

Εἰ δὲ ἀσέβητες ἂν ᾖ.
Ἄϊ Ὁ Ἄϊ Ἰ «Ἰ δ᾿αἰ ἀόδαπῆεῖ ἀἰ νόααδῆοαἰ ἰ ἰε ὀί εἰαἰδῆεἰδ»

ΝΟΔΑΟἼ ἈΥἈ Εἰ ἰ ἰ Αἰ ἘἘ Ἀ ΝἘΝΟἈἰ Ἀ ὈΕἰ Αἰ Νἰ ἈΥὉ ἰ ἰ ΝἘἈἰ ἘἘἰ Ἀ Δἰ ΝἢἘἘ

Δαπῆδῶααρῶνυ Ὀαῆοἰ δῶ, ἢ ἰ ἢ ἀῆοαῖρῶεἰ δαῖαῆοῆρ εἰ ἢοῆοῶα ἢοδαῖ ἀαἰ εῦ ε ἀαἰ δἰεῖ ἀ εἰ-ἀῆοἰ Ὀεἰ αἰ ἢ αἰ ἢ ἰ ἰ ἢδ᾿αἰ εἰα. Εἰῆῆῆαῖρῶνυ ἰ ἢ ἀαἰ ἰ ἢοῆ ε ἢ ἰ ἀοῆοῆεἰ Ὀοἰ εῶεἰ ἰ εἰδἰ ἀαἰ εῦ ἢοδαῖ ἀῶο εἰ ἰ ἰ αἰ εἰ ἀ ἢεῆοἰ ἀ Ὀεἰ αἰ ἢ αἰ ἢ ἰ ἰ ἢδ᾿αἰ ε-ἀῆοἰ.

В экономической литературе институт страхования, как правило, раскрывается в контексте наличия рисков и неопределенностей, оказавших системное, определяющее влияние на становление и формирование страхового бизнеса. На наш взгляд, категория риска лишь объясняет происхождение и обосновывает историческую необходимость возникновения страхового дела. Именно поэтому ограничение исследования страхования исключительно рискованной составляющей его природы не позволяет в полной мере оценить современную роль страховых компаний в развитии финансового посредничества.

Напомним, что финансовое посредничество представляет собой совокупность институтов, инструментов и рынков, удовлетворяющих потребности различных экономических субъектов в организации движения стоимости, трансформации сбережений в инвестиции. Финансовые посредники являются важнейшим макроэкономическим регулятором. Причиной их появления и развития стало наличие:

- несоответствия между темпами развития производства и границами индивидуального накопления капитала;
- противоречия между дискретностью и необходимостью обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса;
- несоответствия между потребностью инвестора в получении дохода и возможностью его выхода на рынок инвестиций;
- дисбаланса в параметрах активов и пассивов экономических субъектов.

Вышеназванные причины обусловили постепенное появление на рынке разнообразных видов посреднической деятельности. На современной стадии развития финансовой экономики сформировались банковские и небанковские типы финансовых посредников:

– посредники депозитного типа (коммерческие банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы), которые реализуют свою посредническую миссию на рынке депозиты/кредиты;

– посредники контрактно-сберегательного типа (пенсионные фонды и страховые компании) – аккумулируют фонды на протяжении определенного времени на договорной основе. Им достаточно точно известен размер предстоящих выплат, в результате ликвидность активов не выступает для них таким критическим требованием, как для депозитных учреждений;

– посредники инвестиционного типа (разнообразные инвестиционные фонды) – получают средства от продажи акций населению, которые инвестируют в акции и облигации;

– прочие финансовые посредники (финансовые, лизинговые компании и др.) – выдают потребительские и коммерческие ссуды во многом так же, как и банки. Однако вместо приема депозитов они осуществляют выпуск краткосрочных коммерческих ценных бумаг, а в некоторых случаях занимают средства у других финансовых посредников.

Первый тип финансовых посредников относится к посредникам банковского типа, а остальные – образуют небанковскую группу. Институциональная структура российского финансового рынка за последние годы характеризуется данными таблицы 1, которые свидетельствуют о возрастании роли небанковских финансовых посредников. При этом основой их превосходства служат более совершенные финансовые технологии – широкий спектр, высокое качество, надежность и доходность предлагаемых продуктов.

Институт страхования формировался в качестве финансового посредника в процес-

Таблица 1. Институциональная структура финансовых посредников России за 2004-2006 гг.

Институты	2004 год			2005 год			2006 год		
	Количество	Активы		Количество	Активы		Количество	Активы	
		млрд. руб.	в % к итогу		млрд. руб.	в % к итогу		млрд. руб.	в % к итогу
Банки	1299	7136,9	90,46	1253	9750,3	90,2	1186	14046,0	90,12
Страховые компании	1063	471,6	5,98	1075	490,6	4,54	918	610,0	3,91
Паевые инвестиционные фонды	263	106,0	1,34	395	234,0	2,16	641	420,5	2,7
Негосударственные пенсионные фонды	271	175,0	2,22	261	334,3	3,1	289	509,9	3,27
Итого:	2896	7889,5	100	2984	10809,2	100	3034	15586,4	100

се длительного исторического развития. Его наиболее активная стадия пришлась на конец XX – начало XXI века, когда значительно расширился спектр услуг, предоставляемых страховыми компаниями в области страхования жизни, здоровья, имущества, ответственности, предпринимательских и финансовых рисков.

Это способствовало превращению страховых компаний во влиятельных участников финансового рынка, обеспечивающих достаточно значимое перемещение и перераспределение стоимости в масштабе национальной экономики.

На наш взгляд, наиболее существенными факторами, обусловившими импульс к развитию российского института страхования, в последние годы стали:

- стабилизация российской экономики;
- рост доходов населения;
- улучшение финансового положения хозяйствующих субъектов;
- рост уровня финансовой и экономической грамотности населения;
- усиление конкурентной среды, в первую очередь со стороны близких по функциям и назначению финансовых институтов – пенсионных фондов;
- внедрение технологических инноваций в области финансовых операций и появление новых финансовых инструментов, ведущих к сокращению транзакционных издержек и повышению эффективности операций;
- рост капитализации отечественных страховых компаний;

– либерализация международных экономических отношений, снижение препятствий на пути свободного движения капиталов;

– усиление процессов интеграции и глобализации.

Под влиянием вышеназванных факторов совокупный объем страховых премий увеличился с 300,4 млрд. рублей в 2002 году до 610,0 млрд. рублей в 2006 году и 763,6 млрд. рублей в 2007 году, продемонстрировав рост страхового рынка по сравнению с 2006 г. на 25,1% , о чем красноречиво свидетельствуют данные таблицы 2.

Данные, приведенные в таблице 2, свидетельствуют о росте инвестиционного потенциала страховщиков, о расширении деятельности страховых компаний на российском рынке денег и капитала и об увеличении их роли в системе финансового посредничества.

Следует отметить, что страховые компании, с одной стороны, выполняют традиционные задачи финансового посредничества, а с другой – имеют свою специфику в реализации посреднических функций.

Как всякий финансовый посредник, страховые компании обеспечивают:

- 1) соответствие долговых требований и обязательств клиентов посредством качественной и количественной трансформации параметров ресурсов – посредники мобилизуют многочисленные суммы сберегателей, а затем трансформируют их в разнообразные требования в соответствии со спросом заемщиков – инвесторов, что позволяет превра-

щать пассивные денежные средства, полученные от сберегателей, в активный капитал, действующий на рынке;

2) диверсификацию риска, которая позволяет минимизировать риск вложений для владельцев ресурсов. В поисках путей долгосрочного увеличения доходов и курсовой стоимости активов финансовые посредники должны учитывать различные виды рисков: риск невозврата кредитов, риск изменения процентной ставки, риск снижения ликвидности, риск изменения обменного курса национальной валюты и политический риск. Каждый из этих рисков должен обязательно являться фактором выбора оптимального соотношения между возможностью получить в будущем высокие прибыли и вероятностью потерь. Поскольку принцип деятельности финансовых посредников в отличие от первичных кредиторов и заемщиков состоит в формировании «пула» производных требований и обязательств, то это приводит к равномерному распределению риска. Если лица, инвестирующие без посредничества, подвергаются как риску изменения цен, так и риску невозврата денег, то лица, осуществляющие инвестиции и сбережения через посредников, – подвергаются только риску, связанному с общим изменением рыночных цен;

3) минимизацию транзакционных издержек посредством экономии на эффекте масштаба. Благодаря своей специализации, за счет широкого охвата сделок, улучшения организационной структуры и повышения квалификации служащих финансовые посредники могут снизить величину издержек, приходящихся на одну операцию;

4) уменьшение издержек обращения через снижение асимметричности информации. Способность финансовых посредников концентрировать информационные потоки и повышать степень определенности экономической среды позволяет решать проблему ложного выбора и минимизировать затраты на поиск и обработку информации, которые становятся все более весомым компонентом издержек производства в современном обращении;

5) создание новых финансовых продуктов, обладающих высокой ликвидностью, в том числе производных. Данная функция обусловлена многообразием форм участия финансовых посредников в организации движения капитала.

Необходимо отметить, что в силу специализации финансовые посредники депозитного типа или банковские посредники выполняют все посреднические функции. В частности, лишь банкам принадлежит функция снабжения рынка ликвидностью и обеспечение перевода, обмена и размена денег.

Отдельный небанковский посредник обычно выполняет не более одной или двух базовых посреднических функций. Что обусловлено особенностью небанковских финансовых посредников, специфика деятельности которых состоит в том, что:

во-первых, они наделены разными родовыми функциями, которые являются первостепенными, в отличие от функций финансовых посредников, являющихся для них второстепенными;

во-вторых, каждый из них имеет свою специализацию и, следовательно, свое поле деятельности;

Таблица 2. Динамика страхового рынка России за 2005-2007 гг.

Показатели	2007	2006	2005
Страховые поступления по всем видам (млрд. рублей)	763,6	610	491
Темп роста, в %	25,1	25,8	4
Страховые выплаты (млрд. рублей)	473,8	353	274
Темп роста, в %	32,4	28,9	27,9
Количество страховых компаний, внесенных в госреестр	587	918	1075
Совокупный уставный капитал (млрд. рублей)	171,1	155,4	128
Доля добровольных видов страхования, в % от всего объема взносов	52,7	56,0	59,3
Доля ОСАГО, в %	9,6	10,9	10,0

в-третьих, способы удовлетворения потребностей экономических субъектов у них различны, что отражается на полезности продуктов каждого посредника.

Тем не менее, узкая специализация, проходящая параллельно процессу концентрации, дает возможность небанковским посредникам иметь более низкие издержки и, следовательно, стоимость услуг по сравнению с коммерческими банками.

Что касается особенностей реализации посреднических функций страховыми компаниями, то они, на наш взгляд, заключаются в следующем.

Во-первых, страховые компании, как и большинство других финансовых посредников, продает свои долговые обязательства и использует полученную выручку для покупки прибыльных активов. Однако страховые компании отличаются от банков и других финансовых посредников по характеру обязательств: банки предлагают депозиты, а страховые компании – страховые полисы.

Во-вторых, страховые компании осуществляют важную первостепенную социальную функцию – обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц посредством формирования и управления страховым фондом. Этим и определяется специфика финансового посредничества страховых компаний. Последние с учетом их специализации подразделяются на: компании по страхованию жизни и другие компании многоотраслевого страхового бизнеса.

Страхование жизни проводится на случай преждевременной смерти, для того чтобы обеспечить финансовую безопасность лиц, зависящих от страхуемого материально. Данные страховые институты выпускают долговые обязательства (пассивы) в форме аннуитетов, которые их клиенты хотят использовать на покрытие непредвиденных расходов в будущем. Они предлагают бенефициарам (получателям выплат при наступлении страхового случая) по страховому полису выбор между аннуитетом и единовременной выплатой. Никто с уверенностью не может сказать, сколько проживет после выхода на пенсию или после смерти супруги

(супруга). Обычные сберегательные счета дают своим владельцам лишь весьма рискованную финансовую поддержку на эти годы. Человек может прожить значительно дольше среднего возраста и израсходовать все свои сбережения. Возможен и вариант, при котором, живя экономно человек может умереть в относительно молодом возрасте. Если же вместо этого он купил бы страховой полис, то эти последние годы жизни могли бы быть прожиты со значительно большим комфортом.

Таким образом, первичная цель таких страховых компаний – страхование жизни и старости. В качестве вторичной цели – продукты страховых компаний обеспечивают держателям определенную степень доходности и ликвидности. Владельцы полисов могут либо обратить их в наличные деньги на оговоренных условиях, получив выкупную сумму, либо занять под них деньги для покрытия потребительских нужд.

Страховые платежи по договорам страхования жизни составляют существенный источник денежных средств страховой организации, поскольку каждый клиент осуществляет платежи на протяжении целого ряда лет, прежде чем аннуитеты или требования о выплате страхового возмещения будут оплачены.

Поскольку приток средств происходит постоянно, а величина оттока легко предсказуема, проблема ликвидности для компаний по страхованию жизни не является самой актуальной, следовательно, приоритетной задачей процесса инвестирования становится обеспечение надежности и доходности вложений. Поэтому преобладающая часть активов таких страховых компаний направляется на долгосрочные инвестиции, подверженные минимальному риску: государственные ценные бумаги, облигации корпораций.

Компании по страхованию имущества и гражданской ответственности выплачивают в случае потери или утраты имущества суммы, предусмотренные договором. Их страховой полис – договор о защите держателя от различных рисков, не имеющий выкупной стоимости, поэтому абсолютно неликвиден. Инвестиционная деятельность компаний по

Таблица 3. Усредненная структура активов страховых организаций России за 2004-2006 гг. (в %)

Направление вложений	2004	2005	2006
Вложения в дочерние и зависимые организации	10,4	11,1	10,4
Акции и доли участия в других организациях	17,8	16,5	18,5
Долговые ценные бумаги других организаций и предоставленные им займы	28,2	28,2	23,4
Государственные и муниципальные ценные бумаги	2,6	4,1	4,6
Депозитные вклады	12,5	14,4	14,2
Денежные средства	24,9	22,7	26,8
Здания и земельные участки	1	1,1	0,6
Прочие инвестиции	2	1,9	1,5
Итого:	100	100	100

Источник: Эксперт РА

страхованию имущества и гражданской ответственности существенно отличается от аналогичной деятельности компаний по страхованию жизни.

Можно выделить три основных фактора, определяющих принципиальные отличия:

во-первых, поскольку страхование имущества и ответственности основывается на расчете статистической вероятности, то и риски по соответствующим видам существенно выше рисков компаний по страхованию жизни и зависят от изменений труднопресказуемых внешних условий;

во-вторых, вероятность наступления страхового случая и размеры возможного ущерба в рискованных видах страхования также существенно выше, чем соответствующие показатели при страховании жизни;

в-третьих, существенным отличием является разница в сроках страхования – договоры по страхованию имущества и гражданской ответственности заключаются на небольшой короткий срок, как правило, около одного года, а страхование грузоперевозок может осуществляться и на несколько дней.

Различия в природе страхового риска, способах формирования страховых резервов и сроках заключаемых договоров определяют отличия в инвестиционной политике страховщиков. Именно поэтому требования таких страховых компаний выражены в краткосрочных ликвидных бумагах.

Следует заметить, что компании по страхованию имущества и гражданской ответственности значительную часть своих инвестиционных ресурсов вкладывают в высоколиквидные ценные бумаги, которые можно

в короткий срок обратить в денежную наличность. Основная доля активов этих компаний представлена корпоративными облигациями, акциями, а также денежными средствами (таблица 3).

Необходимо отметить что, в европейских развитых странах институту страхования принадлежит важнейшая роль в процессе воспроизводства, при реализации посреднических функций, оценить которую можно по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в соответствии с которыми лидирующие позиции в структуре активов институциональных инвесторов удерживают страховые компании, на долю которых в 2005 году приходилось 34% активов институциональных инвесторов в странах ОЭСР, а доля страховых компаний на рынке заемных ресурсов составила 30% (источник: OECD Institutional investors Yearbook 2006, www.oecd.org).

В России, несмотря на рост объема активов страховых организаций, в настоящее время в институциональной структуре финансового посредничества преобладают банки, как по количеству, так и по объему активов. Взаимодействие в целом банковских и небанковских посредников носит разрозненный характер, что свидетельствует о невысоком уровне развития финансового посредничества в России.

Тем не менее исторически институту страхования принадлежит важнейшая роль в процессе общественного воспроизводства. Это проявляется не только в способности страховых организаций минимизировать экономические риски и снижать степень неопределенности хозяйственной деятель-

ности, но и в меньшей степени – наличием инвестиционной функции страхового фонда, что говорит о многофункциональности института страхования. Именно поэтому повышение роли страховых компа-

ний в системе финансового посредничества, усиление их взаимодействия с другими финансовыми посредниками позволит обеспечить переход российской экономики на новую ступень развития.

Список использованной литературы:

1. Парусимова Н.И. Трансформация банковского продукта в разных типах экономических систем: Монография. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2004. – 389 с. ISBN 5-7410-0442-3
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с. ISBN 5-9614-0344-0
3. Мишкин, Фредерик С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 880 с. ISBN 5-8459-0918-3 (рус.)
4. Натхов Т.В. Страховые компании как институциональные инвесторы на рынке капиталов / Страховое дело. 2005. № 9. С. 2-11.
5. Статистические данные на www.oecd.ru
6. Статистические данные на www.insur-info.ru
7. Статистические данные на www.cbr.ru