

СТРАХОВОЙ АССОРТИМЕНТ И ПОЛИТИКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Наталья ТРУБСКАЯ,
аспирантка БГЭУ

Молодой белорусский страховой рынок отличают важные особенности, среди которых принято выделять недостаточно разработанное законодательство, частую смену

правовых норм и предписаний, низкий уровень страховой культуры населения, невысокий потенциал белорусских страховщиков...

Страховой бизнес часто хромает из-за недостатка теоретической подготовки специалистов-страховщиков.



Деловые переговоры представителя зарубежной страховой компании со специалистом, представляющим отечественное страхование, не всегда проходят успешно не только и не столько в силу языкового барьера, сколько из-за недостаточных познаний нашей стороны в области страхования, невладеении информацией о новинках страхового бизнеса Запада или страховых ноу-хау. Специалисты, представляющие страховые компании государств с развитой рыночной экономикой, не всегда понимают "всеохватывающий характер" некоторых наших страховых продуктов и при этом напоминают нам страховую азбуку в вопросе страхового ассортимента, под которым принято понимать количество видов страхования, предоставляемых страховщиком на рынок.

Отечественная и зарубежная экономическая литература предлагает несколько подходов к рассмотрению этой проблемы.

Так, некоторые ученые-страховщики классифицируют страховые продукты, опи-

раясь при этом на критерий типов страхового покрытия, среди которых выделяют:

1) услуги в натуральной форме и особенно вспомогательную помощь и опеку;

2) услуги в виде денежных выплат;

3) денежное возмещение потерь;

4) денежное возмещение как возмещение потери дохода.

Такой подход не лишен недостатка. Происходит нарушение причинно-следственной связи. На практике сначала заключается договор страхования, затем при наступлении страхового случая выплачивается страховая сумма либо возмещение. Вышеприведенная классификация характеризует тип страхового покрытия, оставляя без внимания сам вид страхования. Так, услугами в виде денежных выплат могут пользоваться как юридические, так и физические лица, заключившие договоры страхования жизни, здоровья, имущества, ответственности. Поэтому критерий "типов страхового покрытия" требует конкретизации, уточнения

вопроса о виде страхования.

Очень часто в зарубежной литературе встречается критерий "различных опасностей", например, огонь, землетрясение, повреждение водой, несчастные случаи.

Критерий "свойства предметов", которые в результате какого-либо события могут причинить ущерб, позволяет выделять страхование ответственности владельца транспортного средства, страхование ответственности владельца собаки и т.д.

Критерий "хозяйственных ущербов" выделяет:

а) ущерб, причиненный хозяйственной деятельностью человека и оказывающий отрицательное воздействие на предметы, машины, оборудование, здания и т.д.

б) хозяйственный ущерб как следствие болезни работника.

Оптимальной считается классификация страховых продуктов по отраслям-ветвям-видам. **Отрасль страхования это несколько ветвей страхования, объединенных одним признаком.** В международной практике принято выделять личное, имущественное страхование, страхование ответственности. Иногда перестрахование также выделяют как отдельную отрасль страхования.

Ветвь или область

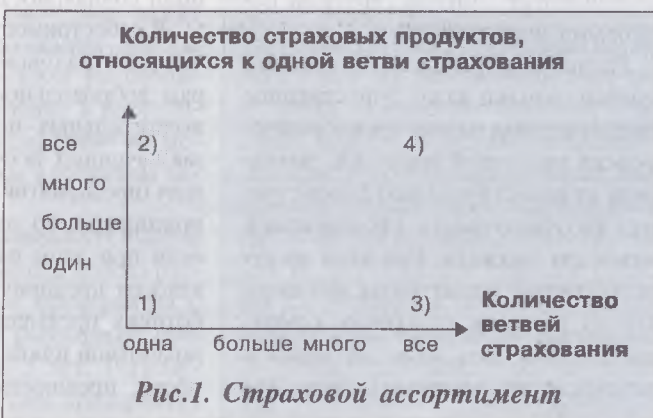
страхования это часть одной отрасли страхования.

Например, страхование жизни как часть личного страхования, или страхование имущества от огня как часть имущественного страхования.

Под видом страхования принято понимать часть одной ветви страхования, например, страхование жизни на случай смерти как часть страхования жизни.

Классификация по отраслям-ветвям-видам достаточно проста, недвусмысленна, играет важную роль для разделения риска по качеству и является предпосылкой для исчисления страховой премии, так как позволяет правильно вести статистику ущерба.

Страховое предприятие может заниматься одним или многими видами страхования и в зависимости от этого различают специализированные страховые предприятия, занимающиеся видами страхования, принадлежащими одной отрасли, и неспециализированные, предоставляющие страхователям разнообразные страховые услуги, относящиеся к различным ветвям и областям страхования. Неспециализированные страховые организации иногда называют генеральными или комбинированными страховщиками.



Ассортимент страхового предприятия может быть разнообразным, что является следствием проводимой политики и целей, преследуемых им. Следующий график (рис.1.) наглядно изображает варианты ассортимента страхового предприятия. Ось Ох показывает количество ветвей страхования, Оу — количество страховых продуктов, относящихся к одной ветви. Понятно, что на графике количество не может быть представлено абсолютными значениями.

Данный график позволяет проанализировать четыре возможные комбинации страхового ассортимента. Так, скудный и бедный ассортимент (1) может быть представлен только одним видом страхования, например, страхование жизни на случай смерти.

Скудный и глубокий ассортимент (2) представляют много/все виды страхования, принадлежащие к одной ветви. Например, страхование жизни во всех вариантах.

Широкий и скудный ассортимент (3) выражен многими/всеми ветвями страхования, каждая из которых представлена только одним продуктом. Например, страхование жизни на случай смерти, страхование от огня, страхование ответственности владельца транспортного средства.

Богатый и глубокий ассортимент (4) это многие или все виды страхования многих/всех ветвей. Страхование жизни во всех вариантах, страхование имущества от огня, страхование средств транспорта, страхование от бури, от землетрясения, от повреждения водопроводной водой, стеклом, а также страхование общегражданской и профессиональной ответственности.

Как правило, богатый и глубокий ассортимент в состоянии предложить только крупные страховые концерны, и политика, проводимая ими, получила название "All round - Konppers", переводящееся как "уметь разное". Такое страховое предприятие может предлагать различные страховые услуги самым разнообразным клиентам. Это позволяет установить стабильные отношения со страхователями, ко-

торые желают получить страховую защиту от одного страховщика.

Иногда к страховому ассортименту относят не только виды страхования, предлагаемые страховщиком, но и некоторые особенности условий страхования, например, возможность выбора для страхователя валюты страхования. Это обстоятельство вряд ли расширяет страховой ассортимент, а говорит, скорее, о сервисе, высоком уровне обслуживания страхователей.

Ассортимент не только показывает всю палитру предлагаемых страховых продуктов, но и различные варианты политики страховщика. При расширении ассортимента говорят о политике диверсификации в сфере страхования. Термин "диверсификация" в узком смысле этого слова означает разработку и внедрение новых страховых продуктов, а также создание "гибридных полисов". В широком смысле слова диверсификация означает освоение доныне неосвоенных полей. Это и новые продукты (их комбинации), и новые группы клиентов, и освоение новых регионов.

Политика ассортимента тесно связана с проблемой имиджа страховщика. Страховой рынок формирует общественное мнение, под которым следует понимать среднее отношение населения к страхованию. Замечено, что на стадии заключения договора страхования имидж генерального (или композитного) страховщика гораздо выше, чем специализированного. Действительно, для страхователя очень удобно заключить несколько договоров страхования у одного страховщика. Прежде всего он может сэкономить свое время. Поэтому многие генеральные страховые компании следуют политике создания гибридных страховых полисов или полисов, включающих в себя несколько видов страхования. Количество гибридных полисов, которые страховщик может предложить, рассчитывается по формуле

$$C_n^m = \frac{n!}{m!(n-m)!}$$

где m — количество видов страхования, включенных в гибридный полис,

n — количество предлагаемых видов страхования.

На стадии урегулирования ущерба имидж генерального страховщика невысок. При наступлении страхового случая необходимы знания специалистов самых разнообразных отраслей, и это обстоятельство является для композитного страховщика большой проблемой и дорогостоящим удовольствием. Гораздо выгоднее прибегать к помощи таких специалистов от случая к случаю. На их поиск уходит время, и прежде всего это время страхователей. Поэтому реноме генерального страховщика в глазах страхователя резко падает.

Имидж специализированного страховщика на стадии заключения договора страхования, напротив, невысок. Вы желаете застраховать и здоровье, и имущество, а посетивший Вас агент может предложить только один полис. Но при наступлении страхового случая ущерб будет урегулирован быстро и качественно.

Какие продукты предложить страхователям? Как правильно сформировать максимум страховщика относительно ассортимента? На эти вопросы нет однозначного ответа. Огромную роль при выборе страховщиком ассортимента играют его истории и традиции.

Сегодня чаще говорят о горизонтальной и вертикальной диверсификации. Так, например, если страховое предприятие активно выходит за территориальные границы и осваивает рынки других государств, то оно осуществляет политику горизонтальной диверсификации. Особенно благоприятны возможности для ее проведения, если страховые рынки, как говорят страховщики, "независимы", то есть предлагается продукт, хорошо известный на отечественном рынке, но до сих пор неизвестный на рынке новом. Такая ситуация хорошо известна в настоящее время, когда на рынки государств бывшего соцлагеря приходят иностранные страховщики и активно продают свои страховые продукты. Особую популярность горизонтальная диверсификация получила в Чехии и Венгрии.

Известны случаи продажи страховых полисов иностранных страховщиков и на рынках России и Беларуси, например, страхование жизни, предлагаемое компанией "Фортуна".

Вертикальная диверсификация основана на проведении инновационных мероприятий и имеет жесткое территориальное ограничение. Хорошо известно, что у страхового предприятия слабые возможности для инноваций, так как страховые продукты имеют долгий жизненный цикл. Кроме того, правовые ограничения часто осложняют инновационные процессы. Тем не менее конкуренция заставляет страховщиков активно искать, создавать и внедрять новшества. Вертикальная диверсификация всегда связана с разработкой новых продуктов и ее проведение характерно для белорусских страховщиков. Сегодня на отечественном рынке каждая страховая организация предлагает что-то свое, оригинальное. Поэтому одна из важных особенностей нашего страхового рынка — унифицированные страховые продукты или эксклюзивные виды страхования.

Можно встретить около десятка условий страхования от огня, столько же условий страхования от несчастных случаев. Поэтому на нашем рынке проблема сохранения коммерческой тайны наиболее остро стоит на этапе разработки нового страхового продукта. В перспективе страховые продукты белорусских страховщиков будут унифицированы, что является атрибутом более зрелого рынка. Вертикальная диверсификация будет все же преобладать в силу ограниченного территориального пространства. Даже унифицированные страховые продукты оставляют достаточно простора для внедрения инноваций: дифференцированные страховые премии, создание гибридных полисов, работа с определенными группами клиентов, разнообразный сервис. Однако успех политики диверсификации зависит в большей степени даже не от страховщика, его активности и склонности к творчеству и нововведениям, а от общей экономической ситуации в государстве.

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

В процессе хозяйственной деятельности во взаимоотношениях между субъектами хозяйствования и органами управления возникают различного рода вопросы, споры о трактовке тех или иных ситуаций, нормативных актов, правильное разрешение которых влияет на экономическое состояние сторон.

Определенный интерес у нашего читателя вызовет характеристика возникающих споров. В постановлении Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 31 октября 1996 года N 23 "О совершенствовании и перспективных направлениях деятельности хозяйственных судов Республики Беларусь", в частности, сказано:

"Анализ споров, рассмотренных хозяйственными судами Республики Беларусь за 9 месяцев 1996 года, показывает, что имеющие место кризисные явления в экономике государства в целом значительно усугубляются многочисленными нарушениями законности как со стороны отдельных субъектов хозяйствования, так и нарушений, допускаемых в сфере управления.

Из общего количества дел имущественные споры составляют абсолютное большинст-

во (89%). Практически все иски удовлетворены (94%). К лицам, допустившим различные правонарушения, применены экономические санкции на 1,1 триллиона рублей. Такой высокий процент удовлетворяемости исковых требований, а также экономические санкции неисполнении договорных обязательств и норм права субъектами хозяйствования различных форм собственности.

Судами рассмотрено около 500 дел о ликвидации юридических лиц и прекращении предпринимательской деятельности в соответствии со статьей 106 Закона "О предприятиях в Республике Беларусь", статьей 12 Закона "О предпринимательстве в Республике Беларусь", другими законодательными актами.

Более чем в два раза возросло количество споров по платежам. По этим делам предприятия государственной формы собственности в 60% случаев выступали в качестве ответчиков и в 30% — истцами. При этом в 5 раз увеличилось количество исков прокуроров в защиту интересов предприятий различных форм собственности, почти в два раза — иски государственных налоговых инспекций. Только

с физических лиц — предпринимателей — взыскано около 20 миллиардов рублей сокрытого дохода, недоимок по налогам, финансовых санкций.

Продолжает возрастать число споров банков между собой, в том числе с участием Национального банка Республики Беларусь. Многие кредиторы обращаются с исками о признании банков экономически несостоятельными и банкротами. Характер этих споров свидетельствует о серьезных недостатках в системе кредитного регулирования, методологии межбанковских расчетов, организации контроля за деятельностью банков со стороны Национального банка Республики Беларусь.

В связи с несовершенством правового регулирования в области капитального строительства, и особенно строительства жилья, в том числе с долевым участием, все больше возникает споров о защите прав и законных интересов физических и юридических лиц.

Не уменьшается число обращений в суды субъектов хозяйствования о признании актов государственных и иных органов (центральных государственных органов, исполкомов) недействительными в связи с

противоречием их действующему законодательству. Больше всего нареканий со стороны предприятий различных форм собственности высказывается в адрес актов Национального банка Республики Беларусь, налоговых органов, исполкомов. Удовлетворяемость этих исков судами достигает в ряде регионов 60—70%. По рассмотренным делам выявлены такие нарушения со стороны названных органов, как превышение своей компетенции, несоблюдение порядка издания актов, необоснованное расширение действия актов в пространстве и во времени".

С целью оказания помощи в решении этих проблем, предупреждения нарушений в финансово-хозяйственной деятельности, конфликтных ситуаций, их профилактики в нашем журнале открыт раздел "Право". В данном разделе мы планируем выступления ведущих специалистов-правоведов, практических работников в различных сферах деятельности со статьями и комментариями правовых вопросов, разъяснениями и рекомендациями по применению нормативных актов, с разбором ситуаций, ответами на возникающие вопросы.

ПРИНЯТИЕ БЛОКА ЗАКОНОВ О БАНКРОТСТВЕ — ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Валерий АЛЕКСАНДРОВ,

депутат Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь, заместитель председателя комиссии по законодательству



Экономическая несостоятельность (банкротство). Это понятие с каждым днем становится все более актуальным при совершенствовании рыночного механизма хозяйствования. На начальном этапе экономических и правовых реформ для решения этих проблем в республике 30 мая 1991 года был принят Закон "Об экономической несостоятельности и банкротстве".

Необходимо заметить, что он был подготовлен и принят в такой период, когда о реальной неплатежеспособности

предприятий по-настоящему еще не задумывались. Поэтому и Закон носит в основном декларативный, упрощенный характер. В нем лишь обозначены некоторые поверхностные срезы законодательства о банкротстве и, как результат, Закон практически не использовался в том смысле, который имеет законодательство о несостоятельности (банкротстве), а использовался, как правило, для возврата долгов.

После принятия Закона 1991 года время не прошло напрасно. Детально изучались концепции законодательства о несостоятельности в других странах, в республике были разработаны проекты Законов "О банкротстве", "О санации", и "Об управляю-