

## **БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК ПОТРЕБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ**

Ермоленко В. В., – кандидат технических наук, доцент,  
Ермоленко Д.В., – соискатель  
*Кубанский государственный университет*

В статье анализируется роль страхового бизнеса в создании безопасной среды обитания человека, как ключевой его потребности. Ставятся актуальные проблемы развития регионального страхового рынка и бизнеса в условиях формирования правового государства, гражданского общества и цивилизованного бизнеса. Рассматриваются основные тенденции развития страхового рынка

Среди потребностей человека потребность в безопасности является одной из важных. В известных содержательных и процессуальных теориях мотивации осмыслению указанной потребности отводится определенное место. Однако категория безопасности редко рассматривается, как некоторая среда обитания человека дружественная по отношению к нему. Такой подход предполагает выявление и угроз для безопасности человека, и рисков, которые имеют место в социально – экономической системе. Исследования природы рисков представлены в [1,2,3,6,8]. Источниками рисков является деятельность институтов государства, бизнеса и самого человека. Проблема снижения рисков, особенно создающих угрозу среде обитания человека, является актуальной. Одним из путей решения указанной проблемы является развитие страхования рисков.

В России страхование, как и любой другой бизнес, имеет небольшую историю становления и развития. Эта история по своей продолжительности равна истории трансформационной России. Риски, имеющиеся в различных сферах жизнедеятельности, не исчезают, а даже возрастают. Вопрос безопасности стоит остро непосредственно для человека. Человек сам должен искать наиболее целесообразные способы удовлетворения важнейшей своей потребности – потребности в безопасности.

Одно только государство не может взять на себя решение проблемы создания безопасной среды обитания для человека. В то же время известно: если есть потребность человека в безопасности, следовательно, должен быть и бизнес, который бы удовлетворял эту потребность наилучшим способом. Реалии таковы, что государство не поспевает за предупреждением рисков от деятельности субъектов экономики. Общество, если оно хочет не только называться гражданским, но желает быть им, его институты и бизнес не могут оставаться в стороне от нужд и потребностей своих граждан. Государство должно определить условия развития бизнеса, который возьмет на себя часть рисков. Поэтому создание условий для развития страхового бизнеса является одним из приоритетных направлений политики государства с точки зрения формирования безопасной среды обитания для человека и для других видов бизнеса.

Создание таких условий со стороны государства предполагает решение следующих взаимосвязанных групп проблем [7,8,10,11].

***Первая группа проблем*** – это проблемы, связанные с осознанием человеком и бизнесом потребности безопасности, формирование желания удовлетворять эту потребность и видеть в этом благо. Человек в силу свободы личности, гарантированной государством, должен сам выбирать для себя те виды страховых услуг, которые удовлетворяют его потребность в безопасности. Он должен делать личностный выбор в зависимости от условий проживания, местности, особенностей климата, имущественного положения и достигнутого качества жизни.

***Вторая группа*** – это проблемы реализации функции обеспечения безопасности со стороны государства, бизнеса и самого человека.

Государство может взять на себя лишь существенные угрозы для безопасности человека, бизнеса и страны в целом. Государство должно институционализировать систему безопасности и распределить уровни

ответственности за защиту от рисков. Таких уровней ответственности пять и они общеизвестны: федеральный, субъекта федерации, муниципального образования, бизнеса и личности.

Государство в лице федеративного уровня и субъекта федерации берет на себя наиболее сложные риски и объявляет те из них на более низких уровнях, которые в обязательном порядке требуют защиты. Гарантии государства исходят от минимальных стандартов качества жизни. Поэтому и появились обязательные виды страхования. Однако увлечения увеличением их количества не должно быть.

Часть ответственности за угрозы и создаваемые риски, являющиеся следствием хозяйственной деятельности, должен брать на себя и малый, и средний, и крупный бизнес, как производители товаров и услуг различного назначения. И эта часть страховых услуг, скорее всего, должна носить больше обязательный характер. Общество и среда обитания человека должны быть защищены от возможных угроз и рисков, исходящих от бизнеса и продуктов его деятельности, когда в силу их некачественного состояния, наступает страховой случай у потребителей.

Страхование от части рисков может взять на себя человек, если риски касаются исключительно его самого, и оно, естественно, должно носить добровольный характер. Если же поведение человека создает естественную угрозу для других, то он должен нести бремя обязательного страхования.

По мере роста качества жизни и повышения страховой культуры, как страховщиков, так и страхователей целесообразно идти на сокращение обязательных видов страхования и, прежде всего тех из них, которые касаются человека.

**Третья группа** – это проблемы создания инфраструктурных условий для эффективного функционирования и развития страхового бизнеса.

К числу таких условий относятся единое правовое пространство, информационное и методическое обеспечение деятельности этого специфического вида бизнеса, его лицензирование. К числу важных и перспективных относится проблема саморегулирования, координации, самоорганизации страховой отрасли и передачи значительной части функций государственного регулирования на уровень общественно – профессиональных объединений как институтов гражданского общества.

**Четвертая группа** - это проблемы эффективности самих субъектов страхового бизнеса. Это и качество страховых услуг, и их продвижение, и распределение на рынке, и обеспечение финансовой устойчивости. Для них, равно как и для других видов бизнеса, весьма важным является проблема конкурентоспособности, требующая своего решения.

**Пятая группа** – это проблемы участия страхового бизнеса в решении социально значимых задач того региона, на территории которого он действует. И это не только страхование рисков, но и инвестирование инновационных проектов и программ, важных и в социальном, и в экономическом, и в экологическом смыслах. Инвестиционный ресурс страховых компаний должен работать во благо потребителей страховых услуг, которые проживают на данной территории, и которые, в свою очередь, инвестируют развитие самого регионального страхового бизнеса, покупая его услуги.

***Отмеченные проблемы являются проблемами общего порядка. В каждом регионе они приобретают свою специфику и трансформируются в конкретные проблемы, имеющие региональную окраску.***

Поэтому необходима концентрация усилий регионального страхового сообщества - и практиков, и теоретиков для решения проблем с учетом региональной ситуации, региональных традиций, культуры и особенностей геостратегического положения нашего края, а также

принятой стратегии его социально – экономического развития и стратегии развития каждого муниципального образования.

При этом важно выявить и оценить характерные тенденции мирового, национального и регионального порядка в области страхового бизнеса и страхового рынка.

Экспресс - анализ состояния страховой отрасли позволяет констатировать следующие основные тенденции развития страхового рынка [11,12]:

1) Российский рынок страховых услуг, несмотря на впечатляющие цифры собранных страховых премий, и объемов выплат по страховым случаям, развивается противоречиво и неравномерно. В его становлении отмечаются противоречивые векторы развития. Обилие разных страховых компаний привело к тому, что он стал мало профессиональным и нецивилизованным. Практически идет освоение сегментов страхового рынка за счет обязательных видов страхования, то есть при активной роли государства. Этот процесс будет сопровождаться во взаимосвязи с процессами роста качества жизни населения, а не только как узко говорят страховщики – с ростом страховой культуры. Страховую отрасль ждут сложные процессы интеграции страховых компаний, перегруппировки собственных филиальных сетей. Сегодняшние лидеры страхового рынка на Кубани образовались разными путями: одни сохранились благодаря дальновидной политике, другие со времен приватизации пришли в благодатный край, зная его потенциал развития. У каждого своя история входа на региональный рынок страхования. Каково их положение на рынке, какова рыночная доля, как она меняется по мере роста самого рынка? Как страховыми компаниями выполняется антимонопольное законодательство? Как будут проходить будущие слияния и поглощения, как изменится рынок? Сегодня имеет место агрессивная рекламная деятельность со стороны отдельных компаний,

направленная на перехват клиентов. На страховом рынке идут динамичные процессы. Не замечать их нельзя, ибо возможен по аналогии обвал, который имел место в банковской системе.

Механизмы развития поля добровольного страхования субъектами страхового рынка страдают однолинейностью, и они слабо базируются на включенности в развитие национальной и региональной экономик. Растущие страховые премии, собираемые филиальной сетью страховых компаний, даже при протекционистской роли региональных и муниципальных властей, не всегда превращаются в ощутимый инвестиционный ресурс регионального и местного развития.

2) Страховой бизнес и деятельность страховых компаний и филиалов информационно не прозрачны. Приводимых, как правило, только данных о сборах и выплатах недостаточно, чтобы глубоко и всесторонне анализировать региональный рынок. Необходимы более широкие, достоверные и доступные фактические данные. «Игра» страховых компаний на рынке не может быть покрыта тайной для общества, если страховой бизнес видит смысл своего существования в служении этому обществу. Состязательность страховых компаний на конкурентном рынке должна носить открытый характер. Общеизвестно, чтобы рынок, процесс или система развивались, необходимо вовремя выявлять проблемы и своевременно предлагать их решение. Без информации это сделать невозможно. Нужны официальные публикации всей статистической и отчетной информации.

Анализ только финансовых и объемно - коммерческих показателей не дает полной картины проблематики страхового бизнеса. Он не может вскрыть и отразить реально существующие проблемы регионального страхового рынка.

И в смысле открытости страховой рынок должен стать цивилизованным и прозрачным. Действующие нормы страхового права не

соответствуют общему понятию открытой системы. А закрытые системы рано или поздно загнивают и терпят крах.

Путь один: сначала полная информация, затем глубокая оценка состояния отрасли и каждого субъекта рынка по системе показателей – анализ – проблематизация – поиск и реализация решения.

Только после этого возможна разработка всесторонне обоснованных целей, стратегии развития и регионального рынка и страховых компаний и филиалов, а также программ их реализации. Интуитивные решения хороши, но их мало. Они должны подкрепляться мощной аналитикой. И 3-5 трендов показателей не дают полной картины на страховом региональном рынке [4,5].

Решению поставленной проблемы могло бы способствовать принятие федерального или региональных законов о развитии страхового рынка и страховой деятельности. В него целесообразно было бы заложить систему сбалансированных показателей оценки деятельности и страховых компаний и их филиалов. Причем система сбалансированных показателей должна отражать все направления деятельности, нацеленные на более полное удовлетворение запросов граждан и юридических лиц и участие в социально - экономическом развитии территории.

3) Развитие любых рынков и любых сегментов рынка различных товаров и услуг сопровождается не только полной информацией, но и глубоким и всесторонним аналитическим сопровождением. Эту функцию вполне могли бы выполнять общественно - профессиональные некоммерческие организации. К числу задач аналитической деятельности ассоциации страховщиков Краснодарского края можно было бы отнести:

- рейтинговую оценку деятельности страховых компаний и филиалов по специально разработанной системе сбалансированных показателей;

- независимую периодическую общественно - профессиональную аттестацию руководителей страховых компаний и филиалов, а также руководителей их структурных подразделений;

- организацию и проведение обучения персонала страховых компаний и филиалов в специально созданной на базе регионального университета системе переподготовки и повышения квалификации, причем в содержании обучения в полной мере должна быть реализована региональная компонента и специфика;

- организация и проведение общественного - профессионального диалога местных и региональной властей, страховщиков, потребителей услуг, представителей СМИ, некоммерческих организаций и других;

- создание единой информационной среды деятельности субъектов страхового рынка (печатные издания, сайты в Интернет, базы данных и т.д.).

4) Государства, о чем свидетельствует опыт ряда стран Европы, США, Японии, используют правовые, экономические, социально – психологические и административные рычаги (инструменты) запуска самоорганизации, саморазвития, адаптивного и мягкого государственного регулирования страхового бизнеса по мере развития страхового рынка. Центром регулирования в большей степени становится не государство и его институты, может быть даже оно оставляет за собой минимальное количество инструментов, а общественно – профессиональные союзы страховщиков. В правовом государстве и гражданском обществе роль таких союзов должна возрастать. Именно они должны выступать регуляторами страховой отрасли.

5) Мировой опыт развития страхования свидетельствует, что страховые компании в цивилизованных и развитых странах мира являются даже более значимыми источниками кредитных и инвестиционных ресурсов, чем банки. Однако инвестиционная составляющая в

деятельности региональных страховых компаний и их филиалов, к сожалению, не превалирует над благотворительной. И в этом состоит большой минус и федерального законодательства, которое не создает условия для усиления инвестиционной деятельности, и региональной законодательной власти. Имеет место слабая профессиональная подготовка и гражданская позиция владельцев и менеджеров страховых компаний, которые не видят необходимости в диверсификации деятельности.

Работать с населением, бюджетными организациями и всем бизнесом, и не вкладывать в полной мере ресурсы в развитие этой территории – это нонсенс современного противоречивого этапа развития регионального страхового рынка.

Страхование сегодня – это тот специфический бизнес, в котором циркулируют мощные потоки финансовых ресурсов и потоки услуг. Без эффективного управления этими потоками в страховом бизнесе, преследующим долгосрочные стратегические цели, связанные, с одной стороны, с созданием безопасной среды обитания человека и бизнеса на основе управления рисками, а с другой, с участием в повышении качества жизни населения и своими инвестиционными ресурсами, в реализации региональной стратегии социально – экономического развития не может быть цивилизованного и конкурентоспособного страхового бизнеса.

#### Список использованных источников

- 1 Адамчук, Асабина, Ключенко, Сахаров. Теория и практика страхования. Учебное пособие – М.: Анкил. 2003.-701 с.
- 2 Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – 2-е изд., пераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
- 3 Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. -352 с.
- 4 Ефимов С.Л. Организация и управление СК: теория, практика. Зарубежный опыт. М.: Российский юридический дом, 1995.
- 5 Зубец А.Н. Страховой маркетинг. М.: Анкил, 1998.
- 6 Маренков Н.Х. Страховое дело: для студентов вузов - Р/Д: Феникс, 2004

- 7 Стратегический ответ России на вызовы нового века/Под. общ. ред. Л.И. Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 608 с.
- 8 Страхование / под ред. Федорова Т.А. – М.: Экономист, 2003 – 875 с.
- 9 Татарцев А. Маркетинг в страховании//Страховое дело. 1999. № 4.
- 10 Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. – М.: АНКЛ, 2000.
- 11 Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1997г. №157 - ФЗ (в редакции последующих изменений и дополнений)
- 12 Юлдашев Р.Т. Школа страхового бизнеса – МГИМО. - М: Анкил, 2005.