

Об изменении экономических основ российского страхового бизнеса в среднесрочной перспективе

18 мая 2018 года

<https://www.insur-info.ru/analysis/1214/>

Развитие страхового бизнеса определяется не благими пожеланиями («хотелками») страховых предпринимателей, не ориентацией на так называемые «лучшие практики» зарубежного страхования и менеджмента («свистелки»), а состоянием и динамикой изменения его экономических основ.

Экономические основы страхового бизнеса формируются условиями его целеполагания, его доходной (ресурсной) базой и вынужденными издержками.

Следует понимать, что механизм определения целей развития страхового бизнеса, динамика изменения ресурсной базы, возникновение и динамика вынужденных для бизнеса издержек определяется состоянием и перспективами трансформации системы квазирыночных страховых отношений, т.е. системы административного торга, которая в России заменяет страховой рынок ¹.

Не является каким-либо секретом и то, что механизм целеполагания современного российского страхового бизнеса находится под плотным контролем наднациональных структур (в частности, Всемирного Банка и МВФ). Более того, внешний контроль за функционированием российской системы страхования и ее трансформацией в соответствии с директивами

наднациональных структур становится важным фактором, определяющим ее перспективы ². При этом очевидно, что эти структуры вовсе не смущает нерыночная сущность российского страхования.

Получается, что часть бенефициаров трансформации российской нерыночной системы страхования (развитием это называть язык не поворачивается, да и по факту она не развивается, а сжимается) находятся за ее пределами и пытаются влиять на происходящие в ней процессы через свои подконтрольные институты (Всемирный Банк и Международный Валютный Фонд), через свои подконтрольные структуры (международные рейтинговые агентства, консультационно-аудиторские компании, банки и др.) и через оперирующих в российской страховой системе подконтрольных профучастников страховых и перестраховочных отношений ³ и даже страхователей.

Правительства ряда стран, контролирующие Всемирный Банк и МВФ, международные рейтинговые агентства, ведущие консультационно-аудиторские компании, крупнейшие банки, страховые и перестраховочные компании, глобально оперирующие страховые и перестраховочные брокеры, отдельные крупнейшие страхователи и т.д. контролируются узкой группой одних и тех же инвестиционных компаний, принадлежащих мировой корпоратократии, мировым «хозяевам денег».

Конкуренция между этими структурами происходит на уровне менеджмента. Конечные собственники всегда остаются в выигрыше. Такой вот и у них сложился «квазирынок».

Функционирование и трансформация российского страхового квазирынка в определенной степени направляется теми, кто контролирует международный страховой квазирынок. Мощный административный ресурс, влияющий на

регулирование отношений и даже, порой, на конкретные сделки в российской системе страхования, находится у них.

В свете этого можно отметить, что «Стратегия развития рынка страхования до 2020 года», разработанная одной из подконтрольных «хозяевам денег» структурой и принятая Всероссийским союзом страховщиков 5 лет назад ⁴, оказалась вполне эффективной и успешно реализуется.

Без адекватного понимания состояния экономических основ российского страхования, т.е. без знания реального состава субъектов целеполагания российской страховой системы и понимания динамики ее доходов и издержек, которые определяют направленность процессов и отношений в страховом бизнесе, все усилия так называемых «аналитиков», «лидеров страхового рынка», «авторитетных представителей страхового сообщества» и органов власти представляют собой постоянное копание в разнообразных следствиях без понимания их причин и, в конечном счете, выливаются в принятие решений, заведомо неэффективных с точки зрения задач позитивного развития.

Это касается и практически всех проводимых у нас конференций, круглых столов по вопросам страхования и перестрахования, которые превратились в поляны для пиара и площадки обсуждения многочисленных следствий при нежелании понимать причины того, что происходит на самом деле, и выработать реальные меры по исправлению недостатков российской системы страхования.

К сожалению, и прошедшая в Москве 19 апреля 2018 года страховая конференция «Стратегия развития. Вектор движения» не преодолела эту «традицию» ⁵. Что, впрочем, было ожидаемо.

В частности, как стало ясно из презентации и обсуждения будущей стратегии развития страхования, над которой в настоящее время разворачивает свою

работу ВСС, она, как и предыдущие, будет основана на ложных методических предпосылках.

Фатальной методической ошибкой является стремление разрабатывать стратегические документы на основе «стратегически важных задач», которые видят одни только страховщики (т.е. на основе их «хотелок»), при одновременном незнании и игнорировании экономических основ страхования и, прежде всего, игнорировании интересов страхователей, состояния и перспектив изменения их платежеспособного спроса, а также состояния и перспектив изменения возможностей развития самого страхового бизнеса, которые в существенной степени сокращаются из-за роста его вынужденных непроизводительных издержек.

Из перечня намечаемых сообществом страховщиков к разработке стратегически важных направлений особое внимание привлекают следующие:

1. Развитие инфраструктуры рынка, повышение доверия между участниками страховых отношений.

Как и предсказывалось ранее ⁶: после «победы» над «автоюристами», которые «злоупотребляли правом в рамках закона» (с), что привело даже к отмене в XXI веке товарно-денежных отношений в отдельно взятом сегменте ОСАГО и переходу к первобытному натуральному обмену при урегулировании убытков, повышенное внимание обращается на самих потребителей.

На новом этапе приоритетным и стратегически важным считается внесение в страховое законодательство норм о добросовестности действий потребителей услуг страховщиков с закреплением права страховых компаний доказывать недобросовестность этих действий, не выходя за рамки страхового законодательства, принятие мер, направленных на повышение

эффективности привлечения (видимо, потребителей) к уголовной ответственности, наделение страховщиков правами, необходимыми для проведения расследований преступлений в сфере страхования, создание института страховых детективов. В общем, настрой понятный, а перспективы для страхователей и, соответственно, для страхования в целом – «обнадеживающие»

Видимо, всерьез считается, что развитие такой враждебной к потребителям практики будет способствовать дальнейшему укреплению доверия между основными участниками страховых отношений. Есть ощущение, что для некоторых (к счастью не для всех) страховщиков идеалом является положение, когда страхователь «без вопросов» сам несет деньги в страховую компанию и не смеет добиваться от нее адекватной выплаты возмещений.

2. Расширение рынка.

Здесь все, к сожалению, традиционно: не искать пути развития добровольного страхования на основе повышения профессионализма самих страховщиков, учета интересов страхователей и роста эффективности выполнения своих обязательств перед ними, а «принуждать», «отнимать» и «делить». Т.е. доминирующая стратегия в этой части – это максимально широкое внедрение принудительного страхования, невзирая на низкую платежеспособность и недоверие страхователей, а также плохое исполнение своих обязательств отдельными страховщиками, участие в переделе пенсионного сегмента, переход к «рисковой модели» ОМС, вместо отмены этого коррупционно-опасного и неэффективного для населения механизма, и т.п. Понятно (правда, как видно, далеко не всем), что к реальному развитию системы страхования эти инициативы не имеют никакого отношения.

В российской системе страхования есть страховые компании, не боящиеся страхователей и умеющие профессионально работать с ними, учитывая их

интересы. Однако, в данной «стратегической установке» явно просматривается превалирование идеологии не страховщиков, а примитивных «торговцев полисами», которые в последнее время становятся все более активными в российском страховом сообществе и пытаются приспособить идеологию и стратегию отечественного страхования под свой ограниченный кругозор страховых дилетантов.

3. Снижение регуляторной нагрузки на страховой бизнес.

В ходе конференции не вызвали ни критики, ни содержательного обсуждения, но даже были встречены аплодисментами (правда, довольно вялыми) далекие от реальных потребностей развития отечественного страхования доклады, в которых:

а) предпринимались попытки рассказывать о несуществующем в действительности якобы положительном влиянии современного «риск-менеджмента» на инвестиционную привлекательность для нормального немонополистического страхового бизнеса;

б) о международном опыте применения Solvency II, о котором докладывалось не только без знания и стремления узнать существенно отличающийся от него российский опыт, но и без необходимого знания и самого реального международного опыта;

в) о внедрении комплексной системы управления рисками в недавно работающей нерыночной страховой компании, которая ни от каких значимых рисков эту компанию не защитит, как не защищает подобный «риск-менеджмент» владеющий ею банк, и т.п.

Очень похоже, что присутствующие в российской системе страхования клиентоориентированные компании с многолетним опытом реального позитивного взаимодействия со страхователями необходимого участия в

формировании задач будущей стратегии не принимали. Зато многовато было дилетантства. Оно всегда «оптимистичное», «позитивное» и веселое, но, как оказалось, не всегда находчивое: путь развития страхования в той форме, которая нужна для общества, а не только для отдельных, преимущественно нерыночных, страховщиков, найти явно не удастся.

В целом же все получилось как всегда: хоть конгрессом назови, а практической пользы для подлинного развития отечественной системы страхования не получится, получится «польза» только для ее дальнейшей утилизации. Ну и для пиара, конечно: без него – никуда, он очень нужен в качестве замены грустной реальности.

Заметим, что это – не вина организаторов, это – вопрос содержательный, а организовано все было на высоком уровне.

На самом деле, вновь подчеркнем, что для выработки практически значимого представления о путях подлинного развития отечественного страхования или, хотя бы, для выработки адекватного представления о его реальных перспективах, необходимо исследование его экономических основ.

Нужно понимать, что динамика доходной базы страхового бизнеса в решающей степени зависит от проводимой в стране экономической политики и ее влияния на платежеспособный спрос со стороны потребителей страховых услуг, от правильного понимания органами власти сути и приоритетов страхования в современной России, от ответственности за результаты политики в области развития страхования.

В свою очередь, вынужденные издержки в существенной степени зависят сегодня от налоговой политики и политики в области надзора за деятельностью профессиональных участников страхового рынка.

Перспективы изменения доходной базы страхового бизнеса

Понятно, что оценка перспектив изменения доходной базы страхового бизнеса непосредственно связана с адекватным представлением о перспективах развития отечественной экономики в целом. В свою очередь, эти перспективы определяются той целью, которой подчинено экономическое развитие страны.

Какова же эта цель, или, как это принято сейчас говорить, «таргет»? В 2010 году будущий первый заместитель Председателя Банка России К.В. Юдаева ⁷ в докладе на научной конференции Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара отметила, что экономика России в посткризисной перспективе должна трансформироваться в «ресурсную экономику среднего размера». При этом в докладе отмечалось, что попытки отклониться от этого пути за счет кредитования несырьевых отраслей «лишь усугубляют ситуацию, повышая вероятность повторного банковского кризиса» ⁸.

Сегодня мы видим, как эта целевая установка, последовательно реализуемая в течение целого ряда лет, находит свое воплощение в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и на период 2019 и 2020 годов», разработанных Банком России.

В этом документе, в частности, подчеркивается, что «воздействуя на внутренний спрос, Банк России исходит из того, что его динамика должна соответствовать возможностям производства, не создавая инфляционных рисков, а также рисков для финансовой стабильности» ⁹.

При этом квалифицированные эксперты отмечают, что «в 2017 году производство промышленной продукции перешло от восстановительного роста к стагнации, а в третьем квартале 2017 года началось умеренное сокращение объемов промышленного производства по широкому кругу отраслей – сырьевые отрасли, производство инвестиционных товаров, производство потребительских товаров длительного пользования,

производство потребительских товаров повседневного спроса». Фиксируется также «дестимулирующее воздействие текущего уровня процентных ставок на инвестиционный процесс» ¹⁰, что означает ликвидацию предпосылок для трансформации российской экономики в «несырьевую» и ее устойчивого роста в будущем.

Таким образом, в условиях очевидного сокращения производства и инвестиций в реальном секторе экономики, вызванных падением совокупного платежеспособного спроса в российской экономике и недоступностью кредитных ресурсов, практика «сдерживания» кредитования сырьевого сектора экономики как «источника рисков» повышения инфляции будет продолжена и в среднесрочной перспективе. Соответственно, это приведет к дальнейшему сжатию платежеспособного спроса на страхование как в высокотехнологичных отраслях экономики, так и со стороны занятых в них граждан.

Не предусмотрены меры развития экономики и в бюджетной политике государства: в федеральном законе «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов», принятом Государственной Думой ¹¹, федеральный бюджет предусмотрен в размере 16,5 трлн руб. (284 млрд долларов США). Население РФ – порядка 146 млн человек. Этот бюджет несколько меньше, чем у Нидерландов с населением около 17 млн человек (бюджет в 2016 году – 336,5 млрд долларов США), и немногим больше, чем у Швеции с населением 10 млн человек – 250 млрд. ¹²

В Норвегии, которую первый вице-премьер нового правительства и министр финансов А.Г. Силуанов рекомендует сегодня в качестве примера для подражания ¹³, при населении 5,2 млн человек расходы госбюджета составляют 60 млрд долларов США в год.

Помимо всего прочего это означает, что в этих небольших по численности населения странах платежеспособный спрос в своей бюджетной основе в 6-13 раз лучше обеспечен деньгами, чем спрос в РФ. А ведь есть еще возможности кредитования!

На фоне этого объективного факта все разговоры об «ущербном менталитете» и якобы острой «необходимости повышения финансовой грамотности» российских потребителей как факторов роста спроса на финансовые/страховые услуги – либо наивность, либо лукавство. Улучшать надо не менталитет, а денежно-кредитную и бюджетную политику и повышать обеспеченность экономики деньгами. Хотя бы до нормального среднемирового уровня.

Федеральный бюджет на ближайшие три года «является... инерционным продолжением политики бюджетной адаптации и не содержит значимых мер, направленных на налоговое или бюджетное стимулирование экономики и формирование потенциала будущего экономического роста» ¹⁴.

Шведская экономика, хоть и средняя по размерам, но высокотехнологичная. Перспектива же российской экономики, в свете бюджетной и денежно-кредитной политики, – это что-то типа экономики Румынии или Нигерии только в наихудших в мире природно-климатических условиях, вызывающих повышенные вынужденные издержки предпринимателей и домашних хозяйств.

При оценке проекта федерального бюджета на среднесрочный период эксперты (РЭУ им. Г.В. Плеханова, НИУ ВШЭ и др.) отмечали, что он не устраняет некую «неопределенность» перспектив развития российской экономики ¹⁵. Думается, что практикам бизнеса не следует заниматься «политесами»: все вполне определено – при продолжении нынешней

бюджетной и денежно-кредитной политики российскую экономику ждет дальнейшее сжатие.

В подписанном Президентом В.В. Путиным 7 мая 2018 года Указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»¹⁶ вновь, как это уже было в 2007 г.¹⁷ и в последующие годы, ставится цель вхождения «Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира, обеспечение темпов экономического роста выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности».

В то же время, понятно, что это верно заданное направление должно быть реализовано при помощи определенного набора средств, которые воплощаются в экономической политике. Основы экономической стратегии государства заложены в его бюджетной и денежно-кредитной политике. Бюджетная политика РФ на среднесрочную перспективу утверждена соответствующим законом, денежно-кредитная – соответствующим среднесрочным документом Банка России.

Пока эти основы не претерпят существенных изменений на практике, не появятся инструментов и средств, необходимых и достаточных для достижения поставленных указом целей.

Возможный расчет на формирование и использование сверхдоходов от сырьевого экспорта в результате роста на них мировых цен как источника ресурсов на выполнение президентского указа не учитывает закономерную неустойчивость сырьевых экспортоориентированных экономик в условиях нарастающей глобальной неопределенности. Без наращивания внутреннего производства высокотехнологичной продукции, независимого от неустойчивой конъюнктуры цен на энергоносители, реальное развитие экономики (и страхования в частности) в настоящее время невозможно.

Пока же пересмотр параметров бюджетной политики в соответствии с прогнозами роста мировых цен на энергоносители предваряется, невзирая на неоднократные указания Президента о курсе на поддержку национальной валюты и диверсификацию валютных резервов страны ¹⁸, не ростом вложений в национальную экономику, а значит, и в развитие доходной базы страхования, а наращиванием вложений РФ в активы США ¹⁹ и других англо-саксонских стран.

За последний год вложения РФ в активы США и Великобритании, наиболее последовательно и агрессивно реализующих политику санкций в отношении нашей страны, выросли: их совокупная доля увеличилась на 18,6%, с 45,6% до 54,1%. Доля же вложений в евро сократилась с 32,2% до 21,7% ²⁰.

Таким образом, при сохранении основ проводимой в стране экономической политики трудно рассчитывать на изменение сложившейся тенденции превращения российской экономики в «сырьевую экономику среднего размера» и формирования соответствующей такой экономике системы страхования.

В 2001 г. доля РФ в мировом ВВП составляла 2,7% ²¹, в 2008 г. – 2,6% ²², в 2010 – 2,3% ²³, в 2016 г. - 1,6-1,77% (12-13-е место) ²⁴. За последние 4 года к 2017 г. доля РФ в мировом ВВП сократилась до уровня начала века ²⁵. Для сравнения: доля «средней сырьевой экономики» Нигерии (с населением примерно такой же численности как в РФ) – 0,67% (23-25 места) ²⁶.

Итак, на то, что рост ВВП в сырьевой и зависящей от импорта экономике приведет к развитию российской системы страхования, рассчитывать не следует.

Главный источник доходов бизнеса – совокупный платежеспособный спрос – складывается из спроса населения и спроса предпринимательских структур.

Статистика, в частности, отмечала снижение доходов населения по итогам 2017 года в реальном выражении четвертый год подряд [27](#).

Предвыборная индексация зарплат оказала лишь временную поддержку доходам населения, всплеск роста реальных зарплат в январе-феврале 2018 г. не продолжился в марте. Это указывает на то, что быстрый рост зарплат за первые два месяца 2018 г. был связан с предвыборным периодом и не распространится на весь год и, тем более, на среднесрочную перспективу [28](#).

Динамика промышленного производства также пока настораживает: по итогам 1 квартала 2018 г. рост ВВП составил всего 1,1% год к году (1,4% г/г в январе, 1,3% г/г в феврале и 0,7% г/г в марте) [29](#).

Если конкретнее говорить о спросе со стороны предпринимательских структур, то можно отметить, что в условиях низкой доли и длительной стагнации инвестиций в основной капитал потенциальным источником спроса со стороны предпринимательского сектора мог бы стать малый бизнес.

Но препятствием является то, что структура занятости населения в РФ соответствует уровню сырьевой, зависимой от внешнего импорта экономики. По результатам исследования Boston Consulting Group (BCG) в современной России в малом бизнесе занята не слишком значительная доля населения – 15% (в Китае – 80%, в Германии – 63%, в Бразилии – 52%, в Индии – 40%) [30](#).

При этом, статистика по российскому малому бизнесу не обнадеживает: по данным Федеральной налоговой службы по итогам 2016 года число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей выросло с 3,64 млн человек до 3,73 млн человек (на 90 тыс.чел.), в то время как численность бизнесменов, которые решили прекратить свою работу, выросла более чем на 600 тысяч человек – с 8,05 млн до 8,66 млн человек [31](#). Специалисты, оказывающие юридические услуги в области регистрации и ликвидации

юридических лиц также замечают сокращение количества регистраций компаний с одновременным увеличением количества их ликвидаций ³².

Президент нашей страны В.В. Путин в октябре 2017 года говорил о том, что российская экономика должна к 2020 году достигнуть темпов роста, которые бы были выше среднемировых ³³. Об этом же сказано и в Указе Президента от 7 мая 2018 года. Соответственно, должен расти и платежеспособный спрос на товары и услуги, в том числе и на услуги страховых организаций.

Международный валютный фонд оценивал рост мировой экономики в 2017 году в 3,5%, а в 2018 году – ожидает рост на 3,6% ³⁴. Экономика Словакии в 2017 году выросла на 3,4%, Польши и Чехии – на 5%, Румынии – и на 8,6% ³⁵. Для сравнения – оценка Банка России на 2017 год по росту экономики РФ – 1,8%, на 2018 год – всего 1-1,5%. Это – результаты различной денежно-кредитной политики, проводимой в этих страна

В РФ – ключевая ставка ЦБ – 7,25%, в Чехии – 0,5%. Средняя ставка кредита для малого и среднего бизнеса в России в августе 2017 года была в диапазоне 9,25 – 21,0% ³⁶, в ЕС – 3,5-5% (на первые два года выдаются беспроцентные ссуды) ³⁷, по ипотечным кредитам в РФ – 10,6%, в Японии – 1,2%, в Швейцарии – 1,42%, в Финляндии – 1,53%, в ЕС – около 2% ³⁸, стоимость банковских кредитов для физических лиц в РФ – 12-19% ³⁹.

Утвержденные правительством РФ в самом конце 2017 года правила субсидирования банков в рамках кредитования малого и среднего бизнеса⁴⁰ предполагают создание условий для предоставления льготных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства по ставке не выше 6,5% годовых. Однако, на фоне беспроцентных ссуд малому и среднему бизнесу за рубежом это – многократно более высокая ставка.

Отсюда понятно, что платежеспособный спрос в РФ в целом обеспечен кредитными ресурсами в 3-6 раз хуже, чем в других странах. Вкупе с еще

более значительным отставанием в обеспеченности бюджетными ресурсами (до 13 раз) это обуславливает неразвитость экономических основ страхования в нашей стране.

МВФ прогнозирует рост экономики России в долгосрочном периоде на 1,5% в год ⁴¹. Существует мнение, что для России любой рост меньше 3% де-факто означает стагнацию ⁴².

Более того, вызывает вопросы качество роста российской экономики. Д.э.н. И.А. Николаев, известный экономист, директор Института стратегического анализа и партнер ФБК-Grant Thornton обращает внимание также и на качество экономического роста в современной России. Дело в том, что в структуре ВВП весьма значительную долю (16-17%) занимает «оптовая торговля»: это есть не что иное, как перепродажа нефтепродуктов. Это свидетельствует о спекулятивном характере и низком качестве даже того незначительного роста, который фиксируется официальной статистикой. Соответственно, в реальной экономике происходит сжатие ⁴³.

Способность российской экономики выйти из рецессии и доходная база страхования снижается и вследствие сокращения численности трудоспособного населения. В перспективе до 2020 года включительно численность трудоспособного населения будет сокращаться на один миллион человек в год на фоне уменьшения притока рабочей силы из категории населения не достигшего трудоспособного возраста, а также за счет того, что большое количество людей достигает пенсионного возраста, пока составляющего 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин ⁴⁴.

В целом, надо отметить, что в ставших в последнее время популярными сравнениях, планировании и отчетности по 1-3 годичным отрезкам есть определенное ухищрение – здесь легче «найти» и «распиарить» «положительную динамику». Но ведь бизнес не может ограничиваться

такими горизонтами планирования и отчетности: вложения, как правило, окупаются дольше. В свете этого, если взять за точку отсчета 2008 год, то оказывается, что ВВП России за последние 9 лет вырос менее, чем на 1%! ⁴⁵

Удручающе выглядит и динамика отечественного рынка рискованного страхования: если абстрагироваться от эффекта обвального падения курса рубля в 2014 году, выразившегося в скачкообразном инфляционном росте рублевых страховых сумм, и пересчитать показатели российской страховой системы, например, в долларах США по соответствующему курсу, то получится, что сборы страховых премий в 2016 году (17,57 млрд долларов США) составили лишь 79% от уровня 2008 года (22,2 млрд долларов США) ⁴⁶.

В 2009 году, при оценке перспектив развития ситуации на российском страховом рынке отмечалось, что подобная динамика – «удел любой сырьевой экспортоориентированной экономики. Результаты ее «развития» всегда оказываются ликвидированными последующим неизбежным кризисом. Такая экономика не только отбрасывается на исходные позиции, но нередко падает еще глубже» ⁴⁷. То, что этот прогноз реализовался, в данном случае удовлетворения не приносит.

Ассоциация российских банков регулярно формирует «Индекс состояния российской экономики» ⁴⁸. За 9 месяцев 2017 года этот индекс от АРБ составил отметку 44, что означает «серьезный экономический застой... есть высокий риск падения в системный кризис. Государству целесообразно рассмотреть и предпринять решительные меры по стимулированию экономики, а не только смягчать удар, перенося лишь время более серьезных потрясений». Как видно, данный индекс близок к 40, а показатели 40 и ниже означают «риск глубокого системного кризиса. При значении до 30 возможны социальные волнения и политическая турбулентность.

Правительству следует прибегнуть к реформам для оздоровления экономики».

При оценке динамики сжатия доходной базы современного бизнеса есть возможность выйти на более или менее конкретные параметры. В таких случаях нередко в качестве индикатора используют динамику рынка недвижимости.

В частности, прогнозируется, что к 2020-му году стоимость квартир в Москве вследствие падения спроса снизится на 20-30% от нынешнего уровня. Ежегодное падение, таким образом, составит около 10% ⁴⁹.

Жилье всегда дает показательные тенденции. Целесообразно исходить из того, что тенденция падения рынка на 20-30% до 2020 года – общая для всех секторов потребительского сегмента. В страховании, потребность в котором не является первоочередной, падение в реальном выражении может быть еще больше.

Таким образом, если не произойдет чуда, то при оценке перспектив своего существования российскому страховому бизнесу следует исходить из неизбежности неуклонного сокращения доходной базы, вытекающего из основ проводимой в стране экономической политики. Причем речь здесь идет не только о среднесрочной, но и о стратегической перспективе, т.к. именно в ближайшие три года мы будем наблюдать окончательную деградацию даже потенциальных возможностей возрождения российской экономики на современной технологической базе.

Более того, есть немалая вероятность реализации еще более негативного сценария динамики российской экономики. Связана она с зависимостью сырьевой экономики РФ от внешнего спроса, а финансово-банковской системы - от внешних источников, и с возможным существенным снижением этого спроса на традиционные товары российского экспорта в сочетании с

дальнейшим «пересыханием» внешних источников поддержания денежной ликвидности.

Экономика нашей страны оказалась в таком положении, когда она не имеет сколько-нибудь значимых внутренних источников развития, при этом внутренний платежеспособный спрос продолжает снижаться вследствие бюджетной и денежно-кредитной политики. В свою очередь, внешний спрос на товары российского сырьевого экспорта зависит от состояния экономик стран, потребляющих российские ресурсы.

В свете этого, обращают на себя внимание тревожные сигналы о том, что мир находится «в двух шагах» от нового финансового кризиса во второй половине 2018 года ⁵⁰. По крайней мере, так утверждают аналитики Bank of America и Deutsche Bank.

Об этом же говорят аналитики ВТБ-Капитала, которые подчеркивают, что крупнейшие центробанки уже начали переходить от количественного смягчения к количественному ужесточению, что в перспективе делает неизбежным снижение совокупного объема покупок активов и сокращение глобальной ликвидности.

В частности, ФРС США объявила о намерениях к октябрю 2018 года довести темпы сокращения своего баланса до 600 млрд долл. в год ⁵¹. Европейский Центральный банк, который в настоящее время ежемесячно «вликает» в экономику ЕС по 60 млрд свеженапечатанных евро, к концу 2018 года планирует полностью свернуть эту программу ⁵².

В целом, если эти поистине революционные изменения произойдут, это не сможет не привести к существенному падению уровня жизни населения в США и ЕС, последствия которого правящие этими государственными образованиями «хозяева денег» ⁵³ могут вполне традиционно попытаться «нейтрализовать» агрессивной внешней политикой, направленной, прежде

всего, против РФ. Это означает вполне вероятный рост военной угрозы в отношении России, российской экономики и бизнеса.

Таким образом, разворот в денежно-кредитной политике ведущих мировых экономик может привести к существенному падению и без того вялого притока твердой валюты в российскую экономику и способен создать новые серьезные ограничения для расширения внутреннего спроса и дополнительные препятствия для развития экономики в целом.

Рост притока твердой валюты вследствие роста цен на энергоносители, скорее всего, не приведет к росту инвестиций в высокотехнологичное производство внутри страны, а будет сопровождаться накоплением ликвидности в банковской системе⁵⁴ и ростом вложений в «высоконадежные» активы стран, которые наращивают санкционное давление на российскую экономику. Традиционно, необходимого положительного влияния ни на развитие страхования, ни на развитие экономики в целом эти процессы не окажут.

В целом, вполне вероятно, что, при сохранении основ проводимой в стране экономической политики, доходная база страхового бизнеса сократится как в среднесрочной, так и в стратегической перспективе с сохранением угрозы заметного обвала в период 2019-2020 гг.

Такая динамика полностью соответствует цели трансформации российской экономики в «сырьевую экономику среднего размера». В такой экономике места нет даже для современной неэффективной системы страхования, поэтому и она также подлежит соответствующей «трансформации».

Перспективы роста вынужденных издержек у страхового бизнеса

Одновременно с процессами сжатия доходной базы страхового бизнеса в среднесрочном периоде просматривается перспектива роста его вынужденных издержек.

В немалой степени это может быть вызвано нарастанием административного давления на отечественный страховой бизнес. Есть и другие условия, сдерживающие развитие отечественного страхового бизнеса, например, мягко говоря, не стимулирующая в течение десятилетий развитие страхования налоговая политика.

Но в данный момент, в связи с особой остротой вопроса, представляется необходимым в первую очередь обратить внимание именно на вынужденные издержки, связанные с регулятивной нагрузкой на страховые организации.

Прежде всего, привлекают внимание активно «двигаемые» инициативы по увеличению базового размера уставного капитала для страховых компаний в 2,5 раза (со 120 до 300 млн руб.) на падающем и совершенно непривлекательном для поставщиков капитала рынке.

Эта инициатива будет реализована, несмотря на многочисленные аргументы и альтернативные предложения тех участников российской системы страхования, которые руководствуются целью развития российской системы страхования в интересах потребителей, а не ее перманентного передела.

Точно так же квазирыночная сущность российской системы страхования проявляется и в зарегулированности деятельности в РФ обществ взаимного страхования. Бенефициары российского страхового квазирынка и здесь «постарались»: ОВС как наиболее адекватный для российского общества механизм защиты от рисков нормально работать и развиваться в этих условиях не смогут. Реальная альтернатива квазистрахованию прочно заблокирована.

На самом деле ничего удивительного или необычного здесь нет, а есть обычное проявление квазирыночной сущности отношений, сложившихся в российской системе страхования. Отношений, в которых рыночная демагогия и терминология лишь прикрывают извлечение ренты из административного ресурса в процессе передела сокращающейся доходной базы страхования.

Приглядевшись, мы сможем обнаружить «мертвящую руку» идеологов и бенефициаров квазирынка буквально во всех проявлениях жизнедеятельности отечественной системы страхования.

Как уже было показано выше, отличительной особенностью текущего кризиса в российской страховой системе является последовательное сокращение доходной (ресурсной) базы страхового бизнеса. В настоящий момент реализуются обычные закономерности функционирования квазирыночной системы в условиях кризиса: разворачивается борьба за сокращающиеся ресурсы, которая является «нашей формой конкуренции»⁵⁵.

В свете этого следует рассматривать и кампанию, развернутую в отношении зарубежного перестрахования, зарубежных брокеров и т.д. Ограниченность суверенитета современной (в том числе и российской) системы страхования была довольно подробно раскрыта еще в 2015 году⁵⁶. Однако в то время с этим спокойно мирились, об этом годами говорилось как об обыденном явлении.

Сегодняшняя «актуализация» данной темы – всего лишь одно из следствий обострения главной проблемы российской страховой системы: неуклонной деградации ее экономических основ, в частности сокращения ресурсной базы.

Современное российское страхование – это «таяющая льдина» (с), а искусственно поддерживаемая и раздуваемая «волна негатива в прессе» – это проявление агонии российской страховой системы в ее нынешнем виде. При

этом следует понимать, что подконтрольный мировым «хозяевам денег» капитал глубоко «врос» в ее больной организм и занимает в нем весьма прочные позиции.

Сегодня мы видим, что в соответствии с закономерностями функционирования квазирыночной системы, вполне приемлемой для «хозяев денег» и, видимо, соответствующей их перспективным задачам, ее ядро, «неприкасаемая часть», «сплачивается». Ее «не трогают или трогают минимально», а вот у остальных, у тех, кто был на периферии системы административного торга, объем располагаемых ресурсов уменьшается [57](#). Более того, им приходится платить за сохранение «ядра», отдавая тем, кто составляет эту пока неприкасаемую часть системы, свою ресурсную/доходную базу.

В этих условиях получается, что законодательно оформленные требования по увеличению уставных капиталов российских страховых компаний становятся нормативной основой принудительного перераспределения ресурсной базы периферии квазирынка в пользу его нынешнего ядра.

Для ориентировки можно исходить из следующего: по данным на июль 2016 года в «зоне риска» оказалось 168 страховых компаний или 80% компаний, осуществляющих «немедицинское» страхование [58](#).

Таким образом, нынешнее «ядро» пока составляет порядка 20% страховщиков, занимающимся классическим рисковым страхованием. На первый взгляд это «ядро» выглядит «сплоченным», однако в среднесрочной перспективе, в соответствии с законами квазирынка и по мере дальнейшего сжатия ресурсной базы, внутри нынешнего «ядра» также получают развитие процессы «дифференциации» с использованием административного ресурса и подчиненных ему властных механизмов. Сформируется новое

«неприкасаемое ядро» и новая «периферия», которой придется отдавать свою ресурсную базу «ядру» и т.д.

Вопрос устойчивости такой крайне олигополизированной системы для бенефициаров квазирынка и их клиентелы не является актуальным в силу их целевых установок, обусловленных присущей им «психокинетической» моралью ⁵⁹. Тем более, что опыт подобных процессов, происходящих в банковской сфере, да и современный опыт «Росгосстраха» показал: денежная эмиссия способна покрыть возможные потери, даже если их масштаб оказывается поистине астрономическим.

Насколько долго сможет функционировать такой «механизм затыкания черных дыр» в российской финансовой сфере – это вопрос не экономический, т.к. российский квазирынок в его нынешнем виде функционирует не по экономическим законам, а вопреки им. Точно известно только одно: бесконечно игнорировать экономические законы нельзя, т.к. в такие системы обязательно «прилетает» «черный лебедь» ⁶⁰ и они не выдерживают связанных с этим перегрузок.

В свете вопроса о росте вынужденных издержек для страхового бизнеса следует также обратить особое внимание на отмеченные выше указания Всемирного Банка по регулированию российской системы страхования и на стремление внедрять у нас так называемые «лучшие практики» зарубежного страхового рынка ⁶¹.

Эти указания и «практики» содержат набор средств (внедрение механизмов внутреннего контроля и комплексного риск-менеджмента в страховых организациях, «анализ сценариев», стресс-тестирование и т.п.), уже доказавших ранее в глобальном масштабе свою неадекватность и неэффективность в ходе обострения мирового экономического кризиса в 2008-09 гг.

Вполне наглядно демонстрируют они свою неэффективность и в настоящее время. Значительные потери, которые недавно возникли у Сбербанка и Транснефти (потеряно 66,5 млрд руб.) ⁶², проблемы у Сбербанка и ВТБ с хорватским ритейлером Agrokor (на 1,1 млрд евро и 300 млн евро соответственно)⁶³, существенное увеличение в октябре 2017 года просроченной задолженности у Альфа-банка (на 36,6 млрд руб.) ⁶⁴, «нависший» над Сбербанком долг «неоднозначного» заемщика в 500 млрд руб. ⁶⁵, это не частные случаи плачевных результатов применения всеми этими структурами заведомо неэффективных методик вульгарного риск-менеджмента, это – очередное свидетельство принципиальной недееспособности самой теории и практики риск-менеджмента в его современном наиболее распространенном вульгарном виде ⁶⁶.

Тем не менее, на применении вульгарного риск-менеджмента сегодня продолжают настаивать, причем настаивают на этом те же самые консультационные аудиторские компании, директивные «советы» которых уже привели мировую экономику к кризису 9 лет назад.

В свете этого вопрос о том, зачем эти заведомо неэффективные и дорогостоящие для бизнеса «методики» навязываются извне российской банковской и страховой системам, не является риторическим. Все это само по себе становится источником рисков как для бизнеса, так и для системы страхования в целом.

В связи с этим следует отметить, что с точки зрения экономических основ функционирования финансовых систем есть принципиальные отличия между зарубежными рынками и той финансовой системой, которая сложилась в РФ. Эти отличия делают инструменты регулирования, которые, могли быть хотя бы абстрактно-теоретически оправданными для зарубежных экономик, буквально убийственными для российской финансовой системы и экономики в целом.

Вновь следует напомнить ⁶⁷, что стандарты «Basel» и «Solvency» разработаны для экономических систем с избыточной и постоянно увеличивающейся в условиях широкого применения программ «количественного смягчения» денежной массой. Эти программы действовали в США до октября 2017 года, и действуют в ЕС – до конца 2018 года.

Напомним, что придуманы упомянутые стандарты, прежде всего, для связывания/утилизации напечатанных денег с целью ограничения их инфляционного давления на экономику. Здесь утверждения про «надежность» и «защиту потребителей» служили не более чем пиаро-пропагандистским прикрытием главной цели, раскрытие которой чревато признанием долговой природы развитых экономик и искусственной раздутости тамошнего спроса и благосостояния.

Когда подобные стандарты пытаются внедрять в российскую экономику, хронически испытывающую искусственно поддерживаемый дефицит финансовых ресурсов, то это сродни тому, как если больному анорексией пытаются насильно давать лекарства от ожирения. Результат для пациента гарантированно получится плачевным.

Это же касается внедрения в финансовых, в том числе и в страховых, организациях систем так называемого комплексного риск-менеджмента и внутреннего контроля, которые, как показывает практика, никого от рисков не защитили и защитить не способны ⁶⁸, однако резко увеличивают вынужденные издержки бизнеса.

Навязывание и применение вульгарного «мейнстримного» риск-менеджмента и его обременительных для бизнеса и неэффективных стандартов не только ведет к снижению возможностей бизнеса развиваться, но и к увеличению стоимости его услуг для конечных потребителей ⁶⁹. Поэтому представляется важным избежать автоматического распространения

и на российский страховой бизнес требований Всемирного банка по внедрению внутреннего контроля и комплексного риск менеджмента.

Понятно, что, как у всякого вредного явления, у внедрения риск-менеджмента в его вульгарной форме в некоторых страховых компаниях находятся «внутренние лоббисты». Ведь под предлогом «внедрения риск-менеджмента» «выбиваются» соответствующие бюджеты, высокооплачиваемые рабочие места и т.п.

Но собственникам страхового бизнеса надо быть внимательными: положительного результата ни для бизнеса, ни для его клиентов это гарантированно не даст, но лишь увеличит вынужденные издержки страховых организаций и доходы заинтересованных лиц.

Это же касается истребования бизнес-планов (на 3-годовой срок!) от профучастников страховых отношений. В применении этих требований также нужна пропорциональность. В условиях глобальной неопределенности, когда само правительство вынуждено корректировать свои планы в самом конце планового периода и, в частности, вносить изменения в такой основополагающий документ, как федеральный бюджет ⁷⁰, а президент РФ предупреждает бизнес о необходимости быть готовым к переходу на военные рельсы ⁷¹, необходимо взвешенное отношение к бизнес-планированию профучастников страхового рынка.

Следует отметить необходимость более тесного взаимодействия регулятора, органов госуправления и профессионального страхового сообщества на этапах предварительной подготовки тех или иных решений, потенциально увеличивающих регулятивные издержки страхового бизнеса.

В частности, внедрение новых систем учета и отчетности без должной подготовленности к этому не столько профессиональных участников системы страхования, а, прежде всего, IT-сообщества, привело к заметному

увеличению материальных и трудовых затрат страхового бизнеса на подготовку и сдачу отчетности в течение всего 2017 года.

В настоящее время ведется работа над базовыми стандартами проведения операций на финансовом рынке и защиты прав и интересов получателей услуг, оказываемых членами СРО, объединяющих страховщиков и страховых брокеров.

Научно обоснованное и учитывающее реальный практический опыт бизнеса понимание этой работы должно исходить из того, что отношения между поставщиками и потребителями услуг это, в основе своей, межличностные отношения, которые поддаются регламентации в крайне ограниченной степени. Более того, детальная регламентация им только вредит. Стремление к тотальной регламентации плохо регламентируемой сферы отношений может привести к их разрушению, а регламенты стать причиной такого разрушения и, соответственно, фактором обострения противоречий в системе страхования.

Опыт применения подобных подходов за рубежом выявил ряд недостатков, оказывающих тормозящее влияние на развитие страхования. В частности, профессионалы страхования в ЕС отмечают ⁷², что применение новых регулятивных требований, в которых содержатся подобные стандарты применительно к европейскому страховому бизнесу, приводит:

- к информационной перегруженности потребителей, что может иметь негативный эффект;
- к переносу центра тяжести в деле защиты потребителей с государства на поставщиков страховых услуг, что может привести к снижению социальной защищенности страхователей;

- к существенному росту вынужденных издержек страхового бизнеса, что приведет к удорожанию и снижению потребительной стоимости страховых услуг.

Из анализа отечественного законодательства, используемого в качестве основы для разработки проектов базовых стандартов, и из исследования зарубежной нормативной базы, а также опыта ее применения вытекают вполне обоснованные опасения, что основным вопросом в нынешней идеологии защиты потребителей и осуществления операций на страховом рынке станет не столько защита интересов страхователей и повышение эффективности страховых операций, сколько перенос основной ответственности за все аспекты их обслуживания, главным образом, на страховой бизнес, превращение его во «всегда виноватого» за возможные сбои функционирования системы страхования в целом.

В свою очередь, это создаст дополнительные предпосылки для наращивания надуманного административного давления на страховых предпринимателей, а также для удорожания страховых услуг при одновременном неизбежном снижении их качества.

При работе над базовыми стандартами необходим сбалансированный подход, предполагающий пропорциональное применение зарубежных практик с учетом особенностей отечественной системы страхования, российского законодательства, и специфики задач, стоящих именно перед российским страхованием. А главное, всегда надо помнить, что в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» ⁷³ разработка и контроль за соблюдением требований базовых стандартов деятельности профессиональных участников страховых отношений – не самоцель. Это – средство развития финансового рынка Российской Федерации, создания условий для эффективного функционирования финансовой системы

Российской Федерации и обеспечения ее стабильности, реализации экономической инициативы страхового бизнеса ⁷⁴.

Поэтому превращение базовых стандартов деятельности профессиональных участников страхового рынка в инструмент дополнительного административного давления и источник увеличения его вынужденных регулятивных издержек недопустимо, т.к. прямо противоречит цели Федерального закона о саморегулировании в сфере финансового рынка.

В октябре 2017 года Банк России выпустил «Информационное письмо о рекомендациях по обеспечению доступности услуг некредитных финансовых организаций для лиц с инвалидностью, маломобильных групп населения и пожилого населения» № ИН-01-59/50. Письмо носит рекомендательный характер. Важно, чтобы и в настоящее время, и на перспективу этот рекомендательный статус сохранялся. Если же возникнут какие-либо инициативы по его изменению, то представляется очень важным предварительно обсуждать их с профессиональным сообществом и учитывать мнение практиков страхового бизнеса.

Последствия изменения экономических основ для перспектив страхового бизнеса

Таким образом, сегодня и на перспективу страховой бизнес оказывается как бы между молотом и наковальной. «Молот» падающего платежеспособного спроса будет «плющить» страховых предпринимателей о «наковальню» растущих вынужденных издержек. Следует отметить, что такая динамика будет оказывать воздействие на всех профессиональных участников российской системы страхования, вне зависимости от их размера и формы собственности.

В настоящее время российская экономика последовательно превращается в «ресурсную экономику среднего размера». Соответственно этому происходит трансформация российской системы страхования.

Наиболее вероятным для многих профучастников страхового рынка становится изменение цели деятельности: от стремления к прибыли – к простому выживанию.

Остальные участники системы страхования будут дрейфовать от ориентированной на прибыль модели ведения бизнеса в сторону ориентированной на присвоение ренты модели «небизнеса», которая основана не на профессионализме в обслуживании страхователей, а на «кормлении» с отвоеванной и удерживаемой с помощью административного ресурса доходной базы.

Конкретные перспективы каждого профучастника будут зависеть от имеющегося у него административного ресурса и «запаса прочности», от того, какую линию поведения выберут саморегулируемые организации страховщиков и страховых брокеров в складывающихся, прямо скажем, неблагоприятных для любого, кроме ритуального, бизнеса условиях.

Собственники страхового бизнеса могут свой административный ресурс потерять, имеющегося у кого-то сегодня запаса прочности может не хватить, саморегулируемые организации с высокой степенью вероятности могут превратиться в дополнительный бюрократический нарос на теле страхового бизнеса.

С учетом уже описанных выше последствий стихийного движения российского страхового нерынка по сужающейся спирали возникает необходимость спрогнозировать перспективы выживания тех участников системы страховых отношений, которые будут неуклонно выдавливаться из «ядра», на «периферию» и далее – за ее пределы.

Судьба части нынешних бенефициаров российского страхового квазирынка более или менее понятна и незавидна: по мере последовательного неизбежного «выпадения» из числа бенефициаров, тем из них, которые не являются профессионалами в области страхования, сначала предстоит «поболеть», потом последует мучительный период «адаптации»⁷⁵ и, наконец, брюзгливое забвение. Подлинные же страховые профессионалы не потеряются.

А вот перспективы участников «рыночной периферии» российского страхования представляются более интересными. Ведь многие из них старались реально развивать отечественное страховое «поле», а не занимались извлечением ренты из доходной базы, сформированной путем «отнимания» и «деления» при помощи административного ресурса.

Исследуя перспективы «периферийной» части российского страхового бизнеса, мы выходим на более широкую тему экономического выживания применительно к российской системе страхования. В складывающихся условиях наиболее вероятным для многих профучастников страхового рынка становится изменение цели деятельности: от стремления к достижению прибыли к простому поддержанию жизнедеятельности, к выживанию.

Активная часть собственников и менеджмента страховых компаний, вынужденно покидающих рынок вследствие избыточных требований, может попробовать перейти в ряды страховых брокеров. При этом следует понимать, что для эффективного и устойчивого во времени функционирования в качестве страхового брокера необходимо правильное позиционирование в системе страховых отношений и обладание комплексом профессиональных знаний и умений, позволяющих брокерской компании создавать «добавленную стоимость» и для страхователя, и для страховщика в каждой сделке. Простым переносом знаний и навыков страховщика здесь обойтись не получится.

При этом следует учитывать, что страховые брокеры, действующие в конкретных условиях современного российского квазирынка, испытывают такие же трудности, как и страховщики. Доходная база страховой брокерской деятельности сжимается, а вынужденные непроизводительные издержки нарастают. Поэтому развитие в среде страховых брокеров негативных процессов, во многом аналогичных тем, которые происходят в среде поставщиков страховых услуг, является реальностью.

Наиболее вероятными для большинства отечественных страховых брокеров представляются следующие перспективы:

1. Борьба за выживание: продолжение деятельности «на» и «ниже» уровня рентабельности. В этом случае выживание брокеров будет зависеть от уровня и динамики их вынужденных издержек, в частности, регулятивных.
2. Отказ от брокерской лицензии и переход в разряд страховых агентов. Здесь серьезную опасность представляет потенциальное введение «крепостного права» страховщиков на агентов, которое, вопреки установкам МАСН ⁷⁶, к сожалению, пока успешно лоббируется бенефициарами российского страхового рынка. Это грозит бывшим брокерам потерей клиентской базы и, соответственно, источников существования.
3. Переход в другую юрисдикцию с меньшими вынужденными издержками (для тех, у кого есть доходная база вне РФ).
4. Диверсификация деятельности собственниками брокерского бизнеса.
5. Сочетание всех или некоторых из обозначенных выше вариантов.

Вполне адекватным институциональным ответом на рост угроз страховому бизнесу могло бы стать развитие институтов взаимопомощи брокеров. Думается, что институтом, который при правильной организации работы потенциально может реально способствовать сохранению страховой

брокерской деятельности в нашей стране в сложившихся условиях является саморегулируемая организация страховых брокеров.

В свою очередь, саморегулируемая организация страховых брокеров, как важный институт российской системы страхования, должна быть, прежде всего, инструментом развития страховой брокерской деятельности, сосредоточиться на защите и реализации интересов страховых брокеров. Представляется необходимым избегать в деятельности СРО АПСБ опасности ее превращения в дополнительный источник чрезмерного административного давления на страховой брокерский бизнес.

Это потребует более высокого уровня взаимного доверия участников СРО АПСБ и доверия к самой саморегулируемой организации. Все это создается кропотливой работой на благо брокерского сообщества, на которую при имеющимся сопротивлении уйдет еще немало времени.

В целом, дискуссию о судьбах страхования в современной России надо переводить на главную тему: как развивать страхование на основе оптимального учета и сочетания интересов всех, а не только профессиональных, участников страховых отношений?

Для подлинного развития российской страховой системы надо проводить в стране такую экономическую политику, которая бы обеспечивала суверенитет в сфере страхования, позволяла страхователям наращивать расходы на страхование, а страховому бизнесу накапливать и тратить средства на свое развитие, а не на вульгарно понимаемый «риск менеджмент» и т.п. обременительные и бесполезные для бизнеса практики.

На эти изменения должны быть нацелены интеллектуальные и лоббистские усилия отечественного страхового сообщества.

-
- ¹ См.: Лайков А.Ю. О готовности страховщиков своевременно платить страховое возмещение // Финансы. 2013. № 2. С. 47-49.
- ² Russian Federation. Insurance sector technical note. July 2016 [http://documents.worldbank.org/curated/en/837181472553353743/pdf/108088-FSA-P157494-PUBLIC-Russia-FSAP-Update-II-TN-on-Insurance.pdf]
- ³ См. подробнее: Лайков А.Ю. Пять вопросов о государственном перестраховщике // Страхование сегодня: Портал страховщиков. 13 октября 2015 г. [https://www.insur-info.ru/analysis/1050/]
- ⁴ Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года. Всероссийский союз страховщиков [http://kit.ins-union.ru/assets/files/20121022%20RIMS%20whitepaper%20vsent.pdf]
- ⁵ См.: [http://www.arc.ins-df.com/; https://www.insur-info.ru/pressr/66801/]
- ⁶ См.: Лайков А.Ю. Внутренние риски российской системы страхования // Страхование сегодня: Портал страховщиков. 17 октября 2016 г. [https://www.insur-info.ru/analysis/1113/]
- ⁷ В 2010 году — старший советник президента — главный экономист, директор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России.
- ⁸ Юдаева Ксения. Финансовая система в посткризисной экономике: Доклад в Институте экономической политики им. Е.Т. Гайдара. 12 октября 2010 года. Сл.33. [http://keepslide.com/no_category/54349.https://presentacii.ru/presentation/finansovaya-sistema-v-postkrizisnoj-ekonomike]
- ⁹ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и на период 2019 и 2020 годов. С.8. [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf]
- ¹⁰ Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. О проекте «Основных направлений государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и на период 2019 и 2020 годов». С.3.[www/forecast.ru]
- ¹¹ [http://sozd.parlament.gov.ru/bill/274618-7]
- ¹² Бюджет России на 2017 год и других стран мира: очевидное становится

явным. [\[http://bs-life.ru/makroekonomika/budzet2017.html\]](http://bs-life.ru/makroekonomika/budzet2017.html)

¹³ Гатинский А. Силуанов призвал превратить Россию во вторую Норвегию. [\[https://www.rbc.ru/economics/17/01/2018/5a5f78359a794732e6010ed0\]](https://www.rbc.ru/economics/17/01/2018/5a5f78359a794732e6010ed0)

¹⁴ Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Экспертное заключение на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов». [\[www.forecast.ru\]](http://www.forecast.ru)

¹⁵ Заключение Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам на проект федерального закона № 185935-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». С.7-8. [\[http://komitet-bn.km.duma.gov.ru/Doku/item/489554\]](http://komitet-bn.km.duma.gov.ru/Doku/item/489554)

¹⁶ [\[http://kremlin.ru/acts/news/57425\]](http://kremlin.ru/acts/news/57425)

¹⁷ «Ничего у них не выйдет»: Владимир Путин о попытках вернуть олигархический режим // Российская газета - Неделя № 4525 [\[https://rg.ru/2007/11/22/putin-forum.html\]](https://rg.ru/2007/11/22/putin-forum.html)

¹⁸ Левыкин Ю. Путин взял курс на отказ от доллара. 11 мая 2018 г. [\[https://utro.ru/economics/2018/05/11/1360268.shtml\]](https://utro.ru/economics/2018/05/11/1360268.shtml)

¹⁹ Andrianova Anna. Putin Wants to `Break' With the Dollar But Dumps Euros Instead. 10th May 2018. [\[https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-10/putin-wants-to-break-with-the-dollar-but-dumps-euros-instead\]](https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-10/putin-wants-to-break-with-the-dollar-but-dumps-euros-instead)

²⁰ Ерёмкина Наталия. Деньги за океаном: ЦБ верит в Америку. 8 мая 2018 года. [\[https://www.gazeta.ru/business/2018/05/07/11743009.shtml\]](https://www.gazeta.ru/business/2018/05/07/11743009.shtml)

²¹ Центр Макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. О месте России в мировой экономике. [\[www.forecast.ru\]](http://www.forecast.ru)

²² [\[http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ru.html\]](http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ru.html)

²³ Там же

²⁴ См.: [\[http://investorschool.ru/dolya-uchastiya-stran-v-mirovom-vvp\]](http://investorschool.ru/dolya-uchastiya-stran-v-mirovom-vvp), [\[http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ru.html\]](http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ru.html)

²⁵ [\[https://newsland.com/community/4765/content/a-dolia-rossii-v-mirovom-vvp\]](https://newsland.com/community/4765/content/a-dolia-rossii-v-mirovom-vvp)

za-poslednie-chetyre-goda-sokratilas-do-urovnia-nachala-veka/6201948]

²⁶ [http://investorschool.ru/dolya-uchastiya-stran-v-mirovom-vvp]

²⁷ Путин обсудил с ЦБ и экономическим блоком правительства предварительные итоги года. 24 ноября 2017 года. [http://www.interfax.ru/business/588945]

²⁸ Орлова Н. Статистика за март 2018: рост неопределённости призывает к осторожности. 20 апреля 2018 г. [http://bankir.ru/novosti/20180420/statistika-za-mart-2018-rost-neopredelennosti-prizyvaet-k-ostorozhnosti-10139187/]

²⁹ Там же.

³⁰ Более 80% трудоспособного населения России не имеют навыков и компетенций для работы на современных рынках. 31 октября 2017 г. [https://cont.ws/@alexman/755922]. У россиян обнаружили массовую некомпетентность. 30 октября 2017 г. [http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/u-rossiyan-obnaruzhili-massovuyu-nekompetentnost-1006177474]

³¹ Быркова Е. Есть кто живой? Насколько упала за год численность российского бизнеса. 14 марта 2017 г. [http://провэд.рф/economics/business/41006-esty-kto-zhivoy-naskolyko-upala-za-god-chislennosty-rossiyskogo-biznesa.html]

³² Попова М. Регистрация компаний сокращается. Впервые с 2014 года. [http://delovus.ru/poleznie_stati/registratsiya-kompanij-sokrashhaetsya-vpervye-s-2014-goda/]

³³ Темп роста экономики в России должен быть выше среднемирового, заявил Путин. 24.10.2017 [https://ria.ru/economy/20171024/1507459023.html?inj=1463315]

³⁴ МВФ чуть улучшил прогноз роста мировой экономики в 2017 г. –до 3,5%. 18.04.2017. [http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/mvf-chut-uluchshil-prognoz-rosta-mirovoy-ekonomiki-v-2017-g-do-3-5percent-1001927199]

³⁵ Пока экономика России стагнирует, соседи богатеют // Новые известия. 27 ноября 2017 г. [https://newizv.ru/news/world/23-11-2017/poka-rossii-stagniruet-sosed-bogateyut?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com]

³⁶ Кредитование малого и среднего бизнеса в России: рынок для избранных. [https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017]. Кредиты для малого и среднего бизнеса в 2017 году. [https://bank-biznes.ru/kredit-dlya-malogo-i-srednego-biznesa]

³⁷ Почему банки против ИП. Как обстоят дела с малым бизнесом в странах Евросоюза. 6 марта 2016 г. [https://cbkg.ru/articles/pochemu_banki_protiv_ip.html#kak_obstojat_dela_s_maly_m_biznesom_v_stranakh_evrosojuza]

³⁸ Шмидт Карл. Не выше 2% годовых: пять стран с самыми низкими ставками по ипотеке. [https://realty.rbc.ru/news/577d0ab59a7947e548ea44de]. Средний процент по ипотеке в Европе в 2017 году. [http://ultramodern-home.ru/2017/04/srednij-procent-po-ipoteke-v-evrope-v-2017-godu-strany-evrosoyuza/]

³⁹ Обзор процентных ставок в банках России по кредитам для физических лиц - рейтинг самых низких и выгодных. [http://sovets.net/13701-stavki-po-kreditam-v-bankah.html]

⁴⁰ О кредитовании по льготной ставке субъектов малого и среднего предпринимательства в целях реализации проектов в приоритетных отраслях: Постановление от 30 декабря 2017 года № 1706. [http://gavernment.ru/docs/30887/]

⁴¹ МВФ предсказал рост российской экономики в долгосрочном периоде. 9.11.2017. [https://ria.ru/economy/20171109/1508485942.html]

⁴² Безчастная М. Власти не понимают, откуда берутся нищие в сытой России // Свободная пресса. [https://svpressa.ru/economy/article/186672/]

⁴³ [https://svpressa/online/sptv/186108]

⁴⁴ Джонсон Стив. Потенциальные темпы развития России «близки к нулю» // Financial Times. 4 апреля 2016 г. [http://inosmi.ru/economic/20160414/236127577.html]

⁴⁵ Безчастная М. Власти не понимают, откуда берутся нищие в сытой России. – [https://svpressa.ru/economy/article/186672/]

- ⁴⁶ Рассчитано по данным: Страхование сегодня: Портал страховщиков [<https://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a03>] и Банка России [www.cbr.ru/]
- ⁴⁷ Лайков А.Ю. Российский страховой рынок: одна гипотеза развития ситуации. [<https://www.insur-info.ru/analysis/590/>]
- ⁴⁸ Индекс состояния российской экономики по итогам 9 месяцев 2017 года. [https://arb.ru/upload/iblock/304/9%20months%20of%202017_condition%20of%20russian%20economy%20index%20by%20arb_with%20calc_des.pdf]
- ⁴⁹ Велесевич С. Цифры 2017 года: главные рекорды рынка недвижимости. 29 декабря 2017 г. [<https://realty.rbc.ru/news/5a44eb8d9a794711a0decfc8>]
- ⁵⁰ Flash Crash, пузыри и война: страшный прогноз VofA. 22 ноября 2017 г. [<http://www.vestifinance.ru/articles/94021> 2.11.2017]
- ⁵¹ Маккиннон Нил. Макроэкономический обзор. В центре внимания рынков. 24 ноября 2017 г. :[https://arb.ru/banks/analytics/makroekonomicheskiy_obzor_v_tsentre_vnimaniya_rynkov-10162732/?source=mail]. [<https://www.vtbcapital.ru/>]
- ⁵² Полунин А., Бунич А. Россия не устоит перед новым кризисом на сырьевых костылях. 23 ноября 2017 г. [<https://svpressa.ru/economy/article/186876/#mc-container>]
- ⁵³ См., в частности: Лайков А.Ю. Внутренние риски российской системы страхования // Страхование сегодня: Портал страховщиков. 17 октября 2016 г. [<https://www.insur-info.ru/analysis/1113/>]
- ⁵⁴ Михеева Анна. Структурный профицит ликвидности в России впервые превысил 4,5 трлн.рублей. [<https://www.rbc.ru/finances/14/05/2018/5af5cafb9a7947852eeb8a4e>]
- ⁵⁵ Розанов Д. «Дефицит ресурсов сплачивает систему»: Симон Кордонский о кризисе в стране и государстве. 14 октября 2015 г. [http://www.gazeta.ru/politics/2015/10/08_a_7810505.shtml]
- ⁵⁶ Лайков А.Ю. Пять вопросов о государственном перестраховщике // Страхование сегодня: Портал страховщиков. 13 октября 2015 г.

[<https://www.insur-info.ru/analysis/1050/>]

⁵⁷

Там

же.

⁵⁸ Платонова Э.Л., вице-президент ВСС. Пропорциональное регулирование и SolvencyII : Доклад на VIII Ежегодной конференции Ассоциации профессиональных страховых брокеров «Страховой брокер – ключевое звено страхового рынка». 6 декабря 2017 г. [www.insurancebroker.ru]

⁵⁹ См., в частности: Лайков А.Ю. Об особенностях психологии некоторых российских предпринимателей // Страхование сегодня: Портал страховщиков. 2 апреля 2010 года. [<https://www.insur-info.ru/analysis/632/>]

⁶⁰ См. Талеб Нассим Николас. Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости. – М.: КоЛибри. Азбука-Аттикус, 2016. – 2-е изд.

⁶¹ См.: Russian Federation. insurance sector technical note. July 2016 [<http://documents.worldbank.org/curated/en/837181472553353743/pdf/108088-FSA-P157494-PUBLIC-Russia-FSAP-Update-II-TN-on-Insurance.pdf>]

⁶² «Мы не согласны, что они раскрыли нам все риски» // Коммерсант. 3 ноября 2017 г. [https://www.kommersant.ru/doc/3458836?from=doc_vrez]

⁶³ Терченко Э., Холявко А. Герман Греф оставил миллиард в супермаркете. Сбербанк приготовился к потере 1,1 млрд евро, выданных хорватскому ритейлеру Agrokor // Ведомости. № 4359. 10.07.2017. [<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/07/10/717256-sberbank-potere>]

⁶⁴ Альфа-Банк в октябре оказался лидером по росту просроченной задолженности. 29 ноября 2017 г. [<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10140904>]

⁶⁵ Воронова Татьяна. Во что Герман Греф превратил Сбербанк за 10 лет // Ведомости. 4 декабря 2017 г. [<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/12/04/743989-gref-sberbank>]

⁶⁶ См.: Лайков А.Ю. Управление рисками: генезис неэффективности, «best practices» для пациентов и возвращение к истокам // Страхование сегодня: Портал страховщиков. [<https://www.insur-info.ru/analysis/991/>]

⁶⁷ См.: Лайков А.Ю. Риск как объект управления: как преодолеть

вульгаризацию риск менеджмента? // Страховое дело. 2015 г. №1. С. 3-13.

⁶⁸ «...удивительно, что ни более ранние (Enron, Worldcom, Parmalat, Long Term Capital Management – конец 1990-х – 2002 годы), ни относительно недавние (Lehman Brothers, AIG, Coral Re, Madoff Securities), ни совсем «свежие» (Саяно-Шушенская ГЭС; MF Global, Дойче банк и др. – ноябрь 2011 года, страховые организации MapfRe (Испания) и Generali (Италия) – июнь 2012 года, ситуация с банковской системой Кипра, в которую оказался вовлечён, в частности, и крупный российский бизнес – март 2013 года, авария на строительстве Загорской ГАЭС-2 – сентябрь 2013 года, SAC Capital Advisors – ноябрь 2013 года и др.) примеры вопиющей неэффективности такого риск менеджмента никого, как будто, в нашей стране не интересуют». См.: Лайков А.Ю. Управление рисками: генезис неэффективности, «best practices» для пациентов и возвращение к истокам. [<https://www.insur-info.ru/analysis/991/>]

⁶⁹ См., в частности: Лайков А.Ю. Риск как объект управления: как преодолеть вульгаризацию риск менеджмента // Страховое дело. 2015. № 1. С. 3-13.

⁷⁰ О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» (об уточнении параметров федерального бюджета). Опубликовано 17 ноября 2017 г. [<http://komitet-bn.km.duma.gov.ru/Zakonoproekty-rabota-nad-kotorymi-zavers>]

⁷¹ Путин: российский бизнес должен быть готов перейти на военные рельсы. 22 ноября 2017 г. [<http://www.mk.ru/amp/economics/2017/11/22/putin-rossiyskiy-biznes-dolzhen-byt-gotov-pereyti-na-voennye-relysy.html>]

⁷² Tudor Adina. «Consumer Protection in New Era - Innovation vs. Regulation» gathered insurance professionals in Slovenia» 04 sept. 2017. [<http://www.xprimm.com/Consumer-Protection-in-New-Era-Innovation-vs-Regulation-gathered-insurance-professionals-in-Slovenia-articol-117,124-9888.htm>]

⁷³ Федеральный закон от 13.07.2015 № 223-ФЗ (ред. от 28.12.2017) «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка».

[<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=286593&fid=134&dst=1000000001,0&rnd=0.2316770237929623#0>]

⁷⁴ Там же: Ст. 2. Подп. 1-2.

⁷⁵ Розанов Д. Дефицит ресурсов сплачивает систему. С.3.

⁷⁶ Международная ассоциация страховых надзоров

18 мая 2018 г.