

СТРАХОВОЙ ПОЛИС КАК ЛИКВИДНЫЙ АКТИВ

Н.А. Минченко, магистрант

Научный руководитель – **И.А. Пригодич**, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Многие авторы рассматривают страхование как один из инструментов сбережений наряду с ценными бумагами и реальными активами. С нашей точки зрения, только уверенность в получении страховой защиты в случае непредвиденных обстоятельств делает страховой полис по-настоящему ценным финансовым инструментом.

В Республике Беларусь, к сожалению, ценные бумаги и страховые полисы – основные финансовые активы рядовых граждан – не пользуются большой популярностью. Белорусы предпочитают инвестировать в реальные активы, такие как дома, машины и земельные участки, золото, бриллианты, предметы домашнего обихода. Благодаря своей осязаемости они считаются более надёжными. Что касается финансовых активов, то они не пользуются популярностью и, соответственно, часто не признаются в качестве активов.

И всё же в научной литературе есть исследования, в которых страховой полис рассматривается именно как доходный актив и даже ценная бумага. Необходимо отметить, что страхование и ценные бумаги могут рассматриваться как активы только в рамках теории рациональных ожиданий, которая предполагает, что субъекты хозяйствования информированы и обладают аналитическим складом ума, позволяющим достоверно установить действительную стоимость страхового полиса. Противоположной концепцией, утверждающей иррациональность человеческого поведения, является теория адаптивных ожиданий, которая наиболее правдоподобно описывает модель поведения субъектов хозяйствования в Республике Беларусь, у которых ярко выражено предпочтение реальных активов перед финансовыми.

В научной литературе не выработано единой ставки дисконтирования страховых убытков. Представлению о страховых договорах как финансовых активах, подобных ценным бумагам, соответствует подход Фэрли. [1] В этом ключе ценообразование страховых активов производится с учётом ставки дисконтирования с поправкой на риск, основанной на расширении модели ценообразования капитальных активов (САРМ) на страховые договоры.

Некоторые исследователи пытаются расширить использование САРМ и применяют её к страховым договорам и реальным активам. [3, р. 292]. Соичиро Моридайра отмечает, что равновесная доходность страховщика от страховой деятельности может быть отрицательной. Данный факт означает, что страховщик не взимает денежные средства за управление страховым фондом, а, наоборот, платит за его использование своим клиентам, уплачивая возмещения больше, чем было собрано взносов. В результате страховой полис приобретает черты ценной бумаги. Получается, что именно скрытый инвестиционный доход по договорам страхования позволяет рассматривать их как финансовые активы, напоминающие ценные бумаги. С другой стороны, и эффект уменьшения рисков с помощью страховых договоров также позволяет их рассматривать наряду с ценными бумагами, реальными активами в рамках САРМ.

Допущение модели Соичиро Моридайра и др. заключается в том, что все договоры страхования продаются взаимными страховщиками

Заметим, что взаимные страховые организации позволяют более полно реализовать сущность страхового полиса как финансового инструмента. Хотя в обычном страховании страховые резервы в соответствии с учётной политикой страховой организации принадлежат страхователям, инвестиционные доходы представляют собой собственность страховщика. Взаимное страхование может позволить решить эту проблему. Взаимные страховщики принадлежат страхователям и поэтому они могут полностью распоряжаться доходами от инвестиций страховых резервов в ценные бумаги.

Ещё одним признаком связи рынка ценных бумаг и страхования является существование андеррайтинговых циклов. Причина этого явления - наличие в стране развитого фондового рынка с высокой степенью финансовой глубины и периодической волатильностью. Когда ставки по ценным бумагам растут, страховщики, желая увеличить свою прибыль, проводят достаточно рискованную политику. Они начинают снижать стоимость договоров страхования (тариф) ниже необходимой для покрытия обязательств по выплатам возмещений, рассчитывая на инвестиционный доход. Кроме того, страховщики начинают менее тщательно проверять принимаемые на страхование риски, практически никому не отказывая (это явление получило название мягкого андеррайтинга). Такая политика будет оправданна до тех пор, пока ставки не начнут падать. Как только это происходит, у страховой организации повышается риск неплатежеспособности в ближайшем будущем, поскольку ей приходится расплачиваться по множеству дешёвых страховых договоров, которые слабо учитывают реальный уровень риска.

Ли выделяет следующие типы взаимоотношения страхования и рынка ценных бумаг:

1) Отсутствие связи: инвестиционный доход никак не влияет на предложение, спрос, цену страхового полиса.

2) Связь на стороне спроса: когда на других финансовых рынках возрастает неопределённость, инвесторы выводят свои капиталы в страховой сектор.

3) Лидирующая сторона предложения: страховые организации, включая пенсионные фонды, являются финансовыми посредниками, аккумулирующими огромное количество инвестиционных ресурсов. [2, с. 32]

4) Взаимосвязи и двунаправленные связи.

Согласно Ли, политики в развитых странах учитывают взаимодействия страхового сектора и рынка ценных бумаг и с учётом этого «делают денежно-кредитную политику эффективной».

С нашей точки зрения, все варианты взаимодействия рынков страхования и ценных бумаг, позволяют говорить об их неразрывной взаимосвязи. Даже когда данные сегменты финансового сектора не связаны, они предоставляют пространство для выбора. Страховые договора могут рассматриваться как выгодное вложение средств, потому что они гарантируют стабильное финансовое положение в будущем, в то время как вложение средств в ценные бумаги часто не является надёжным средством приумножения или сохранения капитала.

В качестве мер по преодолению сложившихся проблем на страховом рынке следует отметить:

1. Создание рейтингового агентства, которое будет оценивать страховые организации по таким критериям, как вероятность встретиться со страховой организацией в суде, уровень выплат, общественный рейтинг, клиентоориентированность правил страхования.

2. Создание благоприятных условий для деятельности общественных аджастеров – фирм, которые будут защищать интересы страхователя перед страховой организацией, оказывать содействие в сборе документов для получения страховой выплаты. Это снизит асимметрию информации с перевесом в сторону страховой организации.

3. Государственное регулирование тарифов по видам страхования, приносящим страховой организации значительные инвестиционные доходы.

4. Внедрение инструментов телематики и страховых историй в практику деятельности страховых организаций. Эти меры позволят снижать тарифы для добросовестных страхователей.

Все эти меры призваны повысить доверие к страховому рынку, увеличить приток денежных ресурсов в сферу страхования, что должно способствовать развитию инвестиционной активности страховых организаций.

Список использованных источников

1. Fairley, W. Investment Income and Profit Margins in Property-Liability Insurance: Theory and Empirical Results/W. Fairley//JSTOR [Electronic resource] – Mode of access : <https://www.jstor.org/stable/3003326> - Date of access: 06.03.2024.

2. Lee, Ch., The dynamic interactions among the stock, bond and insurance markets/Ch. Lee, W. Huang, Ch. Yin //Science Direct [Electronic resource]. – Mode of access : <https://scihub.se/https://doi.org/10.1016/j.najef.2013.04.003> - Date of access: 06.03. 2024, p. 32.

3. Soichiro, M. The Equilibrium Insurance Price and Underwriting Return in a Capital Market Setting/ Soichiro Moridaira, Jorge L. Urrutia and Robert C. Witt//JSTORE [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.jstor.org/stable/253195> - Date of access: 06.03. 2024.