



УДК 368:338.242

Киргизбаева Р.Д.

## ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Бұл мақалада Қазақстан  
Республикасының сақтандыру нарығы  
қызметін дамыту және құрастыру  
моделі қарастырылды.*

*This article considers model of formation  
and development of Republic of Kazakhstan  
insurance services market.*

Кризисные явления в экономике страны несколько снизили темпы роста основных показателей страховых организаций, однако их динамика остаётся положительной. Меньшая восприимчивость страхового сектора к макроэкономическим шокам объясняется стабильным ростом премий, собранных по обязательным видам страхования, высокой уровнем капитализации, достигнутым в предыдущие годы, консервативной инвестиционной политикой и значительно менее агрессивными темпами развития по сравнению с другими сегментами финансового сектора.

Текущие кризисные явления способствовали некоторой коррекции размера рынка «кэптивных» страховых услуг и сохранению умеренного уровня концентрации в страховом секторе, что создаёт условия для его качественного и эффективного роста в перспективе.

Падение общеэкономической конъюнктуры и проблемы банковской системы вызвали некоторое замедление темпов роста страхового сектора. Так, совокупный объем страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями по договорам прямого страхования за одиннадцать месяцев 2010 года составил 126 090,61 млн. тенге, что, на 26,2% больше объема, собранного за аналогичный период прошлого года.

Объем страховых премий по обязательному страхованию превысил аналогичный показатель прошлого года на 17,9%, по добровольному личному страхованию увеличение составило 57,5%, по добровольному имущественному страхованию увеличение равно 18,6%.

В 2010 году страховые премии на душу населения составили 9 102 тенге (74 долл. США). В том числе затраты населения на страхование жизни в среднем составляют 378 тенге (3 долл. США) (рисунок 1).

Данный показатель зависит от уровня доходов населения. В странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), страховые премии на душу населения значительно выше, чем в Казахстане и составляют в среднем 229 долл. США. Казахстан по данному показателю находится на уровне развивающихся стран (emerging markets) и занимает 67 место в мире.



Рисунок 1. Отношение страховых премий на душу населения (тенге) и доля страховых премий в ВВП (%)

При этом, доля страховых премий в ВВП значительно ниже среднего показателя этих стран (2,8%). Совокупные страховые премии в процентах к ВВП в 2010 году составили 0,9%. Данные показатели свидетельствуют о том, что страховой рынок Казахстана все еще находится на начальном этапе своего развития и имеет большой потенциал роста.

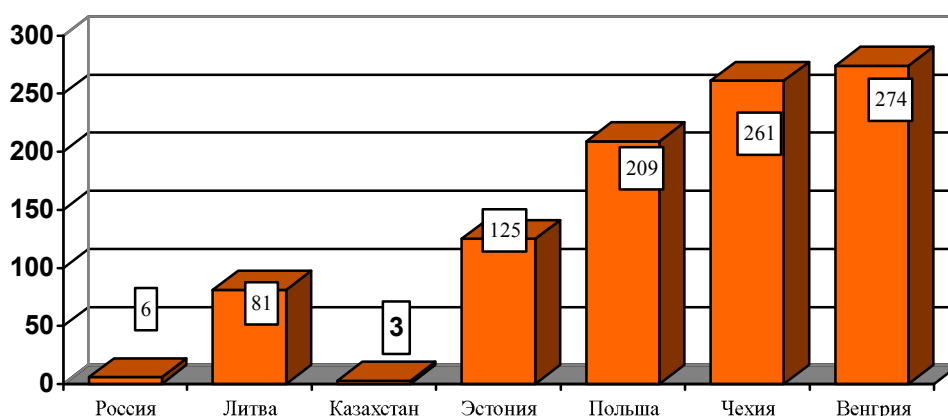


Рисунок 2. Страховые премии на душу населения по страхованию жизни (в долл. США)

Страховые премии на душу населения по отрасли «страхование жизни» в странах ЦВЕ составляют 80-270 долл. США, в США – 1 922 долл. США, Канаде – 1 387, Великобритании – 5 730 долл. США.

На фоне ослабления общеэкономических условий в стране снижение объемов поступлений страховых премий было определено в качестве ключевой проблемы страховом сегменте. Существует вероятность возникновения инвестиционных убытков страховщиков в результате владения дефолтными облигациями. Данный риск может существенно усилиться за счет неадекватной оценки справедливой стоимости финансовых инструментов в условиях отсутствия активного рынка. Статистика внешнего перестрахования свидетельствует о неэффективности перестраховочной деятельности отечественных страховых организаций. Возможными причинами низкой результативности перестрахования могут быть низкая капитализация страхового сектора, проведение неэффективной перестраховочной политики, а также использование схем «безрискового» перестрахования для вывода активов или оптимизации доходов финансовых групп. Существует риск недооценки страховых резервов в связи с формальным выполнением требований к их формированию (в соответствии с требованиями уполномоченного органа),



а также манипулированием размерами страховых резервов для собственных целей (например, выполнения нормативов достаточности капитала и ликвидности). Сокращение объемов поступлений страховых премий на фоне возможного роста числа страховых случаев и объемов страховых выплат будет способствовать реализации риска недостаточности страховых резервов. Большинство страховых агентов не имеют достаточный уровень квалификации, а также необходимые технические средства для осуществления своей деятельности, например, доступа в интернет, средств связи. Указанные проблемы могут привести к возрастанию операционных рисков страховой организации, а также репутационных рисков. [1]

Приоритетные направления деятельности Агентства в страховом секторе на 2010 год поэтапное введение подхода пруденциального регулирования, основанного на рисках (risk based supervision) разработка методик расчета размера собственного удержания рисков совершенствование требований к формированию страховых резервов развитие накопительного страхования жизни развитие инфраструктуры страхового рынка совершенствование условий деятельности страховых агентов.

Одной из проблем страховых компаний является обновление их инвестиционных портфелей. Существует два основных способа управления портфелем – это активный и пассивный вариант. Первый предполагает постоянное отслеживание рынка, происходящих изменений, но требует больших усилий и затрат. На наш взгляд, для компаний по страхованию жизни более приемлем пассивный вариант управления, предполагающий приобретение ценных бумаг на определенный срок, позволяющий не осуществлять дополнительные затраты на отслеживание рынка, а иметь стабильный и достаточно ликвидный портфель. Необходимо также отметить, что казахстанские страховые компании учитывают риск вложений в ценные бумаги формально. Это связано с тем, что основную долю в их портфелях составляют государственные ценные бумаги, риск по которым практически нулевой. Однако в реальности ценных бумаг с нулевым риском не существует, поскольку есть понятие рыночного постоянно существующего риска. Кроме того, страховые компании приобретают облигации крупных банков, но при этом можно говорить не о формировании портфеля как целостного объекта, а о единичных приобретениях отдельных ценных бумаг. Практика показывает, что распределение в портфеле долей и риска ценных бумаг позволяет сформировать такой доход портфеля, который единичная ценная бумага не способна принести ее владельцу.

Таким образом, основные проблемы страховых компаний вызваны определенной нестабильностью на отечественном финансовом рынке, а также отсутствием у страховщиков обоснованной и четкой инвестиционной стратегии.

С другой стороны, в настоящее время не в полной мере осуществляется долгосрочное страхование жизни, позволяющее аккумулировать большие объемы ресурсов долгосрочного характера в силу следующих причин. К ним относятся, в первую очередь, недоверие населения к страховым компаниям. Во-вторых, при долгосрочном страховании жизни подразумевается постоянная уплата страховых взносов в течение всего срока действия страхового договора, а при неуплате взносов в течение какого-то промежутка времени означает прерывание страхового договора (у потенциальных страхователей нет уверенности в наличии постоянной работы или источников доходов для ежегодной уплаты страховых взносов) и т.д. В результате, такая важная отрасль страхования, как страхование жизни остается невостребованной. К тому же, необходимо отметить и тот факт, что именно страхование жизни позволяет страховым компаниям формировать долгосрочные инвестиционные портфели и соответственно получать доходы от них. Кроме того, вероятность возникновения страхового случая в данной отрасли страхования значительно ниже, чем, например, в отрасли страхования автотранспорта, где страховые случаи возникают достаточно часто.

Здесь появляется еще одна немаловажная проблема. Капитализация страховых компаний направлена на увеличение собственного удержания по крупным проектам. Однако при этом не прослеживается связь между ростом собственного капитала и различными видами страхования, вследствие чего возникает ситуация, когда даже после выполнения нормативов о достаточности собственного капитала страховой компании приходится увеличивать собственный капитал из-за резкого роста страховых выплат. Это сводится к частоте возникновения страховых случаев по тем или иным видам страхования жизни, например, накопительное страхование или аннуитетное страхование жизни. В результате, страховым компаниям «некогда» заниматься формированием инвестиционного портфеля, поскольку весь их реальный инвестиционный потенциал сводится лишь к страховым резервам, которые к тому же находятся в постоянном движении, перераспределении. Поэтому, на наш взгляд, необходимо



определить параметры капитализации с учетом объемов и рисков внутри отрасли страхования, это позволит страховщикам пополнять собственный капитал за счет получения дополнительного дохода от формируемых ими инвестиционных портфелей. [2]

Подобное отношение к страховой отрасли объясняется в том числе невысоким уровнем страховой культуры населения, недоверием к финансовой системе страны, отсутствием понимания положительной роли и места страхования в экономике страны.

Следовательно, для развития инвестиционной деятельности страховых компаний в сторону формирования инвестиционного портфеля в первую очередь необходимо создать благоприятную ситуацию на финансовом рынке, обеспечить рынок большим количеством различного рода финансовых инструментов, обеспечить «прозрачность» рынка ценных бумаг. В отношении самих страховых компаний необходимо развитие отрасли страхования жизни, поскольку это привлечет долгосрочные ресурсы, которые трансформируются в последующем в долгосрочные инвестиции в ценные бумаги, а также необходимо повышение инвестиционного потенциала страховых компаний и увеличение его эффективного использования.

Кроме того, страховой рынок и рынок ценных бумаг должны развиваться параллельно и взаимосвязано. Иными словами, развивая отрасль страхования жизни, параллельно необходимо развивать рынок долгосрочных ценных бумаг.

Таким образом, хотя в настоящее время на страховом рынке Казахстана наблюдается количественный рост страховых компаний, качественного улучшения при этом не происходит. И, несмотря на то, что страховые компании Казахстана не имеют особых возможностей выбора ценных бумаг нет способов воздействия на эффективность своих инвестиций, и они не столь ограничены, как это было в недавнем прошлом. Рамки «дозволенных» вложений сейчас расширены, поэтому следует повысить эффективность формирования инвестиционного портфеля за счет применения некоторых математических методик, вполне приемлемых в условиях современного казахстанского страхового рынка.

#### *Литература*

- 1.Проскурин А.М. «Анализ рентабельности страховой организации и его структурных подразделений»// Банковское дело №8 2009
2. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)