УДК 369.03

Дьячкова Ю. М.

СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ ДО И ПОСЛЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Мировой кризис 2008 г. оказал негативное воздействие на все сферы экономики Украины. Не стал исключением и страховой сектор, который в 2009 г. характеризовался падением спрос на страховые услуги, уменьшением количества договоров, снижением страховых премий и выплат [1]. Однако существует мнение экспертов о том, что экономические кризисы, нарушающие стабильность функционирования финансовой системы, имеют также позитивные последствия, так как они должны «оздоравливать» рынок, выявлять слабые в финансовом отношении компании, обращать внимание органов государственного регулирования и саморегулирования на актуальные проблемы того или иного финансового сектора.

Кризис на страховом рынке был связан с определенными прогнозами и ожиданиями по поводу дальнейших направлений его развития. Исследованию основных тенденций и перспектив рынков страхования и перестрахования в Украине уделяют большое внимание такие ведущие специалисты, как Н. Внукова, А. Залетов, О. Козьменко, В. Базилевич, В. Тринчук, и др.

В 2011 г. рынок, как и прогнозировалось, показал определенные темпы роста. Однако остается не решенным большое количество проблем, а именно:

– отсутствие четкой политики в области государственного регулирования и эффективного надзора за деятельностью субъектов рынка, что способствует тенизации операций, увеличению финансовых схем, оттоку капитала за рубеж;

– низкий уровень страховой культуры населения (по данным экспертов, услугами страховщиков пользуется только 15 % населения Украины [2]), отсутствие разъяснительной информации, стимулов для развития традиционных добровольных видов страхования физических лиц (рынок большей частью развивался за счет введения ОСАГО, страхования автомобилей и другого имущества при его покупке в кредит и пр.);

– дисбаланс страховых портфелей в сторону высокорисковых видов (КАСКО, ОСАГО); как следствие – высокая конкуренция в данных сегментах рынка, демпинг цен, что приводит к риску снижения финансовой устойчивости страховщиков;

– отсутствие механизмов налогового стимулирования инвестиционной активности страховых компаний, низкий уровень развития рынка долгосрочного страхования жизни;

– низкое качество и узкий спектр страховых услуг, неразвитость системы рейтинговой оценки страховщиков, отсутствие действенных механизмов защиты прав страхователей;

– неразвитость инфраструктуры, отсутствие государственных программ подготовки специалистов для удовлетворения потребностей страхового сектора (брокеров, андеррайтеров, аварийных комиссаров и пр.).

– слабый фондовый рынок; как следствие – отсутствие надежных финансовых инструментов для инвестирования, низкое качество активов в покрытие страховых резервов.

Тем не менее, далеко не все вышеперечисленные проблемы обусловлены финансовым кризисом. Большая часть негативных тенденций наблюдалась на предыдущих этапах развития рынка, и кризис их только усугубил.

Безусловно, при рассмотрении проблем страхового сектора важно разделять их на те, которые вызваны преимущественно внешними факторами, и те, которые являются следствием неверной политики самих компаний, то есть могут быть решены путем формирования правильной рыночной стратегии.

Целью данной работы является формулировка наиболее важных вопросов, решение которых позволит в ближайшее время компенсировать негативные последствия финансового кризиса, обеспечить устойчивый рост страхового рынка, улучшить качественные показатели его развития, что является необходимым условием успешной интеграции в мировое экономическое сообщество.

Исходя из цели работы, необходимо решить следующие задачи:

– проанализировать позитивные и негативные изменения, произошедшие на страховом рынке после финансового кризиса;

– оценить степень реализации прогнозов в отношении послекризисного развития рынка;

– оценить наиболее важные, с точки зрения дальнейшего формирования рынка, законодательные нововведения и проекты в сфере страховых услуг.

– наметить основные направления улучшения качества страховых услуг.

Анализируя интервью ведущих специалистов-практиков страхования, руководителей страховых компаний, представителей объединений страховщиков Украины, можно выделить следующие основные прогнозы, которые были сделаны на 2010 год.

Прогноз первый: резкое уменьшение количества договоров и страховых премий при росте страховых выплат. Как следствие – ухудшение финансового состояния страховщиков, сокращение числа страховых компаний, переформатирование рынка [3, 4].

Рассматривая статистику за 2007–2010 гг., можно отметить, что самым «кризисным» для отечественного страхового рынка оказался 2009 г. Как показывают данные, приведенные в табл. 1, именно в 2009 г. наблюдался отрицательный прирост таких важных показателей, как страховые премии, выплаты, количество договоров и др.

Таблица 1

Динамика показателей деятельности страхового рынка

Темп прироста	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Количество договоров (кроме договоров обязательного страхования от несчастны случаев на транспорте)	19,2 %	13,1 %	–2,1 %	17,9 %
Валовые страховые премии	30,2 %	33,3 %	–14,9 %	12,9 %
Валовые страховые выплаты	62,1 %	67,4 %	–4,4 %	–9,4 %

* Источник: www.forINSURER.com.

Согласно аналитическим данным, катастрофического обвала рынка не случилось. Уменьшение количества договоров составило по итогам 2009 г., вопреки прогнозам, всего 2,1 %. Такая картина во многом объясняется значительной долей кептивных страховщиков, которые обслуживают корпоративные интересы финансово-промышленных групп и не имеют проблем с заключением новых договоров.

Снижение страховых премий, как и ожидалось, произошло в 2009 г. на уровне 15 %. Наибольшее влияние на снижение страховых премий оказал сектор добровольного имущественного страхования, который составляет более 70 % рынка. Так, объем валовых премий по страхованию КАСКО (26 % рынка добровольного имущественного страхования) в 2009 г. снизился на 32,9 % [1]. В свое время данный сегмент получил мощное развитие за счет установления обязательных требований финансово-кредитными учреждениями о страховании автомобилей, приобретаемых в кредит. Сокращение объемов банковского кредитования в 2009 г. немедленно отразилось на величине страховых премий. Такая высокая зависимость страховщиков от банков – негативная тенденция.

Вопреки прогнозам экспертов, в 2009 г. произошло снижение валовых выплат на 4,4 %. На фоне снижения страховых премий, страховщики сокращали расходы, в том числе и за счет занижения сумм выплат, «затягивания» сроков произведения расчетов со страхователями и т. п. В 2010 г. снижение валовых выплат (на 9,4 %) происходило уже на фоне существенного роста премий. По данным Госфинуслуг [2], задолженность страховщиков «non-life» по выплатам в 2009 г. увеличилась в 12 раз по сравнению с 2008 г. (с 64,2 до 763,4 млн грн). Такая политика крайне недальновидна, негативно отражается на имидже страховщиков, наносит ущерб деловой репутации не только отдельной компании, но и концепции страхования в целом.

Также вопреки некоторым прогнозам, негативные тенденции 2009 г. не привели к существенному переформатированию рынка и волне банкротств страховщиков [4, 5]. Количество страховщиков в 2010 г. уменьшилось по сравнению с 2008 г. на 13 компаний, а по сравнению с 2007 г. – увеличилось на 10. Доля первых 10 страховщиков-«life» в 2009 г. составляла 80,9 %, в 2010 г. – 83,7 %. Доля первых 50 страховщиков-«non-life» в 2009 г. составляла 75,2 %, в 2010 г. – 76,6 %.

Прогноз второй: переориентация рынка, улучшение структуры страховых портфелей, повышение их диверсификации, развитие новых видов страхования [4].

2010 г. продемонстрировал рост договоров на 18 % и валовых премий на 13 % [1]. Безусловно, это можно считать положительной тенденцией. Однако андеррайтеры отмечают, что технический результат деятельности страховщика зависит в большей степени не от количества договоров, а от сбалансированности страхового портфеля, под которым понимают соотношение различных видов страхования.

Как показывают данные табл. 2, структура страховых премий до и после кризиса практически идентична. Ожидания экспертов по поводу активного продвижения страховщиками на рынок новых видов страхования с целью улучшения диверсификации портфелей не оправдались. Учитывая ожидаемое возобновление банковского кредитования, низкую платежеспособность и страховую культуру населения, отсутствие налоговых стимулов, в ближайшее время рынок будет развиваться по той же схеме – за счет обязательных и условно-обязательных (при посредничестве финансово-кредитных учреждений) видов страхования. Положительной динамики в ближайшее время следует ожидать в секторе медицинского страхования в связи с сокращением финансирования системы охраны здоровья за счет бюджетных средств и планируемой реформой системы медицинского обслуживания населения.

Прогноз третий: изменения в страховом законодательстве, направленные на ликвидацию финансовых схем, ужесточение контроля над финансовым состоянием страховщиков, качеством их активов, сервиса и др. [4].

Украинский страховой рынок традиционно характеризуется высокой долей так называемого «схемного» страхования, которое используется для различных операций по минимизации налогообложения. Возможности для финансовых схем предоставляет действующая система налогообложения страховой деятельности (трехпроцентный налог на валовые страховые премии за вычетом премий, переданных в перестрахование), а также тот факт, что для страхователей-юридических лиц премии, уплаченные страховщику, списываются на валовые расходы (не более 5 % за отчетный период). Данный порядок налогообложения дает следующие возможности: для страхователей-юридических лиц – уменьшить сумму налога на прибыль путем заключения фиктивного договора страхования и уплаты премии по высокой ставке; осуществить транзит или конвертацию денежных средств; для страховщиков – уменьшить сумму налога на величину перестраховых премий с использованием «схемного» перестраховщика [6].

Наиболее «знаковым» видом страхования, работавшим по вышеуказанной схеме, было страхование финансовых рисков. В 2004 г. премии по данному виду страхования составляли

46,2 % рынка, а выплаты – порядка 3 %. За период 2004–2010 гг. доля страхования финансовых рисков в портфелях страховщиков сократилась до 12,2 % [1]. Эксперты объясняют данную ситуацию ужесточением контроля со стороны Госфинуслуг, а также тем, что схемы страхования финансовых рисков стали слишком очевидными. Для «схемного» страхования в настоящее время успешно используют страхование имущества от огня, рисков стихийных явлений и пр. Таким образом, сектор реального страхования в 2009 г., по оценке специалистов, за счет снижения доли страхования финансовых рисков не увеличился, а даже уменьшился на 13,1 % [2].

В последние годы страхование финансовых рисков демонстрирует рост уровня выплат. В 2009–2010 гг. этот показатель составил 85 % и 70,6 % соответственно, а с учетом перестрахования уровень чистых выплат превысил 100 % (174,3 % в 2009 г. и 259,2 % в 2010 г.) [1]. Страховщики, как правило, не комментируют данную ситуацию, подчеркивая, что для каждой компании ситуация индивидуальна. Однако можно предположить, что такой высокий уровень выплат связан именно с кризисом банков, финансовые риски которых (невозврата кредитов, недополученных доходов и пр.) страховались на протяжении предыдущих периодов. Таким образом, мы наблюдаем в действии механизм саморегулирования рынка: страхование финансовых рисков, приносившее ранее немалые доходы, в период кризиса стало для страховщиков одним из самых убыточных видов. Видимо в дальнейшем, как и предсказывали эксперты, будет наблюдаться более взвешенный подход при формировании «неклассического» страхового портфеля на основе тщательного отбора рисков.

В 2010 г. отмечается существенный рост перестраховых премий (на 20,9 % по сравнению с 2009 г.), причем это увеличение произошло за счет перестрахования у резидентов (рост перестраховых премий на 25,3 %), тогда как перестрахование у нерезидентов снизилось на 10,2 %. Объем чистых премий в 2010 г. составил всего 57,7 % [1].

В кризисной ситуации страховые компании в целях экономии сокращали расходы на перестрахование у рейтинговых перестраховщиков-нерезидентов. Это вполне объяснимо, тем более что международное перестрахование в 2009–2010 гг. подорожало на 20–60 %. Однако увеличение внутреннего перестрахования в кризисной ситуации нельзя считать оправданной мерой, поскольку, как замечают сами страховщики, зачастую такое перестрахование сводится к «простому обмену рисками и деньгами» [7] и не означает покупку реальной перестраховой емкости. Отрицательной тенденцией является также уменьшение выплат, компенсированных перестраховщиками-резидентами на 67,8 % при росте выплат в пользу перестрахователей-нерезидентов на 74,9 %. Количество страховщиков с уровнем перестрахования от 60 до 100 % выросло в Украине за 2009 г. до 77 компаний [2]. Все вышесказанное говорит об увеличении доли «схемного» перестрахования в период кризиса как способа ухода от налогов.

Перестрахование является необходимым и важным способом обеспечения финансовой устойчивости страховой компании. Перестрахование у нерейтинговых внутренних перестраховщиков в период кризиса не дает гарантии получения выплат своевременно и в полном объеме, то есть теряется сам смысл использования данной финансовой операции. Кроме того, увеличение объемов внутреннего перестрахования приводит к концентрации рисков на территории одного государства, что также является негативной тенденцией.

В 2009–2010 гг. в Украине были приняты определенные законодательные изменения, касающиеся страхового рынка. Подготовка многих законодательных решений была начата задолго до экономического кризиса как по инициативе Госфинуслуг, так с подачи страховых объединений.

Важнейшим законодательным изменением является принятие в 2010 г. нового Налогового кодекса Украины, который меняет порядок налогообложения страховщиков, переводя их на общую схему налогообложения прибыли (кроме долгосрочного страхования жизни). Подготовка данного законопроекта осуществлялась с 2006 г. при участии ГНАУ, Госфинуслуг,

Минфина, ЛСОУ. Целью является ликвидация налогового преимущества страхового сектора, увеличение поступлений в бюджет за счет существенного сокращения объемов оптимизационных схем с участием перестраховщиков.

Также в целях недопущения использования страховых посредников в оптимизационных схемах, новый Налоговый кодекс исключает возможность работы агентов-физических лиц по упрощенной системе налогообложения [6]. Агенты будут вынуждены работать как юридические лица или оформляться штатными сотрудниками страховщика.

Украинский страховой рынок является агентским. Таким образом, изменение условий налогообложения страховых агентов существенно отразятся на уровне затрат компаний и может привести к временному падению продаж. Положительным моментом является «очищение» рынка от неэффективных агентов и перспектива повышения качества инфраструктуры, т. к. в штате страховщики будут вынуждены оставить только высококвалифицированных специалистов.

Ликвидационные затраты страховых компаний, проводящих КАСКО и ОСАГО, также могут возрасти в связи с введением в 2011 г. европротокола согласно Закону «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно ДТП и выплат страхового возмещения». Европротокол – извещение о страховом событии сторон ДТП при урегулировании отношений между собой и соответствующими страховыми компаниями в рамках ОСАГО, исключив участие государственных органов, в частности ГАИ. Для страховщиков внедрение системы упрощенного оформления ДТП потребует перестройки системы делопроизводства. Прогнозируются на первых порах также потери в связи с ошибками при оформлении протоколов и страховым мошенничеством.

ВЫВОДЫ

1. Не смотря на улучшение некоторых показателей, на страховом рынке в 2010–2011 гг. еще наблюдаются посткризисные тенденции, такие как:

– высокий уровень задолженности страховщиков по страховым выплатам,

– высокий уровень убыточности некоторых видов страхования;

– снижение чистых премий за счет внутреннего перестрахования у нерейтинговых перестраховщиков, рост числа компаний с уровнем перестрахования более 60 %.

2. Наиболее убыточными для страховщиков стали КАСКО и страхование финансовых рисков, по которым не был проведен грамотный андеррайтинг.

3. Не оправдались прогнозы специалистов относительно переформатирования рынка, волны банкротств страховщиков, улучшения структуры их портфелей за счет внедрения новых видов страхования.

4. Изменения в страховом законодательстве в 2011–2012 гг. будут способствовать оздоровлению рынка, сокращению количества «неклассических» страховщиков, качественному улучшению инфраструктуры.

С целью повышения платежеспособности финансовой устойчивости страховщиков на уровне государственных органов надзора и органов саморегулирования необходимо:

– внести изменения в порядок предоставления отчетности страховщиками, что даст возможность усилить надзор за качеством и структурой активов страховых компаний, оценить уровень и степень ликвидности дебиторской задолженности, качество и реальную стоимость ценных бумаг, качество перестрахования. Только таким образом можно проверить полноту покрытия активами страховых резервов;

– внести изменения в условия лицензирования страховой деятельности, обязав страховщиков разрабатывать и внедрять систему управления рисками страхового портфеля в соответствии с требованиями Solvency II;

– стимулировать страховщиков к получению рейтингов финансовой устойчивости, осуществлять проверку финансового состояния страховщиков с помощью «Тестов раннего предупреждения», содействовать информационной открытости страхового бизнеса путем постоянного мониторинга качества и стоимости страховых услуг различных компаний в СМИ;

– разработать стандарты и механизм оценки инвестиционной деятельности страховщика, а также законодательный механизм передачи страховщиками активов в управление специализированным компаниям по управлению активами;

– активно внедрять зарубежный опыт организации страхового бизнеса путем проведения семинаров, конференций, привлечения иностранных специалистов и т. п.;

– содействовать развитию института страхового посредничества путем организации системы целевой подготовки специалистов для потребностей крупных страховых компаний.

На уровне страховых компаний необходимо:

– усовершенствование процессов урегулирования страховых случаев. Пагубная практика «недоплат», затягивание сроков выплат, плохо налаженные связи между филиалами и главным подразделением приводят к непрогнозированным судебным издержкам, потере имиджа и, как следствие – потере клиентов и премий;

– привлечение компетентных специалистов для качественного андеррайтинга, формирования диверсифицированного страхового портфеля; размежевание корпоративного и массового страхования для лучшего управления техническим результатом;

– постоянный мониторинг финансового состояния;

– грамотное построение тарифной политики с учетом реалий страхового рынка;

– передача части внешних функций в аутсорсинг (в частности, процесса урегулирования страховых случаев) с целью сокращения временных затрат и расходов на подготовку персонала;

– повышение качества сервиса, внедрение клиент-ориентированных систем и IT-технологий с целью повышения эффективности бизнес-процессов. Необходимо отметить, что при внедрении новых технологий и систем необходим взвешенный подход, тщательное изучение программных продуктов (подходят ли они для отечественных условий, сколько времени необходимо на внедрение и т. д.), сопоставление затрат на внедрение с ожидаемым эффектом.

– разработка новых страховых продуктов, активное использование СМИ для создания положительного имиджа компании и популяризации идеи страхования.

Вышеуказанные мероприятия будут способствовать преодолению кризисных тенденций на страховом рынке, значительно улучшат финансовое состояние страховых компаний, положительно повлияют на развитие финансового рынка в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http // www.Zvit2010_insurance.ua.

2. Залетов А. Страховой рынок Украины в 2010 году: оценка реального страхования [Электронный ресурс] / А. Залетов. – Режим доступа: http // www.forINSURER.com.

3. Бекбулатов Т. Страховой рынок в следующем году ждут немалые перемены [Электронный ресурс] / Т. Бекбулатов – Режим доступа: http // www.TRISTAR.com.ua.

4. Пойда-Носик Н. Проблеми та перспективи розвитку страхового підприємництва України в умовах фінансової кризи / Н. Пойда-Носик, Р. Бачо // Страхова справа. – 2010. – № 2(38). – С. 34–37.

5. Можаров С. Страховой рынок-2011: тренды и прогнозы [Электронный ресурс] / С. Можаров. – Режим доступа: http // www.forINSURER.com.

6. Кірімов О. Схеми та фінансовий інжиніринг на страховому ринку України / О. Кірімов // Страхова справа. – 2010. – № 4(40). – С. 10–14.

7. Рудой А. СК экономят на разделении рисков [Электронный ресурс] / А. Рудой. – Режим доступа: http //infostrax.com.ua.

Статья поступила в редакцию 20.10.2011 г.