

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена рассмотрению влияния кризиса на финансовую устойчивость страховых организаций в условиях введения специализации. Проанализированы возможные действия страховых организаций в новых условиях, возможности и угрозы финансовой устойчивости.

Современные экономические условия заставляют исследователей по-новому смотреть на привычные понятия и вещи. Так, кризисные явления в экономике, отражающиеся в том числе и на страховом рынке, высвечивают проблемы и заставляют приспособляться к новым экономическим условиям. Очевидно, что внешняя среда страховой организации является фактором, влияющим на ее финансовую устойчивость. Современный зарубежный менеджмент активно использует исследовательский прием «испытания компании на прочность кризисом». Прием основан на утверждении, что во время кризиса воздействие факторов на финансовую устойчивость проявляется ярче, рельефнее. Трудности же, переживаемые предприятием во время кризисов, являются моделью тех проблем, которые встают перед ним в сложной обстановке. В кризисной ситуации наиболее ярко видна роль того или иного фактора в обеспечении «выживаемости», устойчивости организации. Такой методики придерживается при определении рейтинга страховой организации «Стандарт энд Пурс». Для этого анализируется сценарий кризиса (способность страховой фирмы справиться с кризисом), а также шесть ключевых понятий: управление, капитал, страхование, перестрахование, страховой полис, доход.

Российские страховые организации не сразу в полной мере ощутили последствия финансового кризиса. Для страховых организаций характерно наличие временного лага между изменениями внешней среды и последствиями этих изменений для страховой организации. Это объясняется тем, что страховщики находятся в начале финансовых потоков. Они зарабатывают в тот момент, когда к ним пришли деньги. Все остальные финансовые институты должны их вкладывать, получить прибыль, потом делить между компанией и ее клиентами. Кроме того, стоит отметить, что Россия отстает по уровню проникновения страхования в экономику.

Среди наступивших и ожидаемых последствий кризиса отметим:

- существенное сжатие платёжеспособного спроса на страхование, которое вносит дисбаланс в соотношение обязательного и добровольного страхования. Такой дисбаланс является негативным явлением, так как складывается не столько за счет увеличения объема обязательного страхования, сколько за счет уменьшения объема добровольного;
- ухудшение платежеспособности, финансовой устойчивости как следствие сжатия платёжеспособного спроса;
- дальнейший рост недоверия в отношениях между страхователями и страховщиками, перестрахователями и перестраховщиками;

- обострение противоречий между страховщиками, негативная ситуация на страховом рынке в целом;
- ухудшение качества уже сформированных страховых портфелей по причине осложнения финансового состояния клиентов организации (например, по накопительному страхованию);
- криминализация рынка, возврат «серых» схем.

Сжатие платёжеспособного спроса на страхование вместе с ростом недоверия участников рынка друг к другу неизбежно приведут к сжатию рынка страхования, что, в свою очередь, вместе с ожидаемым заметным ростом стоимости перестрахования приведут к сокращению платёжеспособного спроса на перестрахование.

Кроме того, серьёзной проблемой для страховых организаций в условиях кризиса становится ситуация на финансовых рынках, которая проявляется через инвестирование. Таким образом, кризис вынуждает страховые организации существенно корректировать свою инвестиционную политику, вводя ограничения на некоторые объекты инвестирования. Очевидно, что изменения на фондовом рынке могли отрицательно сказаться на финансовой устойчивости страховых организаций, имевших страховой портфель с большой долей инструментов фондового рынка. И ярким примером здесь может служить кризис одной из крупнейших страховых компаний мира — AIG, который объясняется проблемами, возникшими именно при проведении агрессивной инвестиционной политики, которая в сочетании с большим объемом привлеченного капитала в условиях кризиса и привела к плачевному результату.

Говоря о рекомендациях по преодолению последствий кризиса надо учитывать, что отечественные страховщики неоднородны по своему качественному составу, поэтому не может быть универсальных рекомендаций по выходу из кризиса для всего рынка в целом. И здесь обратим внимание на один момент, касающийся развития российского страхового рынка в целом: в силу различных объективных и субъективных причин на современной стадии развития страхового рынка сложилось определенное соотношение между обязательным и добровольным страхованием. Доля обязательного страхования довольно высока, а добровольное страхование еще не успело набрать нужных оборотов (более того, сжатие платёжеспособного спроса тоже действует против развития добровольного страхования). Таким образом, возможность включения фактора доверия (т.е. заинтересованности потребителей в страховании), которое позволило бы сохранить основу рыночных отношений в современных условиях кризисного сжатия спроса ограничена. Это значительно осложняет ситуацию для страховых организаций.

Сложности адаптации страховых организаций к последствиям кризиса усиливаются изменениями в страховом законодательстве, касающимися специализации страховых организаций. Вопрос специализации страховых организаций активно обсуждается специалистами, отмечаются как положительные, так и отрицательные последствия введения специализации.

Очевидно, что введение специализации должно положительно подействовать на страховой рынок, что выразится в том, что страховые организации смогут полнее удовлетворять потребности страхователей (имеют место все преимущества разде-

ления труда). В то же время сам процесс приспособления страховых организаций к новым условиям представляет опасность для их финансовой устойчивости.

Из требований законодательства следует: страховые организации теперь должны выбирать, заниматься им рисковым страхованием или заниматься накопительным страхованием. В разрезе анализа финансовой устойчивости это означает, что у страховых организаций неминуемо будут сокращены возможности для диверсификации страхового портфеля, что является одной из основ обеспечения финансовой устойчивости. То есть раньше в числе инструментов регулирования финансовой устойчивости страховая организация располагала таким элементом как диверсификация страхового портфеля. Теперь же рабочее поле для использования этого инструмента будет существенно уменьшено. Соответственно, страховые организации вынуждены будут обеспечивать финансовую устойчивость за счет других инструментов. Законодатель, ограничивая возможности диверсификации страхового портфеля, таким образом увеличивает требование к финансовой устойчивости страховых организаций.

Кроме того мы можем говорить так же и о том, что введение специализации окажет негативное влияние на деятельность страховых организаций. Представим себе ситуацию, что страховая организация развивает как накопительное страхование, так и рисковое, имеет определенную клиентскую базу по обоим направлениям страхования, оба направления страхования приносят организации определенный доход. Этот доход спланирован в том числе с учетом особенностей и различий между накопительным и рисковым страхованием, которые заключаются прежде всего в сроках договоров страхования и различных инструментах инвестирования страховых резервов. И в ситуации, когда страховая организация вынуждена выбрать свою специализацию, ее собственник может исходить из следующих вариантов:

- остановиться на накопительном страховании
- остановиться на рисковом страховании
- свернуть деятельность
- реорганизовать бизнес таким образом, чтобы сохранить возможность

действовать в обоих направлениях страхования

В случае, если страховая организация выбирает один из двух видов специализации, перед ней встает вопрос, что же делать с договорами страхования по тому направлению страхования, от которого организация отказывается. Для будущей деятельности страховщика проблемой становится то, что вместе с отказом от одного направления страхования приходится отказываться от клиентской базы, а значит, от потенциального дохода, которые соответствовали этому направлению страхования. Недополучение дохода может отрицательно сказаться на платежеспособности, а значит, и на финансовой устойчивости страховой организации.

В случае, если владельцы бизнеса, оценив перспективы работать лишь в одной отрасли страхования, принимают решение этот бизнес продать, то и здесь их ждут определенные трудности. С одной стороны страховые организации на российском рынке привлекательны для покупателей, в том числе иностранных, но с другой стороны в современных условиях существуют и факторы, препятствующие такой покупке: покупка одной страховой организации не означает мгновенного завое-

вания или существенного улучшения рыночной позиции, так как на российском страховом рынке действует множество страховых организаций; в условиях финансового кризиса крупные покупки в принципе затруднительны. Для иностранных покупателей существенны также и другие особенности российского страхового рынка: низкая развитость накопительного страхования, высокая убыточность розничного страхования, высокая цена российских страховых организаций.

Еще один вариант поведения в условиях введения специализации — реорганизация бизнеса таким образом, чтобы двумя направлениями страхования занимались, фактически, две разные страховые организации, объединенные одной структурой (например, холдинговой). В этом случае есть возможность сохранить клиентскую базу и почти все результаты работы на рынке, однако, такой вариант потребует колоссальных вложений в самый момент реорганизации по причине необходимости обеспечения минимального размера уставного капитала, проведения ребрендинга, рекламы и т.д. В этом случае, очевидно, также будет нанесен удар по финансовой устойчивости страховой организации (вновь созданной).

Обобщая вышесказанное, отметим, что введение специализации для страховых организаций ведет к довольно существенным трудностям, которые неизбежно отражаются на финансовой устойчивости организаций. Таким образом, требование к финансовой устойчивости повышается, и страховым организациям всё сложнее сохранять свою финансовую устойчивость. Этот эффект усиливается по причине финансового кризиса, который также негативно действует на финансовую устойчивость страховых организаций.

Список литературы:

1. Бондаренко А.А. Анализ практики слияний и поглощения на страховом рынке в 2007 году. // Управление в страховой компании. 2008 г. №2
2. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний. <http://www.jourclub.ru/3/497>
3. Развитие кризиса на российском страховом рынке. Лайков А.Ю. <http://www.rifams.ru/strahovanie/strahovanie.html>
4. AIG's failure is so much bigger than Enron by Andrew Sullivan // <http://www.fool.com/investing/general/2008/09/17/aigs-failure-is-so-much-bigger-than-enron.aspx>
5. «На данный момент ситуация на страховом рынке абсолютно штатная». Интервью с главой ФССН Ильей Ломакиным-Румянцевым. РБК daily 15.12.2008 г.