



## Рынок страхования в Беларуси: анализ и рекомендации

### Резюме

Рынок страхования играет важную роль в устойчивом экономическом развитии страны. В Беларуси уровень распространения страховых услуг является низким, что говорит о начальной стадии становления данного сегмента рынка. В аналитической записке рассматриваются основные проблемы развития страхования в Беларуси и вносятся ряд предложений по улучшению ситуации. Во-первых, обосновывается необходимость выплаты компенсаций по договорам долгосрочного страхования, заключенным до 1992 г. Во-вторых, показывается, что взносы, как по обязательному, так и по добровольному страхованию, должны относиться на издержки предприятий, а не выплачиваться из прибыли. В-третьих, подтверждается, что осуществление отдельных видов хозяйственной деятельности должно происходить при условии обязательного страхования сопряженных рисков. В-четвертых, предлагается демонополизация рынка страхования с предоставлением права осуществлять обязательное страхование частным компаниям. В-пятых, обосновывается необходимость привлечения иностранных страховых компаний на рынок Беларуси. Принятие данных мер будет способствовать как развитию рынка страхования, так и финансового рынка в целом.

### Содержание

1. Введение.....	2
2. Состояние рынка страхования в Беларуси.....	2
3. Факторы спроса, влияющие на развитие рынка страхования.....	4
3.1. Сдерживающие факторы со стороны домашних хозяйств.....	4
3.2. Сдерживающие факторы со стороны предприятий.....	5
4. Государственное регулирование рынка страхования.....	6
4.1. Дискриминационная политика в отношении негосударственных страховых организаций.....	7
4.2. Дискриминационная политика в отношении иностранных компаний.....	8
5. Выводы и рекомендации.....	9

## 1. Введение

Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии и является особенно значимым для стран с переходной экономикой по ряду причин<sup>1</sup>. Во-первых, страхование представляет собой наиболее оптимальный способ сокращения убытков посредством управления рисками. С его помощью неопределенно большие финансовые потери в будущем можно заместить на заранее определенные и невысокие расходы сегодня в виде страховой премии. Можно выделить две основные характеристики, присущие страхованию: а) передача личного риска группе; б) распределение потерь на некоторой справедливой основе. Во-вторых, страхование - неотъемлемая часть финансового рынка. Уровень капитализации и концентрации страховых организаций сравним с аналогичными показателями финансовых корпораций в развитых странах. Их высокий инвестиционный потенциал служит постоянным источником внутренних инвестиций. Как правило, именно страховой сектор является одной из главных предпосылок для формирования финансового рынка в странах с переходной экономикой, который в долгосрочной перспективе обеспечивает устойчивый экономический рост.

Несмотря на то, что развитые страховые рынки оказывают положительное влияние на экономическое развитие, уровень распространения страховых услуг в Беларуси достаточно низкий. Более того, в настоящее время существует ряд внутренних факторов, затрудняющих динамичное развитие рынка страхования. Данная работа посвящена рассмотрению основных проблем страхования в Беларуси и организована следующим образом. Обзор рынка страхования представлен в разделе 2. В разделе 3 рассматриваются факторы, влияющие на спрос на страховые услуги со стороны домашних хозяйств и предприятий. Вопросы регулирования оцениваются в разделе 4, где рассматриваются функции обязательного страхования для стимулирования спроса на основе страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств и связанные с этим проблемы регулирования, а также значение иностранных инвестиций для развития рынка страхования. В заключении представлены предложения и рекомендации по развитию страхового рынка в Беларуси.

## 2. Состояние рынка страхования в Беларуси

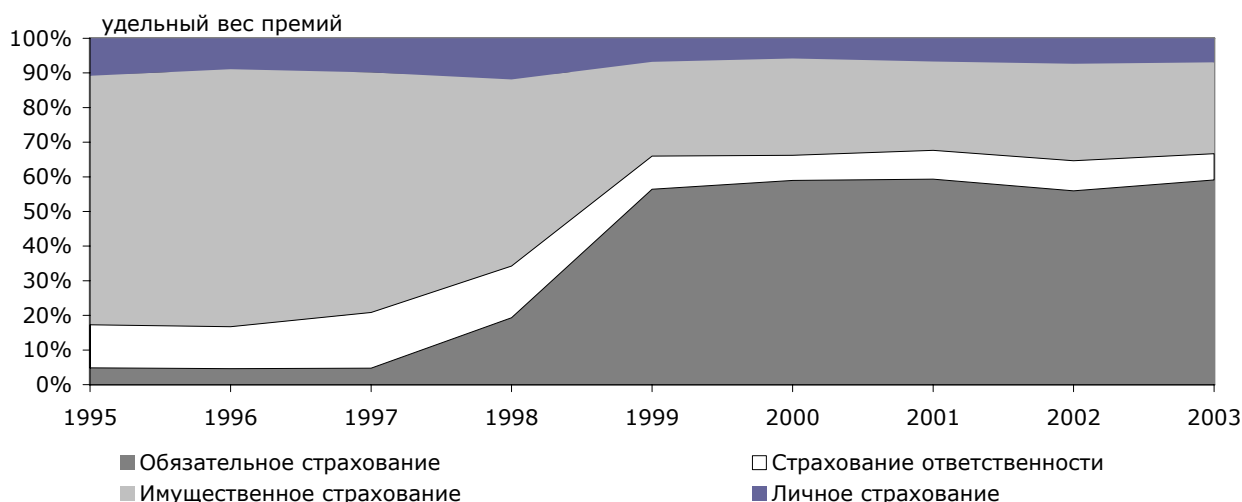
Рынок страхования в Беларуси характеризовался наиболее развитой инфраструктурой и относительно благоприятной правовой базой на постсоветском пространстве в 90-х годах, что позволило Беларуси занимать лидирующие позиции среди стран СНГ. Беларусь стала первым государством, которое еще в 1996 г. ввело отнесение на издержки премии по страхованию жизни за счет нанимателя. Разделение страхования на страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни, формально существовавшее еще с 1994 г., было законодательно прописано уже в 1998 г. В то же время подобное законодательство еще до сегодняшнего дня не принято во многих странах СНГ. Однако в конце 90-х годов ситуация на рынке страхования Беларуси изменилась, что было вызвано особенно пристальным вниманием государства к данной сфере. Обязательные виды страхования стали приоритетными направлениями государственной политики<sup>2</sup>, а Белгосстрах был признан системообразующей страховой компанией. В рамках новой государственной экономической политики Беларусь стала одной из первых стран СНГ, введших в свою практику страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГО) в 1999 г. На сегодняшний день страхованием ОСГО покрыто 72.3% транспортных средств в Беларуси, что ниже аналогичных показателей в Польше (94%) и Германии (99%), но значительно превышает статистику по Украине (около 10-20%). Дальнейший рост рынка страхования продолжался главным образом за счет введения дополнительных обязательных видов страхования, включая страхование ОСГО (рис. 1). Вследствие этого страховые премии возросли практически в три раза в долларовом эквиваленте с 1995 г. по 2003 г.

---

<sup>1</sup> Понятие *страхование* подразумевает несоциальное или коммерческое страхование. Обзор социального страхования мы оставили за пределами данной работы, так как оно представляет собой независимый сектор, который требует более детального анализа.

<sup>2</sup> После урагана, прошедшего в 1997 г., было введено обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам, с предоставлением права проводить данный вид страхования Белгосстраху.

**Рис. 1. Структура страховых премий**



Источник: Белорусский страховой союз.

Несмотря на постоянное развитие на протяжении последних лет, в соответствии с западными стандартами страховой рынок до сих пор остается относительно небольшим и с ограниченным количеством страховых услуг. Уровень распространения страховых услуг среди домохозяйств и предприятий до сих пор низкий, что подтверждается с помощью двух показателей: плотность страхования и уровень проникновения страхования (табл. 1). Плотность страхования рассчитывается как отношение собранных страховых премий к численности населения за период. Уровень распространения представляет собой отношение собранных премий к валовому внутреннему продукту (ВВП).

**Таблица 1. Показатели страхового сектора в ряде стран в 2002 г.**

Страна	Плотность страхования, (премии на одного человека), USD	Уровень распространения страхования, (доля премий в ВВП, %)
Великобритания	3879.1	14.75
Соединенные Штаты	3461.6	9.58
Финляндия	2272.1	8.98
Франция	2064.2	8.58
Германия	1627.7	6.76
Канада	1563.2	6.69
Италия	1435.4	6.97
Испания	1091.5	6.77
Словения	557.0	5.05
Чехия	272.6	3.99
Венгрия	186.9	2.88
Хорватия	160.7	3.16
Словакия	148.8	3.38
Польша	144.5	2.96
Латвия	68.5	1.91
Россия	66.6	2.77
Литва	57.9	1.46
Болгария	43.1	1.90
Турция	35.0	1.31
Румыния	22.3	1.09
Украина	17.1	2.01
<b>Беларусь</b>	<b>9.5</b>	<b>0.63</b>

Источник: Swiss Re (Sigma): World Insurance in 2002 (опубликован в ноябре 2003 г.) и расчеты автора.

Следует отметить, что низкий уровень распространения страховых услуг присущ всем странам с переходной экономикой, однако в Беларуси он в три раза меньше, чем в Украине (2.01%) и почти в пять раз ниже, чем в России (2.77%). Показатель плотности страхования также небольшой. На одного человека в Беларуси приходится всего USD 9.46 страховых премий, что свидетельствует о недостаточном уровне страхования на рынке.

За 2003 г. страховщиками республики было собрано страховых взносов на сумму BYR 215.4 млрд, в том числе по добровольным видам страхования BYR 88.1 млрд и по обязательным видам страхования - BYR 127.3 млрд. Количество страховых премий выросло на BYR 50 млрд, что составляет всего 1.4% в реальном выражении. Рост достигнут преимущественно за счет обязательного страхования.

щественно за счет увеличения получаемых премий по обязательным видам страхования на 7%, в то время как сбор премий по добровольным видам страхования снизился на 5.9%. Соответственно, доля добровольных видов страхования в общем объеме страховых премий снизилась с 44.1% в 2002 г. до 40.9% в 2003 г.

### **3. Факторы спроса, влияющие на развитие рынка страхования**

#### *3.1. Сдерживающие факторы со стороны домашних хозяйств*

Настороженное отношение населения к страхованию главным образом связано с тремя факторами, оказывающими негативное воздействие на развитие страхового рынка:

- невыполнение договоров страхования, заключенных до 1992 г. Госстрахом, и отсутствие компенсаций по данным договорам;
- высокие инфляционные ожидания;
- присутствие на рынке компаний сетевого маркетинга в сфере страхования жизни.

(i) Отсутствие компенсаций по договорам страхования, заключенным до 1992 г.

Еще с советских времен страхование не рассматривается населением как способ уменьшения возникающих рисков. Советская модель страхования подразумевала наличие определенных видов обязательного страхования. Иные риски оставались не покрытыми и возмещались за счет государства. После становления Беларуси как независимого государства, спрос на страховые услуги сдерживался отсутствием компенсации по договорам долгосрочного страхования, предоставленным еще Госстрахом. На сегодняшний день такая компенсация потребует BYR 300 трлн (с учетом индекса потребительских цен за период с 1992 г. по 2001 г.) для выплаты всех контрактов действительных до 1 января 1992 г. Белгосстрах создал специальный фонд для аккумулирования необходимых средств, пополняемый за счет отчислений из прибыли. Однако пока имеющихся средств не достаточно для предоставления компенсаций. Данная ситуация подрывает доверие населения к страховой системе, причем негативное влияние на спрос будет продолжаться и дальше, если в ближайшее время правительство не примет меры по возмещению потерь. Следует отметить, что в России и Украине уже осуществляются выплаты по аналогичным договорам, что оказывает положительное влияние на увеличение спроса населения на страховые услуги.

(ii) Высокие инфляционные ожидания

К одной из основных проблем, оказывающих негативное воздействие на спрос на страховые услуги, относится высокая инфляция. В краткосрочном периоде инфляция может быть достаточно точно спрогнозирована, в то время как в долгосрочном периоде неопределенность, а, следовательно, и риск возрастают. Соответственно, эффективность снижения риска, связанного с инфляционным эффектом, зависит от срока заключения договора страхования. Заключение краткосрочных договоров страхования, например, для покрытия ущерба, возникающего в результате аварий, ущерба, причиняемого собственности, или в результате прерывания производственного процесса, обусловлено не текущим уровнем инфляции, а либо обязательностью страхования, либо необходимостью, например, осуществлять отдельные виды деятельности («Зеленая карта» или каско-страхование). В случае с долгосрочными видами страхования ситуация обратная. Они не будут привлекательными без адекватного учета уровня инфляции. Во многих странах с переходной экономикой, включая Беларусь, высокие инфляционные ожидания привели к оттоку денежных средств в твердой валюте за рубеж. Растущий спрос на долгосрочное страхование удовлетворялся нелегальными посредниками иностранных компаний, а также стремлением граждан экспортировать денежные средства за границу с последующим заключением контрактов, сдерживая спрос на страховые услуги на внутреннем рынке. Предоставление возможности белорусским компаниям проводить долгосрочные виды страхования в иностранной валюте сегодня позволяет решить проблему низкого спроса только частично. Риск девальвации белорусского рубля все еще остается. Поэтому, проблему спроса на страхование жизни невозможно решить, исключительно с помощью разрешения заключать договоры страхования в иностранной валюте, без соответствующего снижения уровня инфляции и повышения его прогнозируемости.

### (iii) Сетевой маркетинг на рынке страхования

Появление многоуровневых финансовых пирамид<sup>3</sup> или компаний сетевого маркетинга также оказывает негативное влияние на развитие спроса со стороны населения на страховые услуги. Создание компаний сетевого маркетинга начинается с создания обширной сети распространителей, членство в которой требует покупки страхового полиса на десять лет в твердой валюте. Новоиспеченные представители компании вовлекают в организацию других людей, которые в свою очередь находят новых членов. За каждого нового «работника» представитель компании получает комиссионные, за счет которых возмещается ранее внесенная сумма страхового полиса. Рано или поздно подобная структура разваливается, а ее участники остаются как без действующего договора страхования жизни, так и без возмещения первоначального взноса. Как правило, страховые премии переводятся за границу, будучи прикарманенными профессионалами маркетинга. Для многих людей заключение страхового полиса по страхованию жизни с представителями сетевого маркетинга явилось первым в жизни, но негативным опытом заключения договора страхования. Несмотря на незаконность, в результате осуществления подобной деятельности на сегодняшний день целое поколение людей во многих странах Восточной Европы оказалось полностью разочарованным идеей страхования жизни.

### 3.2. Сдерживающие факторы со стороны предприятий

Ни населением, ни предприятиями страхование не рассматривается как механизм передачи собственного риска третьему лицу. Без сомнений, отсутствие традиций страхования и адекватных побудительных причин главным образом объясняет медленный рост спроса на страховые услуги со стороны предприятий на всем постсоветском пространстве. Именно поэтому вопросы государственного регулирования являются ключевыми для восстановления требуемого уровня спроса на страховые услуги.

#### (i) Существующие традиции и отсутствие стимулов к страхованию

В Советском Союзе не существовало страхования собственности предприятий, равно как и страхования рисков, связанных с производственной деятельностью. В обязанность государственных страховых компаний входило лишь управление отдельными обязательными видами страхования. Производственные потери, как правило, покрывались государством. В начале 90-х Беларусь унаследовала монополистическую систему Госстраха с соответствующими правилами администрирования страховой системой. В последствии появился ряд страховых компаний, предлагающих различные договоры личного страхования, страхования имущества и страхования ответственности. Однако это не привело к росту популярности страховых услуг. До сих пор предприятия недооценивают возможности страхования в перераспределении имеющихся рисков, которое способствует быстрому покрытию неожиданных потерь без нежелательного привлечения текущих активов и обеспечению стабильной работы предприятий. Обойдясь без страхования рисков на протяжении долгих лет, директоров многих предприятий приходится убеждать в необходимости потратить свои денежные средства на страхование. Данный вопрос особенно актуален в случаях работы предприятий при неполной загрузке или отсутствии наступления ответственности за возникающие потери и убытки. Несмотря на то, что некоторые предприятия все же страхуют свое имущество, зачастую страховой суммы недостаточно на покрытие понесенных потерь, так как страхователи ограничиваются страхованием объектов на сумму равную балансовой стоимости объекта страхования. Серьезным сдерживающим фактором является то, что подавляющая масса предприятий в республике фактически являются государственными. Государство как собственник на сегодняшний день не рассматривает страхование в качестве приоритета, предпочитая покрывать возникающие убытки за счет иных источников. С учетом сложного экономического положения предприятий и потребности, в первую очередь, обеспечивать стабильную выплату заработной платы, а также осуществлять иные первоочередные платежи, необходимость обеспечения страховой защиты уходит на второй план. Очевидна необходимость прививания традиций страхования, что может быть достигнуто путем установления верной системы стимулов. Например, посредством введения обязательности страхования при осуществлении определенных видов

<sup>3</sup> В качестве примера компаний сетевого маркетинга можно привести МММ в России, Югоскандик и Дафимент Банк в Сербии, Каритас и ФНИ в Румынии.

деятельности, например, строительно-монтажных работ, что успешно применяется в России, или иных законодательных изменений, включая вопросы налогообложения.

#### (ii) Налогообложение

Страховые взносы являются издержками производственной деятельности и поэтому вычитаются из суммы, подлежащей налогообложению, практически во всех государствах. В Беларуси с 1 января 2004 г. в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) при определении прибыли включаются исключительно «страховые взносы по видам обязательного страхования; по добровольному имущественному страхованию и добровольному страхованию ответственности по перечню видов такого страхования, определяемому Президентом Республики Беларусь; по заключенным организациями-страхователями в пользу работающих у них по трудовым договорам физических лиц договорам добровольного страхования жизни, добровольного страхования дополнительной пенсии, договорам добровольного страхования медицинских расходов (при условии, что договоры заключены на срок не менее одного года и медицинская помощь застрахованным оказывается государственными организациями здравоохранения) в пользу работающих у них по трудовым договорам физических лиц - в размерах, установленных законодательством, по договорам добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу (только в служебные командировки)». Однако на сегодняшний день ни перечня видов страхования, предусмотренного в законе «О налогах на доходы и прибыль», ни размеров (предельных расходов) не установлено. Данная ситуация уже привела к тому, что спрос на добровольное страхование со стороны предприятий существенно снижается. Частным компаниям теперь придется самим покрывать возникающие потери, в то время как государственные компании станут бременем для государства. Однако следует отметить, что для некоторых компаний текущее положение не будет препятствием к уходу от налогообложения. Такие виды страхования как страхование-каска большегрузных транспортных средств, страхование грузов, страхование ответственности перевозчика и экспедитора составляют около 75% страховых премий, выплачиваемых предприятиями по договорам добровольного страхования, и являются неотъемлемой частью их производственной деятельности. В связи с этим, предприятия-автоперевозчики покупают полисы за границей, включая выплаты в иные статьи расходов в своей отчетности. Страхование грузов, ответственности перевозчика и экспедитора включается в стоимость фрахта, а страхование каска транспортных средств по международным лизинговым контрактам перекладывается на лизингодателя и включается в стоимость лизинговых платежей. В результате чего отечественные страховые компании лишаются клиентов, а государство недополучает налоговых доходов как с предприятий, скрывающих доходы, так и со страховых компаний, недополучающих страховые премии. Подобное отношение к добровольному страхованию еще больше усугубляет спрос на страховые услуги со стороны предприятий, в то время как прогрессивное законодательство могло бы, наоборот, стимулировать предприятия страховать свои риски, что привело бы к большей защищенности субъектов хозяйствования и к развитию добровольных видов страхования.

#### **4. Государственное регулирование рынка страхования**

В странах с переходной экономикой развитие рынка страховых услуг во многом предопределяется существующим законодательством и надзором. Прогрессивное законодательство способно своевременно урегулировать негативное воздействие внутренних и внешних сил и обеспечить необходимую поддержку участникам рынка. Однако в Беларуси существующее законодательство не направлено ни на стимулирование спроса на страхование прямо или косвенно, ни на актуализацию самой идеи страхования<sup>4</sup>. Более того, дискриминация негосударственных страховых компаний и ограничения в отношении деятельности иностранных страховых компаний на территории Беларуси являются основными препятствиями для развития рынка страхования.

---

<sup>4</sup> В настоящее время базовыми документами, регламентирующими страховую деятельность в республике, являются Гражданский кодекс РБ (Глава 48 «Страхование»), принятый Палатой представителей 28.10.98 г., одобренный Советом республики Национального собрания РБ 19 ноября 1998 г., Декрет Президента Республики Беларусь №20 от 28 сентября 2000 г. «О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь» и Закон РБ «О страховании» в части, не противоречащей Декрету, принятый 3 июня 1993 г.

#### 4.1. Дискриминационная политика в отношении негосударственных страховых организаций

Стимулирование спроса через привитие страховой культуры является сложным процессом и требует времени, поэтому многие страны выбрали законодательный путь как наиболее эффективный в решении данной проблемы. С одной стороны, законодательное регулирование может быть направлено на введение обязательного страхования, осуществление которого с течением времени способствует пониманию населением преимуществ страхования и его роли в уменьшении разнообразных рисков. С другой стороны, спрос на страховые услуги можно стимулировать через регулирование иных экономических секторов, деятельность которых подразумевает приобретение страхового полиса. Например, развитие рынка ипотечного кредитования увеличивает возможность банка требовать приобретение страхового полиса на недвижимость как одно из условий при заключении договора. Необходимость лизинга оборудования также обязывает лизингополучателя застраховать оборудование как условие для заключения лизингового контракта.

Решением проблемы недостаточного покрытия страховыми услугами оказалось введение страхования ОСГО в Беларуси. За последние годы рынок страхования ОСГО стал наиболее развитым по уровню организации, степени охвата и качеству услуг среди постсоветских республик. Данные положительные изменения привели к лучшей защите потребителя, снижению рисков и улучшению качества страховых услуг. Однако спрос на иные виды страхования, чем страхование ОСГО, до сих пор остается низким, что говорит о существенной ограниченности использования обязательного страхования как средства развития страховой культуры.

Ситуация на рынке страхования усугубилась проведением дискриминационной политики по отношению к негосударственным страховым компаниям. В 2002 г. белорусскими властями было принято решение вернуться к практике страхования советских времен, что узаконило приоритетность обязательных видов страхования, и было направлено на повышение роли Белгосстраха. В соответствии с новыми требованиями обязательные виды страхования стали прерогативой Белгосстраха, за исключением страхования ОСГО, которое также могут проводить страховые организации с долей государства более 50%<sup>5</sup> (табл. 2). Защита экономических интересов граждан должна являться приоритетом любого государства, однако в вопросе страхования лучшая защита будет обеспечена именно частными страховыми организациями, так как они являются наиболее эффективными в сокращении экономических издержек предоставления страховых услуг.

**Таблица 2. Распределение страховых компаний в зависимости от структуры капитала, 2002<sup>6</sup>**

Структура капитала, процент доли государства	Число страховых компаний	Виды предоставляемых страховых услуг	Доля рынка, %
100%	2	Все виды страховых услуг	56.2
50% - 99%	6	Добровольные виды страхования и страхование ОСГО	11.2
в том числе с долей иностранного капитала до 50%	1		
в том числе с долей иностранного капитала	21	Добровольные виды страхования	32.6
тала	13		

Источник: Белорусский страховой союз.

Такое отношение к отдельным участникам рынка страхования в отношении страхования ОСГО является необоснованным и нет причин полагать, что подобный подход может принести значимые экономические выгоды. В плане проведения добровольного страхования государственные страховщики (Белгосстрах, Белэксимгарант, Стравита) являются одними из наименее рентабельных и эффективных организаций на рынке. Доля премий по обязательным видам страхования в общем объеме страховых взносов Белгосстраха всегда была выше, чем у негосударственных организаций, что подразумевает снижение издержек на 1 рубль страховой премии. Тем не менее, показатель потерь (издержки на единицу страховых премий) составляет 20-25% для частных компаний в сравнении с 31% для Белгосстраха. Предыдущий вывод подтверждает показатель доходности. Частные страховые организации собирают BYR 49 млн на 1 работника, по сравнению с BYR 31 млн на 1 работника

<sup>5</sup> Постановление Совета Министров Республики Беларусь №1258 от 3 октября 2003 «Об осуществлении обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

<sup>6</sup> Компании, занимающиеся страхованием жизни, не включены в таблицу. На сегодняшний день в Беларуси существует 6 таких компаний, одна из которых государственная.

в Белгосстрахе. Также у негосударственных страховщиков процент заявленных, но неурегулированных убытков к общему количеству выплат составляет не более 25%, в то время как у Белгосстраха – 40.9%, что говорит о низкой оперативности Белгосстраха в урегулировании страховых случаев.

В настоящий момент частные страховые организации снижают тарифы, чтобы вернуть себе клиентов и установить требуемый уровень сбора премий. В связи с тем, что выплаты растут быстрее, чем поступления, частным компаниям приходится увеличивать свои резервы, чтобы удовлетворить вероятные будущие требования и снизить связанные с этим риски. В результате уменьшается налогооблагаемая база, и государство получает меньше налоговых поступлений.

Приведенный анализ свидетельствует о необходимости равноправного отношения к страховым организациям, которое послужит началом процесса либерализации страхового рынка. Возврат страхования ОСГО частным страховым компаниям играет решающую роль в развитии страхового сектора. Опасения, что частные страховые организации получат сверхприбыль, не имеют под собой оснований. Последние данные по страховым организациям показывают, что рентабельность обязательных видов страхования неуклонно снижается. Важным стимулом развития страховых услуг выступает тот факт, что страхователи предпочитают приобретать страховые услуги в пакете (например, каско-страхование, страхование автогражданской ответственности и страхование CMR), что в целом удешевляет стоимость страхования для клиентов и предоставляет им права выбора оптимальной страховой программы. Таким образом, дискриминация частных компаний лишает их возможности «пакетного» предоставления страховых услуг и ставит государственные страховые компании в привилегированное положение, что исключает возможность справедливой конкуренции и, как следствие, негативно отражается на общем состоянии страхового рынка.

Практика дискриминации частных страховых компаний доказала свою несостоятельность, поэтому международный подход к регулированию рынка страхования основывается на следующих принципах:

- ни один из видов обязательного страхования не может быть закреплен исключительно за государственной страховой организацией;
- ни одна из страховых компаний не должна получать исключительную поддержку государства.

Демонополизация обязательных видов страхования является наиболее эффективным способом управления страхованием. Как правило, обязательные виды страхования являются либо недоходными, либо страховые тарифы по ним устанавливаются правительством. Однако осуществление обязательных видов страхования разрешено всем страховщикам. Дальнейшая дискриминация частных страховых компаний окажет негативное влияние на развитие рынка страхования в Беларуси. Более того, несмотря на положительный эффект введения страхования ОСГО для защиты граждан, дальнейшее увеличение обязательных видов страхования будет расцениваться и населением, и предприятиями как дополнительные расходы. Это может привести к вытеснению добровольных видов страхования обязательными и явится препятствием для увеличения спроса на страховые услуги.

Введение обязательных видов страхования - это наименее эффективный способ продвижения и развития страховой культуры. Наилучшей альтернативой является развитие и регулирование отдельных видов хозяйственной деятельности, которые бы предусматривали страхование сопряженных рисков. Например, страхование грузов как обязательное условие совершения международной перевозки, страхование гражданской ответственности организаций, создающих повышенную опасность для окружающих, как условие осуществления ими хозяйственной деятельности, страхование строительно-монтажных рисков и многое другое.

#### *4.2 Дискриминационная политика в отношении иностранных компаний*

Приток иностранного капитала способствует развитию рынка страхования, особенно в случае возможности оказания новых видов страховых услуг. Иностранный капитал несет с собой новые технологии, новые приемы ведения бизнеса, знания и опыт. По существующему законодательству, иностранные страховые компании могут открывать свои филиалы



в Беларуси и инвестировать в уставной капитал уже действующих компаний. Однако данная деятельность не может осуществляться, пока у компании не будет опыта работы в течение 10 лет в сфере страхования и двух лет работы в Беларуси. Участие иностранных страховщиков на рынке Беларуси могло бы постепенно решить проблему недоверия к страховой системе. Однако дискриминация иностранных компаний не позволяет достигнуть желаемого результата.

Минимальный размер уставного капитала предоставляет привилегированное положение для местных компаний. Иностранные компании должны обладать USD 800 000, по сравнению с USD 200 000 для компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни, и USD 400 000 для компаний, занимающихся страхованием жизни. Однако данное требование может и не являться проблемой для некоторых иностранных страховых компаний, которым приходится выполнять более высокие требования в стране, где они работают, если бы не другие препятствия. Выдача лицензий будет прекращена, если доля иностранного капитала превысит 30% в уставном фонде всех страховых компаний. Более того, в соответствии с Декретом президента №20 страховым компаниям с долей иностранного капитала в уставном фонде более 49% запрещено заниматься страхованием жизни, обязательным страхованием, обязательным государственным страхованием, имущественным страхованием, связанным с осуществлением поставок, оказанием услуг или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхованием имущественных интересов Республики Беларусь и административно-территориальных единиц.

Так как обязательные виды страхования находятся под непосредственным контролем государства, нет оснований не привлекать иностранный капитал в целях развития добровольных видов страхования. Наоборот, равное отношение к отечественным и иностранным компаниям должно быть главенствующим. В большинстве стран минимальный уровень уставного капитала значительно выше, чем в Беларуси, что гарантирует их финансовую устойчивость, но одинаковый как для иностранных, так и для отечественных страховых компаний, что обеспечивает конкуренцию<sup>7</sup>. Более того, доступ иностранных компаний послужит положительным сигналом для притока иностранного капитала в другие отрасли, поскольку в практику ведения бизнеса иностранными компаниями уже давно вошло страхование всевозможных рисков. Поэтому приход иностранных страховых компаний послужит необходимым сигналом для других иностранных инвесторов, свидетельствующим о благоприятном экономическом климате в стране. Это будет способствовать дополнительному притоку иностранных инвестиций. В целом привлечение иностранных компаний будет стимулировать конкуренцию, что в свою очередь снизит тарифы на страховые услуги для населения и предприятий, обеспечит доступность страховых услуг и будет способствовать приверженности населения и предприятий страхованию.

## **5. Выводы и рекомендации**

Возврат к практике страхования советских времен, стремление правительства к чрезмерному регулированию рынка страхования, установление монополистической позиции государственных страховых организаций и дискриминация частных и иностранных компаний сдерживает конкуренцию и тормозит развитие рынка страхования. Исходя из представленного в аналитической записке анализа, мы предлагаем принять следующие меры для улучшения страховой деятельности в Беларуси:

- Предложение 1: Начать выплату компенсаций по договорам долгосрочного страхования заключенным до 1992 г. Опыт России и Украины показывает положительный эффект проводимой политики на восстановление доверия населения к страхованию, что в свою очередь решает проблему низкого спроса на страховые услуги.
- Предложение 2: Взносы по добровольному страхованию должны выплачиваться не из прибыли, а относиться на издержки предприятий. При отсутствии у предприятий традиций страховать риски, связанные с производственной деятельностью, а также невысокие доходы, выплата страховых премий из прибыли расценивается руководителями предприятий как дополнительные издержки и вынуждает их отказаться

---

<sup>7</sup> В Украине минимальный уровень уставного капитала установлен в размере EUR 1 млн для компаний по страхованию иному, чем жизнь и EUR 1.5 млн для компаний по страхованию жизни. В Чехии минимальный уровень уставного капитала установлен в размере от USD 0.83 млн до USD 4.9 млн в зависимости от оказываемых компаний страховых услуг, а в Словакии - от USD 1 млн до USD 4 млн.

от добровольных видов страхования. Однако подобное отношение не означает снижение вероятности наступления непредвиденных событий, влекущих за собой убытки, поэтому отнесение выплат, как по обязательным, так и по добровольным видам страхования на издержки послужит необходимым стимулом для предприятий страховать возможные риски.

- Предложение 3: Обязательное страхование не должно рассматриваться как средство прививания страховой культуры. Понимание необходимости страхования должно вытекать из невозможности осуществления без него определенных видов экономической деятельности. Следовательно, требуются соответствующие изменения в законодательстве, которые бы предполагали приобретение страхового полиса для получения разрешения на оказание, например, адвокатских услуг, услуг по перевозке грузов, строительно-монтажных работ и так далее, что в свою очередь будет стимулировать спрос на страховые услуги.
- Предложение 4: Право проводить обязательные виды страхования должно быть предоставлено всем компаниям без исключения независимо от структуры их уставного фонда. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств целесообразно вернуть частным страховщикам в первую очередь, так как они уже доказали свою состоятельность и эффективность работы. Демонополизация обязательных видов страхования не значит их передачу на полное усмотрение страховщиков. Для обязательных видов страхования государство должно проводить тарифную политику, которая бы предусматривала регулирование тарифов, чтобы страховые компании с одной стороны не могли чрезмерно занижать тарифы, таким образом увеличивая риск своей деятельности и вероятность дестабилизации рынка, а с другой, не использовали бы обязательные виды страхования как средство наживы.
- Предложение 5: Открыть доступ иностранным страховщикам на белорусский рынок страховых услуг. Для этого необходимо внести соответствующие поправки в белорусское законодательство, которые бы одинаково регулировали деятельность как белорусских, так и иностранных страховых компаний. Протекционизм внутреннего рынка ведет к отказу от новых технологий, которые приносят с собой иностранные компании, а также ограничивается необходимый для динамичного экономического развития приток иностранного капитала, как в сектор страхования, так и в другие отрасли экономики.

Только в случае, когда правительство гарантирует равноправное функционирование всех участников рынка страховых услуг, а также возмещает потери населению и устанавливает необходимые стимулы к страхованию для предприятий и населения, страховой рынок будет полноценно развиваться, являясь основой устойчивого экономического роста.

Авторы: Вера Волчок, Риккардо Джуччи, Ирина Тоцицкая (рецензент)

Минск, май 2004 г.