

10.13. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕНСИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Макарова Н.С., к.э.н., доцент кафедры
«Финансы и кредит»

*Московский государственный университет
технологий и управления*

Общеизвестно, что реформа пенсионного страхования стала двигателем развития национального финансового рынка. На финансовый рынок хлынули длинные, прогнозируемые денежные потоки, на которые рассчитывали негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании и паевые фонды. Во многих аспектах расчет перечисленных финансовых институтов не оправдался. Большинство исследователей обращает внимание на неразвитость российского фондового рынка, ограниченность финансовых инструментов для налаживания нормального функционирования пенсионного рынка и эффективной работы управляющих компаний.

С развитием российской экономики потребность в страховых услугах возрастает с ростом объемов хозяйственной деятельности. Это относится, в частности, к инвестициям в жилищное строительство, которое осуществляется с помощью ипотечного кредитования и гарантируется в значительной части страхованием жизни заемщика в пользу кредитора. Поэтому более чем скромные объемы этих видов страхования не свидетельствуют об отсутствии у него огромного потенциала развития.

Возникает необходимость изменить роль и место страховщика в системе экономических отношений: страховые компании должны превратиться в полноправных субъектов хозяйственной жизни. При этом должно действовать обязательное условие существования страхового рынка – наличие как потребности в страховых услугах, так и страховщиков, способных их удовлетворить.

Проблема развитых и развивающихся страховых рынков может состоять в отсутствии необходимой покупательной способности со стороны страхователей. Решение этой проблемы зависит, с одной стороны, от роста покупательной способности населения, с другой – расширение покупательной способности страховых услуг возможно и за счет принятия определенных мер, принимаемых государством на национальном уровне в масштабе макроэкономики страны. Например, разрешение на включение в затраты, вычитаемые из доходов, полученных от производства и реализации товаров, работ и услуг, расходов на имущественное страхование в соответствии с нормами гл. 25 Налогового кодекса РФ, резко расширило возможности предприятий и организаций по потреблению страховых услуг. В той же мере спрос на страховые услуги может быть стимулирован разрешением исключать из налогооблагаемой базы доходов граждан затраты на оплату страховых премий по договорам страхования жизни, медицинского страхования и иных социальных видов страхования. Специалисты обращают внимание и на тот факт, что спрос на страховые услуги носит субъективный характер, т.е. в значительной мере осознанная потребность в обеспечении страховой защите может не быть реализована в форме приобретения страховой услуги из-за неосведомленности потребителя о наличии такой услуги, ее потребительских качествах, эффективности,

стоимости и др. Это обстоятельство требует от страховщиков проведения маркетинговых мероприятий, направленных на «пробуждение скрытых потребностей в покрытии страхового риска».

Предложение страховых услуг обеспечивается наличием страховых организаций, достаточно профессиональных и финансово устойчивых, способных удовлетворить потребности в страховании потенциальных страхователей. Важными факторами формирования рынка страховых услуг являются:

- интерес инвесторов к учреждению страховых компаний;
- наличие необходимой статистической и информационной базы для расчета страховых тарифов и возможности оценки страхового риска;
- эффективное функционирование финансового рынка, позволяющего гарантировать возврат и прибыль инвестиций страховых компаний;
- наличие профессиональных менеджеров страховых компаний и специалистов области андеррайтинга страховых услуг.

Экономические и социальные отношения в обществе в целом, в пределах отдельно взятого хозяйствующего субъекта или гражданина и его семьи, сталкиваются с различными по степени и широте воздействия источником и разрушительным риском. Перечисленные критерии определяют использование различных форм организации страховых отношений (форм проведения страхования). Сочетание различных форм проведения страхования в целях управления рисками на макро- и микроэкономическом уровнях обеспечивают целостность национальной системы страхования.

Общеизвестно, что реформа пенсионного страхования стала двигателем развития национального финансового рынка. На финансовый рынок хлынули длинные, прогнозируемые денежные потоки, на которые рассчитывали негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании, паевые фонды. Во многих аспектах расчет перечисленных финансовых институтов не оправдался.

Большинство исследователей обращает внимание на неразвитость российского фондового рынка, ограниченность финансовых инструментов для налаживания нормального функционирования пенсионного рынка и эффективной работы управляющих компаний. В то же время недостаточно освещены другие особенности современного российского пенсионного рынка, которые по мере его развития неизбежно будут актуализироваться:

- слабая информированность владельцев индивидуальных пенсионных счетов, которая является одной из главных причин неудачного старта пенсионной реформы; управляющие компании не нашли средств, чтобы провести достойную рекламную кампанию, надеясь на то, что за них это сделает государство;
- отсутствие инвестиционной культуры владельцев индивидуальных пенсионных счетов – самых массовых участников пенсионного рынка, которые, казалось бы, должны быть самыми заинтересованными и ответственными его участниками; данная особенность российского пенсионного рынка одновременно составляет наиболее фундаментальное препятствие на пути рыночного обращения пенсионных накоплений; для его преодоления потребуются длительный период времени;
- только начинает осознаваться фактор изначальной неэффективности большинства управляющих компаний в качестве главных агентов пенсионного рынка; уже сами их размеры, неразвитость инфраструктуры их взаимодействия с индивидуальными вкладчиками, низкая доходность при работе с пенсионными средствами и другие факторы не позволяют добиться заметных положительных результатов;

- совершенно невидимым для деятелей пенсионной реформы остается фактор развитости всех сегментов финансового рынка – кредитного, страхового, недвижимости – а не только фондового рынка; в указанных сегментах формируется множество инфраструктурных звеньев пенсионного рынка, без которых он будет длительное время пребывать в зачаточном состоянии;
- отсутствие интеграции российского пенсионного рынка с международным финансовым рынком, которая значительно ускорит его созревание;
- низкая конкурентоспособность страхового пенсионного продукта, особенно в период кризиса.

Таким образом, российский рынок пенсионного страхования на сегодняшний день является закрытым и искусственным образованием, формирующимся на основе фондового рынка с узким кругом инфраструктурных звеньев и финансовых инструментов, жестко контролируемым государством. Функционирование рынка постоянно упирается в дилемму между «гарантированностью» и «доходностью».

Важнейшие направления, по которым страховые компании инициируют качественные преобразования на пенсионном рынке, состоят в следующем:

- прямое участие страховых компаний в пенсионном инвестировании с использованием своих инструментов, методов, технологий;
- страховое сопровождение всех этапов обращения пенсионных активов;
- появление и быстрое развитие стандартных и массовых страховых продуктов в виде страхования жизни, ОСАГО и других, которые формируют не только страховую культуру и лояльность населения к страховому бизнесу, но и служат фактором формирования финансовой культуры в целом;
- интенсификация предоставления всех видов услуг рискованного страхования, в том числе и связанных с долгосрочными финансовыми накоплениями при помощи союза с банками;
- использование инструментария, применяемого страховыми компаниями и другими участниками рынка пенсионного страхования для управления риском в процессе мобилизации и использования пенсионных взносов.

Все перечисленные формы активизации роли страховых компаний в совокупности образуют содержание страховой модели становления пенсионного рынка.

1. Прямое участие страховых компаний в пенсионном инвестировании. Круг компаний, управляющих пенсионными накоплениями, имеет тенденцию к расширению. В их число включены негосударственные пенсионные фонды. Фактически в этой деятельности участвуют и страховые компании, которые накопили в данной сфере определенный опыт, поэтому нужно законодательно оформить их статус.

Инвестиционный потенциал страховых компаний позволяет им уже сегодня проявлять заметную инвестиционную активность. Он определяется суммой их собственных капиталов и страховых резервов. Чем дольше компания действует на рынке, тем большую долю в составе активов занимают инвестиции, а в их структуре – резервы. Конкурентное преимущество страховых компаний в инвестиционной деятельности – возможность комплексного подхода к управлению рисками, который только и может обеспечить стабильность инвестиционного бизнеса.

Аргументами «за» прямое участие страховых компаний в пенсионном инвестировании служат также накопленный ими опыт работы в качестве страховщиков, их знание рискованных историй, заинтересованность в предотвращении ущерба и конфликтов, возможность

снижения тарифов на страхование, использование механизмов перестрахования.

Развитие инвестиционной составляющей страховых договоров служит побудительным мотивом для привлечения средств населения в страховую сферу и на этой основе способствует развитию национальной экономики.

2. Инструментарий, применяемый страховыми компаниями, перспективен для использования другими участниками рынка пенсионного страхования. На основе комплексной экспертизы рисков возможно построение отлаженной системы риск-менеджмента инвестиционной деятельности для повышения ее эффективности.

Для оценки эффективности этой деятельности мы предлагаем использовать опыт страховых компаний, апробированный мировой практикой. В соответствии с которым используется система показателей использования инвестируемого капитала с учетом структуры инвестиций.

Перспективен также опыт разработки страховыми компаниями мероприятий по управлению денежными потоками в инвестиционной деятельности. Подобные мероприятия включают разработку инвестиционной политики, организацию и управление инвестиционной деятельностью, учет инвестиционной деятельности, организацию системы внутреннего контроля и анализа инвестиционной деятельности.

3. Страховое сопровождение всех этапов обращения пенсионных активов (рис. 1). Согласно действующему законодательству, управляющие компании и спецдепозитарий обязаны застраховать свою ответственность за нарушение обязательств перед Пенсионным фондом РФ, а спецдепозитарий должен еще застраховать и свою ответственность перед управляющей компанией. Но подобные страховые действия не охватывают всю совокупность рисков, возникающих в системе обращения пенсионных активов, прежде всего риски ошибок или умышленных противоправных действий третьих лиц в сферах передачи информации и пенсионной экономики. Опыт США, например, показывает, что управляющему инвестиционной компанией в обязательном порядке необходимо приобрести полис страхования ответственности всех сотрудников компании, для которых существуют обязательные и добровольные страховые нормы. Дополнительное страхование покрывает возможные риски, связанные с приобретением активов по невыгодной цене, ошибками при расчете стоимости инвестиционного портфеля, ошибками при раскрытии и обнародовании информации.

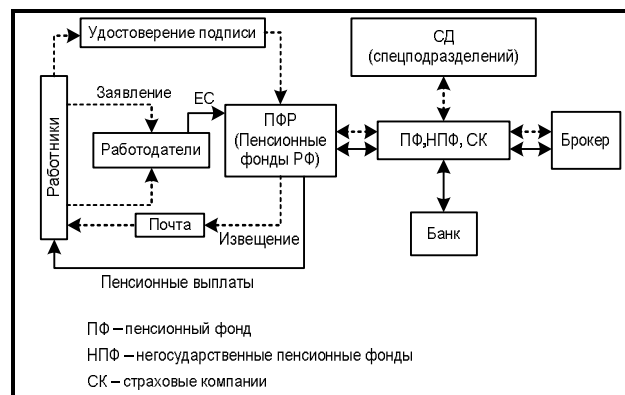


Рис. 1. Инвестирование накопительной части пенсионных средств (составлено автором)

4. Появление и быстрое развитие стандартных и массовых страховых продуктов в виде страхования жизни, обязательного страхования гражданской ответственности (ОСАГО) и др. служит фактором формирования финансовой культуры, лояльности населения к финансовому бизнесу в целом, подготавливает широкие слои населения для сознательного участия в инвестиционной деятельности.

Страхование жизни является финансовым методом накопления и, следовательно, развивая этот вид страховой деятельности, страховщики активно формируют не только соответствующий сегмент страхового рынка, но создают также условия для развития других накопительных операций, включая пенсионное страхование. По оценкам экспертов, рынок страхования жизни имеет тенденцию к сохранению темпа прироста более чем на 60% в год. На рынке страхования жизни появляется все больше страхователей, использующих разнообразные страховые схемы и условия страхования. Фундаментальным основанием этого стал формирующийся средний класс населения, уровень доходов которого позволяет пользоваться страховкой и откладывать часть средств с целью накопления.

Другим локомотивом страхового рынка стал ОСАГО. За счет него крупнейшая страховая компания «Росгосстрах» только за 1-е полугодие 2008 г. нарастила объем страхования на 50%. Автовладельцы предпочитают комплексную страховую защиту: автомобиль, жизнь, здоровье.

Страховые компании уже более 15 лет работают над формированием клиентской базы, проводят широкие информационные кампании, развивают филиальные сети, работают в клиентских подразделениях, создают новые продукты и услуги, нацеленные на работу с физическими лицами.

5. Страховые компании вступают в союзы с банками и другими финансовыми институтами, и с помощью этих союзов происходит интенсификация предоставления всех видов услуг рисковому страхованию, в том числе и связанных с долгосрочными финансовыми накоплениями. В настоящее время в Российской Федерации быстро растет рынок ипотечного кредитования. Ежегодно покупается 400 тыс. новых квартир, из которых 100 тыс. – с помощью разнообразных ипотечных схем. Большинство банков предоставляет ипотечные кредиты лишь тем клиентам, которые страхуют свою жизнь. Через банки, кроме того, продаются комплексные продукты по страхованию покупаемых в кредит автомобилей. Банки берут на себя оформление страховых полисов. Эти формы сотрудничества являются взаимовыгодными. Страховые компании за счет банков значительно расширяют возможности своих продаж, а банки за счет страховых компаний – спектр предоставляемых услуг и возможности проводить комплексное обслуживание клиентов. Это служит увеличению доходов участников страхового рынка и повышает качество обслуживания клиентов.

Макарова Наталья Сергеевна

Литература

1. Осипов О. Реальный рынок [Текст] / О. Осипов // Эксперт. – 2008. – №13.
2. Основы страховой деятельности [Текст] : учеб. / отв. ред. проф. Т.А. Федорова. – М. : БЕК, 2009. – 768 с.

3. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход [Текст] : пер. с англ. / Дж. Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен. – М. : Дело, 2006. – 848 с.

Ключевые слова

Реформа пенсионного страхования; национальный финансовый рынок; длинные деньги; прогнозируемые денежные потоки; негосударственный пенсионный фонд; управляющая компания; паевой фонд; российский фондовый рынок; финансовые инструменты; продукты пенсионного страхования.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы анализа рынка пенсионного страхования. В современной мировой экономике в иерархии крупнейших международных компаний страховые общества занимают лидирующие позиции. Разработанная концептуальная основа и методологии страхового бизнеса способны существенно повлиять на повышение эффективности деятельности страховщиков России.

Автор анализирует конкретные направления, по которым страховые компании могли бы активизировать процессы формирования пенсионного рынка.

Рассматриваемая работа посвящена проблемам, затрагивающим насущные интересы общества, находящимся в центре внимания государства, но не имеющих четких концептуальных основ.

Научная новизна и практическая значимость. В статье детально освещена необходимость отнести деятельность страховых компаний в условиях формирования рынка пенсионного страхования. Специфика инновации заключается в предании определяющей роли в процессе формирования пенсионного рынка страховым компаниям. Модель включает пять направлений по активизации деятельности страховых компаний:

- прямое участие страховых компаний в пенсионном инвестировании;
- страховое сопровождение всех этапов обращения пенсионных активов;
- формирование финансовой культуры населения через развитие массовых страховых продуктов (страхование жизни, ОСАГО и др.);
- образование союзов с другими финансовыми институтами (прежде всего, с банками);
- использование инструментария страховых компаний другими участниками рынка пенсионного страхования.

Практическая значимость представленной структуры имеет место в связи с возможностью применения как основы анализа ресурсов физических лиц.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Минаев Е.В., д.э.н., профессор, зав кафедрой «Экономика и управление нар. хозяйством» МГУТУ

10.13. COMPETITIVENESS OF PENSION PRODUCTS IN CRISIS

N.S. Makarova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor «Finance and Credit»

*Moscow State University of
Technology and Management*

Well-known that reform of pension insurance, became the engine of development of the national financial market. On the financial market long, predicted monetary streams on which counted НПФ, УК, ПФ have rushed. In many aspects calculation of the listed financial institutions hasn't justified.

The majority of researchers pays attention to backwardness of the Russian stock market, limitation of financial tools for adjustment of normal functioning of the pension market and effective work of management companies.

Literature

1. O. Osipov. Of the Island the Real market/the Expert, №13, 2008.
2. Bases of insurance activity: the Textbook / Prof. T.A. Fedorova. – M: Publishing house BEK, 2009.
3. F.B. Larren. Macroeconomic. The global approach – M: Delo, 2006.

Keywords

Reform of pension insurance; the national financial market; long; predicted monetary streams; the Russian stock market; financial tools; products of pension insurance.