

## СТРАХОВАНИЕ В РФ В 1998–2012 ГОДЫ: СТАТИСТИКО-ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

**Г.И. ХАНИН,**

доктор экономических наук, профессор,  
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ,  
г. Новосибирск,  
e-mail: khaning@academ.org

*Развитие страхования в РФ в период с 1998 по 2012 гг. анализируется в статье в статистико-политэкономическом плане. Страхование рассматривается как важнейший индикатор уровня развития капитализма. Это обосновывается и теоретически соображениями, и кратким анализом истории страхования. Показываются количественные и качественные успехи страхования в РФ по сравнению с 90-ми гг. XX в. Вместе с тем, сравнение по многим показателям его уровня и эффективности с уровнем других стран мира в настоящее время, особенно с США, показывает его крайне низкий уровень. Сравнение производится также с уровнем страхования в дореволюционной России и СССР. Анализируются недостаточно удачные усилия нескольких успешных в других областях предпринимателей модернизировать российское страхование. Низкий уровень российского страхования объясняется крайне низким уровнем капитализма в современной России.*

**Ключевые слова:** экономика РФ в 1998–2012 гг.; страхование в РФ в 1998–2012 гг.; взаимосвязь страхования и уровня капитализма; сравнение страхования в РФ со страхованием в мире; эффективность страхования в РФ; динамика производительности труда в страховании в РФ.

## INSURANCE IN RUSSIA IN 1998–2012: A STATISTICAL AND POLITECONOMICAL OVERLOOK

**H.I. KHANIN,**

Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Siberian Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy of National  
Economy and Public Administration, Novosibirsk,  
e-mail: khaning@academ.org

*The article deals with the evolution of insurance in the Russian Federation in 1998–2012 through the prisms of statistical and political economy approach. Insurance is viewed as the vital indicator of the level of capitalism. The latter is justified both by theoretical insights and short historical analysis of insurance. The quantitative and qualitative success of insurance in the Russian Federation compared to 1990-s are demonstrated. However, comparison with other countries, particularly with the USA, reveals its extremely low level of development. The author also considers insurance in pre-revolutionary Russia and USSR. Insufficiently successful efforts of several successful (in other areas) entrepreneurs to modernize the Russian insurance are analyzed. The low level of the Russian insurance explains the extremely low level of capitalism in Russia, the author concludes.*

**Keywords:** Russian economy in 1998–2012; insurance in the Russian Federation in 1998–2012; interrelation of insurance and the level of capitalism; insurance in Russia compared to other countries; effectiveness of insurance in Russia; labor productivity dynamics in insurance in Russia.

**JEL classification:** G22, N14, N15.

### 1. Введение

Страхование в РФ в 1998–2012 гг. (в некоторых случаях рассматривается и более поздний период) анализировалось мною преимущественно в политэкономическом смысле. Цифры и факты о его развитии анализируются не столько с точки зрения техники и тактики страхового дела, как в многочисленных специализированных работах, а как индикатор развития капитализма. На основе количественного и качественного анализа страхования в России в 90-е гг. мною ранее делался вывод, что капитализма в России в этот период не было (Ханин, 2014. С. 233–239). В 2000-е гг. положение в этом отношении как будто изменилось. Прежде чем характеризовать эти изменения, необходимо отметить, что в 2000-е гг. значительно расширился круг данных о состоянии страхового рынка России. Появились данные об объеме активов и резервов страховой системы, более подробные данные об отдельных страховых компаниях. Вместе с тем, публиковавшиеся статистические данные об этом рынке имели существенные недостатки. Наиболее важным из них до 2012 г. было включение в итоги страховой деятельности обязательного медицинского страхования, являющегося по своей экономической сущности (в силу отсутствия коммерческих рисков, присущих страхованию) не страхованием, а социальным обеспечением. Это приводило к огромному преувеличению объема страхования и его динамики, так как доля обязательного медицинского страхования в этот период непрерывно росла. Значительно преувеличивалась тем самым и доля страхового рынка России в мировом страховом рынке. За редчайшими исключениями (из известных мне – учебник «Страхование» (Ермасов, Ермасова, 2010)), последнее обстоятельство не учитывалось в российской экономической литературе. Для более обоснованной оценки уровня страхования в этот период производится его сопоставление с уровнем страхования в современном мире, дореволюционной России и в СССР в последний период его существования.

### 2. Общая характеристика развития страхования в 1998–2012 гг.

Развитие страхования в 1998–2012 гг. характеризуют данные табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели развития страхования в 1998–2012 гг.

Показатели	1998	2006	2010	2011	2012
1. Количество страховых организаций, ед.	1493	921	600	514	431
2. Доля страховых организаций, осуществляющих прямое страхование и перестрахование, %	52,3	66,0	64,5	64	
3. Число филиалов страховых организаций, ед.	4753	5171	4567	4332	5081
4. Число филиалов на одну страховую организацию, ед.	3,06	5,6	7,6	8,5	11,8
5. Уставный капитал страховых организаций, млрд руб.	4,97	162,2	308,6	346,0	460,7
6. Сводный размер уставного капитала на одну организацию (5:1), млн руб.	3,32	176,1	514,3	673,1	1069,0
7. Сводный финансовый результат, млрд руб.	0,66	30,5	38,1	42,2	68,7
8. Страховые взносы, млрд руб.	43,6/28,7	607,1/406,0	1041,1/554,7	1267,8/665,0	812,47
9. Страховые взносы к ВВП, %	1,6/1,05	2,3/1,54	2,3/1,2	2,3/1,2	1,3
10. Страховые выплаты, млрд руб.	33,6/13,7	345,2/155,0	768,5/296,0	345,2/303,8	370,8
11. Коэффициент выплат, %	77,0/47,9	57,0/38,2	73,0/52,6	70,0/45,7	45,0/46,5

Примечание: В строках 8–11 данные представлены в двух видах – с включением ОМС и без ОМС. Источники: за 1998 г.: (Ханин, 2014. С. 233–239); за 2006–2012 гг.: (Дрошнев, Дрошнева, Космин, 2014. С. 3–6); (Федеральная служба..., 2013а. Табл. 22.32); по объему медицинского страхования премии: за 1998 г.: (Госкомстат РФ, 2003а. С. 565); в 2006 г.: (Федеральная служба..., 2007. Табл. 6.15); за 2010 г.: (Федеральная служба..., 2011. Табл. 6.16; Kalinin, 2012. P. 20); возмещение за 1998 исчислено на основе: (Госкомстат РФ, 2003а. С. 564–565); за 2010–2012 гг.: (Национальное рейтинговое агентство, 2014. С. 3).

Премии за минусом ОМС рассчитаны автором.

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о значительном количественном и качественном росте страховой системы России в 2000-е гг. За исключением ОМС он, однако, не так огромен, как показывалось ранее Росстатом. Для объективной оценки требуется индекс физического объема, который, в свою очередь, основывается на индексе тарифов (более сложный путь – использование физических характеристик). Но индекс тарифов страхования не исчисляется по неизвестным мне причинам Росстатом (возможно, из-за сложности он не исчисляется и на Западе). Поэтому приходится пользоваться косвенными оценками.

С учетом роста наиболее достоверных в статистике цен промышленной продукции, которые выросли за этот период примерно в 10 раз, в 2011 г. объем премий вырос в сравнении с 2000 г. в 2,8 раз. Но если учесть, что даже в 2000 г. реальный объем премий из-за преобладания финансовых схем составил лишь 30,4% от номинального (Ханин, 2014. С. 237), а в 2012 г., поскольку, по-видимому, все премии были реальными, рост будет в 9,3 раза. Но если воспользоваться более обоснованным изменением доли премий в ВВП, то результат окажется намного скромнее. С учетом исчисленного нами по альтернативной оценке роста ВВП за этот период в 1,48 и росте доли премий с 0,5% до 1,3%, или в 2,6 раза, рост составит 3,85 раз. Очевидно, разница определяется более чем двукратным (в 2,41 раза) превышением динамики страховых тарифов над динамикой промышленных цен, которое составило, следовательно, 24,1 раза. Внушительным является рост совокупного уставного капитала страховых компаний: в номинальном выражении за 1998–2012 гг. – в 39,95 раза, что говорит об их значительном финансовом укреплении. Этот огромный рост происходил при очень сильном сокращении числа страховых компаний, подавляющее большинство которых в начале периода были просто карликовыми и маломощными. К концу периода их число составило 28,9% от уровня начала периода, сократившись почти в 4 раза. Это сокращение произошло в результате слияний с более сильными компаниями и банкротства слабых компаний, отзыва у многих компаний лицензий, преимущественно из-за несоответствия их уставного капитала повышенным нормативам (только за 2005–2007 гг. были отозваны лицензии у 469 страховых компаний). Но оставшиеся были уже несравненно сильнее прежних. Об этом говорит более чем 300-кратный номинальный рост уставного капитала на одну страховую компанию и более чем 12,5-кратный реальный рост. При этом произошла серьезная концентрация капитала и доходов. Так, в 2012 г. на 10 крупнейших страховых компаний пришелся 61% всех страховых премий, а по страхованию жизни в 2013 г. – 86,9% всех премий по страхованию жизни, наиболее сложном для российских страхователей секторе страхования<sup>1</sup>.

Это значительно больше, чем в США в 2012 г., когда рост по активам страховых организаций страхования жизни, тесно связанных с объемом страховых премий, составил лишь 46,6%, почти в 2 раза меньше, чем в России (ACLI, 2012. Pp. 27, 113). Об усилении концентрации капитала в отрасли говорит и рост числа филиалов на одну страховую организацию с 3,06 до 11,8 раза в 2012 г., с укреплением каждого филиала. Более чем в 100 раз вырос сводный финансовый результат, но и здесь надо иметь в виду, что в начале периода он формировался преимущественно за счет финансовых схем, а к концу периода – за счет реального страхования. Это же относится к коэффициенту выплат: при почти неизменной величине в начале периода он приходился на возмещение по финансовым схемам, а в конце – по реальному страхованию. По отношению к объему премий сводный финансовый результат вырос со скромных 2,3% в 1998 г. до 8,5% в 2012 г. С исключением финансовых схем, эта доля в 1998 г. окажется, конечно, меньше, что еще заметнее показывает достигнутый прогресс за

<sup>1</sup> По всем премиям: (KPMG, 2013. С. 7); по страхованию жизни: (Национальное рейтинговое агентство, 2014. С. 4).

этот период. Впервые появившиеся данные об активах страховой системы позволяют определить отношение сводного финансового результата к активам: при активах в размере 30,38 млрд долл. (Kalinin, 2012. P. 20) он составил при курсе 25 руб. за доллар в 2010 г. 1,52 млрд долл., или 5% к активам. Появились благодаря растущим доходам страховых компаний к концу периода и весьма значительные технические резервы, в размере 21 млрд долл. в 2010 г. (Kalinin, 2012. P. 20).

На значительное сокращение числа страховых компаний в 2012 г. серьезное влияние оказало введенное в этом году ограничение минимального капитала страховых компаний: 3 млн евро для компаний, занимающихся имущественным страхованием, 6 млн евро для компаний по страхованию жизни и 12 млн – для компаний по перестрахованию (Kalinin, 2012. P. 19).

Важнейшим качественным изменением в деятельности российского страхования в 2000-е гг. явилось сначала фактическое ограничение, а затем, с 2006 г., и юридический отказ от финансовых схем, использовавшихся для ухода от налогов. Именно это обстоятельство позволяет его теперь рассматривать как реальное страхование, в отличие от преимущественно мнимого в 90-е гг. Ограничение использования финансовых схем с начала 2000-х гг. определялось прежде всего улучшением финансового положения страховщиков и страхователей в связи с экономическим подъемом 2000-х гг. Он уменьшил потребность в них, поскольку у предприятий хватало регулярных доходов для своего существования и развития (и безбедной жизни собственников и управленцев). В то же время, страховщики имели возможность выделять средства для регулярных страховых платежей. Это уменьшило и потребность в финансовых схемах со стороны страхователей, окрепших в 2000-е гг. Немалое значение имели и усилия налоговых органов и Росстрахнадзора по борьбе с финансовыми схемами со стороны страхователей и страховщиков. Наконец, в 2006 г. финансовые схемы были официально запрещены (Kalinin, 2012. P. 19). И этот запрет довольно строго контролировался Росстрахнадзором и налоговыми органами.

В основе подъема страховой деятельности в РФ в 1998–2012 гг. лежал быстрый экономический рост и рост доходов и имущества населения, а также уменьшение темпов инфляции, снижавшей реальный размер возврата страховых сумм, расширение перечня страховых услуг, увеличение надежности страховых компаний.

### 3. Структура страховой деятельности в РФ и ее особенности

Для анализа других качественных изменений в страховой системе воспользуюсь данными о структуре премий и возмещений в 2010 г. Они представлены в табл. 2.

Таблица 2

Структура премий и возмещений в 2010 г.

Показатели	Премии в млн долл.	В % ко всем премиям	Возмещение	В % к премиям
Всего	41766	100,0	30846	73,85
1. Всего добровольное страхование	13879	44%	9312	50,7
Страхование жизни	906,4	2,2	319,6	35,3
Личное страхование (кроме жизни)	4912,2	11,7	2870	58,6
Страхование имущества и несчастных случаев (кроме обязательств)	11824	26,8	5911	52,8
Страхование обязательств	1070	2,6	116	10,8
Страхование корпоративных и финансовых рисков	319	0,7	96,4	30
2. Обязательное страхование	23387	56	21533	92
Страхование легковых автомобилей (ОСАГО)	3666	8,8	2221	61
Обязательное медицинское страхование (ОМС)	19445	46,5	19050	98
Другое обязательное страхование	276	0,7	262	95

Источник: по данным Росстрахнадзора (FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]).

Таблица 2 показывает огромные отличия структуры страховой деятельности в РФ от других стран мира. Наиболее важной особенностью является огромная доля обязательного страхования. Это обстоятельство крайне затрудняет прямое сопоставление объема страхового рынка России с другими странами, где такое страхование гораздо менее распространено. Хотя отношение возмещений к премиям по самому крупному виду обязательного страхования максимально (98%), этого оказывается достаточно. Зато по добровольному страхованию отношения возмещения к премиям мало: всего 50,7%, в том числе – по страхованию жизни даже 35%. Это несравненно меньше, чем в США, где в 2012 г. отношение возмещения к премиям по страхованию жизни составило около 90% (*ACLI, 2012. Pp. 18, 52*). Такая разница говорит об огромной завышенности тарифов на страхование жизни в России. Неудивительно, что ответом населения является нежелание страховать жизнь в российских страховых компаниях, в связи с чем доля премий по страхованию жизни в общем объеме премий ничтожна. Жадность и расточительность наказали страховые компании низким объемом оборотов. Но и другие виды добровольного страхования являются весьма доходными, скорее всего, по той же причине. Таким образом, финансовое благополучие страховой системы в 2000-е гг. отражает не столько ее реальные успехи, сколько огромную завышенность страховых тарифов в добровольном страховании, облегчаемую ограниченностью конкуренции при сокращении числа страховых компаний. Большое влияние оказывала и недостаточность размеров возмещения, от которого под различными предлогами уклонялись многие страховые организации (о чем имеется множество свидетельств в СМИ и Интернете). Последнее отвращало граждан и предприятия от пользования их услугами. Правда, в 2011–2012 гг. произошло значительное повышение объема и доли страхования жизни: страховые премии по этому виду страхования выросли с 906,8 млн долл. в 2010 г. до 1732 млн долл. в 2012 г., – почти в два раза всего лишь за два года (этот быстрый рост продолжался в 2013 г. и в 1 квартале 2014 г.)<sup>2</sup>. Но, при всей значимости, коренного сдвига в повышении объема и доли страхования жизни эти изменения пока не произвели. И в 2012 г. Россия по объему премий по страхованию жизни отставала даже от Польши, с намного меньшим населением, во много раз: в Польше в 2012 г. объем премий по страхованию жизни составил 9721 млн долл. (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37*). При объяснении низкого объема страхования жизни в России важнейшим фактором является инфляция, которая редко отражается в страховых договорах. В силу долгосрочности страховых договоров по страхованию жизни этот фактор приобретает решающее значение. Страхователи получают страховое возмещение в значительно (нередко в несколько раз) обесцененных рублях.

Странное впечатление производит огромный разброс в соотношении между возмещениями и премиями по отдельным 20 крупнейшим страховым компаниям России в 2010 г. (с исключением обязательного медицинского страхования): от 3,95% в Generali PDF Life до 85,8% в Zurich (обе, кстати, иностранные компании) (*FSIS 23.04.2011 [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21]*). Для сравнения: среди 10 крупнейших американских компаний страхования жизни в 1965 г. это расхождение было относительно небольшим – в интервале от 49% до 84,2% (*Жуков, 1971. С. 33*). Скорее всего, это является преимущественно следствием молодости новых страховых компаний.

Важным качественным улучшением в деятельности страховой системы России в этот период явилось огромное расширение долгосрочного страхования жизни – основного вида страхования на Западе. В 2000 г. премии по этому виду страхования составили 40 млн долл., или лишь 3% в общем реальном объеме премий (при обычных для западных стран 60–65%) (*Ханин, 2014. С. 237*). В 2010 г. премии по страхованию жизни составили уже 906 млн долл., или выросли почти в 23 раза (*FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]*). Тем не менее их доля в общем объеме премий составила в 2010 г. лишь 2,2%, даже меньше, чем в 2000-м. Это показывает, как опасно переоценивать успехи в этой области. О том же говорит и сохраняющееся преобладание в объеме премий относительно редкого на Западе обязательного страхования – 56% (*FSIS (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]*), что даже больше, чем в 1997 г. (41,1%) (*Ханин, 2014. С. 236*). Оно оставалось значительным и за исключением ОМС.

<sup>2</sup> Данные за 2012 г. по: (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37*); за 2014 г. – по рейтингу страховых компаний страхования жизни.

#### 4. Динамика, уровень эффективности страхования в РФ в 1998–2012 гг. и их факторы

Важным показателем успехов в области страхования явился рост производительности труда в этой отрасли. При росте премий в физическом выражении в 3,85 раза численность занятых в отрасли выросло со 104 тыс. в 1997 г. (Ханин, 2014. С. 235) до 226 тыс. в 2012 г. (Федеральная служба, 2013а), или в 2,17 раза. Таким образом, производительность труда выросла в 1,77 раза, оказавшись примерно на уровне средней по экономике. Это стало возможно благодаря росту объема деятельности (эффект масштаба), концентрации капитала и росту механизации труда сотрудников и лучшей организации этого труда. Очевидно, что рост производительности при (скорее всего) большем росте реальной оплаты труда положительно сказался на увеличении издержек страховой деятельности и росте страховых тарифов.

Улучшение условий для страховой деятельности сыграло большую роль в привлечении в отрасль иностранного капитала. И не только, и даже не столько из-за расширения конкуренции и привлечения в эту сферу дополнительного капитала, сколько из-за привнесения в нее профессиональных знаний, которых ей остро не хватало. В начале периода роль иностранного капитала в этой сфере была ничтожной из-за непривлекательности российского страхового рынка. В связи с резким улучшением экономического положения РФ в 2000-е гг. и повышением рентабельности страховой деятельности иностранный капитал, как и следовало ожидать, проявил большой интерес к растущему рынку. Этот интерес выразился в создании самостоятельных иностранных страховых компаний (но с участием российских компаний, так как был установлен лимит в 49% на участие иностранных компаний) и участии иностранных страховых компаний в капитале российских страховых компаний. Среди 10 самых крупных по страховым взносам компаний 4 – полностью или преимущественно иностранные (Альфа-страхование, РОСНО, Альянс и General PDF). Результат привлечения иностранного капитала весьма внушительен. На российском страховом рынке в 2011 г. доля иностранного капитала в акционерном капитале страховых компаний превысила установленный законом предел в 25% (Kalinin, 2012. P. 24)<sup>3</sup>, но значительно меньшую долю – в премиях. Ожидается, что в результате вступления России в ВТО этот лимит может вырасти до 50% (Kalinin, 2012. P. 24), что уже очень серьезно затронет интересы российских страховых компаний. При всем положительном влиянии иностранных компаний, они не смогли коренным образом изменить положение со страхованием в России. Очевидно, что именно ограниченная роль иностранного капитала (и, следовательно, объема премий) не позволили ему воздействовать на величину тарифов страхования в сторону снижения для привлечения клиентов.

Обращает на себя внимание тот факт, что в отличие от банковской сферы, где государство контролирует большую часть активов и кредитов, в страховой системе его роль незначительна. В анализируемый период она сократилась в результате продажи государством большей части своих активов в Росгосстрахе и некоторых других страховых компаний. Это говорит о том, что государство очень низко оценивает значимость страхования для экономики.

Для оценки эффективности страховой деятельности в РФ в 2000-е гг. огромное значение имеет уровень издержек по отношению к премиям в сравнении с США. Грубый, с учетом основных составляющих (для более детального анализа не хватает данных), расчет абсолютного уровня издержек, а также – по отношению к объему премий – представлен в табл. 3.

Таблица 3

#### Расчет операционных издержек в страховании РФ в 1998–2011 гг. (млрд руб., %)

Показатели	1998	2006	2010	2011
1. Страховые взносы	28,7	406,0	554,7	665,0
2. Доходы от инвестиционной деятельности	3,7	31,2	84,5	36,3
3. Страховые выплаты	13,7	155,0	296,0	303,8
4. Сводный финансовый результат	0,66	30,5	38,1	42,2
5. Операционные издержки страхования (1+2)–(3+4)	18,04	251,7	305,1	355,3
6. То же в % к страховым взносам (5:1)×100	62,9	62,0	55,0	53,4

<sup>3</sup> Имеются и более скромные оценки доли иностранных страховых компаний.

Примечание: данные приведены за вычетом ОМС.

Источники: страховые взносы в 1998–2011 гг. – табл. 1; доходы от инвестиционной деятельности в 1998 г.: (*Госкомстат РФ, 2003b, табл. 6.9*); в 2006 году: (*Федеральная служба..., 2009, Табл. 6.13*); в 2010–2011 гг.: (*Федеральная служба..., 2013с. Табл. 6.16*).

Для сравнения с относительным уровнем издержек в США в 2012 г. проделан аналогичный расчет по компаниям страхования жизни. Он представлен в табл. 4.

Таблица 4

**Расчет операционных издержек страхования в США (по компаниям страхования жизни) в 2001–2011 гг. (млрд долл., %)**

Показатели	2001	2010	2011
1. Страховые взносы	395525	497126	524806
2. Операционные расходы	88402	108290	112527
3. Операционные расходы в % к страховым взносам (2:1)×100	22,3	21,7	21,4

Источник по объему страховых взносов и операционных расходов: (*ACLI, 2012. P. 65*).

Из сравнения соотношения операционных расходов и страховых взносов в РФ и США видно огромное превышение этого соотношения в РФ. Правда, здесь нет полной сопоставимости данных: для РФ взята вся сфера страхования, для США – самый крупный ее сегмент – страхование жизни, что в РФ как раз пока занимает небольшой удельный вес по объему собранных премий. К тому же, в США имеется специализация компаний по видам страхования, в России же такой специализации нет. Тем не менее, как мне представляется, сравнение все же оправданно. Вряд ли страхование жизни проще и менее затратно с точки зрения операционных расходов, чем прочие виды страхования. Если исходить из этого (здесь требуются дополнительные исследования), то очевидно основное превосходство США по экономичности расходов на страхование: относительно премий доля операционных расходов в США почти в 3 раза ниже. Именно это обстоятельство вынуждает российские компании устанавливать завышенные тарифы страхования и ограничивать страховые выплаты, подрывая тем самым свою конкурентоспособность. Вместе с тем, как видно из табл. 4, после 2006 г. в России наблюдается известное понижение соотношения операционных расходов к страховым взносам при сохранении очень большого разрыва с США по этому показателю.

Интересно сравнить нынешний уровень данного соотношения с уровнем в СССР. Соответствующий расчет представлен в табл. 5.

Таблица 5

**Расчет соотношения между операционными расходами и страховыми взносами в СССР в 1989–1990 гг. (млрд руб., %)**

Показатели	1989	1990
1. Страховые взносы	18,1	19,9
2. Операционные, хозяйственные и другие расходы на ведение дел	0,98	1,19
3. Соотношение операционных расходов и страховых платежей (2:1)×100	5,4	6,0

Источник: (*Госкомстат СССР, 1991b. С. 43*).

Как видно, соотношение между операционными расходами и страховыми взносами в СССР было примерно в 10 раз (!) ниже, чем в нынешней России, и почти в 4 раза лучше, чем в США. В значительной степени для РФ и США это плата за большее разнообразие услуг. Но, видимо, в немалой степени – плата за меньший масштаб и неэкономичность страховой деятельности по сравнению с СССР, преувеличенно считающийся многими экономистами образцом расточительности.

Важнейшей причиной завышенных страховых тарифов в России является низкая величина доходов страховых компаний от инвестиционной деятельности. Данные по РФ за 1998–2011 гг. по соотношению доходов от инвестиций к страховым взносам представлены в табл. 6.

Таблица 6

**Отношение доходов от инвестиций к страховым взносам  
в РФ за 1998–2011 гг. (млрд руб., %)**

Показатели	1998	2006	2010	2011
1. Страховые взносы	28,7	406,0	554,7	665,0
2. Доходы от инвестиций	3,7	31,2	84,5	36,3
3. Отношение доходов от инвестиций к страховым взносам (2:1)×100	12,9	7,7	15,2	5,5

Источник: таблица 3, рассчитано автором.

Бросается в глаза крайняя неустойчивость соотношения доходов от инвестиций к страховым взносам, что говорит о волатильности финансового и других рынков в России. Для сравнения приведены данные по США за 2001–2011 гг. (табл. 7).

Таблица 7

**Соотношение между доходами от инвестиций и премиями в страховых  
компаниях жизни США за 2001–2011 гг. (млрд долл., %)**

Показатели	2001	2010	2011
1. Страховые премии	480,0	571,0	644,0
2. Доходы от инвестиций	203,3	212,8	221,0
3. Отношение доходов от инвестиций к страховым премиям (2:1)×100	42,3	37,2	34,3

Источник: (ACLI, 2012. P. 65).

Сравнение таблиц 6 и 7 показывает, что инвестиционные доходы страховых компаний США намного устойчивее, из-за меньшей волатильности рынков. Большое влияние оказывает и разница в соотношении резервов и годовых премий. В США это соотношение по компаниям страхования жизни (табл. 7; 8) составило в 2011 г. 7,2 раза. В РФ в 2010 г. оно составило 0,94 (при переводе в рубли по курсу 25:1, резервов в 21 млрд долл.). Конечно, полной сравнимости здесь не наблюдается: в США взяты компании страхования жизни, в РФ – все страховые компании, среди которых по активам и премиям компании страхования жизни занимают небольшое место. Вопрос, следовательно, – в соотношении резервов и премий в компаниях страхования жизни и прочих компаниях. Для сравнения, воспользуюсь данными за ряд лет. Правда, вместо резервов придется взять активы. Но это не скажется на точности расчетов, так как резервы устойчиво занимают 75–80% активов. Здесь сказалось и преобладание в США в премиях и резервах компаний страхования жизни с большим соотношением резервов к премиям. В табл. 8 представлено соотношение между активами и премиями страховых компаний США за 1960–2009 гг. (к сожалению, данные об активах по компаниям имущественного страхования и страхования от несчастных случаев отсутствуют).

Таблица 8

**Соотношение активов и премий в страховых компаниях США за 1960–2009 гг. (млрд долл.)**

Показатели	1960	1967	1987	2009
Компании страхования жизни				
1. Активы	119,7	177,2	1044,5	4959,0
2. Премии	17,4	29,4(1)	314,2	781,4
3. Соотношение активов и премий	6,88	6,03	3,32	6,35



Окончание табл. 8

Показатели	1960	1967	1987	2009
Компании страхования имущества и от несчастных случаев				
4. Активы	38,7	48,7	426,7	Нет данных
5. Премии	21,3	36,1(1)	193,2	422,9
6. Соотношение активов и премий	1,82	1,34	2,21	

Примечание: данные в скобках – результат экстраполяции данных между 1965 и 1966 гг.

Источники: за 1960 и 1967 гг.: (Жуков, 1971. С. 15, 46); за 1987 год: (U.S. Department of Commerce, 1989. P. 508, 510); за 2009 г.: (Census Bureau (U.S.), 2012. P. 754–755); за 2011 г. исчислено исходя из объема резервов (табл. 9) и доли резервов в активах.

Как следует из таблицы 8, и по компаниям страхования жизни, и по компаниям страхования имущества, при всех колебаниях соотношения активов к премиям (определяемых и изменениями в их структуре и эффективности), это соотношение было всегда намного больше, чем в России в 2010 г. Отсюда следует, что разница по этому соотношению с США определялась не только разницей в доле различных видов страхования, но и – в эффективности деятельности страховых компаний. Недостатки резервов страховых компаний в России делают многие из них недостаточно надежными.

Поэтому требуется сравнить относительную эффективность использования страховых резервов. В России она как будто достаточно значительна: 16,1% в 2010 г. (84,5 млрд. руб.: 525 млрд. руб.), что намного превышает доходность вкладов в коммерческих банках и реальный уровень инфляции. Но как раз 2010 г. оказался рекордным по объему доходов от инвестиций. Следовательно, в остальные годы их доходность скорее всего, окажется весьма низкой. Данные по эффективности использования доходов в США в 2011–2012 гг. представлены в табл. 9.

Таблица 9

**Эффективность использования страховых резервов в США в 2001–2012 гг.  
по компаниям страхования жизни (млрд долл., %)**

Показатели	2001	2011	2012
1. Объем резервов	2885,0	4643,6	4803,0
2. Доходы от инвестиций	203,3	212,8	221,0
3. Доходность инвестиций в %	7,0	4,6	4,6

Источники: табл. 7; (ACLI, 2012).

Очевидно, что волатильность доходов от инвестиций значительно меньше, чем в России. Что касается абсолютного уровня доходности инвестиций, то, с учетом ежегодного роста цен в этот период (2% в США и 10% в РФ), этот уровень (кроме рекордного 2010 г.) может оказаться даже убыточным. Это связано со слабостями финансового рынка России и с дефектами инвестиционной политики российских страховых компаний.

Имеющиеся несомненные успехи России в страховом деле в 2000-е гг. не могут скрыть ее весьма скромный уровень по мировым меркам даже в количественном отношении. Он может несколько впечатлить только по отношению к странам Центральной и Восточной Европы (без Прибалтики). Здесь Россия по общему объему премий занимает первое место, что неудивительно, принимая во внимание численность ее населения. По общей величине премий ее удельный вес составил в 2012 г. 40,5% рынка стран Центральной и Восточной Европы, в том числе по страхованию жизни – лишь 9,1% (исчислено по: (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 37, 39)). Но очевидно, что доля населения России превышает в общем населении сравнимого региона долю по размерам премий. Вместе с тем, доля по премиям всего мира составила в 2010 г. лишь 0,56%, почти в четыре раза ниже, чем доля в населении, и на 24-м месте в мире, а по страхованию жизни – даже совершенно

ничтожные 0,06% (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 35*)<sup>4</sup>. В свою очередь, по душевым премиям она занимала в этом году 59-е место в мире, находясь позади Колумбии (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 40*). Еще ниже ранг России по доле премий в ВВП. Здесь она занимает, по расчетам Компании Swiss Re, 73-е место с долей в 1,33%, куда включено ОМС, вместо 0,56% – самом низком из 88 стран мира, перечисленных в обзоре Swiss Re (*Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41*). Таким образом, указанные выше достижения выглядят внушительно лишь по сравнению с 90-ми годами, на фоне крайне низкого исходного уровня.

Очень скромными видятся возможности страховых компаний вкладывать свои резервы в экономику страны, учитывая небольшие размеры их технических резервов и непрочное финансовое положение, в то время как в западных странах страховые компании являются очень важным субъектом финансирования бюджетов разного уровня и долгосрочных вложений в экономику. Ничтожна роль страхового бизнеса в экономической и политической жизни страны (в отличие от США и других западных стран, где она велика). Руководители страховых компаний очень редко упоминаются в общей и деловой прессе. Немногочисленные попытки известных бизнесменов заняться страховым предпринимательством заканчивались разочарованием. Показательна в этом отношении попытка, предпринятая в начале 2000-х гг. известным и очень успешным инвестором Рубеном Варданяном.

Добившийся больших успехов в инвестиционном банковском бизнесе, этот действительно выдающийся предприниматель решил попробовать свои силы в страховом деле. Консорциум инвесторов во главе с возглавляемой им инвестиционной компанией «Тройка Диалог» в конце 2001 г. приобрела у российского правительства за 41 млн долл. 49% акций ОАО «Росгосстрах» – наследницы Госстраха СССР на территории России, которая в этот период контролировала 30% российского рынка страхования (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 241*). Объясняя столь неожиданное решение, означавшее смену прежнего профиля деятельности, Варданян руководствовался следующими соображениями (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 241–242*).

1. Коммерческие. Обширная розничная сеть Росгосстраха, как он думал, прекрасно подходила для продажи таких финансовых продуктов «Тройки Диалог», как паевые фонды и акции/облигации клиентов компании. Варданян считал, что в случае эффективной работы сети «Тройка», будучи партнером Росгосстраха, получит долгосрочное преимущество перед другими российскими и зарубежными инвестиционными банками.

2. Стратегические. Варданян верил, что воскрешение такой компании, как Росгосстрах, укрепит положение российской финансовой сферы и пойдет на пользу российскому обществу и государству в целом: «Если мне удастся сделать эту компанию привлекательной для финансовых инвесторов, я буду считать, что в этой стране рыночная экономика победила».

3. Финансовые. Варданян и другие акционеры «Тройки Диалог» расценивали, что это привлекательный проект прямого инвестирования (private equity), позволяющий повысить стоимость компании: «Консорциум инвесторов приобретет компанию, полностью ее реструктурирует, повышает ее рыночную стоимость, а затем выходит из проекта – частично, через IPO, или полностью, через продажу».

4. Личные. Варданян не скрывал тот факт, что Росгосстрах привлекал его как объект управления: «Тройка» – мое дитя и мой дом, компания вырастила меня, а я ее. С Росгосстрахом все по-другому. Это дитя советской системы, полностью изменить ее – задача суперсложная, но и увлекательная. Масштабы проекта огромны: в Росгосстрахе работали 60 тысяч сотрудников. Их средний возраст составлял 50 лет, у компании было множество нерешенных проблем в филиалах по всей России, от Калининграда до Владивостока».

Хочу обратить особое внимание в этом перечне побудительных причин на две из них. Во-первых, Варданян проявил редчайшее для российского предпринимателя политэкономическое понимание, связав судьбу российского капитализма с судьбой страхового дела, и рассматривал свое участие в страховом деле не только как коммерческий проект, но и как выполнение своего профессионального и гражданского долга. Во-вторых, он рассматривал свою деятельность в Росгосстрахе как личный вызов, проверку своих профессиональных и управленческих способностей.

Получив от акционеров назначение генеральным директором Росгосстраха, Варданян очень энергично принялся за реорганизацию компании (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 268–271*). Он корен-

<sup>4</sup> Владимир Калинин ошибочно определил эту долю в 0,96% (*Kalinin, 2012. P. 17*).

ным образом меняет структуру компании, заменяет ее руководство совершенно новыми людьми из лучших российских компаний, улучшает систему стимулирования, посещает многие филиалы компании. Однако через 20 месяцев пребывания в новой должности Варданян покидает компанию, и она переходит к новым владельцам. Очевидно, что деятельность во главе компании не позволила Варданяну осуществить свои далеко идущие планы. Правда, компания в 2003 и 2004 гг. увеличивала каждый год объем премий в два раза (*Кетс де Врис и др., 2005. С. 276*), и в этом отношении сильно отличалась в лучшую сторону от общих показателей по страховой системе России в эти годы (35% и 5,3%, соответственно (*Федеральная служба, 2007*)). Но ни стратегические, ни личные цели прихода в страховой бизнес Варданяну решить не удалось. Компания не сумела качественно улучшить свою работу.

Несколько более удачливым оказался другой очень успешный инвестиционный банкир-гражданин США Борис Йордан. Он пришел в страховой бизнес России в конце 90-х гг., создав страховую компанию «Ренессанс-страхование» и возглавив ее в середине 2000-х гг. Возглавив компанию, Йордан строил огромные планы по ее расширению, исходя из слабости конкуренции на этом рынке и его узости по сравнению с другими странами. Он явно намеревался сделать ее ведущей на страховом рынке России. Лишь частично эти планы осуществились. Действительно, компания за 2004–2013 гг. повысила свое место в рейтинге страховых компаний с 36-го в 2004 г. до 11-го в 2013-м, и по выплатам – с 50-го места в 2004 г. до 10-го места в 2013-м (но при 3-м месте среди компаний страхования жизни)<sup>5</sup>. Однако это было еще очень далеко от лидерства: компания по премиям не вошла в первую десятку страховых компаний России. Примечательно, что доля выплат по отношению к взносам у компании выросла с 30,5% в 2004 г. до 69,3% в 2013-м – намного больше, чем в среднем у российских страховых компаний. Очевидно, что компания оказалась намного более эффективной и честной по отношению к потребителям, чем подавляющее большинство российских компаний. Но переворот на страховом рынке России она не произвела.

Скромными оказались успехи в страховом бизнесе и такого очень успешного в водочном и банковском бизнесе предпринимателя, каким является Рустам Тарико. Он вступил в него в середине 2000-х гг., создав ЗАО «Русский стандарт страхование». Но и оно не добилось прорывных успехов. Правда, среди компаний страхования жизни она в I полугодии 2008 г. заняла по объему премий очень почетное для молодой компании 3-е место при поразительно низком уровне выплат в 0,98%<sup>6</sup>, но уже на 31.03.2014 г. скатилась на 11-е место.

Общим для всех рассмотренных случаев является то, что талантливые предприниматели осознавали потенциальную прибыльность страхования в России, ввиду его низкого уровня и слабости конкуренции. Но их надежды повторить свои успехи в других областях предпринимательства не оправдались. Страховой бизнес оказался очень плохо реформируемым даже самыми лучшими и талантливыми российскими предпринимателями. Как и участие иностранного капитала. Очевидно, что ему мешали очень серьезные системные препятствия.

## 5. Страхование как индикатор развития капитализма в современной России

Современное страхование – дитя капитализма. Это закономерно. Для своего успеха капиталист должен быть предусмотрительным и расчетливым. То и другое обеспечивается страхованием. Как для предпринимателей, так и для частных лиц. Именно поэтому уровень развития страхования является индикатором уровня капитализма. Достаточно сопоставить уровень развития капитализма и страхования, – и вы обнаруживаете практически полное совпадение. Современное страхование возникло в городах Северной Италии в XIV–XV вв., затем его центры перемещались последовательно в будущие центры капитализма: Нидерланды, Великобритания, США. Для выявления связи капитализма и страхования целесообразно проанализировать его развитие в дореволюционной России в период перед Октябрьской революцией. Об уровне развития капитализма в этот период до сих пор ожесточенно спорят, – при этом совсем не обязательно по линии противников и сторонников капитализма. Часть советских историков обосновывали относительно высокий уровень капитализма в качестве предпосылки Октябрьской революции. Другие (новая историческая школа) оспаривали

<sup>5</sup> Источник: <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/25/analytics/>; <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/25/analytics/?section=ranking>.

<sup>6</sup> Источник: (*Ермасов, Ермасова, 2010. С. 68*), а также рейтинг страховых компаний страхования жизни за 2012 год.

данное утверждение, объясняя этим трудности социалистического строительства. Каждая концепция опиралась на реальные факты. Первая – на высокий уровень концентрации промышленного производства, развитую систему монополий. Вторая – на многочисленные феодальные пережитки и высокую долю сельского хозяйства в экономике. Посмотрим на эту проблему сквозь призму развития страхования. На конец 1915 г. в целом по отечественным и иностранным страховым обществам величина резерва премий составляла около 340 млн руб., в том числе компаний страхования жизни – 260 млн руб. (Ермасов, Ермасова, 2010. С. 34). Для сопоставления с ВВП воспользуемся его уровнем в 1913 г., поскольку для военных лет его расчеты не производились (недавние расчеты М. Харрисона и Н. Маркевича нуждаются в проверке). В 1913 г. по наиболее авторитетным расчетам Поля Грегори чистый национальный продукт (он отличается от ВВП на объем потребления основного капитала) составил 20 266 млн руб. (Gregory, 1994. App. A, p. 142). Отношение резервов к чистому национальному продукту, таким образом, составило 1,6%. По США имеются данные для 1910 г. В этом году резервы компаний по страхованию жизни составили 3,2 млрд долл., увеличившись по сравнению с 1900 г. на 1,8 млрд долл., или на 180 млн ежегодно (Жуков, 1971. С. 41), что дает при прямой экстраполяции 4,1 млрд. долл. При курсе рубля к доллару в 1913 г. 2:1 резервы по страхованию жизни составили в 1915 г. 130 млн долл., или 3,2% от уровня США (или в 30 раз меньше). Примерно таким же оно было и для всех резервов, поскольку соотношение между резервами по всему страхованию и страхованию жизни было примерно одинаковым. В то же время, соотношение по национальному доходу в 1913 г. между Россией и США составило 18,9% (Жуков, 1971. С. 41). Скорее всего, таким же оно было и по ВВП. Таким образом, по плотности страхования (объем страхования к ВВП) Россия отставала ( $3,2:18,9=0,169$ ) в 6 раз. Осмелюсь утверждать, что таким же было и отставание в развитии капитализма. Здесь, помимо институциональных особенностей российского общества и экономики, сказались и особенности национального менталитета, поскольку принцип «авось, небось и как-нибудь» практически несовместим с капитализмом.

Посмотрим, как складывается соотношение по уровню плотности страхования в современных России и США. Правда, для этого придется использовать не показатель величины резервов, по которому нет сопоставимых данных, а хорошо коррелирующий с ним объем страховых взносов по отношению к ВВП. В 2012 г. оно составило в США 8,18%, в том числе по страхованию жизни – 3,65% (Kennedy, 1987. P. 243), в России – 1,3%, в том числе по страхованию жизни – 0,09% (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Таким образом, по страхованию в целом относительное отставание в 2012 г. составило 6,3 раза, практически как в 1915 г., а по страхованию жизни отставание составило 40,55 раза – намного больше, чем в 1915-м. Однако здесь очень важно учитывать разный уровень страховых премий. Если связывать его только с относительным ростом по сравнению с ценами на промышленную продукцию в 1998–2012 гг., то он окажется больше в 2,4 раза. Но скорее всего, разница была и раньше. В то же время, в дореволюционной России в условиях открытой экономики эти тарифы были, по-видимому, близки к американским. Тогда отставание от США составит в физическом выражении уже 18 раз, а по страхованию жизни – намного больше.

Сравнение с Китаем, начавшим переход от командной к рыночной экономике лишь на несколько лет раньше России, показывает, что по отношению объема страховых премий к ВВП Китай значительно опережает Россию: в 2012 г. у Китая оно равнялось 2,96%, в том числе по страхованию жизни – 1,7% (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Мало утешает тот факт, что Россия по этому показателю опережает Белоруссию, Казахстан и ряд мусульманских стран Ближнего Востока, но отстает даже от Украины (Swiss Re, Sigma, 2013. P. 41). Здесь уместно отметить огромное отставание современной России по страхованию жизни также и от РСФСР (по количеству заключенных договоров). В 2012 г. население имело 6,29 млн заключенных договоров по страхованию жизни, правда, увеличившись с 4,52 млн в 2011 г., или почти на 40% (Федеральная служба..., 2013b. Табл. 4.10), в то время как в 1989 г. в РСФСР имелось примерно 50 млн заключенных договоров страхования жизни<sup>7</sup>, или почти в 8 раз больше, чем в РСФСР в 2012-м. В этом сказались огромные относительные тарифы по стра-

<sup>7</sup> Рассчитано по данным о численности договоров по страхованию жизни в СССР (84 млн) и доле РСФСР в платежах по добровольному страхованию среди населения, где преобладало страхование жизни (62,4%) (Министерство финансов СССР, 1990. С. 59; Госкомстат СССР, 1991a).

хованию жизни в современной России относительно СССР и огромная социальная дифференциация населения, не позволяющие большей ее части оплачивать премии по страхованию жизни, а также недоверие к частным страховым компаниям (в отличие от Госстраха СССР, чья платежеспособность обеспечивалась не только его резервами, но и всеми финансовыми ресурсами СССР, пока он не распался вместе с Госстрахом, похоронив и его страховые полисы).

Мотивы к страхованию в современной России низки. К традиционным российским особенностям добавились особенности характера современного российского капитализма и общества современной России. Начну со страхования жизни. Для значительной части населения оно недоступно либо ввиду ее низкого уровня, не позволяющего уплачивать премии, и/или из-за завышенных тарифов страхования. Что касается наиболее состоятельных слоев общества, составляющих значительный удельный вес пользователей страховых услуг в этой области, то для них в России гораздо более надежной страховкой, чем страховой полис в сомнительных по надежности российских страховых компаниях, является счет в иностранном банке и недвижимость за границей. Что касается страхования имущества юридических лиц, то здесь труднопреодолимым препятствием является огромная заниженность стоимости основных фондов, которая, по нашим расчетам, в среднем по экономике составляет около 12 раз, и та же слабая надежность страховых компаний. То, что в страховой литературе политкорректно называется низкой страховой культурой, скрывает гораздо более важные особенности современной России.

## 6. Заключение

На первый взгляд, в 1998–2012 гг. отмечался количественный и качественный прогресс в страховании в России: наблюдался рост объема премий, заметный рост доли премий в ВВП, страхование избавилось от главного порока 90-х годов – финансовых схем, сократилось число слабых и дутых страховых компаний. Впервые ощутимым стал главный вид страхования – страхование жизни. Страхование привлекло к себе немало талантливых предпринимателей, иностранный капитал. Энергично действовали в этой области регулирующие органы. Тем не менее, более тщательный анализ показывает, что страхование продолжает оставаться одной из самых слабых и неэффективных отраслей российской экономики. Это выявляется сравнением его с мировым уровнем, где оно занимает в расчете на душу населения одно из последних мест. Объемы страхования жизни даже значительно ниже, чем в СССР. Крайне велики издержки страховой деятельности, низка культура обслуживания, узок спектр страховых услуг. Ничтожна роль страховых компаний в инвестиционном процессе, в деловом мире. Главная причина этого низкого уровня не в малых усилиях предпринимателей и регулирующих органов, а в низком уровне капитализма в России. Страхование – лишь зеркало этого низкого уровня. Подтверждается предупреждение Леха Валенсы, сделанное в 1990 г. о трудностях перехода от социализма к капитализму: все знают, как из аквариума сделать уху, но никто не знает, как из ухи сделать аквариум. Особенно, добавлю, в России – с ее историческими и ментальными особенностями. Данное обстоятельство почему-то не замечают многие российские экономисты, анализируя причины происходящего в 2013–2014 гг. экономического кризиса (*Ханин, Фомин, 2013; 2014*) (а многие не замечают и самого кризиса, подменяя его падением темпов роста). Понятно, что это сказалось в практическом прекращении физического (с учетом реального роста цен в экономике) роста премий по итогам I квартала 2014 г. Судьба страхового сектора теснейшим образом зависит от судьбы капитализма в России. Пока она весьма сомнительна.

Выражаю благодарность за ценные советы при подготовке статьи: В.П. Бусыгина, М. Эллмана и Д.А. Фомина.

## ЛИТЕРАТУРА

*Госкомстат РФ* (2003а). Российский статистический ежегодник – 2003. Статистический сборник. М.

*Госкомстат РФ* (2003б). Финансы России – 2002. Статистический сборник. М. Доступно на: [http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2_51/main.htm).

- Госкомстат СССР* (1991a). Финансы России 1991. Статистический сборник. М.
- Госкомстат СССР* (1991b). Финансы СССР (1989–1990 гг.). Статистический сборник. М.
- Дрошнев В.В., Дрошнева М.Д., Космин И.Ф.* (2014). Комплексная оценка развития страхового рынка России // *Страховое дело*, № 5, с. 3–7.
- Ермасова С.В., Ермасова Н.Б.* (2010). Страхование. М.: Юрайт, Высшее образование.
- Жуков Е.Ф.* (1971). Страховые монополии в экономике США. М.
- Кетс де Врис М., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э.* (2005). Новые лидеры российского бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 339 с.
- Министерство Финансов СССР* (1990). Государственное страхование в СССР. Краткий статистический справочник. М.
- Национальное рейтинговое агентство* (2014). Страховой рынок в 2013 году. Аналитический обзор // Доступно на: [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/19.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf).
- Федеральная служба государственной статистики* (2007). Финансы России – 2006. Статистический сборник. М. Доступно на: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm).
- Федеральная служба государственной статистики* (2009). Финансы России – 2008. Статистический сборник. М. Доступно на: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm).
- Федеральная служба государственной статистики* (2011). Финансы России – 2010. Статистический сборник. М. Доступно на: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm).
- Федеральная служба государственной статистики* (2013a). Российский статистический ежегодник – 2013. Статистический сборник. М.
- Федеральная служба государственной статистики* (2013b). Социальное положение и уровень жизни населения России – 2013. Статистический сборник. М.
- Федеральная служба государственной статистики* (2013c). Финансы России – 2012. Статистический сборник. М. Доступно на: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_51/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/Main.htm).
- Ханин Г.И.* (2014). Экономика России в новейшее время. Российская экономика в 1992–1998 годы. Новосибирск.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А.* (2013). В России начался экономический кризис, и он, скорее всего, будет долгим // *Terra Economicus*, т. 11, № 2, с. 6–13.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А.* (2014). Лукавая цифра против экономики России // *Ведомости*, 18 марта.
- KPMG* (2013). Рынок страхования в 2013 году // *kpmg.ru*. Доступно на: [http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S\\_FS\\_3r\\_2013.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf).
- ACLI* (2012). American Council of Life Insurers Life Insurers Fact Books 2012 // Available at: <https://www.acli.com/Tools/Industry%20Facts/Life%20Insurers%20Fact%20Book/Pages/RP12-007.aspx>.
- Census Bureau (U.S.)* (2012). Statistical Abstract of the United States 2012 (Paperback) (Statistical Abstract of the U.S.) // *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 17.03.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20]].
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 23.04.2011) [Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21]].
- Gregory P.R.* (1994). Before Command. Princeton, New Jersey: Princeton Univ. Press.
- Kalinin V.* (2012). The Insurance Market in Russia // *MAPFRE*. Available at: <http://www.mapfre.com/mapfre/docs/html/revistas/trebol/n61/pdf/Articulo2-en.pdf>.
- Kennedy P.* (1987). The Rise and Fall of the Great Powers. New York: Vintage Books.
- U.S. Department of Commerce* (1989). Statistical Abstracts of the United States 1989 // *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.

## REFERENCES

- Droshnev V.V., Droshneva M.D. and Kosmin I.F.* (2014). A comprehensive assessment of the development of the insurance market in Russia. *Insurance*, no. 5, pp. 3–7. (In Russian.)
- Ermasov S.V. and Ermasova N.B.* (2010). Insurance. Moscow: Yuright Publ., Vyshee obrazovaniye Publ. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2007). Russia's Finance – 2006. Statistical compilation. Moscow. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm). (In Russian.)

- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2009). Russia's Finance – 2008. Statistical compilation. Moscow. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm). (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2011). Russia's Finance – 2010. Statistical compilation. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/Bo2_51/main.htm). Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013a). Statistical Yearbook of Russia – 2013. Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013b). Social status and standard of living of Russians – 2013. Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation* (2013c). Russia's Finance – 2012. Statistical compilation. Moscow. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_51/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/Main.htm). (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the Russian Federation* (2003a). Statistical Yearbook of Russia – 2003. Moscow. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the Russian Federation* (2003b). Russia's Finance – 2002. Statistical compilation. Moscow. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2\\_51/main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/bo2_51/main.htm). (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the USSR* (1991a). Finance in Russia 1991. Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Government State Statistics Service of the USSR* (1991b). Finance in USSR (1989–1990). Statistical compilation. Moscow. (In Russian.)
- Kets de Vries M., Shekshnia S., Korotov K. and Florent-Treacy E.* (2005). New leaders of the Russian Business. Moscow: Alpina Business Books, 339 p. (In Russian.)
- Khanin H.I.* (2014). Economic history of Russia in modern times. Russian economy in 1992–1998. Novosibirsk. (In Russian.)
- Khanin H.I. and Fomin D.A.* (2013). The economic crisis has emerged in Russia – most likely, for a long time.... *Terra Economicus*, vol. 11, no. 2, pp. 6–13. (In Russian.)
- Khanin H.I. and Fomin D.A.* (2014). Crafty figure against the Russian economy. *Vedomosti*, March 18. (In Russian.)
- KPMG* (2013). Insurance market in 2013. *kpmg.ru*. Available at: [http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S\\_FS\\_3r\\_2013.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf). (In Russian.)
- Ministry of Finance of USSR* (1990). Government insurance in USSR. Moscow. (In Russian.)
- National Ranking Agency* (2014). Insurance market in 2013. Analytical review. Available at: [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/19.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf). (In Russian.)
- Zhukov E.F.* (1971). Insurance monopolies in the USA economy. Moscow. (In Russian.)
- ACLI* (2012). American Council of Life Insurers Life Insurers Fact Books 2012. Available at: <https://www.acli.com/Tools/Industry%20Facts/Life%20Insurers%20Fact%20Book/Pages/RP12-007.aspx>.
- Census Bureau (U.S.)* (2012). Statistical Abstract of the United States 2012 (Paperback) (Statistical Abstract of the U.S.). *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 17.03.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 20*].
- FSIS (Russian insurance supervisory authority)* (data at 23.04.2011) [*Op. cit.: Kalinin, 2012. P. 21*].
- Gregory P.R.* (1994). Before Command. Princeton, New Jersey: Princeton Univ. Press.
- Kalinin V.* (2012). The Insurance Market in Russia. *MAPFRE*. Available at: <http://www.mapfre.com/mapfrere/docs/html/revistas/trebol/n61/pdf/Articulo2-en.pdf>.
- Kennedy P.* (1987). The Rise and Fall of the Great Powers. New York: Vintage Books.
- U.S. Department of Commerce* (1989). Statistical Abstracts of the United States 1989. *Library Thing*. Available at: <http://www.librarything.com/series/Statistical+Abstract+of+the+United+States>.