

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

В. Е. Панасенков

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия

Рассмотрен ряд теоретических подходов к определениям понятий «интерес» и «баланс интересов». Классифицированы и описаны интересы участников страхового рынка. Анализируется текущая ситуация на рынке страхования на предмет соблюдения принципа баланса интересов сторон. Актуальность исследования определяется необходимостью выявления структурных дисбалансов на рынке страхования, для адресного и эффективного воздействия со стороны регулятора.

Ключевые слова: страховой рынок, интересы участников страхового рынка, баланс страхового рынка.

Становление отечественного страхового рынка, как экономического института, происходит параллельно со становлением рыночных отношений в экономике нашей страны. По мере своего развития, страховой рынок сталкивается с вызовами и проблемами, характерными для любой экономической системы, находящейся в стадии формирования. Одна из таких проблем – неравенство распределения ресурсов и благ, находящихся в распоряжении общества. Известно, что рынок (не только страховой), выполняет распределительную функцию. Вопрос о справедливости распределения ресурсов является предметом дискуссий, как среди экономистов-практиков, так и в широких кругах. Учитывая размытый и субъективный характер категории «справедливость», с научной точки зрения более корректным представляется рассуждение о категории «эффективное распределение».

Каким образом и между какими сторонами осуществляется распределение ресурсов на страховом рынке? Каковы интересы этих сторон и возможно ли такое достижение баланса их интересов, при котором страховой рынок наиболее эффективно выполняет свои функции? В какой мере текущая ситуация на отечественном страховом рынке способствует реализации интересов разных участников страховых отношений?

Практическая значимость поиска ответов на указанные вопросы заключается в необходимости соблюдения принципа адресного воздействия регулятора на различные сегменты страхового рынка. Анализ страхового рынка на предмет полноты соблюдения интересов сторон позволяет определить сегменты, требующие воздействия (в первую очередь). Понимание существующих структурных дисбалансов в развитии отношений между участниками страхового рынка дает возмож-

ность регулятору (во взаимодействии с участниками рынка) более точно определять стратегические ориентиры развития отечественной страховой отрасли. Кроме этого, в такого рода исследованиях заинтересованы и сами участники рынка, для выработки стратегии своего взаимодействия с другими участниками рынка и понимания своей роли и места в системе отношений, складывающихся на страховом рынке.

Попытка ответить на указанные выше вопросы будет предпринята в настоящем исследовании. Цель исследования – систематизация теоретических знаний об интересах участников страховых отношений, а также анализ текущего положения дел на отечественном страховом рынке.

Теоретический анализ категории «баланс интересов сторон»

Период с 2020 г. и по настоящее время отмечен отсутствием документов, определяющих стратегический вектор развития страхового рынка. До 2020 г. действовала «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года»¹ (далее – Стратегия 2020), в которой были определены следующие цели развития страхового рынка:

- повышение экономической стабильности общества;
- повышение социальной защищенности граждан и снижение социальной напряженности в обществе путем проведения эффективной страховой защиты имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов;
- привлечение инвестиционных ресурсов в экономику страны.

Учитывая канонический характер этих целей по отношению к страховому рынку, а также отсутствие

¹ См. распоряжение Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р.

актуальной стратегии, автор настоящего исследования предлагает при проведении дальнейшего анализа руководствоваться именно этими целями.

В качестве одной из задач, способствующих достижению указанных целей, Стратегия 2020 предполагала «обеспечение баланса интересов между страховщиками, страховыми посредниками и страхователями (выгодоприобретателями), выработка мер по повышению качества предоставляемых страховщиками услуг в целях защиты прав потребителей страховых услуг, а также повышение их ответственности при выборе и организации способов страховой защиты и исполнении условий договоров страхования».

В рассматриваемой стратегии не дается определение категории «баланс интересов сторон», однако именно эта категория представляется важным элементом в развитии страховых отношений в нашей стране. Именно категория «баланс интересов сторон» является предметом настоящего исследования.

Термин «Интерес» является универсальным и используется в самых разных разделах научного знания, как теоретического, так и прикладного характера. Значению этого термина посвящено множество научных трудов – по философии, правовым наукам, психологии, социологии, экономике и др. Чертой, объединяющей эти труды, относящиеся к разным разделам науки, является понимание интереса, как побудительного фактора – мотивации к действию.

Очевидно, что рассматривая страховой рынок, имеет смысл рассматривать категорию «экономический интерес». Формирование понятия «экономический интерес» связано с зарождением и развитием первых экономических школ.

Первым экономистом, исследовавшим и описавшим категорию «интерес» стал А. Смит [1]. По А. Смит, одним из природных мотивов человека является «своекорыстный интерес». В формировании экономического интереса А. Смит особую роль отводил склонности человека к обмену, как важному средству реализации своекорыстного интереса. А. Смит, рассматривая интересы различных участников хозяйственных процессов, отмечал обратный характер зависимости нормы прибыли от общественного благосостояния.

Классики Марксистской школы понимали интерес, как средство реализации потребности, делая акцент на том, что мотивацию человека формирует осознание им своих потребностей и стремление к их удовлетворению. Хозяйственному интересу, при этом, присущ объективный характер и детерминация способом производства и производственными отношениями. Марксисты рассматривали интересы разных классов как противонаправленные [2].

Переход от интересов хозяйственных к интересам экономическим был выражен А. Маршаллом, он был связан с возмездным обменом. Согласно Маршаллу, «самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание

получить за нее плату» [3, с. 16]; по его мнению, выражением экономического интереса является определенное количество денег – то есть та мера вознаграждения, которую субъект получит, реализуя свой интерес. Отмечая противоречивость интересов различных экономических субъектов, Маршалл рассматривал также некоторые средства их гармонизации. Ключевым средством гармонизации, по Маршаллу, является компромисс между сторонами в вопросе соотношения цены и удовлетворяемой потребности [3].

В работах современных отечественных исследователей категория «экономический интерес», а также вопросы о противопоставлении и балансе интересов освещены достаточно подробно.

И. Ю. Бочарова [4] определяет экономический интерес как стремление индивидов (хозяйствующих субъектов) более полно, качественно и своевременно удовлетворить свои растущие экономические потребности при ограниченных ресурсах и на этой основе осуществить качественное самовоспроизводство своей личности и накопление человеческого капитала.

А. Д. Клименко отмечает [5], что экономические интересы – это побудительные мотивы экономических субъектов в социально-экономической сфере, реализующиеся в сфере производства, распределения, обмена и потребления и приобретающие во все большей степени интеллектуальную направленность.

Н. Н. Новоселова и К. В. Шульга определяют сущность экономического интереса как объективное свойство социально-экономического статуса субъекта, демонстрирующее степень выгоды в принятии каких-либо решений или осуществления действий в рамках этого статуса, а также различные варианты влияния социально-экономической среды на его изменение. Рассуждая о сущности экономических интересов, Н. Н. Новоселова и К. В. Шульга отмечают отличие содержания экономических интересов у разных субъектов [6].

Н. В. Галкина определяет баланс интересов как существующее в определенном временном периоде равновесное состояние социальных и экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности [7].

И. С. Стадник, исследуя инструменты достижения баланса интересов сторон, выделяет два основных подхода – подчинение интересов одной группы субъектов интересам другой группы субъектов и нахождение разумного компромисса. Также И. С. Стадник замечает, что со сменой экономической модели в нашей стране (от директивно-командной к рыночной), происходит и эволюция средств достижения баланса интересов в разных аспектах хозяйственной жизни [8].

Целям настоящего исследования в наибольшей степени отвечает определение экономического интереса, данное А. Д. Клименко, и понятие категории «баланс интересов», сформулированное Н. В. Галкиной.

Среди ученых, рассматривающих страховой рынок с точки зрения функционального подхода, разнятся мнения о выделении тех или иных функций страхового рынка. Однако большинство исследователей сходятся во мнении о том, что страховому рынку присуща распределительная функция. Содержание этой функции сводится к формированию и целевому использованию страхового фонда, созданного участниками страховых отношений. По сути, распределительная функция и реализует механизм страховой защиты.

Автор настоящей статьи полагает, что такое понимание распределительной функции ограничивает количество участников страхового рынка, в отношении которых осуществляется распределение. Исходя из приведенной выше трактовки распределительной функции, получается, что распределение осуществляется лишь между страхователями, сделавшими свой взнос в формирование общего страхового фонда. Однако, обращаясь к практике, подытожим: из общего объема страхового рынка в 1 816 млрд руб., полученного по итогам 2022 г., лишь 893 млрд руб. было выплачено страхователям в качестве страхового возмещения. Для того чтобы ответить на вопрос о том, каким образом были распределены остальные средства, предлагается рассматривать распределительную функцию в более широком смысле – как функцию распределения общего объема ресурсов, сконцентрированных на страховом рынке, между более широким перечнем участников.

Список участников страховых отношений, как известно, определен статьей 4.1 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»², в него входят:

- 1) страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели;
- 2) страховые организации, в том числе перестраховочные организации;
 - 2.1) иностранные страховые организации, в том числе иностранные перестраховочные организации;
- 3) общества взаимного страхования;
- 4) страховые агенты;
- 5) страховые брокеры;
- 5.1) операторы финансовых платформ;
- 6) актуарии;
- 7) Банк России, осуществляющий функции по регулированию, контролю и надзору в сфере страховой деятельности (страхового дела) (далее – орган страхового надзора);
- 8) объединения субъектов страхового дела, объединения страховых агентов, объединения страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также саморегулируемые организации в сфере финансового рынка, объединяющие страховые организации и иностранные стра-

ховые организации, саморегулируемые организации в сфере финансового рынка, объединяющие страховых брокеров, саморегулируемые организации в сфере финансового рынка, объединяющие общества взаимного страхования (далее – саморегулируемые организации в сфере финансового рынка);

9) специализированные депозитарии;

10) оператор автоматизированной информационной системы страхования.

Очевидно, что, являясь участниками страховых отношений, не все участники из приведенного списка участвуют в распределении ресурсов на страховом рынке. Автор настоящей статьи предлагает классифицировать участников страховых отношений на тех участников, которые имеют прямой экономический интерес, и тех, чей интерес носит косвенный характер. Так, прямым экономическим интересом обладают страхователи (в эту категорию входят также выгодоприобретатели, застрахованные лица (в целях упрощения далее по тексту эта категория будет именоваться потребителями), страховщики и посредники на страховом рынке.

Задача по достижению баланса сторон, содержащаяся в Стратегии 2020, также предполагает именно эти стороны для достижения баланса их интересов.

Экономический интерес потребителей заключается в том, чтобы при наименьших затратах на приобретение страхового покрытия получить наибольшее страховое возмещение. Таким образом, показатели, посредством которых можно отследить реализацию интересов потребителя – величина страхового тарифа и соотношение между полученным страховым возмещением и оплаченной страховой премией.

Экономический интерес страховщиков заключается в извлечении прибыли от страховых операций и размещения страховых резервов. Прямой интерес страховщика – как можно больший объем средств оставить в сформированном страховом фонде и с наибольшей эффективностью распорядиться имеющимися активами.

Экономический интерес посредников заключается в том, чтобы максимизировать доход, получаемый от совершения операций на страховом рынке (как за счет увеличения доли своего вознаграждения от общего объема средств, поступающих от страхователей страховщикам, так и за счет увеличения общего объема средств, привлекаемых через посредников).

Понятно, что интересы указанных участников страховых отношений являются противонаправленными, поскольку между указанными участниками распределяется ограниченный объем финансового ресурса – совокупный объем страховых премий.

² Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 действует в редакции от 28 апреля 2023 г.

Характеристика экономических интересов участников страхового рынка

Наименование участника страховых отношений	Экономический интерес	Средства реализации экономического интереса
Потребители страховых услуг	Получение большего страхового возмещения с наименьшими затратами	Снижение среднего страхового тарифа. Увеличение соотношения между выплаченным страховым возмещением и оплаченной страховой премией
Страховщики	Максимизация прибыли	Сохранение страхового фонда (увеличение объема активов за счет страховых резервов). Эффективное размещение страховых резервов
Посредники	Максимизация вознаграждения, получаемого от совершения операций на страховом рынке	Увеличение объема сборов страховой премии, проходящей через посреднический канал. Увеличение вознаграждения – доли от страховой премии, проходящей через посреднический канал

Косвенные экономические интересы иных участников страховых отношений разнообразны и могут заключаться, например, в выполнении на возмездной или безвозмездной основе какой-либо функции, позволяющей функционировать страховому рынку, не участвуя при этом напрямую в распределении основного денежного ресурса – общего объема страховых премий. Примером косвенного экономического интереса может являться оказание на возмездной основе услуг по проведению актуарных расчетов.

Анализ текущей ситуации на рынке страхования с позиции интересов сторон

Интересным представляется вопрос о текущем положении дел на отечественном страховом рынке – насколько полно реализуются интересы различных категорий участников. Рассмотрим отдельно каждую из категорий.

Объем страховой премии, оплаченной потребителями страховых услуг, вырос с 1 479 млрд руб. в 2018 г. до 1 816 млрд руб. в 2022 г. При этом, показатель совокупной страховой суммы (то есть общий объем ответственности страховых компаний), практически не изменился (он составил 34 812 120 млрд руб. в 2018 г. и 34 563 969 млрд руб. в 2022 г.). Средний страховой тариф изменился с 0,0042 % в 2018 г. до 0,0052 % в 2022 г. То есть за такой же объем ответственности страховых компаний, потребители страховых услуг заплатили больший объем страховых взносов.

Страховое возмещение, выплаченное потребителям страховых услуг в 2022 г. составило 893,218 млрд руб., что на 71 % больше показателя 2018 г. (522,468 млрд руб.). Уровень выплат (соотношение между полученным страховым возмеще-

нием и оплаченной страховой премией) вырос с 35,3 % в 2018 г. до 49,1 % в 2022 г.

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что страхование в 2022 г. более полно (в сравнении с 2018 г.) выполняло свою защитную функцию – в пользу потребителей распределяется почти половина от внесенных страховых взносов, динамика по этому показателю – положительная (более детально динамика показателей отражена на рис. 1).

Как было указано ранее, интерес страховщиков заключается в извлечении прибыли от проведения страховых операций и размещения сформированных страховых резервов.

По итогам 2022 г. прибыль страхового сектора после уплаты налогов составила 173,1 млрд руб., снизившись на 14,6 % в сравнении с 2021 г. Тенденция, характерная для последних пяти лет на отечественном страховом рынке, – отсутствие выраженной динамики по показателю прибыли страховщиков, рост за пять лет составил лишь 5 %. Период 2019–2021 гг. был отмечен достижением отметки в 200 млрд руб. совокупной годовой чистой прибыли страховой отрасли, однако, как уже было отмечено, в 2022 г. показатель чистой прибыли снизился до 173,1 млрд руб.

При этом такие показатели как объем сформированных страховых резервов и общий объем активов демонстрируют устойчивую ежегодную динамику за тот же период (2018–2022 гг.). Показатель, призванный охарактеризовать эффективность использования имеющихся ресурсов, – ROA (от англ. Return on assets – рентабельность, рассчитанная как прибыль по отношению к величине активов), достигнув пикового значения в 6,2 % по итогам 2019 г., снижался и по итогам 2022 г. составил 3,7 %.

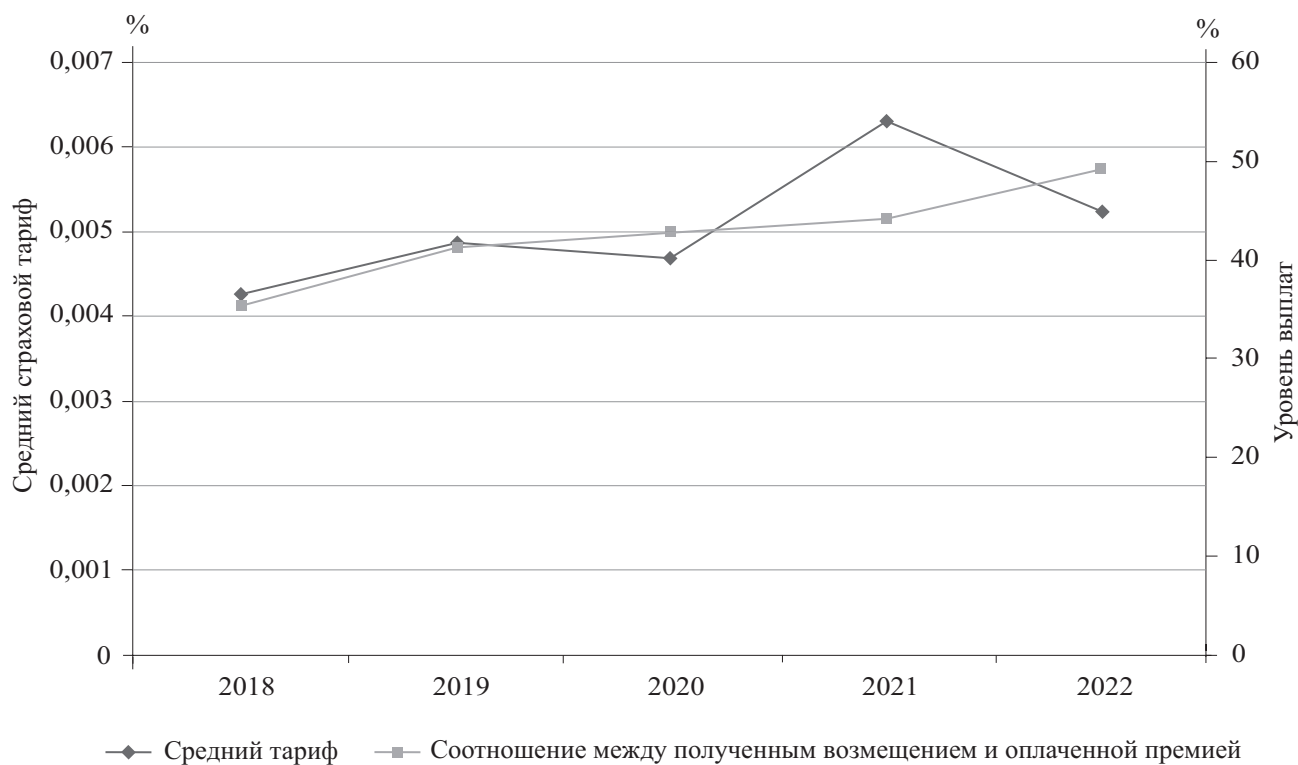


Рис. 1. Динамика показателей, характеризующих реализацию интересов потребителей страховых услуг



Рис. 2. Динамика показателей эффективности страховых компаний РФ за период 2018–2022 гг.

При анализе положения отечественных страховщиков появляется соблазн объяснить снижение эффективности отрасли исключительно внешними экономическими факторами, такими, например, как введенные в 2022 г. в отношении нашей страны беспрецедентные экономические санкции. Безусловно, нестабильный внешний экономический фон отразился на результатах страховой отрасли, причем в первую очередь на показателях эффективности инвестиционной деятельности страховщиков, а также на доступности перестраховочной защиты. Однако эффективность использования имеющихся активов снижается с 2019 г., при этом сам объем активов растет. Анализ показателей, касающихся интересов потребителей страховых услуг, позволяет делать вывод о том, что, несмотря на удорожание страховых услуг за последние годы, основной интерес потребителя соблюдается – растет соотношение между полученным страховым возмещением и оплаченной страховой премией. Возможен ли вывод о том, что снижение эффективности страховщиков – следствие увеличения объема выплат? Автор настоящего исследования полагает, что для проверки данной гипотезы следует обратиться к статистике по частоте страховых случаев, а также по величине среднего страхового возмещения.

В 2018 г. было заключено 202 556 тыс. договоров страхования. При этом количество урегулированных страховых случаев составило 41 779 тыс. Объем выплаченного страхового возмещения достиг 522,4 млрд руб. Таким образом, показатель частоты убытков в 2018 г. составил 20,6 %, а средняя величина страхового возмещения – 12,5 тыс. руб.

По итогам 2022 г. страховщики урегулировали 58 294 тыс. страховых случаев на общую сумму 893,2 млрд руб., при этом показатель количества заключенных договоров за 2022 г. составил

241 311 тыс. шт. Таким образом, показатель частоты убытков в 2022 г. составил 24 %, а средняя величина страхового возмещения – 15,3 тыс. руб.

Сопоставляя указанные расчетные величины, мы наблюдаем рост по показателю частотности убытков на 16 %, по показателю средней величины страхового возмещения – на 22,4 %.

При этом общий объем принятой ответственности (совокупный объем страховой суммы) по рынку за 5 лет практически не изменился (указано ранее в статье), а средний тариф за 5 лет вырос на 24 %. Автор считает возможным сделать следующий логический вывод – совокупная динамика частотности страховых случаев и величины среднего страхового возмещения демонстрировали рост, опережающий динамику среднего страхового тарифа; это оказало давление на показатель эффективности страховщиков.

Помимо расходов на урегулирование убытков, значительной расходной статьей страховщиков являются аквизиционные расходы, то есть расходы на удержание действующих и привлечение новых клиентов. Ключевой компонент аквизиционных расходов – комиссионное вознаграждение, выплачиваемое страховщиками посредникам за их услуги.

По итогам 2022 г. страховщики привлекли через посредников 1 186 млрд руб. и выплатили им в качестве вознаграждения 343 млрд руб. Среднее вознаграждение посредников увеличилось с 25,6 % в 2018 г. до 28,9 % в 2022 г. (см. рис. 3). Наибольшая величина за рассматриваемый период была достигнута в 2021 г. – среднее комиссионное вознаграждение (КВ) составило 34,4 %. При этом, в части посреднических продаж наблюдается рост объема сборов в абсолютном выражении (с 1 084 млрд руб. в 2018 г. до 1 186 млрд руб. в 2022 г.), но в относительном выражении доля посреднических продаж от общего объема сборов снизилась с 73,3 до 65,3 %.

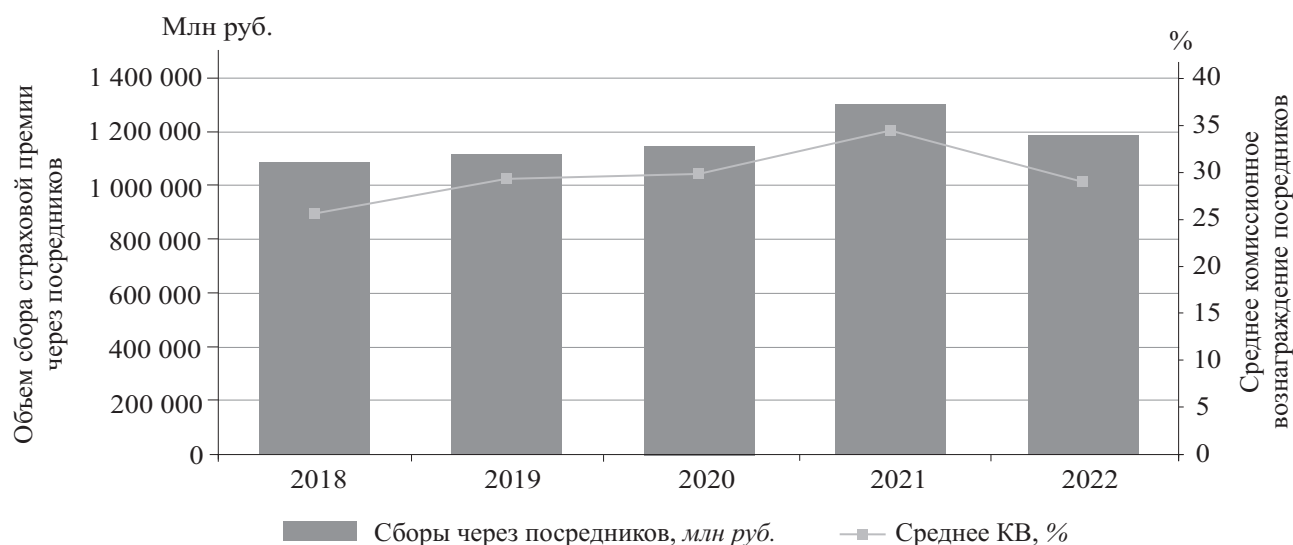


Рис. 3. Динамика показателей, характеризующих реализацию интересов посредников в продвижении страховых услуг

Таким образом, растущие расходы на урегулирование убытков, а также на выплату вознаграждения посредникам являются внутренними факторами отечественного страхового рынка, препятствующими увеличению эффективности работы страховщиков. Рост расходов на урегулирование убытков, в свою очередь, обусловлен увеличением частоты убытков, а также увеличением средней величины страхового возмещения. Обе эти величины носят объективный характер и практически не зависят от решений и проводимой политики страховщика.

При этом величина вознаграждения, которую страховщики выплачивают посредникам, является собственным решением страховщика и следствием проводимой им политики. Что же заставляет страховщиков отдавать все большую долю от собранных страховых премий посредникам?

Для ответа на этот вопрос автор предлагает исследовать динамику посреднических продаж страховых продуктов в разбивке по отдельным категориям посредников, а также величину выплачиваемого страховщиками комиссионного вознаграждения различным категориям посредников.

По итогам 2022 г. почти половину от всего объема посреднических продаж страховых продуктов составили продажи через кредитные организации – 46 %. Доля незначительно менялась в последние годы, составляя примерно половину. Рисунок 4 иллюстрирует флагманскую роль канала продаж «кредитные организации» в динамике посреднических продаж на отечественном страховом рынке.

Мотивация страховщиков к развитию партнерских отношений с банками понятна – возможность привлечь новых клиентов, приобретающих, как правило, высоко маржинальные страховые продукты: страхование

жизни, страхование от несчастного случая, страхование имущества. Во многом это объясняет готовность страховщиков платить высокую ставку вознаграждения банкам. В 2021 г. средняя ставка вознаграждения кредитных организаций за продажи страховых продуктов достигала отметки 42,2 % (см. рис. 5).

Схожие величины среднего комиссионного вознаграждения наблюдаются у автосалонов и прочих посредников, являющихся юридическими лицами (в эту категорию входят, например, туристические агентства, лизинговые компании и пр.).

Что заставляет страховщиков платить столь высокое вознаграждение указанным категориям посредников?

Автор настоящего исследования видит ответ на этот вопрос в следующем. Кредитные организации (а равно и автосалоны, лизинговые компании, туристические агентства), реализую свой собственный бизнес, обладают неким ресурсом, представляющим интерес для страховщиков. За счет использования данного ресурса на страховом рынке посредники увеличивают свой доход и диверсифицируют источники дохода. Этот ресурс – клиенты посредников в рамках основного направления деятельности (обращающиеся в банк за кредитом, в автосалон – для покупки автомобиля, в туристическое агентство – для покупки путевки и т.д.). Особенностью товаров и услуг, реализуемых такими посредниками, является их высокий уровень совместимости со страховыми продуктами. Именно эта особенность и используется посредниками – продавать потребителю не только свой собственный продукт – но и продукт партнерской страховой компании. При этом, как правило, в процессе сопровождения клиента и в урегулировании убытков такие посредники не участвуют. Заинтересованность

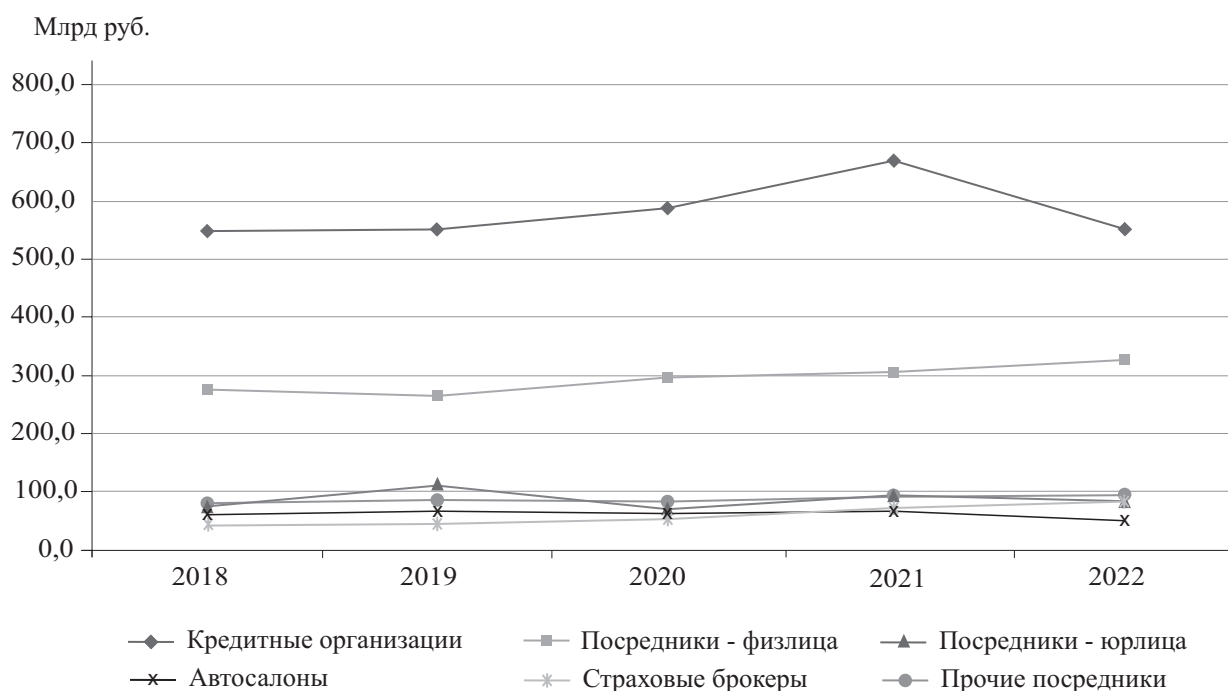


Рис. 4. Динамика сборов страховой премии различными категориями посредников за период 2018–2022 гг., млрд руб.

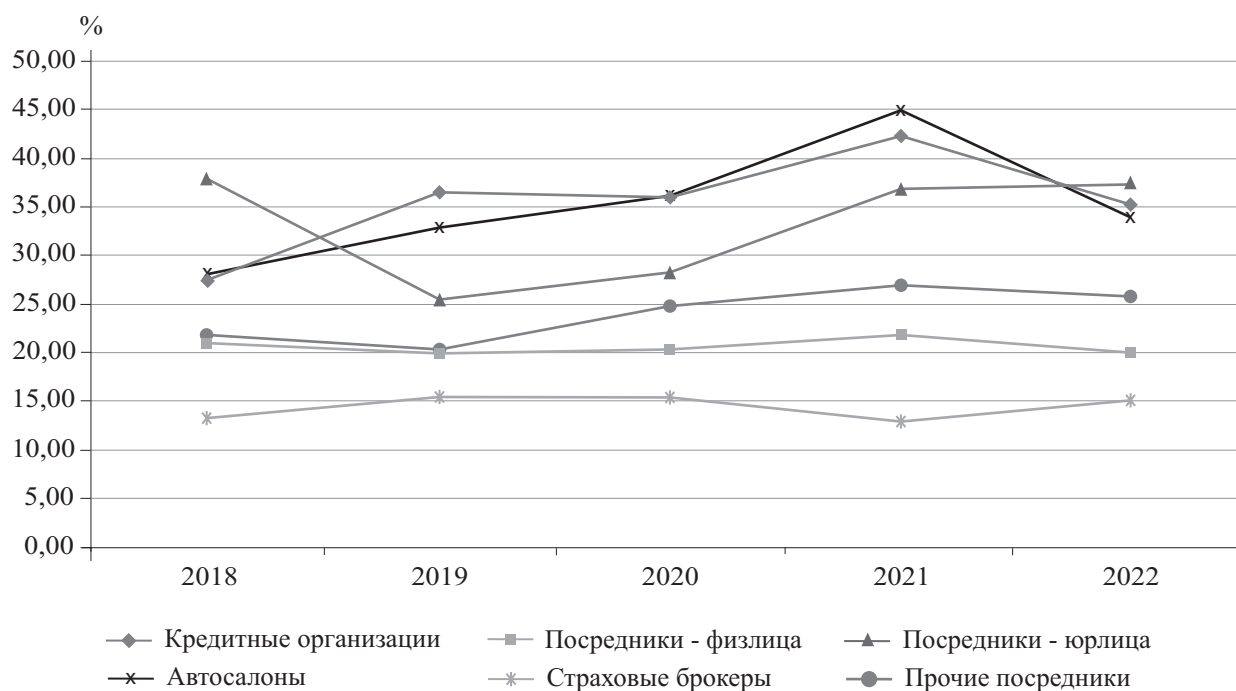


Рис. 5. Динамика величины комиссионного вознаграждения различных категорий посредников за период 2018-2022 гг., %

таких посредников непосредственно в продаже (исключая сопровождение, сервис, урегулирование) определяет критерии выбора страховой компании, чьи полисы будет продавать тот или иной посредник. Ключевым таким критерием является готовность страховщика выплачивать высокое комиссионное вознаграждение.

Три указанных выше фактора (существование автономного от страховщиков клиентского потока у посредников, предпочтение страховщика-партнера по критерию наиболее высокого вознаграждения и способность посредников продавать высокорентабельные страховые продукты) приводят к смещению фокуса конкурентной борьбы между страховщиками — с конкуренции за потребителя к конкуренции за посредника. Как уже было сказано выше, такая конкуренция между страховщиками носит преимущественно ценовой характер (предложить посреднику ставку вознаграждения выше, нежели конкурирующая страховая компания). Целью настоящей статьи не является ни анализ ситуации, сложившейся на отечественном страховом рынке, ни критика каких-либо его элементов, хотя негативные последствия подобной конкурентной борьбы для рынка очевидны.

Одной из задач практической части настоящего исследования является выявление участников рынка, чьи интересы соблюдаются наиболее полно и, напротив, чьи интересы оказываются ущемлены.

Возможно ли на основании приведенного анализа сделать вывод о преобладании интересов посредников на нашем страховом рынке? Автор исследования положительно отвечает на этот вопрос. Фактически результаты исследования привели нас к такой категории, как «рыночная власть» — способность какого-либо субъекта, действующего на рынке, диктовать свою волю другим участникам рынка. На основании проведенного

анализа возможен вывод о преобладающем характере интересов отдельных категорий посредников на страховом рынке (во всяком случае, в той его доле, которая реализуется путем посреднических продаж).

Заключение

Выявление и систематизация интересов различных участников страхового рынка представляет собой один из подходов к оценке эффективности страхового рынка. Возможным логическим продолжением разработки данной темы исследования может являться более глубокая оцифровка интересов и средств их реализации.

Ситуация, рассмотренная в настоящем исследовании и заключающаяся в обладании посредниками существенной рыночной властью, вероятно характерна не только для страхового рынка, но и для других рынков и отраслей национального хозяйства.

Трудно переоценить роль посредника в продвижении страховых услуг на развивающемся рынке, характеризующимся низким уровнем доверия к страховым компаниям и слабо развитой страховой культурой. Во многом именно на посредниках лежит задача по продвижению идеи страхования как инструмента работы с рисками и средства повышения благосостояния общества. В решении этой задачи заинтересованы все участники страхового рынка, имеющие как прямой, так и косвенный экономический интерес.

Выполняют ли эту задачу посредники? Соразмерна ли доля вознаграждения, получаемая посредниками от страховщиков, тому вкладу, который они вносят в развитие страхового рынка, повышение страховой культуры и доверия к страховщикам? Очевидно, что эти вопросы представляют тему для дискуссии как в научном сообществе, так и среди участников рынка.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: перевод с английского. – М.: Эксмо, 2009. – 956 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Том 23. 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960. – 907 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Том 1. – М.: Прогресс, 1993. – 414 с.
4. Бочарова И. Ю. Содержание, формы согласования и реализация личных экономических интересов на промышленных предприятиях. – М.: Высш. шк., 2000. – 135 с.
5. Клименко А. Д. Экономические интересы и подготовка кадров. – Чебоксары: Чуваш. гос. ун-т им. И. Н. Ульянова, 2002. – 93 с.

6. Новоселова Н. А., Шульга К. В. Экономические интересы: сущность и классификация // Вестник академии знаний. 2018. № 27 (4). С. 185–190.

7. Галкина Н. В. Баланс интересов как фактор эффективности промышленного предприятия // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2006. № S2. С. 112–119.

8. Стадник И. С. Субъекты экономики и взаимозависимость их интересов / В сборнике науч. трудов: Вопросы согласования и реализации экономических интересов в условиях формирования цивилизованного рынка. – Пятигорск, 2003. Депонировано в ИНИОН РАН № 58017.

Сведения об авторе

Панасенков Вячеслав Евгеньевич – аспирант Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), направление подготовки – экономические науки, научная специальность – Финансы; место работы – ООО СК «Согласие», директор Агентства, Новосибирск, Россия. E-mail: slava.panasenkov@gmail.com

BALANCE OF INTERESTS OF INSURANCE MARKET PARTICIPANTS

V. Panasenkov

Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

A number of theoretical approaches to the definitions of the concepts of "interest" and "balance of interests" are considered. The interests of insurance market participants are classified and described. The current situation in the insurance market is analyzed for compliance with the principle of balancing the interests of the parties. The relevance of the study is determined by the need to identify structural imbalances in the insurance market, for targeted and effective impact from the regulator.

Keywords: insurance market, interests of insurance market participants, insurance market balance.

References

1. Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [A study on the nature and causes of the wealth of nations], Moscow: Eksmo, 2009, 956 p.
2. Marks K., Engel's F. *Sochineniya* [Essays], Vol. 23, Moscow: Politizdat, 1960. 907 p.
3. Marshall A. *Printsipy ekonomicheskoi nauki* [Principles of economic science], Vol. 1, Moscow: Progress, 1993, 414 p.
4. Bocharova I. Yu. *Soderzhanie, formy soglasovaniya i realizatsiya lichnykh ekonomicheskikh interesov na promyshlennykh predpriyatiyakh* [The content, forms of coordination and realization of personal economic interests in industrial enterprises], Moscow: Vyssh. shk., 2000, 135 p.

5. Klimenko A. D. *Ekonomicheskie interesy i podgotovka kadrov* [Economic interests and personnel training], Cheboksary: Chuvash. gos. un-t im. I. N. Ul'yanova, 2002, 93 p.

6. Novoselova N. A., Shul'ga K. V. Economic interests: the essence and classification, *Vestnik akademii znaniy*, 2018, No. 27 (4), pp. 185–190.

7. Galkina N. V. Balance of interests as a factor of efficiency of an industrial enterprise, *Gornyi informatsionno-analiticheskii byulleten'*, 2006, No. S2, pp. 112–119.

8. Stadnik I. S. Subjects of the economy and the interdependence of their interests, *Voprosy soglasovaniya i realizatsii ekonomicheskikh interesov v usloviyakh formirovaniya tsivilizovannogo rynka* [Issues of coordination and realization of economic interests in the context of the formation of a civilized market], Collection of scientific papers: Pyatigorsk, 2003.

About the author

Vjacheslav E. Panasenkov – postgraduate student of Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), the field of study is economics, the scientific specialty is Finance; Novosibirsk, Russia. E-mail: slava.panasenkov@gmail.com