

На правах рукописи

Ямолдин Алексей Павлович

**СТРАХОВОЙ БИЗНЕС В ГЕРМАНИИ:
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Специальность 08.00.14.

"Мировая экономика"

Автореферат

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2003 г.

Диссертация выполнена в Центре европейских исследований
Института мировой экономики и международных отношений
Российской академии наук

Научный руководитель: доктор экономических наук Гутник В.П.
Официальные оппоненты: доктор экономических наук Смыслов Д.В.
кандидат экономических наук Белов В.Б.

Ведущая организация: факультет экономики Государственного
университета – Высшая школа экономики

Защита диссертации состоится «__» _____ 2003 г. в __ час.
на заседании диссертационного совета Д.002.003.01 при Институте миро-
вой экономики и международных отношений РАН по адресу: 117997 Мо-
сква, ул. Профсоюзная, д. 23.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Института мировой
экономики и международных отношений РАН.

Учёный секретарь
диссертационного совета,
к.э.н.



Евстигнеев В.Р.

2003-А
14814

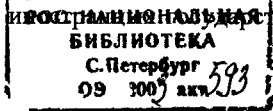
Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования. Во всех развитых странах мира страхование – один из ключевых способов минимизации и ликвидации экономических потерь, ставших следствием неблагоприятных событий. Страховые компании или шире – страховой бизнес выступает не только в качестве гаранта возмещения произошедших убытков, но также является одним из крупнейших институциональных инвесторов. Страховой бизнес несет на себе и социальные функции: он вносит стабильность в социальную сферу, обеспечивая компенсацию возможных потерь населения или предоставляя людям твердый доход в старости.

В последнее время в страховом секторе начали происходить существенные перемены. Они связаны в первую очередь с изменением роли страхования в экономической сфере развитых стран: страховые компании (страховщики) активно расширяют границы своей деятельности, выходя на финансовые рынки не только в качестве инвесторов, но и в качестве крупных управляющих активами или эмитентов ценных бумаг. Это дает возможность страховому сектору выступать в социальной сфере уже не просто гарантом стабильности, но также источником создания дополнительного дохода для самых широких слоёв населения благодаря предоставлению гражданам инвестиционных инструментов (страховых услуг или, по-другому, продуктов с инвестиционной составляющей).

Используя свои возможности, основанные на большом инвестиционном потенциале, страховые компании участвуют в определении путей развития других секторов экономики через участие в акционерном капитале соответствующих предприятий, а благодаря тому, что значительная часть их капиталовложений носит долгосрочный характер, страховщиков можно причислить к важнейшим генераторам долгосрочного экономического роста. Эти новые тенденции и обуславливают актуальность темы диссертации.

Если в развитых странах, в первую очередь в Западной Европе, страховой бизнес имеет уже длительную и непрерывную историю развития и представлен самыми различными видами страхования, то в современной России сектор страховых услуг все еще находится на начальном этапе развития и серьезно отстает от освоения существующих на Западе тенденций. Тем не менее, события, происходящие в Российской Федерации и за рубежом, выраженные в растущем переплетении национальных страховых рынков, в недалёком будущем могут изменить сложившуюся ситуацию и способствовать сокращению отставания России от развитых стран через передачу западных технологий, например, в создании, продвижении и сбыте страховых услуг. Однако для того, чтобы воспользоваться зарубежным опытом наиболее эффективно, нужно четко представлять себе, что же происходит в секторе страхования развитых



скрыты потенциальные возможности или существуют опасные подводные камни.

Германия является очень удачным «полигоном» для такого рода исследований вследствие существования у неё длительных страховых традиций, высокоразвитого страхового бизнеса и, что немаловажно, высокой степени информационной открытости последнего. Страна представляет большой пласт государств, для которых в той или иной степени характерна континентальная модель экономики, что также делает тему данной работы очень важной и актуальной как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

В данной работе автор использует в качестве синонимов понятия «страховой бизнес» следующие термины: страхование (как вид бизнеса), страховой сектор, страховая отрасль.

Цель данного исследования состоит в определении и раскрытии тенденций, характерных для немецкого страхового бизнеса на современном этапе развития, и возможностей для России по использованию этих тенденций для ускорения развития отечественного страхового дела. Реализация этой цели предполагает решение ряда **конкретных задач**:

- определение роли страхового бизнеса в экономике развитых стран и выявление взаимосвязи между развитием страхового сектора и экономическим ростом;
- раскрытие связей страховых организаций с другими секторами финансового рынка развитых стран;
- анализ структуры и основных проблем страхового рынка Германии, а также факторов, определяющих развитие страхового бизнеса в долгосрочной перспективе;
- анализ государственной политики ФРГ в области страхования и раскрытие механизмов взаимодействия страхового бизнеса и государства;
- определение места немецкого страхового бизнеса в европейской и мировой иерархии страховых рынков;
- оценка состояния и перспектив российского страхового рынка и возможностей использования зарубежного, в первую очередь немецкого, опыта в развитии страхового бизнеса России.

Объектом исследования выступает развитие процессов национального и глобального уровня в страховом бизнесе современной Германии.

Предметом исследования являются механизмы комплексного взаимодействия компаний как внутри страхового сектора, так и страхового сектора с другими секторами экономики и социальной деятельностью общества, а также с государством.

Работа посвящена частному страховому бизнесу, поэтому государственному социальному страхованию в ней уделяется сравнительно мало

внимания. Исследование охватывает период времени с середины 1990-х гг. до 2002 г. Однако в ряде случаев, чтоб выявить существующие долгосрочные тенденции, временной ряд выходит за эти рамки.

Для того чтобы представить наиболее полную картину развития страхового бизнеса в мире и доказать, что немецкий страховой сектор занимает устойчивые позиции на региональном (западноевропейском) и глобальном уровне, в работе приводятся обширные сравнения с другими странами, в первую очередь с Великобританией, являющейся основным конкурентом ФРГ в борьбе за европейский и, в ряде случаев, за мировой страховой рынок. Анализируются перспективы российского страхового сектора особенно в свете предстоящего вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО), а также с точки зрения возможностей использования германского опыта.

В процессе работы использовались следующие **методы исследования**: сравнительный анализ развития страхового сектора в западноевропейских странах; статистический анализ временных рядов наиболее важных показателей, характеризующих страховой бизнес; интервью с экспертами отечественных и зарубежных страховых компаний.

В качестве основы для исследования использовались фундаментальные работы по страхованию зарубежных и отечественных авторов, научные публикации в российских и иностранных изданиях. Большую ценность представляют собой разработки ведущих аналитических центров, консалтинговых и страховых компаний, а также материалы периодической печати. Источником статистической информации послужили сборники и ежегодники ОЭСР, Евростата, Союза немецкой экономики страхования и «Дойче Банк».

Разработанность темы. Тема, посвященная комплексному анализу страхового бизнес отдельной страны и тенденциям его развития на национальном, региональном или глобальном уровне, представляется еще мало изученной. В зарубежной литературе есть единичные публикации, которые охватывают исследование страхового бизнеса ФРГ в контексте развития её финансовых рынков. При этом, существует большое количество фундаментальных трудов и публикаций, которые посвящены страхованию и имеют большую теоретическую и практическую значимость, однако, в большинстве случаев речь в них идет об основах страхового дела, то есть о теоретическом раскрытии механизмов и видов страховой защиты, а также об общих методах и инструментах без привязки к какой-то определенной стране или региону. Конкретным субъектам экономических отношений – страховым организациям уделяется гораздо меньше внимания. Речь зачастую идет об организации страхового предприятия, об анализе каких-то отдельных аспектов или тенденций в деятельности страховщиков, либо о проведении статистического анализа по одному или нескольким параметрам.

рам, характеризующим работу страхового сектора. Среди немецких исследователей необходимо выделить Д. Фарни, П. Альбрехта, П. Цвайфеля и П. Коха, которые внесли огромный вклад в теоретический анализ страхового сектора. Отдельные прикладные аспекты страхования детально описаны в работах К. Бройера, Х.-Д. Мейера, Ю. Гаульке, Р. Хольца, Х. Ширепбека и Р. Хёльшера. Среди работ других европейских авторов интересными представляются публикации М. Альбера и Д. Бланда.

Если в зарубежной литературе тематика страхового бизнеса освещена достаточно хорошо, то в России остро ощущается её дефицит, особенно это характерно для практических обобщающих работ по международной тематике. Изучением различных аспектов страхового дела занимаются К.Е. Турбина, Л.А. Орланюк-Малицкая, Р.Т. Юлдашев, В.А. Сухов, В.В. Шахов, А.П. Плешков, И.Ю. Юргенс. Стоит особо назвать работы К.Г. Воблого и В.К. Райхера, которые были написаны еще в первой половине двадцатого века, но их положения до сих пор не утратили своей актуальности. В работе над диссертацией использовались и работы российских учёных, которые не посвящены исследованию непосредственно страхового бизнеса, но имеют важное значение для изучения зарубежной экономики и финансовых рынков, прежде всего В.Н. Шенаева, Д.В. Смыслова, В.П. Гутника, А.П. Киреева, Ю.И. Юданова, В.Б. Белова, Е.С. Хесина, Ю.В. Шишкова.

Научная новизна данного комплексного исследования страхового бизнеса Германии состоит в следующем:

1. Продемонстрированы формы углубляющегося проникновения страхового бизнеса в финансовую систему развитых стран. Определены сегменты финансового рынка, с которыми страховые компании взаимодействуют наиболее активно или в которые ведут свою экспансию. Раскрыты причины такой стратегии фирм.
2. Проанализированы механизмы воздействия страхового сектора на экономические и социальные процессы в обществе, и изменение этого воздействия во времени. Указаны возможности по перенесению части социального бремени с государства на частный страховой сектор.
3. Выделены особенности государственной политики Германии в области страхования, особенно в части регулирования и защиты рынка страховых услуг, где не только государство оказывает прямое воздействие на страховой бизнес, но и страховщики обладают рычагами косвенного влияния на политику государственных органов власти. Дается оценка государственным мерам налогового характера для регулирования и развития потребительского спроса на страховые услуги в ФРГ.
4. Определено значение организационно-правовых форм предприятий для деятельности страховых организаций, указаны причины

большей гибкости и эффективности акционерных обществ по сравнению с союзами взаимного страхования.

5. Продемонстрировано, что в своей деятельности страховой сектор Германии все активнее опирается на финансовые рынки, что приводит к сдвигу в сторону развития «акционерной культуры», то есть в сторону адаптации к «англосаксонской» модели ведения бизнеса, где главенствует акционерный капитал и преуспевают те, кто наиболее успешно и профессионально пользуется инструментами других финансовых рынков.
6. Сделан анализ воздействия ряда реформ (налоговой, пенсионной и реформы здравоохранения), проводимых в настоящее время в ФРГ, на работу частного страхового сектора страны. Отмечено положительное влияние налоговой и пенсионной реформы на немецкий страховой сектор и отрицательное воздействие на него изменений в сфере здравоохранения.
7. На основе сопоставления проблем и факторов развития страхового бизнеса в Германии и России, вскрываются сложности, которые характерны для российского страхового рынка с точки зрения западного бизнеса (в частности, прослежены различия в использовании такого инструмента страховых организаций, как «страхование под операционный капитал», между европейскими и отечественными страховщиками). Обозначены области, где опыт немецких коллег был бы особенно полезным российским компаниям.

Практическая значимость работы. В результате исследования выявлен широкий спектр тенденций и закономерностей, характерных для одного из ведущих страховых рынков мира – Германии. Вскоре эти тенденции и закономерности проявятся и в России (некоторые из них здесь уже отмечаются). Поэтому важно четко представлять себе суть и движущие механизмы этих тенденций, чтобы быть в состоянии прогнозировать приносимые ими изменения, заблаговременно готовиться или адаптироваться к ним, а также использовать их для повышения эффективности ведения бизнеса.

Полученные результаты могут быть использованы конкретными страховыми организациями для определения моделей и стратегий своего развития, особенно в свете вступления Российской Федерации в ВТО и предстоящей конкуренции с лидерами мирового страхового бизнеса. Некоторые материалы работы могут быть использованы для укрепления законодательной базы российского страхования, например, в части методов экономического регулирования (налогообложения) или обеспечения устойчивости функционирования страхового бизнеса России и высокого уровня профессионализма его игроков.

Апробация работы. Основные положения данной диссертации отражены в публикациях автора. Кроме того, в 2001-2003 гг. автор работал в немецкой страховой компании «Альянс», где занимался интеграцией российского страховщика «РОСНО» в международную группу компаний «Альянс-Групп».

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии и трех приложений.

Во введении автор обосновывает актуальность темы исследования, ставит цели и задачи, которые необходимо решить для понимания объекта и предмета исследования. Констатируется низкая разработанность темы, представляется ее новизна и практическая значимость.

В первой главе, носящей название «Страховой бизнес в финансовой системе современной экономики», автор останавливается на некоторых теоретических аспектах страхования, уделяя основное внимание изучению прикладных задач. Например, анализируется возрастающая роль страхования в экономике развитых стран. Так, в период 1980-2001 гг. величина страховых взносов по отношению к ВВП во Франции, Великобритании, Швейцарии и Японии увеличилась более чем вдвое, а в Италии - в три раза. В США и ФРГ взносы к ВВП выросли всего на четверть.

В Германии накопленные в страховой отрасли инвестиции по состоянию на 2001 г. превысили 2/5 годового ВВП страны – около 872 млрд евро, а текущий доход от капиталовложений страховщиков достиг 56 млрд евро. В течение последних двух десятилетий XX века прирост дохода от инвестиций страховщиков опережал прирост самих инвестиций. Однако динамика этих показателей не была постоянной на протяжении всего этого периода. После объединения Германии прирост объема инвестиций ускорился, а их качество с точки зрения доходности – снизилось.

Благодаря своим инвестициям страховщики исполняют роль «корпоративных рулевых»: участвуют в формировании стратегии развития других секторов экономики через присутствие в советах директоров соответствующих предприятий (особенно это характерно для Великобритании). Лидером здесь является немецкая страховая группа «Альянс». Экспредседатель ее правления Х. Шульте-Ноелле участвовал в заседаниях с руководителями более 100 крупнейших корпораций мира.

В течение последних десятилетий растет величина страховых взносов, выраженная в доле располагаемого дохода германских домохозяйств. Сегодня немцы тратят на страхование несколько большую часть своих доходов, чем раньше. Если в 1980 г. семья среднего достатка, состоящая из 4-х человек, расходовала на частную страховую защиту в среднем 4% своего чистого дохода, то в конце 90-х гг. в «старых» землях эта доля была равной уже 6,5%. Данная тенденция подтверждается и другими данными. В структуре движимого имущества частных домохозяйств ФРГ доля страховых

продуктов медленно, но верно увеличивается. За период 1993-2001 гг. она возросла с 19,8% до 25,5%.

На следующем этапе анализа в первой главе рассматривается усиливающая взаимосвязь страхового бизнеса с другими секторами финансового рынка. Так, страховые компании выходят на рынок управления активами (asset management). Это сфера наиболее сильной конкуренции между страховыми организациями и другими финансовыми институтами. Управление активами превращается в один из "ключевых" видов деятельности страховщиков, приносящий более стабильный доход и больший рост прибыли, чем традиционные виды бизнеса. Управление активами будет развиваться еще более интенсивно с набирающими силу реформами государственных систем пенсионного обеспечения, которые привлекут на этот рынок деньги будущих пенсионеров. В последние годы европейские страховщики для проникновения в этот сегмент учредили или купили ряд специализированных компаний по управлению активами как в Европе, так и в США. Кроме выхода на новые рынки, приобретение американских компаний дает континентальным европейцам доступ к биржевым технологиям, которые они могут использовать в конкурентной борьбе в самой Европе, где "акционерная культура", набравшая до недавнего времени свою мощь, проходит испытание на прочность.

Другим фактором, свидетельствующим о переплетении страхового бизнеса с другими секторами финансового рынка, является заимствование страховщиками инструментов финансовых рынков. В первую очередь речь идет о так называемых "продуктах по страхованию жизни, связанных с активами" (unit-linked life insurance products). "Привязка" может осуществляться к акциям, облигациям, недвижимости или другой форме имущества. Здесь страхователь имеет возможность выбрать инвестиционную стратегию и, что немаловажно, корректировать ее. Страховщику такие продукты выгодны из-за сравнительно более низких затрат на их обслуживание, а также из-за того, что инвестиционные риски ложатся на самих клиентов.

Страховые организации также используют финансовые технологии, представляющие собой инструменты альтернативного перестрахования (alternative risk transfer) и связанные напрямую с рынками капиталов. Появление таких инструментов было обусловлено реакцией на двукратный рост тарифов по традиционному перестрахованию в начале 1990-х гг. Рынки капиталов оказались более эффективными в покрытии некоторых видов рисков, чем рынки классического страхования.

Следующим подтверждением связанности страхования с другими секторами финансовых рынков выступает банковское страхование (bancassurance). В прошлом банки и страховые компании выступали как основные конкуренты в борьбе за привлечение денег населения. Сегодня их сотрудничество представляет одну из наиболее важных инноваций в

финансовом секторе большинства развитых стран мира. Суть явления заключается в использовании банковской филиальной сети для продажи страховых полисов или комплексных банковско-страховых продуктов частным потребителям. В настоящее время банковское страхование уже существенно закрепилось на рынках европейских стран. В первую очередь это касается страхования жизни. Для продаж же полисов по страхованию иному, чем страхование жизни этот канал сбыта менее удобен (большие затраты на подготовку персонала, сложности в урегулировании убытков). Однако утверждать, что перспективы банковского страхования безоблачны, было бы не совсем правильно. Технологически - это разный бизнес, который пока успешно интегрируется в основном лишь на стадии сбыта.

В заключение первой главы проводится анализ государственного регулирования страхового рынка в Западной Европе и Германии. Необходимость регулирования деятельности страховщиков вызвана тем, что страхование выполняет важные социальные функции в обществе, поэтому государство просто не может не присутствовать здесь ради контроля над этой сферой. Потребителю сложно самому оценить платежеспособность страховщика, которому он собирается доверить свои средства. Только государственные органы могут обеспечить достаточный контроль над устойчивостью страховой компании и пресечь недобросовестную конкуренцию. В настоящее время органы страхового надзора отдают предпочтение анализу финансовой устойчивости страховщиков, в то время как ранее основное внимание уделялось допуску страховщиков на рынок.

Правительство ФРГ и других стран Западной Европы активно стимулируют предприятия и граждан приобретать услуги по страхованию жизни, предоставляя право уменьшения налогооблагаемого дохода на величину страховых расходов. Такое поощрение преследует две основные цели: создать максимальную социальную защищенность граждан и приобрести средства для долгосрочных инвестиций в экономику, операторами которых становятся страховые компании.

Тенденции, существующие в настоящее время на финансовых рынках развитых стран, оказывают влияние на государственное регулирование страховой деятельности. Оно становится более гибким, отвечающим реалиям современного момента. Так, в 2001 г. министерство финансов ФРГ объявило о слиянии трех структур, ответственных за банковский и страховой надзор, а также за контроль над рынком ценных бумаг, в один независимый орган. Такой шаг был обусловлен стремлением контролировать не отдельные сегменты финансового рынка, которые уже давно тесно переплетены между собой, а весь спектр финансовых услуг. Все это делает не только возможным, но и необходимым формирование подобных структур, которые получили название "интегрированный финансовый надзор".

Во *второй главе* диссертации автор концентрирует основное внимание на «особенностях развития рынка страхования в Германии». Рассматривается влияние глобализации и европейской интеграции на рынок страховых услуг ФРГ. В частности, глобализация привела к росту консолидации страхового рынка Германии. Под её влиянием все крупные страховщики ФРГ уже создали «глобальные модели» своего бизнеса и сейчас активно их распространяют на все новые и новые рынки. Важным в этом отношении является не только желание получить больше прибыли, но и стремление распределить свои риски с максимально возможным географическим размахом. Насколько страховые рынки крупнейших западноевропейских стран вовлечены в процесс глобализации, можно рассмотреть на примере событий 11 сентября 2001 г. в Нью-Йорке. Европейские страховщики и перестраховщики оплатили примерно половину стоимости застрахованного ущерба, возникшего в результате террористической атаки, причем на немецкие компании пришлось примерно треть общих выплат.

Интеграционные процессы в Европе, в силу сохраняющегося серьезного различия законодательства в области страхования, до конца себя еще не проявили. Дело в том, что для создания и проведения в жизнь общих стандартов в системе страхования руководство Евросоюза ограничилось изданием директив, обязывающих страны-члены ЕС к достижению определенных целей. В отношении выбора средств для достижения этих целей национальные правительства имеют полную свободу выбора, что в какой-то степени, и послужило тому, что реальный общий рынок до сих пор не создан: поставленные цели формально достигнуты, но механизмы их реализации от страны к стране могут резко различаться.

Основным критерием интегрированности рынков страхования может быть трансграничная торговля страховыми услугами, которая в ФРГ в общей структуре страховых сборов очень мала и растет крайне медленными темпами: с 0,11% в 1996 г. до 0,19% в 2000 г. Тем не менее, с эффектом интеграции в ФРГ связывают снижение страховых тарифов в некоторых видах страхования. В результате ликвидации разрешительного порядка утверждения тарифов и правил страхования органами страхового надзора, сильно возросла ценовая конкуренция именно между национальными страховщиками, что привело некоторые компании к убыткам (особенно в страховании промышленных рисков и автостраховании).

Кроме анализа влияния глобализации и интеграции, во второй главе дается представление о состоянии рынка страхования в Западной Европе и месте на нем немецких страховых компаний. Если рассматривать только страхование жизни, то рынок ФРГ является третьим в Европе (55,6 млрд долл. США в 2001 г.) после Франции (75,1 млрд) и Великобритании (152,7 млрд), и пятым в мире, в шесть раз уступая Японии (356,7 млрд) и почти на порядок мировому лидеру в этой области – США (443,4 млрд). Однако,

принимая во внимание идущие в страховом секторе ФРГ перемены (пенсионная реформа, например) в среднесрочной перспективе можно ожидать, что страна займет более высокое место в иерархии рынков страхования жизни. В страховании же иным, чем страхование жизни лидеры располагаются в соответствии с рангом стран по численности населения: США (460,6 млрд), Япония (89,1 млрд), ФРГ (68,1 млрд долл. США), Великобритания (65,7 млрд), Франция (38,5 млрд) и Италия (27,5 млрд).

Прочность позиций Германии подтверждается тем, что в страховании иным, чем страхование жизни немецкие компании на протяжении 1995-1999 гг. демонстрировали наиболее низкий уровень убыточности среди европейских компаний - 70,5%¹. В Великобритании он достигал 75%, а во Франции и Италии по 85-86%. Кроме того, ФРГ - единственное среди названных стран государство, где в означенный период времени в данном сегменте рынка был отмечен положительный результат андеррайтинга². Компании Германии имели достаточно высокую прибыль, выраженную в процентах страховых взносов - 10,5%. Больше было только в Великобритании - 14,0%, а Франция и Италия следовали за ФРГ с большим отставанием - 5,7% и 3,1% соответственно. Немецкие страховщики обладали наивысшим уровнем платежеспособности среди компаний других европейских стран³. Он был равен 145% в среднем за пять лет (1995-1999 гг.), во Франции - 112%, а в Великобритании - 103%.

Говоря о мировом рынке страхования, необходимо упомянуть об огромной роли перестраховщиков. Среди компаний этого типа лидируют немецкие предприятия. По данным на 2001 г. среди десяти крупнейших перестраховщиков мира три представляли Германию. В сумме они собрали около 35 млрд долл. или более трети премий ведущей десятки перестраховщиков.

Во второй главе также раскрываются причины и пути усиления акционерного капитала в экономике страхования Германии. Основную роль в немецком страховом бизнесе играют акционерные общества (АО). На протяжении последних десятилетий соотношение между союзами взаимного страхования (второй основной организационно-правовой формой немецких страховщиков) и АО постоянно менялось в пользу последних, как в отношении количества компаний, так и в отношении объемов собираемых ими премий. При усилившейся конкуренции вырос спрос на более гибкие и динамичные организационно-правовые формы, в результате не-

¹ Уровень убыточности - это расходы на выплаты по страховым случаям, выраженные в процентах от чистой заработанной премии (нетто-премии).

² Результат андеррайтинга - валовые взносы за вычетом расходов на ведение дел и расходов на выплаты по страховым случаям. Данный показатель говорит о том, насколько хорошо компании оценивают принимаемые на страхование риски и насколько правильно формируют тарифные ставки

³ Уровень платежеспособности - величина собственного капитала, выраженная в процентах нетто-премии.

которые союзы взаимного страхования были преобразованы в АО, которым в условиях развития фондового рынка проще участвовать в консолидации на финансовых рынках, прибегая к оплате своих покупок акциями, а не мобилизуя для этого “наличность”.

Существуют и другие примеры. Так, в 2002 г. в Германии вступило в силу новое регулирование инвестиционной деятельности страховых компаний, основной лейтмотив которого - либерализация. Центральным пунктом инноваций является увеличение “квоты рискованного капитала” (Risikokapitalquote) с 30 до 35%. Перечень разрешенных инвестиций дополнен новым классом - ценными бумагами, обеспеченными активами (asset-backed securities). Облегчились вложения в “фонды прямых инвестиций” (private equity funds) через “взаимные фонды, которые инвестируют в другие взаимные фонды” (fund-of-funds). Все это создает дополнительные предпосылки для разработки и скорейшего внедрения в страховой сектор финансовых инноваций.

Многие немецкие страховщики стали менять подход к бизнесу: от максимизации оборота (что было характерно для стабильных, поделенных и жестко регулируемых рынков) они переходят к максимизации прибыли, а также все более ориентируются на финансовые рынки и принцип максимизации рыночной стоимости акционерного капитала. Происходит усиление влияния акционеров на деловые процессы. Многие аналитики склонны объяснять успех, например, немецкой компании «Альянс» именно ориентацией на эту “негерманскую” модель. Таким образом, можно констатировать, что страховой сектор ФРГ пытается адаптировать сложившуюся (континентальную) модель бизнеса к англосаксонской модели.

Также во второй главе автор отмечает, что развитие структуры страхового рынка отражает развитие структуры экономики. Если обратиться к перечню видов страхования, осуществляемых немецкими страховыми организациями, то становится видно, что страховщики предлагают свои продукты самым разным клиентам в самых разных отраслях экономики и сферах человеческой жизнедеятельности. По структуре страхового рынка можно в первом, очень грубом приближении говорить о состоянии и, может быть, даже о развитии структуры всей экономики, так как страхование во многом основано на знании своих клиентов.

Далее, в отдельном параграфе анализируется воздействие налоговой, пенсионной реформ и реформы здравоохранения на развитие немецкого страхового бизнеса. Большое внимание уделяется освещению роли новых телекоммуникационных технологий, изменяющих лицо этого сектора. Страховщики ФРГ не были лидерами в использовании новейших достижений «новой экономики» в своих бизнес-процессах. Именно поэтому телекоммуникационная эйфория практически не затронула страховой бизнес, который рассматривал эти технологии исключительно как инструменты,

дополняющие и затем модернизирующие отрасль. С развитием телекоммуникаций, в первую очередь Интернета, произошло становление нового дешевого канала продаж. С его формированием связывают понижение барьера выхода на рынок страхования новых игроков. Создание системы сбыта в Интернете сравнительно дешево, именно поэтому в Сети появились независимые «онлайнные» брокеры, которые за счет взимания более низких комиссионных смогли понизить цену продуктов, что обострило конкуренцию на рынке в целом.

Телекоммуникационные технологии воздействуют не только на сбыт страховых продуктов, они коренным образом модифицируют другие бизнес-процессы компаний, приводя к экономии финансовых средств. Прежде всего, речь идет об автоматизации рутинных процессов и их интеграции в единый информационный поток. В некоторых случаях технологии даже позволяют вообще отказаться от некоторых процедур (например, от посещения клиентом офиса компании для заполнения заявления о наступлении страхового случая).

Следующим важным моментом с точки зрения оптимизации бизнеса страховых компаний и сокращения их расходов является развитие аутсорсинга (outsourcing). Он стал возможным достаточно давно, но масштабность приобрел только с развитием современных телекоммуникаций. С помощью аутсорсинга страховщики могут «разрывать» свою цепочку создания добавленной стоимости, отдавая на выполнение специализированным компаниям-подрядчикам часть своих функций. Подрядчики могут быть «встроены» в бизнес страховщика практически на любом этапе создания стоимости. В целом, с использованием Интернета возникают возможности для «тотального» аутсорсинга. Примером может служить нидерландская компания Инеас (Ineas), которая активно работает в Германии.

И, в заключение второй главы, автор рассматривает средне- и долгосрочные перспективы немецкого страхования. В долгосрочном плане развитие страхового бизнеса Германии неразрывно связано с развитием экономики в целом. Исследования свидетельствуют, что прирост ВВП ФРГ на один процентный пункт приводит к росту общих страховых сборов в среднем на 1,3 процентных пункта. В отдельные годы это соотношение может сильно расходиться с фактическими результатами, но в целом, для длительного периода времени (когда годовые пики сглаживаются кривой тренда) оно остается верным и, что очень важно, стабильным. Годовые колебания темпов роста страховых взносов Германии в течение последних 50 лет на 2/3 могут быть объяснены динамикой ВВП. Практически во всех случаях направление динамики страховых взносов следует за направлением динамики ВВП (причем обычно темпы роста премий оказываются больше, чем рост ВВП, а снижение премий сопутствует еще большему падению ВВП).

Третья глава диссертации посвящена «возможностям использования западного опыта и перспективам страхового бизнеса в Российской Федерации». В начале главы автор характеризует состояние отечественного страхового рынка на современном этапе, говоря о том, что роль страхования в экономике России возрастает. Об этом свидетельствует рост страховых премий, выраженный в доле ВВП: 0,6% ВВП в 1992 г. и 3% в 2002 г. В настоящее время страхование становится механизмом реальной защиты населения и производства от существующих рисков, причем спрос на этот механизм постепенно растет. Здесь правда стоит заметить, что развитие страхового сектора в последние годы определялось скорее не рыночными факторами, а жесткостью налоговой политики государства. Именно этим обусловлено то, что подавляющая часть современного страхования жизни в России – это схемы для оптимизации налогов. Если этот вид страхования был бы реальным, то были бы сформированы необходимые долгосрочные страховые резервы, и экономика страны вряд ли находилась в условиях инвестиционного голода. Получается, что активный рост российского страхования на протяжении последнего десятилетия (в отдельные годы темпы роста достигали трехзначных величин!) не был вполне здоровым. Именно поэтому в 2002 г. наблюдалось его заметное замедление. В настоящее время рынок подошел к такому рубежу, после которого его структура может претерпеть серьезные изменения. Есть основания предполагать, что следующая волна роста будет еще более мощной и длительной, а объем рынка через десять лет увеличится в несколько раз.

Далее в третьей главе автор сравнивает основные проблемы и факторы развития немецкого и российского рынка. Рынки страхования двух стран находятся на разных этапах развития: немецкое страховое дело развивается непрерывно уже не одно столетие, а российский страховой бизнес насчитывает немногим более десяти лет. Тем не менее, при всем различии путей и исходных условий развития страхования в России и Германии, прослеживается множество аналогий как среди проблем, с которыми сталкиваются страховщики (например, в области добровольного медицинского страхования или инвестиционной деятельности), так и среди факторов, способствующих укреплению страхового бизнеса в экономиках обеих стран (проведение пенсионной реформы, изменение общественного сознания – необходимость опоры на собственные силы).

Немецкий бизнес пережил очень многое в своей истории. Кое-что из его опыта может быть полезно отечественным страховым компаниям, так как на пути становления и совершенствования страховой отрасли российским компаниям придется проходить те стадии развития, которые немцы прошли несколько десятилетий назад. Это не означает, что развитие российского страхования пойдет по немецкому пути, однако, решение ряда специфических проблем может быть почерпнуто из опыта ФРГ (форми-

вание инфраструктуры подготовки кадров, организация комплексных систем создания и сбыта продуктов). Тогда российским компаниям не придется осуществлять некоторые начинания с нуля и годами выработать новые стандарты обслуживания, что позволит сэкономить время и, как следствие, деньги.

В заключение третьей главы автор анализирует проблемы открытия отечественного рынка иностранным компаниям после вступления Российской Федерации в ВТО. В работе отмечается, что открытие российского рынка для иностранных участников – важное условие сбалансированного роста страховых услуг в России. Иностранные страховщики нацелены в первую очередь на долгосрочные виды страхования (страхование жизни и пенсионное страхование), которые в России пока практически не развиты. По имеющимся данным, освоенный в настоящий момент отечественный рынок реального страхования жизни составляет всего несколько десятков миллионов долларов США, а оценка его потенциальной емкости на несколько порядков больше.

Зарубежные страховые организации готовы покупать сформированную клиентскую базу отечественных страховщиков, являющуюся осязаемым активом, но с которым российские предприниматели еще не научились работать эффективно. Кроме того, иностранцы ясно видят желание нарождающегося среднего класса найти новые альтернативные формы денежного накопления, которыми в странах Запада являются накопительные виды страхования. Открытие российского рынка в рамках вступления России в ВТО станет благоприятным фактором для потребителей страховых услуг. Они смогут получить выигрыш, так как теперь перестанут быть заложниками низкого развития отечественного рынка. Западные компании вызывают у россиян зачастую больше доверия, чем российские, особенно если речь идет о долгосрочных вложениях.

С приходом зарубежных компаний следует ожидать расширения спектра предлагаемых продуктов, в первую очередь за счет накопительных полисов и полисов с инвестиционной составляющей. Кроме того, будут модифицироваться существующие и внедряться новые стандарты обслуживания. Однако потребителям не стоит ждать снижения стоимости услуг. Иностранные страховщики не пойдут по пути разрушительной ценовой конкуренции, а будут переводить ее в качественное русло.

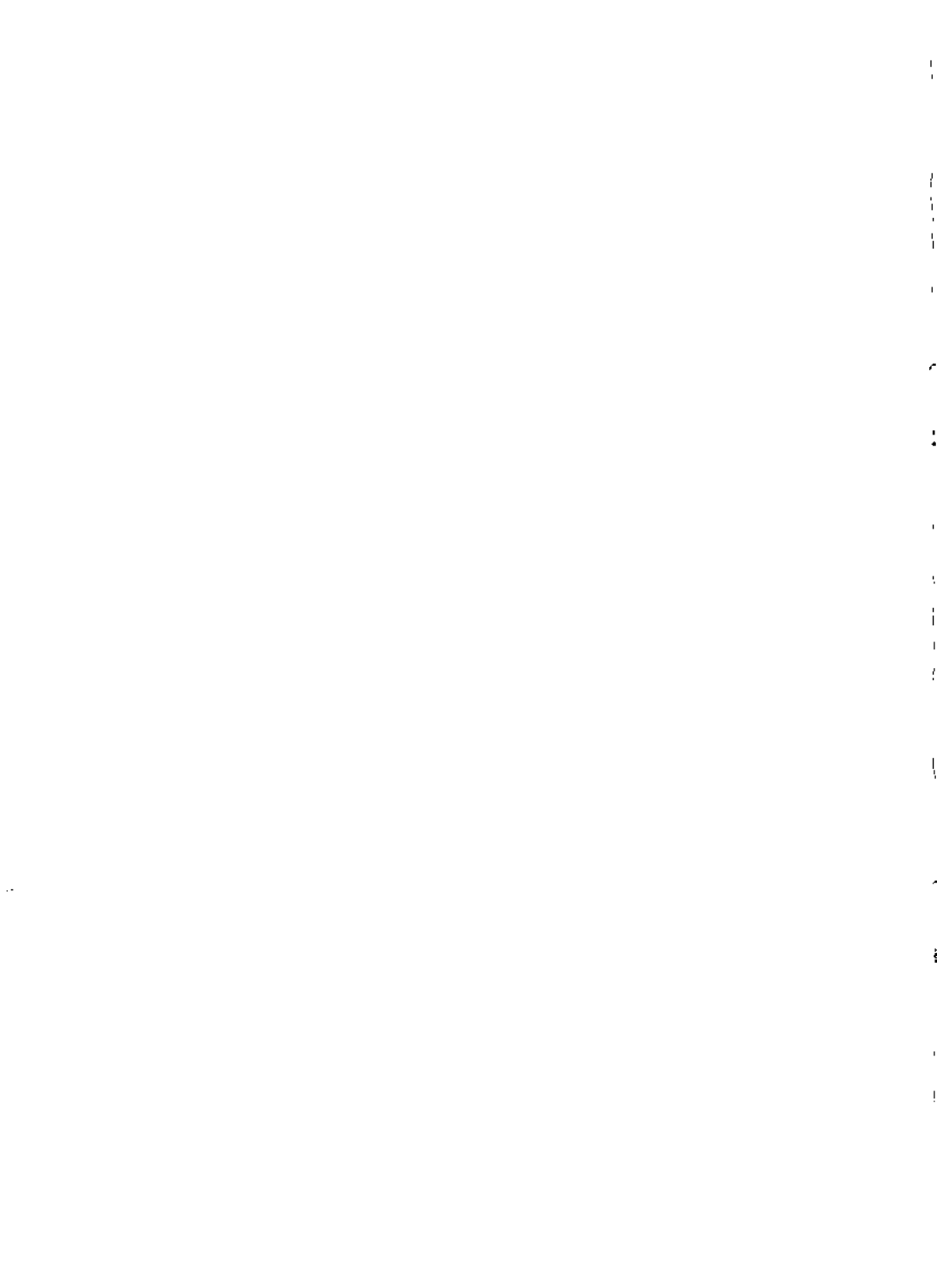
В заключении автор, исходя из поставленных во введении целей и задач, формулирует основные выводы, сделанные в процессе проведения исследования:

- происходит усиление роли страхового бизнеса в экономике развитых стран;
- возрастет переплетение страхового бизнеса с другими секторами финансового рынка;

- роль государства изменяется: оно концентрирует свои регулирующие функции на контроле финансовой устойчивости страховщиков, а в процессе пенсионной реформы перекладывает на частный сектор часть социальной нагрузки – но при этом остается одним из определяющих факторов дальнейшего развития страхового сектора;
- глобализация оказывает на немецкое страхование большее влияние, чем европейская интеграция;
- положение немецкого бизнеса на европейском и мировом рынке страхования остается устойчивым, страна стабильно входит в пятерку стран-лидеров по объемам страховых рынков;
- происходит усиление акционерного капитала в экономике страхования ФРГ, таким образом страховой сектор адаптирует сложившуюся континентальную модель бизнеса к англосаксонской модели;
- основным фактором развития страхового бизнеса Германии и роста страховых сборов остается экономический рост;
- новые телекоммуникационные технологии изменяют лицо страхового бизнеса ФРГ: формируют новый канал сбыта, модифицируют бизнес-процессы и стимулируют развитие аутсорсинга;
- роль страхования в экономике России возрастает, однако, не всегда этот рост обеспечивается развитием классических видов страхования;
- адаптация немецкого опыта и технологий позволит ускорить развитие отечественного рынка страховых услуг и поднять их на более качественный уровень;
- открытие российского рынка для иностранных участников – важное условие сбалансированного роста страховых услуг в России.

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

1. Ямолдин А.П. Европейская экспансия на российский рынок страхования: «за» и «против» // Новые рынки. №1. 2002. 1,1 п.л.
2. Ямолдин А.П. Состояние переговоров о вступлении России в ВТО (страхование). 29.01.2002. www.5ballov.ru/publication/works/01-2.html. 0,4 п.л.
3. Ямолдин А.П. Государственная финансовая политика ФРГ в области страхования / Современная финансовая политика западноевропейских стран: Сборник научных статей. Под ред. В.П. Гутника. – М.: ИМЭМО РАН, 2003. 0,7 п.л.



Подписано в печать 24.09.2003 Формат 60x84/16
Гарнитура «Ариал». Печать офсетная.
Объем 1,0 п.л. 1,1 а.л. Тираж 100 экз. Заказ 43
ИМЭМО РАН
117997, Москва, Профсоюзная, 23

2003-A

14814

14814