Чехонин Михаил Владимирович. Формирование финансово-информационной базы страхования жизни в России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2002 176 c. РГБ ОД, 61:03-8/758-7

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава I. Экономическая природа страхования жизни

1. Особенности страхования жизни и их проявление в условиях рыночной экономики

2. Исследования содержания и полезности страхования в зарубежной литературе 17

3. Финансово - информационная база страхования жизни 24

4. Подсистемы финансово - информационной базы 29

Глава II. Особенности страхования жизни в российских условиях

1. История становления страхования жизни в России и СССР 68

2. Рисковая составляющая страховой услуги в российских условиях 74

3. Инвестиционная деятельность страховщика как основа накопительного страхования жизни 81

4. Цена на страховую услугу в условиях российского страхового рынка 101

Глава III. Современные проблемы страхования жизни

1. Анализ платежеспособного спроса на услуги по страхованию жизни в России 109

2. Практические вопросы реализации финансово - информационной базы страхования жизни 124

Заключение 148

Приложения 162

Список использованной литературы 169

**Введение к работе**

Страховая защита экономической деятельности и результатов труда является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для того, чтобы данная экономика стала в должной мере эффективной, ее движущая сила - человек должен обладать целым рядом социальных гарантий, действенным инструментом обеспечения которых является страхование жизни.

Общественная полезность страхования жизни проявляется двояко. С одной стороны, речь идет о перераспределении средств, которое обеспечивает страховую выплату как в случае смерти, так и при дожитии застрахованного лица. С другой стороны, страхование жизни предусматривает размещение значительного объема средств страховщиком на финансовом рынке. Это означает, что данная подотрасль страхования становится важнейшим источником инвестиционных ресурсов, без которых невозможен экономический рост.

Общественная полезность страхования реализуется через оказание страховщиком страховой услуги, которая должна удовлетворять как страховой интерес населения, так и потребность в накоплении средств. Предоставление страховой услуги - сложный многоступенчатый процесс. Во-первых, он предусматривает самый тщательный анализ информационных факторов - как исходных, так и возникающих в ходе предоставления услуги потребителю; во-вторых, он требует особой организации кругооборота средств страховой компании. Специфика данного кругооборота во многом обуславливается накопительным характером страхования жизни, который, в свою очередь, определяет большую значимость инвестиционной деятельности страховщика. Таким образом, реализацию общественной полезности страхования можно поставить в зависимость от того, насколько полно страховщиком учтены все необходимые информационные факторы, и в какой степени кругооборот средств страховой компании способен обеспечить страховую защиту и накопление. В то же время, отношения, связанные с организацией оборота денежных средств по поводу оказания страховой услуги в страховании жизни исследованы явно недостаточно. В этой связи автор формулирует понятие финансово - информационной базы страхования жизни, качество которой в значительной степени определяет полноту удовлетворения интересов страхователя.

В России страхование жизни находится лишь на этапе становления. Его развитие сдерживается такими факторами, как низкая платежеспособность населения, недостаточный уровень развития финансовых рынков, неразвитая инфраструктура страхового рынка, относительно высокие темпы инфляции и т.д. Однако для того, чтобы указанные факторы не стали непреодолимым препятствием для развития рынка страхования жизни в стране, денежные отношения, выстраиваемые страховщиком для оказания страховой услуги, должны учитывать и по возможности минимизировать существующие отрицательные воздействия.

Такая постановка вопроса предполагает необходимость комплексного исследования, которое исходя из требований времени и имеющегося опыта позволит определить место и роль страховщика в системе отношений по страхованию жизни, а также проанализировать весь комплекс отношений по поводу оказания страховой услуги. Актуальность данного исследования обусловлена большим социально - экономическим значением страхования жизни и настоятельной необходимостью его развития в России. Целью исследования является определение и обоснование роли и места страховщика в системе отношений по страхованию жизни, а также построение и анализ финансово - информационной базы страхования жизни как совокупности специфических факторов оказания страховой услуги. Поставленная цель достигается решением следующих задач: определением статуса страховщика в системе экономических отношений, обоснование его посреднической роли; идентификацией функций страховщика как посредника; определением существующих подходов к страхованию жизни, описывающих принцип действия и полезность данной подотрасли страхования; выделением финансовых и информационных факторов оказания страховой услуги; построением финансово-информационной базы страхования жизни с выделением и анализом ее структуры и воздействующих факторов; изучением возможностей реализации финансово-информационной базы в социально- экономических условиях России;

В работе был использован широкий круг отечественной и зарубежной литературы. Среди российских и советских исследователей здесь следует упомянуть труды таких известных теоретиков в области страхования как В.К. Райхер ("Общественно - исторические типы страхования"), К.Г. Воблый ("Основы экономии страхования"), Л.И. Рейтман ("Личное страхование в СССР"), B.C. Гохман ("Страхование жизни"). Небезынтересными с точки зрения настоящего исследования были работы К.Ф. Циона "Тонтины и страхование жизни", Э.Т. Кагаловской и А.А. Поповой "Финансовые основы страхования жизни в СССР", В.В. Аленичева "Страховое дело в России в 20 веке".

Высокий уровень развития страхования жизни за рубежом в теоретическом и практическом плане обусловил использование в данной работе исследований западноевропейских и американских авторов. Среди них - Альфред Маннес ("Страховое дело"), А. Финглэнд Джэк ("Введение в историю страхования жизни), В. Эшли ("Введение в английскую экономическую историю и теорию"), Л. Дублин и А. Лотка ("Денежная стоимость человека"), С.Хюбнер ("Экономика страхования жизни"), Д. Маклин ("Страхование жизни"), В. Харрен ("О реформировании "народного" страхования жизни"), Р. Хелыпер ("Воздействие рыночного процента на финансовый результат в страховании жизни"), X. Мюллер-Лутц ("Участие страхователей в прибыли страховщика в страховании жизни"), Д. Фарни ("Страховое дело"), В. Бахман ("Страховые услуги и их создание"), М. Халлер ("Управление риском. Основные положение интегрированной концепции").

Помимо перечисленных монографий в работе использованы публикации периодической печати.

## Особенности страхования жизни и их проявление в условиях рыночной экономики

Страхование жизни играет принципиальную роль в системе страховой защиты общественного воспроизводства. Оно обеспечивает в первую очередь социальную стабильность в обществе, без которой невозможно нормальное функционирование экономики в целом.

Истоки страхования жизни можно найти еще в глубокой древности. Однако это не означает, что потребность в такого рода взаимоотношениях возникла автоматически с появлением человека. На заре человечества интересы индивида не отделялись от общинных интересов, поэтому по существу и не нуждались в защите. Отношения между людьми были, как известно, наиболее тесными в эпоху первобытнообщинного строя. Однако со временем, в особенности с развитием рабовладельческих, а затем и феодальных отношений, человек становится все более самостоятельным. Большая самостоятельность влекла за собой возросшую ответственность. В результате таких перемен, сообщества людей, создававшиеся для определенных видов деятельности, зачастую преследовали цели социальной поддержки своих участников. Следует заметить, что на начальном этапе о страховании можно говорить лишь условно и употребление этого термина можно допустить по выражению академика Воблого лишь потому, что «в страховании проявляется принцип взаимопомощи». Нет необходимости давать сколько-нибудь обширное описание исторического развития страхования жизни - оно достаточно полно изложено в имеющейся литературе. Однако автор считает необходимым привести краткий исторический обзор, имеющий сугубо вспомогательную функцию.

В качестве первого этапа развития страхования жизни можно привести коллегии, существовавшие в древнем Риме. Наиболее распространенная разновидность таких сообществ

Collegia Tennuiorum. Они представляли собой организации созданные в основном для религиозных целей. Однако помимо этого Collegia Tennuiorum преследовали цели взаимопомощи в случае смерти, то есть выполняли функции похоронных касс. Уплата вступительного взноса, а также периодических взносов позволяла участнику коллегии рассчитывать на то, что в случае смерти наследникам будут выплачены денежные средства на погребение или в качестве компенсации за потерю главы семьи.

На аналогичном принципе было основано действие военных коллегий (Collegia Cornicines). Здесь внесение платежей обеспечивало участнику, обычно лицу, находящемуся на военной службе, выплату в случае смерти, повышении по службе, увольнении и т.д.

Экскурс в историю страхования жизни не может обойти такого важного этапа развития данных отношений как формирование гильдий в эпоху феодализма. Эти средневековые ассоциации были призваны повысить эффективность деятельности отдельных категорий населения (ремесленников, купцов и т.д.). Соответственно, они объединяли людей главным образом по профессиональному признаку. Гильдии заимствовали от древнеримских коллегий важную с точки зрения настоящей работы функцию- функцию взаимопомощи. Особенно любопытно проанализировать деятельность так называемых социально-религиозных гильдий. Здесь смерть, достижение определенного возраста, рождение ребенка и тому подобное не влекли автоматическое оказание материальной помощи. Предпосылкой такой помощи была, как отмечает Финглэнд Джэк в работе «An introduction to the history of life insurance», не просто неспособность к труду или, к примеру, потеря жилья в результате пожара, а фактическое ухудшение имущественного положения. В терминах современной страховой лексики, застрахованным риском являлся не факт реализации какой-либо опасности, а бедность вследствие произошедшего события. Это дало основание некоторым специалистам1 даже утверждать, что в рамках гильдий взаимопомощь рассматривалась лишь как способ духовного возвышения донора, а положение потерпевшего было лишь поводом для этого.

Важнейший этап развития страхования жизни - использование аннуитетов. Оно было обусловлено тем, что таким образом обходился распространенный в средние века запрет на взимание процентов. То есть вместо процента на капитал заимодавец мог получать периодические платежи. Аннуитеты стали практиковаться церковью уже в конце 8 века. Взамен денежных сумм монастыри и другие религиозные организации обеспечивали выплату ренты. Так, в 1308 году между аббатством Святого Дэни и архиепископом Бременским был заключен прообраз современного договора страхования ренты. В соответствии с ним архиепископ уплачивал аббатству 2400 ливров и получал право на пожизненную ренту в 400 ливров. Неожиданно долгие годы жизни архиепископа и отсутствие научной базы соглашения сделали его крайне убыточным для аббатства.

Немаловажным этапом в становлении страхования жизни считается развитие тонтин, первоначально являвшихся способом получения крупных заемных средств. Подписчики были разделены на возрастные группы, и каждая группа в погашение займа ежегодно получала

, неизменный объем денежных средств. Тонтина2 стала несомненным шагом вперед в развитии

страхования жизни, однако ее существенным недостатком было отсутствие как эквивалентности в отношениях, так и четко выраженного страхового интереса.

На основании этого краткого исторического обзора можно сделать предварительный вывод о том, что страхование жизни в течение продолжительного времени (вплоть до появления первых специализированных страховых обществ) сохраняло крайне неконкретные очертания, сочетая всевозможные формы, начиная от взаимопомощи в случае древнеримских коллегий и гильдий и кончая спекулятивными проектами, аналогичными тонтинам.

В первую очередь обращает на себя внимание отсутствие конкретного объекта страхования. Иллюстрацией этого служат гильдии, участникам которых, как указывалось выше, материальная помощь зачастую оказывалась при наступлении такого состояния как бедность, которое не может быть оценено объективно. Кроме того, компенсации были обусловлены не только обстоятельствами, воздействовавшими непосредственно на жизнь или здоровье участника, но и вредом его имуществу.

## История становления страхования жизни в России и СССР

В данной главе теоретическая модель страхования жизни будет рассмотрена в конкретных социально-экономических условиях России. Очевидно, что все содержание модели (этапы реализации финансово-информационной базы, факторы ее создания, детерминирующие факторы, выходящие ресурсы и т.д.) приобретет при таком рассмотрении особую специфику. Также понятно, что данная специфика будет определяться рассматриваемым историческим периодом. Заявленная цель работы обуславливает повышенное внимание к сегодняшним социально-экономическим реалиям в России. Тем не менее, достаточно богатая история страхования жизни в России (включая СССР) не позволяет игнорировать имеющийся опыт уже хотя бы потому, что необходимо избежать повторения в будущем ранее сделанных упущений.

Переходя к технике анализа, отметим, что в данной главе будет в целом соблюдена логика изложения 1-ой главы. То есть автор будет исходить из принципиальной модели финансово-информационной базы страхования жизни (схема 2) и диаграмм, раскрывающих финансовое содержание отдельных подсистем. В 1-ом же разделе данной главы хотелось бы в самом общем виде охарактеризовать периоды развития страхования жизни в России начиная с основания первого страхового общества и заканчивая сегодняшним днем.

1. История становления страхования жизни в России и СССР Согласно современным источникам, операции по страхованию жизни в России начались в 1835 году, когда было основано первое страховое общество под названием «Российское общество застрахованных капиталов и доходов». Позднее оно было переименовано в общество «Жизнь». Иная информация содержится по этому поводу в первой российской публикации по страхованию под названием «О застрахований жизни человеческой» в Журнале Министерства Внутренних Дел за 1834 год, ч.ХШ №№7-9, стр. 144. Автор статьи утверждает, что первым учреждением по страхованию жизни была открытая в 1772 году при Императорском Воспитательном Доме Вдовья казна и приводит условия страхования, страховые суммы и взносы. Операции при Императорском Воспитательном Доме не получили должного распространения и были свернуты. Конец 19-го - начало 20-го века ознаменовалось открытием целого ряда касс (для вдов музыкантов, маклеров, на смертные случаи), деятельность которых также была крайне незначительна. Успешные же коммерческие операции по страхованию жизни были как раз возобновлены в 1835 году, когда было основано общество «Жизнь».

Следующее страховое общество открылось лишь в 1863 году. За ним с течением времени начали операции по страхованию жизни и другие компании. На начальном этапе данный вид страхования развивался достаточно медленно. В 1870 году, тот есть через 35 лет после основания первого специализированного страхового общества общее количество всех полисов составляло лишь 2976 со страховой суммой около 10 млн. рублей. Однако еще через 10 лет, в 1880 году совокупный страховой портфель по этому виду насчитывал уже 8897 договоров со страховой суммой около 31 млн. рублей. С конца 80-х годов можно безоговорочно говорить о динамичном развитии страхования жизни в России. Этому в немалой степени способствовало открытие американских страховых обществ, привнесших новые способы аквизиционной работы, которые вскоре были успешно восприняты и отечественными страховщиками. Однако на пути страхования жизни в России стояло немало препятствий. Так, увеличению страховых портфелей развивающихся страховых предприятий мешало большое количество пенсионных и эмеритальных касс, в которых чиновники и служащие земских учреждений состояли в обязательном порядке. Некоторые из них объединяли десятки тысяч участников.

Перед октябрьской революцией операции по страхованию жизни производились в России следующими группами страховых учреждений.

1. Русские акционерные общества. Таковых насчитывалось 10, самым крупным из которых являлось общество «Россия», страховые резервы которого достигли к 1916 году 77,7 млн. рублей. На втором месте по этому показателю находился старейший отечественный страховщик - страховое общество «Жизнь» (47,5 млн. рублей)

2. Иностранные страховые общества. Среди них наиболее заметными являлись два американских - Нью Йорк и Эквитебль, а также одно французское - Урбэн. Первое место по объему операций принадлежало первому из перечисленных страховых предприятий.

3. Государственные страховые учреждения. К таковым относились государственные сберегательные и пенсионные кассы служащих на казенных железных дорогах.

4. Общества взаимного страхования. К оранизациям данной общественно-правовой формы относились лишь два российских общества: «Первое взаимное» и «Латышское взаимное». Их деятельность по страхованию жизни была очень незначительна.

## Анализ платежеспособного спроса на услуги по страхованию жизни в России

Анализ платежеспособного спроса на услуги по страхованию жизни в России.

Опросы показывают, что долгосрочное страхование жизни в принципе способно на равных конкурировать с иными направлениями вложений временно свободных средств. Результаты исследования конца 1999 года показывают, что размещение средств через покупку полисов страхования жизни занимает далеко не последнее место в списке приоритетных направлений финансовых вложений россиян (см. таблицу 11). При этом необходимо помнить, что исследование проводилось в то время, когда еще были свежи воспоминания о финансовом кризисе 1998 года, приведшем к краху многих финансово - кредитных учреждений.

Таблица 11. Приоритетные направления финансовых вложений россиян (по пятибалъной

Однако понятно, что двигателем спроса является не только объективная потребность, но и платежеспособность населения.

В течение 90-х годов практически не наблюдалось положительной динамики такого важного макроэкономического показателя, как валовый внутренний продукт. Это не замедлило сказаться на показателях уровня жизни населения. Статистическая обработка данных о реальных денежных доходах населения по методике скользящей средней выводит очевидную убывающую тенденцию. На данную тенденцию пока не способен повлиять и тот факт, что с конца 1999 года наметился реальный рост доходов (скорректированный на индекс потребительских цен). Так, к примеру, реальная заработная плата в октябре 2000 года составила 117,5% к октябрю 1999 года. Здесь необходимо ввести поправку на паритет покупательной способности, поскольку реальная стоимость рубля выше номинальной. Но даже с учетом этого очевидно, что доходы работающих по найму россиян ниже мировых стандартов. По данным Госкомстата, реальные располагаемые доходы населения в 2000 году возросли по сравнению с 1999 на 9%. К уровню 1998 и 1997 годов они составили 93,6% и 78,35% соответственно, то есть не достигнут даже докризисный уровень.

Если речь идет о покупательной способности российского потребителя в отношении страхования вообще и страхования жизни в частности, то здесь доходы разумно учитывать также и в долларовом выражении. Дело в том, что взаимные обязательства сторон по страховым сделкам в России зачастую фиксируются именно в этой валюте. К июню 1998 года средняя зарплата в России в долларовом выражении достигла 182 долларов . В феврале 1999 года она упала до 53 долларов, и в апреле 2001 года установилась на уровне 100 долларов в месяц. Таким образом, если в рублевом выражении доходы населения на сегодняшний день близки к докризисному уровню, то в пересчете на американскую валюту сохраняется значительный разрыв.

На основании представленных статистических данных можно сделать некоторые выводы относительно уровня жизни населения и его платежеспособности. Однако такие выводы не будут иметь большого практического значения ввиду усредненности анализируемых данных. Уровень доходов и соответственно платежеспособность граждан России сильно дифференцированы. Основными признаками дифференциации являются экономический (отраслевой) и территориальный, тесно связанные друг другом. Наличие экономического признака обусловлено различиями условий оплаты труда в различных сферах хозяйственной деятельности. Критерием для оценки того или иного сектора экономики с этой точки зрения является отношение среднемесячной начисленной зарплаты к среднероссийскому уровню. По данному показателю в 1999 году наиболее благополучной (более 200%) являлась сфера, обозначенная Госкомстатом как "Финансы, кредит, страхование" и включающая, как следует из обозначения, банки, страховые компании и иные финансовые учреждения. Далее следовали "Геология и разведка недр" (171%) и "Транспорт" (151%). В 2001 году ситуация несколько изменилась. В соответствии с данными Минтруда, средняя официальная зарплата в топливной промышленности достигла 7335 рублей, что объясняется положительной конъюнктурой цен на нефть. В финансовой и страховой отраслях она составила 5466 рублей, то есть лидеры поменялись местами33. Отраслевая дифференциация в уровне доходов в принципе обуславливается географической дифференциацией. Более высокие доходы имеют территории с экспортной направленностью, то есть ориентированные на реализацию за пределы страны полезных ископаемых. Разумеется, высока средняя платежеспособность населения Москвы и С.-Петербурга, поскольку в этих городах расположены центральные офисы многих финансовых структур. Данные города выделяются и высокой долей наиболее богатого населения. По итогам 1999 года среднедушевые доходы в столице составили 6860 рублей, что более чем в четыре раза превосходило среднероссийский уровень, в 2000 же году - около 8000 рублей. Территории исторического центра России с развитой в прошлом обрабатывающей промышленностью, а также сельскохозяйственные районы Черноземья имеют низкий уровень доходов 4 и сложную социальную ситуацию. В то же время необходимо принимать во внимание тот факт, что определенная часть доходов граждан имеет неофициальный характер и соответственно не может быть отражена в статистике. Как указывалось в Главе II, "зарплатные" схемы зачастую осуществляются страховыми компаниями с применением услуг по страхованию жизни. Основными заказчиками таких схем являются негосударственные коммерческие предприятия финансового сектора.

Что касается такого важного для анализа платежеспособности показателя как распределение населения по величине доходов, то данные статистического ежегодника по этому вопросу малоинформативны в силу своей усредненности и недостаточного количества групп. Согласно имеющимся данным, в 1999 году 24% населения имели доходы, превышающие 2000 рублей. О диспропорциях в распределении денежных доходов свидетельствует тот факт, что практически половина всех доходов (47,3%) приходилось на долю одной пятой части населения. Кроме того, по данным записки департамента доходов населения и уровня жизни среднедушевые денежные доходы 10% наиболее обеспеченных россиян превышают доходы 10% самых бедных в 14 раз. Если отбросить социальные