агрострахования с господдержкой программы страхования на случай ЧС одним из аргументов было сокращение сроков страховой выплаты. И как показала практика, сроки удалось существенно сократить. Например, в 2023 году режим ЧС в Калининградской области был объявлен 10 июня, а первая страховая выплата в регионе была перечислена 21 июля. При этом от подачи заявления аграрием в страховую компанию до перечисления ему средств прошло девять дней. И это не единственный пример такого рода. Но важно подчеркнуть, что сроки зависят от оперативности работы местных комиссий по оценке ущерба от ЧС.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что в последние несколько лет в России активно происходит развитие страховой деятельности в аграрном секторе, что способствует ее устойчивости, обеспечивает финансовую защиту аграриев от рисков, привлекает инвестиции и стимулирует развитие инноваций. Также для развития сферы АПК государство совместно со страховыми компаниями и Национальным союзом агростраховщиков разрабатывает новые страховые продукты, которые служат надежной защитой сельскохозяйственных товаропроизводителей от возможных рисков различного генеза. Так, новая программа страхования рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей от чрезвычайных ситуаций является инструментом, который предлагает широкий спектр управления рисками АПК как для отдельных хозяйств, так и для региона в целом. Реализация данного проекта позволит сформировать новый опыт взаимодействия государства со страховой отраслью в области защиты сельскохозяйственных рисков на случай наступления чрезвычайных ситуаций.

## Литература

1. Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 25.07.2011 N 260-ФЗ : в ред. от // СПС «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.04.2024).
2. *Свинцова К.* Чрезвычайное агрострахование // Современные страховые технологии. 2021. № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://glavagronom.ru/news/s-2022-v-rossii-deystvuet-novyy-vid-agrostrahovaniya> (дата обращения: 11.04.2024).
3. *Самончик О.А.* Страховые выплаты при агростраховании с государственной поддержкой: проблемы теории и практики // Аграрное и земельное право. 2023. № 6(222). С. 49–52.
4. *Биждов К.Д.* В России заработал новый вид агрострахования // Информационный сайт ГлавАгроном [Электронный ресурс]. URL: <https://glavagronom.ru/news/s-2022-v-rossii-deystvuet-novyy-vid-agrostrahovaniya> (дата обращения: 10.04.2024).
5. *Аристова М.* Надежная защита от рисков // Вестник агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]. URL: <https://vestnikapk.ru/articles/aktualno/nadezhnaya-zashchita-ot-riskov> (дата обращения: 10.04.2024).
6. *Самончик О.А.* Некоторые проблемы агрострахования от природно-климатических рисков // Право и государство: теория и практика. 2022. № 11. С. 66–69.

Научное издание

**ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ КУЛЬТУРЫ:  
ФИНАНСОВОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ  
И ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС**

*Сборник трудов*  
научно-практической конференции  
(г. Москва, 4 июня 2024 г.)

Публикуется в авторской редакции

Верстка *Челюканов А.В.*  
Дизайн обложки *Вершинина И.А.*

Издательство «Прометей»  
119002 Москва, ул. Арбат, д. 51, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 730-70-69  
E-mail: info@prometej.su

Подписано в печать XX.XX.2024  
Формат 60×84/16. Объем 33,625 п. л.  
Тираж 500 экз. Заказ № XXXX

