

Слабости страхования как инструмента диверсификации рисков

Е.С. Карпушин

Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

Аннотация: Рассматриваются достоинства и недостатки страхования с учетом вероятности наступления страхового случая. В качестве альтернативы предотвращения потерь от высоко рискованных событий предлагается такой инструмент, как размещение депозитов в пределах застрахованной суммы в высоконадежных банках.

Ключевые слова: диверсификация рисков, депозит, страхование, страховой случай, ущерб.

Страхование представляет собой метод диверсификации рисков финансовых потерь, а также утраты определенного имущества вследствие наступления определенных событий (страхового случая), закрепленных в страховом договоре [1-3]. Несмотря на широкое распространение данного инструмента, споры о его эффективности среди экономистов не могут привести к однозначной позиции по этому вопросу. Для определения степени выгоды страхования для страховых компаний рассмотрим его как вид деятельности, а для субъекта (клиента страховой компании) - как вид вложений собственных финансовых средств [4, 5].

Страховая компания существует за счет поступающих от клиентов страховых платежей, а привлекает их за счет выгодных условий страхования, заключающихся в больших выплатах в случае наступлении страхового случая, широкого диапазона таких случаев, а также низких размерах платежей от клиента к компании [6, 7]. Однако степень привлекательности условий договора, разумеется, ограничена такой универсальной величиной, как вероятность наступления страхового случая. Все параметры страхового договора ей пропорциональны. Чем выше вероятность наступления страхового случая, тем менее выгодными являются условия договора для клиента. Однако и для страховой компании это невыгодно, поскольку на

высоковероятных рисках трудно заработать, так как трудно привлечь клиента к невыгодным для него условиям договора [8].

В любом случае, являясь коммерческой организацией, страховая компания обязана выплачивать клиентам меньше, чем получает от них в долгосрочной перспективе. Если страховая компания является государственной и ее целью не является получение прибыли, то это правило действует и в этом случае, поскольку в противном случае она преобразуется в организацию, субсидирующую тот или иной вид бизнеса, либо группу компаний.

С точки зрения клиента страховой компании выгода страхования заключается в предотвращении крупных финансовых (имущественных) потерь вследствие наступления страхового случая. Однако при росте вероятности его наступления эффективность страхования для него резко падает [9]. Это обусловлено резким повышением выплат в страховую компанию клиентом, что фактически выравнивает в долгосрочной перспективе объем финансовых средств, выплачиваемых клиентом компании и объем обратных выплат компании клиенту. Учитывая факт обязательного превышения первого объема средств над вторым (для всей массы клиентов компании, а не для отдельно взятого) для достижения прибыльности страховой компании, можно сделать вывод об убыточности страхования для отдельно взятого клиента в долгосрочной перспективе, поскольку при высокой вероятности наступления страхового случая клиент заплатит больше, чем получит [10].

Более выгодным в таком случае является не страхование, а размещение тех денег, которые он мог бы заплатить страховой компании на депозитах в надежных банках (входящих в число 100 крупнейших). Размер депозита (вклада) вместе с будущими процентами не должен превышать величину страховой выплаты по вкладам (700 тысяч рублей), чтобы даже при

банкротстве банка клиент ничего не потерял. При необходимости таких депозитов можно открыть десятки в разных банках. В таком случае возможный клиент страховой компании, который решил отказаться от страхования, избежит сразу двух проблем: оплаты услуг страховой компании и риска судебных тяжб из-за недобросовестности страховой компании или несогласия самого клиента с оценкой ущерба и как следствие размером страховых выплат [11, 12]. Кроме того, клиент получит прибыль по депозиту. В случае же наступления возможного страхового случая, клиент, отказавшись от услуг страховой компании, сам возместит свои потери за счет средств на своих депозитах, что не только сэкономит его время, но и с точки зрения диверсификации рисков выгоднее в плане вышеупомянутых возможных конфликтов интересов со страховой компанией или ее возможного банкротства. Это особенно актуально ввиду того, что такой вид рисков, как правило, не рассматривается. В экономической литературе оцениваются лишь риски страхового случая, но не надежности самой страховой компании. Существует лишь упоминание о добросовестности, надежности страховой компании и общей конъюнктуре рынка данных услуг [13].

Как подтверждение превосходства процедуры возмещения ущерба за собственный счет отметим, что особенно нелепо страхование выглядит в случаях, связанных с ракетно-космической отраслью России. Выплачивая миллиарды долларов страховой компании из-за все учащающихся случаев падения ракетносителя "Протон", наши предприятия получают лишь часть средств обратно. Возникает вопрос о смысле подобного движения средств. Ведь если у ракетно-космической отрасли есть такие внушительные средства, то не проще ли ей напрямую компенсировать свои убытки без посредника в лице страховой компании. Как уже было описано выше, заработать на таких вложениях в долгосрочной перспективе с высоко

рискованной деятельностью невозможно. В результате клиент страховой компании просто отдает часть своей прибыли страховой компании за лишнее смысла оформление документов и движение его средств.

Подводя итоги, можно прийти к выводу о том, что страхование выгодно только в одном случае: если стоимость застрахованного имущества сопоставима с размером заработка клиента или прибылью компании за 20 и более лет. В этом случае модель замещения страхования, описанная автором статьи, уже не работает, поскольку при раннем наступлении страхового случая с крупными имущественными потерями, обладатель страховки действительно останется в выигрыше, поскольку если речь идет именно о раннем сроке (относительно времени приобретения имущества или началом трудовой деятельности субъекта), то есть если клиент теряет свое имущество практически сразу после приобретения, то накопить достаточный объем средств он не успеет и останется ни с чем. Стоит также отметить, что, несмотря на предложенные выводы, многие субъекты все равно предпочтут страхование по причинам, лежащим в области психологии. Есть регионы, где страхование уже является частью культуры (в отличие от России, где данная процедура особенно среди частных лиц на добровольной основе практически не используется). Кроме того, рядовой потребитель данного вида услуг не является специалистом по страхованию, и, даже подсознательно понимая общую невыгодность условий, все равно заключит договор, руководствуясь принципами "на всякий случай" или "так спокойнее" [14, 15].

В этом плане использование страхования массовым потребителем обладает чертами кредитования, которое также невыгодно для клиента при оформлении в кредит недорогих покупок, вроде холодильника или мобильного телефона. Однако это не останавливает среднестатистического человека, что позволяет сделать вывод о том, что идеи данной статьи предназначены в основном для профессионалов (экономистов и



финансистов), постоянно анализирующих свои риски, инструменты инвестиций и, как следствие, возможные прибыли.

Литература

1. Гайдук В.И., Калитко С.А., Шевцов В.В. Повышение эффективности применения механизма страхования рисков в АПК // Инженерный вестник Дона, 2012, №2 Url:www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/763.
 2. Хитрова Е.М. Формирование цены на рынке страховых услуг // Страховое дело. М.: ООО "Анкил". 2014. №3. с. 3-7.
 3. Подшивалов Г.К. Метод управления рисками в технологии стратегического выбора // Страховое дело. М.: ООО "Анкил". 2012. №8. с. 55-64.
 4. Карпушин Е.С. Аналитический анализ рыночной системы // «Современные аспекты экономики». 2004. №16. с. 23-27.
 5. Карпушин Е.С. Взаимосвязь качества труда и профессионализма сотрудников // Управление персоналом. М.: ООО «Деловые коммуникации». 2008. №12. с. 47-48.
 6. Pennacchi, G.G., 1999. The effects of setting deposit insurance premiums to target insurance fund reserves. Journal of Financial Services research. Urbana: Department of Finance University of Illinois. №2-3, 153-180.
 7. Courbage, Ch., 2001 Self-insurance, self-protection and market insurance within the dual theory of choice. The Geneva papers on risk and Insurance Theory. Geneva: Lombard Odier & Cie. №1, 43-56.
 8. Карпушин Е.С. Формирование системы социально-экономических факторов для оценки профессионализма кадров и их влияния на управление деятельностью предприятий сферы услуг (на примере предприятий отрасли связи): дис.... канд. эконом. наук: СПб., 2008. 24 с.
 9. Цапенко И.В., Миронова Д.Д. Человеческий капитал и инновационные факторы его развития // Инженерный вестник Дона, 2012, №2 Url:www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/766
-



10. Седов В.В. Экономическая теория: Часть 1. Введение в экономическую теорию. Челябинск: Издательство Челябинского государственного университета, 2002. 115 с.
11. Карпушин Е.С. Рассмотрение причинно-следственных связей как совокупности статистических цензов // Компетентность. М.: ГОУ ДПО «Академия стандартизации, метрологии и сертификации (учебная)». 2011, №9-10. с. 56-60.
12. Карпушин Е.С., Савчук С.С. Комплексная оценка профессиональных качеств работников компании. Труды учебных заведений связи. СПб.: СПбГУТ, 2004.
13. Кустова Т.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Рыбинск: РГАТА, 2003. 200 с.
14. Карпушин Е.С. Особенности понятия качества труда // «Современные аспекты экономики», 2004. №16. с. 20-22.
15. Карпушин Е.С. Формирование системы социально-экономических факторов для оценки профессионализма кадров и их влияния на управление деятельностью предприятий сферы услуг (на примере предприятий отрасли связи): дис.... канд. эконом. наук: СПб., 2008. 214 с.

References

1. Gayduk V.I., Kalitko S.A., Shevtsov V.V. Inzhenernyj vestnik Dona (Rus), 2012, №2 Url:www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/763.
 2. Khitrova E.M. Strakhovoe delo. M.: ООО "Ankil". 2014. №3. pp.3-7.
 3. Podshivalov G.K. Strakhovoe delo. M.: ООО "Ankil". 2012. №8. pp. 55-64.
 4. Karpushin E.S. Sovremennye aspekty ekonomiki. 2004. №16. pp.23-27.
 5. Karpushin E.S. Upravlenie personalom. M.: ООО «Delovye kommunikatsii». 2008. №12. pp. 47-48.
-



6. Pennacchi, G.G., 1999. The effects of setting deposit insurance premiums to target insurance fund reserves. *Journal of Financial Services research*. Urbana: Department of Finance University of Illinois. №2-3, 153-180.
 7. Courbage, Ch., 2001 Self-insurance, self-protection and market insurance within the dual theory of choice. *The Geneva papers on risk and Insurance Theory*. Geneva: Lombard Odier & Cie. №1, 43-56.
 8. Karpushin E.S. Formirovanie sistemy sotsial'no-ekonomicheskikh faktorov dlya otsenki professionalizma kadrov i ikh vliyaniya na upravlenie deyatelnost'yu predpriyatiy sfery uslug (na primere predpriyatiy otrasli svyazi)[Formation of the system of socio-economic factors to assess the professionalism of employees and their influence on the management of the service industries (for example, the telecommunications sector)]: dis.... kand. ekonom. nauk: SPb., 2008. 24 p.
 9. Tsapenko I.V., Mironova D.D. *Inzhenernyj vestnik Dona (Rus)*, 2012, №2 Url: www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/766
 10. Sedov V.V. *Ekonomicheskaya teoriya: Chast' 1. Vvedenie v ekonomicheskuyu teoriyu*. [Economic theory: Part 1. Introduction to economic theory]. Chelyabinsk: Izdatel'stvo Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta, 2002. 115 p.
 11. Karpushin E.S. *Kompetentnost'*. M.: GOU DPO «Akademiya standartizatsii, metrologii i sertifikatsii (uchebnaya)». 2011, №9-10. pp. 56-60.
 12. Karpushin E.S., Savchuk S.S. *Kompleksnaya otsenka professional'nykh kachestv rabotnikov kompanii. Trudy uchebnykh zavedeniy svyazi* [Comprehensive assessment of professional abilities of the company. Proceedings of the educational institutions of communication]. SPb.: SPbGUT, 2004.
 13. Kustova T.N. *Analiz i diagnostika finansovo-khozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya: Uchebnoe posobie* [Analysis and diagnosis of the financial and economic activities: Textbook]. Rybinsk: RGATA, 2003. 200 p.
 14. Karpushin E.S. «*Sovremennye aspekty ekonomiki*», 2004. №16. pp. 20-22.
-



15. Karpushin E.S. Formirovanie sistemy sotsial'no-ekonomicheskikh faktorov dlya otsenki professionalizma kadrov i ikh vliyaniya na upravlenie deyatel'nost'yu predpriyatiy sfery uslug (na primere predpriyatiy otrasli svyazi)[Formation of the system of socio-economic factors to assess the professionalism of employees and their influence on the management of the service industries (for example, the telecommunications sector)]: dis.... kand. ekonom. nauk: SPb., 2008. 214 p.