

## СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Фомичев А.А.

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, alexeyfomichev1@gmail.com*

Сфера страховых услуг остается одной из самых быстрорастущих сфер финансового рынка, однако ряд теоретических аспектов проблем страхования требует дальнейших исследований. В статье отмечается отсутствие единого подхода в трактовке понятий «страхование» и «страховые услуги» в отечественной и зарубежной литературе, показаны различия между страховыми услугами и страховым продуктом. В статье выявлены основные свойства страховой услуги как объекта международной торговли. В результате проведенного в статье анализа сделан вывод о том, что страхование является наиболее широкой экономической категорией и включает в себя более узкие понятия «страховые услуги» и «страховой продукт». Указанный подход правомерен и для анализа ряда категорий финансового, в том числе банковского, сектора экономики.

Ключевые слова: страховая премия, страхование, страховые услуги, страховой продукт, услуги, финансовые услуги.

## INSURANCE SERVICES IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SERVICES

Fomichev A.A.

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: alexeyfomichev1@gmail.com*

The article argues that insurance services, while being a fast developing segment of the financial market, still need a further theoretical generalization. The article presents analysis of the notions insurance and insurance services and shows the difference between insurance services and insurance products. The author holds that the universally accepted interpretation of the notions insurance and insurance services in foreign and domestic literature is absent. The article notes main features of an insurance service as an object of international trade. The author concludes that insurance per se is a wider economic category and includes narrower notions of insurance services and insurance products. The said approach may also be used when analyzing several categories of the financial, and particularly the banking sector.

Keywords: insurance premium, insurance, insurance services, insurance product, services, financial services.

В имеющейся литературе по проблемам страхования и страховых услуг присутствует недостаточно четкое разграничение некоторых ключевых категорий страхования.

Так, в соответствии со сложившейся практикой понятие «страховая премия» обычно трактуется как некоторая сумма, которую страхователь обязан заплатить страховщику за предоставление страховой услуги (по договору или в соответствии с действующим законодательством) (согласно статье 954 Гражданского кодекса РФ).

Однако страхование является понятием более широким, чем страховые услуги, и включает в себя не только страховую защиту, но и ряд других функций (инвестиционную, прогностическую и т.д.). Тем самым, сопоставив понятия «страхование» и «страховые услуги», вышеуказанную трактовку понятия «страховая премия» можно подвергнуть сомнению. В дальнейшем изложении в данной статье эти два понятия разграничиваются.

В Оксфордском бизнес-словаре под страхованием понимается контракт, составленный компанией, обществом или государством, по которому предоставляются

гарантии компенсации от потерь, убытков, болезни, смерти и т.д. взамен на регулярные платежи [17, с. 620]. В этой связи возможно выделить особый подход к определению понятия страхование, своего рода «бизнес-подход», при котором страхование представляется как некий контракт или страховой полис.

Похожее определение содержится и в словаре Лонгмана (Longman Dictionary of contemporary English): «страхование – это соглашение с компанией, по которому страхователь ежегодно выплачивает страховщику определенную денежную сумму, а страховщик покрывает издержки страхователя, если страхователь столкнется с неблагоприятными обстоятельствами, например заболеет или с ним произойдет несчастный случай» [15, с. 739]. Отметим, что в данном определении присутствует связь бизнес-подхода с защитной функцией страхования.

Анализируя вышеприведенные определения страхования, можно отметить два ключевых момента страхования: соглашение и гарантию возмещения издержек. Соглашение или контракт представляет собой страховой полис, в котором указываются условия страхового покрытия. В этом случае гарантия компенсации скорее зависит от ряда условий, прописанных в договоре страхования или прилагаемых к нему правилах страхования.

В зарубежной литературе под страхованием иногда также понимается механизм, обеспечивающий гарантирование частичной или полной финансовой компенсации потерь в случае наступления события, которое не зависит от действия застрахованной стороны [8]. Тем самым страхование выступает как экономическая категория, суть которой состоит в перераспределении риска. Более последовательно этот подход проявляется в признании того, что страхование выступает в качестве специального социального механизма для снижения уровня риска частных лиц путем передачи его страховщику [18].

Однако если в англо-саксонской практике не всегда проводится четкое различие между вышеприведенными понятиями, то в российской литературе и практике указанное различие вполне очевидно.

Отсутствие единого подхода к трактовке страхования наглядно отражает точка зрения одного из ведущих немецких специалистов в области страхования проф. Дитера Фарни, указавшего в своем труде «Страховые теории производства и издержек» наличие целого ряда определений понятия «страхование», так что для каждого конкретного исследования можно подобрать свое определение [9, с. 17-24].

Собственная позиция Д. Фарни заключается в том, что страхование представляет собой защиту точно неопределенного оценочного объема потребностей на основе балансирования риска между страховщиками и другими участниками страховой деятельности и во времени [10, с. 8]. Подобный организационно-экономический подход к

определению понятия страхования поддерживается и некоторыми ведущими отечественными исследователями.

Так, В.И. Серебровский отмечал, что страхование является формой распределения между множеством лиц будущей, неизвестной и случайной потребности [6, с. 9]. Безусловно, в этом случае страхование выполняет крайне важную функцию защиты от риска. «Под полезностью страхования для потребителя понимается величина страхового покрытия, приобретаемого им за определенную сумму страховой премии. Полезность страхования для страховщика – это прибыльность страховых операций» [3, с. 18].

В этой связи можно также отметить, что, согласно критерию Парето, оптимальность в системе взаимоотношения «страхователь - страховщик» достигается, когда не существует растраты ресурсов на ненужные цели, то есть организационные и ценовые решения оптимальны для обоих субъектов взаимоотношений.

Вышеизложенное показывает, что страхование представляет собой систему взаимосвязанных понятий и функций.

Хотя проф. Серебровский отмечал невозможность дать исчерпывающее определение понятия «страхование», можно выделить две основные точки зрения. Согласно первой, страхование представляет собой способ борьбы с возможными опасностями; согласно второй, страхование есть механизм удовлетворения потребностей людей в средствах при утрате денег или утрате/повреждении имущества.

Однако насколько вышеуказанные подходы соотносятся с сущностью страхования и страховых услуг?

В английском языке имеется устойчивое словосочетание «to provide insurance», которое можно перевести на русский язык как «предоставлять страховые услуги», так и «предоставлять страховку (страховой полис)».

Вполне очевидно, что эти понятия не тождественны, именно поэтому необходимо четко разграничивать страхование и страховые услуги.

Согласно действующему российскому законодательству, страхование на территории РФ определяется как «отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков» (согласно Федеральному закону от 31.12.1997 № 157 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»).

Страховые услуги ближе к понятию страховая деятельность. Страховая деятельность (страховое дело) есть сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию,

взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием [2].

Однако даже в российской юридической литературе точного определения понятия «страховые услуги» не имеется. Под страховыми услугами можно понимать широкий комплекс услуг по предоставлению страхового покрытия от самых разнообразных рисков.

Согласно классификации ВТО, представленной в классификации секторов W/120, в группе финансовых услуг, выделяются именно страховые и связанные со страховыми услуги, а не страхование. Ведь страхование как экономическая категория представляет собой в первую очередь отношение по защите интересов или соглашение, а не только деятельность или результат данной деятельности.

Между тем, в повседневном обиходе понятие «страхование» имеет несколько значений. Так, оно может означать любое обеспечение безопасности или предохранение от чего-либо нежелательного [4, с. 687].

Именно в результате взаимодействия двух субъектов – страховщика и страхователя – возникают страховые услуги. С понятием «страховые услуги» тесно связано и понятие «страховой продукт», также имеющее по меньшей мере две стороны.

С точки зрения страхового права страховой продукт — это сам договор страхования, включающий в себя страховой сертификат и правила страхования [5]. В то же время с экономической точки зрения страховой продукт — это товар, который может быть предложен рынку для удовлетворения нужды или потребности потребителя [14].

При этом если рассматривать страховые услуги как товар, то для того чтобы продаваться, он должен удовлетворять потребности потребителя.

А. Зубец полагает, что «страховой продукт — это набор основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страхователю при заключении договора страхования» [5]. Таким образом, страховой продукт есть некоторый набор услуг, направленный на удовлетворение потребностей страхователя в рамках договора страхования. Причем к таким услугам, помимо услуг в сфере страхования и перестрахования, относятся юридические и организационные услуги, оказываемые в рамках конкретного страхового полиса.

Тем самым понятие страхового продукта оказывается шире понятия страховые услуги, ибо оно включает в себя и другие виды услуг.

Указанное различие не всегда учитывается на практике. Так, по мнению некоторых специалистов МВФ, страховые услуги представляют собой процесс получения/предоставления страхового продукта [13].

Вышеизложенное оказывается полезным и при анализе понятий «финансовые услуги» и «финансовый продукт».

Страховые, как и другие финансовые, услуги являются частью понятия «финансовые услуги», которое в свою очередь входит составной частью в понятие «услуги». Так, к финансовому сектору относятся предоставление услуг в области недвижимости, потребительских финансов, банковского бизнеса и страхования, а также различные инвестиционные программы и услуги.

В зарубежной литературе финансовые услуги понимаются как предоставление услуг финансовыми институтами либо как некое собирательное понятие, включающее в себя отдельные разновидности финансовых услуг (см., например, закон Новой Зеландии от 2008 г. о поставщиках финансовых услуг [16]).

Рынки услуг в целом являются одним из самых быстрорастущих секторов международной торговли. Согласно «Бизнес-путеводителю ГАТС», торговля услугами только тогда становится международной, когда продавец и покупатель услуги являются резидентами разных стран вне зависимости от места совершения сделки между ними.

Так, для целей ГАТС под международной торговлей услугами понимают поставку услуг четырьмя возможными способами:

а) одним участником торговых отношений другому, находящемуся на территории другого государства;

б) на территории одного из участников торговых отношений при перемещении на эту территорию другого участника;

в) поставщиком услуги в случае коммерческого присутствия на территории другого государства;

г) поставщиком услуги в случае присутствия его представителей на территории другого государства [11].

Все вышеуказанные условия в полной мере присутствуют и на международном рынке страховых услуг.

В связи с этим можно отметить, что категории финансовых услуг в области страхования и собственно страховых услуг уже давно стали предметом анализа экономистов. Так, Адам Смит полагал, что услуги обычно исчезают в самый момент оказания их и редко оставляют после себя какой-либо след или какую-нибудь стоимость, за которую можно было бы впоследствии получить равное количество услуг [7, с. 117]. На основании этого утверждения можно сделать вывод, что услуги появляются как результат непроизводительного труда, не создающего отдельного осязаемого материального продукта. По мнению Т. Хилла, услуги являются скорее изменением состояния человека или товара, относящегося к определенной экономической единице, вызванным деятельностью другой

экономической единицы при наличии предварительного соглашения с физическим лицом или с экономической единицей [12, с. 318].

Однако классическое понимание термина услуги возникло лишь в 70-е годы XX века, когда под услугами стали понимать товар, отличающийся от физического (реального) товара наличием ряда свойств:

1. Нематериальность.
2. Неоднородность качества.
3. Неразделимость производства и потребления.
4. Несохранимость услуги [1].

Это точка зрения стала общепризнанной и получила отражение в наиболее известных учебниках страхования.

Однако возникает вопрос, всегда ли имеется необходимость соблюдения третьего условия (неразделимость производства и потребления).

Так, в части оказания страховых услуг присутствие клиента по факту не является обязательным, ибо даже при заключении страхового полиса подписант и потребитель услуги могут быть абсолютно разными лицами. К примеру, при страховании кредитного риска страховщик не присутствует в момент осуществления торговых отношений между сторонами, включенными в полис. Точно так же не требуется присутствие клиента в офисе страховщика при осуществлении выплаты по страховому случаю.

Имеются определенные особенности и в смысле мотива приобретения услуги клиентом. Желание клиента воспользоваться той или иной услугой может исходить как из личных, так и общественных потребностей. При этом качество предоставляемых услуг может существенно различаться.

В качестве примера можно привести добровольное медицинское страхование (ДМС) и обязательное медицинское страхование (ОМС). ОМС охватывает значительно большее количество населения, чем ДМС, однако за счет более низкой прибыльности данного продукта качество услуг, оказываемых в рамках ОМС, значительно ниже, чем в ДМС.

Таким образом, можно сделать вывод, что страхование как экономическая категория шире понятия страховые услуги, а понятие страховые услуги шире понятия страховой продукт. Указанный подход правомерен и для анализа ряда категорий финансового, в том числе банковского, сектора экономики.

### **Список литературы**

1. Гайдаенко Т.А. Книга Кристофера Лавлока «Маркетинг услуг: персонал, технология,

- стратегия». - URL: [http://merm.ru/publications/marketing/2006/09/04/articles\\_7.html](http://merm.ru/publications/marketing/2006/09/04/articles_7.html) (дата обращения: 18.12.2013).
2. Домашняя правовая энциклопедия. Страхование. - URL: <http://base.garant.ru/58038913/> (дата обращения: 18.12.2013).
3. Зубец А.Н. Страховой маркетинг в России : практ. пособие. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. – 336 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. - М., 1981.
5. Разработка страховых продуктов // Организация продаж страховых продуктов. - 2009. - № 4. - URL: [http://www.reglament.net/ins/prod/2009\\_4\\_article.htm](http://www.reglament.net/ins/prod/2009_4_article.htm) (дата обращения: 18.12.2013).
6. Серебровский В.И. Страхование. - М. : Финансовое Издательство НКФ СССР, 1927. – 340 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М. : ЭКСМО, 2007. - 960 с.
8. Business dictionary. - URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/insurance.html> (дата обращения: 18.10.2014).
9. Farny Dieter: Produktions- und Kostentheorie der Versicherung // Verlag Versicherungswirtschaft, 1965.
10. Farny Dieter: Versicherungsbetriebslehre. - Karlsruhe : VVW, 1995.
11. General Agreement on Trade in Services. Part I. - URL: <http://www.worldtradelaw.net/uragreements/gats.pdf> (дата обращения: 10.01.2015).
12. Hill T.P. On goods and services. Review of Income and Wealth. - 1977. - P. 315-338.
13. IMF. Financial Services: Getting the Goods. - URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/finserv.htm> (дата обращения: 22.04.2014).
14. Kotler P., Armstrong G., Brown L. and Adam S. Marketing. - 7th Ed. - Pearson Education Australia/Prentice Hall, 2006.
15. Longman Dictionary of contemporary English. - 5th edition. – 2009.
16. New Zealand Legislation. - URL: <http://www.legislation.govt.nz/act/public/2008/0097/latest/DLM1109499.html> (дата обращения: 16.02.2014).
17. Oxford Advanced Learner's Dictionary. - 7th edition. – 2005.
18. The Insurance Dictionary: What means What When it comes to life, health, business, home, auto and other coverages. Silver Lake Publishing. 2008. - URL: [http://www.calstate.edu/risk\\_management/rm/documents/insurance\\_dictionary.htm](http://www.calstate.edu/risk_management/rm/documents/insurance_dictionary.htm) (дата обращения: 22.11.2014).

**Рецензенты:**

Поспелов В.К., д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»,  
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва;

Толмачев П.И., д.э.н., профессор, Дипломатическая академия МИД России, г. Москва.