

Шепелин Г. И.

кандидат экономических наук,
Финансовый университет,
кафедра «Страховое дело», доцент
e-mail: line75@yandex.ru

Реализация такафул-страхования в России: современность, проблемы и перспективы

Статья посвящена анализу исламской модели страхования, возможностей её внедрения в России. Детально рассмотрен механизм такафула, особенности, сильные и слабые стороны его применения в РФ. Несмотря на выявленный рост страхового рынка за последний год, для усиления его развития обосновывается новая перспективная сфера, неохваченная российскими страховыми компаниями. Это — рынок такафул-страхования. В работе рассматриваются и используются основные понятия исламского страхования. Даются характеристики исламской модели страхования, ее отличие от традиционной. Подробно обосновываются предпосылки внедрения исламской модели страхования в России. Дается ряд факторов, определяющих успех внедрения в России исламской модели страхования. Особо следует отметить необходимость развития такафул-страхования в бывших союзных республиках. В исламских странах СНГ при количественном составе населения в 70 млн. человек потенциал такафул-страхования составляет до 8 млрд. долларов США. С учетом российского мусульманского населения (примерно 25 млн. чел.) общий страховой потенциал вырастает как минимум до 10 млрд. долларов США.

В работе предлагается развивать кадровый потенциал, обеспечивающий реализацию исламского страхования, как в РФ так и в исламских странах СНГ. Предлагается начать подготовку кадров для такафул-страхования на базе Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового Университета при Правительстве РФ.

Ключевые слова: *страхование, традиционное страхование, страховой рынок, страховой фонд, такафул, понятия такафул, такафул-фонд, исламские финансы, исламское право, фикх, нормы шариата.*

Shepelin G. I.

*PhD (Economics), the Financial University,
Associate Professor of the Insurance Business Chair*

The implementation of Takaful insurance in Russia: present state, problems and prospects

The article is devoted to the analysis of Islamic models of insurance, possibilities of its implementation in Russia. Details the mechanism of Takaful, features, strengths and weaknesses of its application in Russia. Despite the identified growth of the insurance market over the past year to enhance its development of the new promising area not covered by the Russian insurance companies. It is a market of Takaful insurance. The paper discusses and uses the basic concepts of Islamic insurance. Given the characteristics of the Islamic model

of insurance, it differs from the traditional one. Detail justify the preconditions of introduction of Islamic insurance model in Russia. Given the number of factors that determine the success of the implementation in Russia of Islamic model of insurance. Of particular note is the need for the development of Takaful insurance in the former Soviet republics. In the Islamic countries of the CIS in the quantitative composition of the population in 70 million people, the potential of Takaful insurance is up to 8 billion U.S. dollars. With the Russian Muslim population (approximately 25 million persons) total insurance capacity grows to at least 10 billion U.S. dollars.

This paper proposes to develop human resources, ensure the implementation of Islamic insurance in the Russian Federation and the Islamic countries of the CIS. It is proposed to start training for Takaful insurance the Department of insurance and social Economics of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Keywords: insurance, traditional insurance, insurance market, insurance Fund, Takaful, the concept of Takaful, Takaful Fund, Islamic Finance, Islamic law, fiqh, Shariah.

По прогнозам международных рейтинговых агентств, включая RAEX (Эксперт РА), 2016 год должен был стать сложным для российского рынка страхования. Ожидалось падение рынка без учета инфляции, рост убыточности и сокращение рентабельности собственных средств. Но текущий ретроспективный анализ показывает, что происходит восстановление страхового рынка. Оценивая результаты деятельности страховых компаний по итогам первого полугодия 2016 года, мы получаем следующие позитивные данные (Табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ состояния российского страхового рынка за первые полугодия 2015 и 2016 г.г.

Показатель	Январь–июнь 2016 гг.	Январь–июнь 2015 гг.
Размер премии по страхованию жизни	88,9 млрд. руб. (рост на 66,5%)	53,4 млрд. руб.
Размер общих страховых сборов компаний	589,7 млрд. руб. (рост на 13,9%)	517,7 млрд. руб.
Размер выплат страховщиков жизни	13,1 млрд. руб. (рост на 30,3%)	10,1 млрд. руб.

Источник: Составлено автором по данным [4].

Именно рынок страхования показывает реальный рост по итогам первого полугодия 2016 года (Табл.2). Заметно проявляются признаки финансового восстановления рынка страхования. Доля данной отрасли в ВВП увеличилась до 1,4% [5]. Безусловно, важнейшей причиной такого роста являются действия Банка России как метарегулятора (например, увеличение тарифов ОСАГО), а также активная деятельность страховщиков по части снижения издержек и корректировке продуктов.

Таблица 2

Динамика сборов и выплат

Год	Квартал	Поступления (тыс. руб.)	Выплаты (тыс. руб.)	Коэфф.выплат, %
2016	6 месяцев	589 710 035	244 823 399	41.52
2015		517 754 514	236 537 839	45.69
2014		507 227 638	216 059 238	42.60

Источник: Составлено автором по данным [5].

Общеизвестно, что классическая экономика рассматривает понятие «эффективная конкуренция» в качестве драйвера развития рыночной экономики. Поэтому появление новых ветвей страхования позволит не только диверсифицировать линейку продуктов и услуг, но и привлечь дополнительные инвестиции в нашу страну. На сегодняшний день рынок такафул-страхования является неосвоенной сферой для игроков финансового рынка.

«Такафул» (араб.) — это взаимное предоставление гарантий. Данная система базируется на принципах взаимопомощи и солидарности. Упомянутые принципы заключаются в том, что участники договора обеспечивают взаимоподдержку друг другу, как правило, в денежной форме, в случае ущерба, причиненного любому из них. Такафул, как новая концепция, возник в 80-х годах 20-го века [1].

Фундаментальной основой модели исламского страхования является концепция «табарру» — безвозмездного дара, вносимого каждым участником в общий фонд на безвозмездной основе с искренним намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения страхового случая.

Общий фонд (такафул-фонд) используется для возмещения ущерба любого участника. Им управляет либо выбранная группа держателей полисов, либо акционерная компания, которая руководит страховыми операциями, инвестирует активы фонда и получает за это определенное вознаграждение. Приведем краткие характеристики такафула (Табл. 3).

Отличие такафула от традиционного страхования заключается в механизме отношений между страховщиком и страхователем. В исламской модели страхования страхователи являются совладельцами фонда (такафул-фонда), в который направляются их взносы. Они производят оценку и управление риском, а также осуществляют управление такафул-фондом. Кроме того, различия присутствуют в отношениях между оператором (в традиционном страховании — страховщиком) и участниками (страхователями).

Особенности исламской модели страхования

КРИТЕРИЙ	ХАРАКТЕРИСТИКА
<u>Основа</u>	Механизм распределения прибылей и убытков между участниками и оператором на основе норм шариата
<u>Задача</u>	Защита интересов участников от непредвиденных неблагоприятных событий
<u>Цель</u>	Защита интересов участников от непредвиденных обстоятельств + получение прибыли
<u>Причина распространения</u>	Потребность исламских банков в страховании торговых операций

Источник: составлено автором.

В модели такафула стороны сделки предоставляют друг другу гарантии от убытков. Когда одна из сторон возмещает убытки другой при наступлении страхового случая, она рассчитывает на получение гарантий возмещения от других сторон. Как видно из рисунка 1, каждый вкладывает определенную сумму денежных средств в общий фонд, но не каждый внесший обязательно получит обратно возмещение.

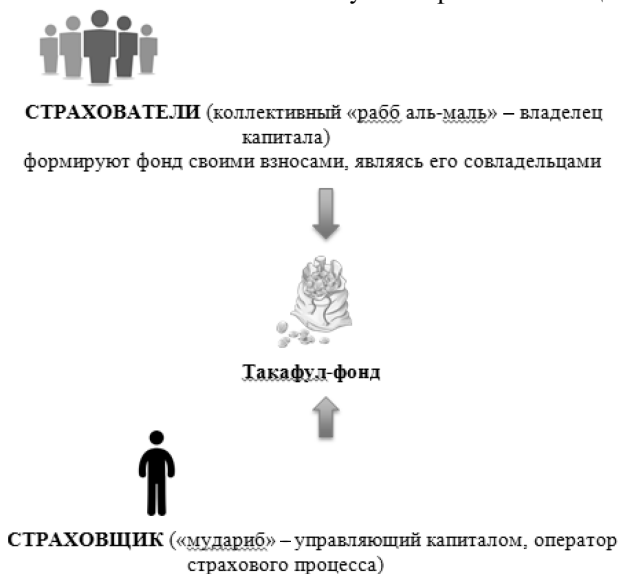


Рис. 1 Исламская модель страхования (упрощенная схема)

Источник: составлено автором с использованием [1].

Одной из основных черт, присущих традиционному страхованию, является то, что средства страхового фонда выплачиваются только при наступлении заранее оговоренного события.

Таким образом, и в исламской модели страхования выплата любого возмещения де-факто зависит от наступления оговоренного случая, по отношению к которому страховой фонд такафула предоставляет гарантии от убытков. Компенсация предоставляется исключительно из фонда такафула. Каждый участник, имеющий право возмещения, получает гарантии.

В силу определенных признаков традиционная модель страхования не подходит мусульманской общине. Говоря о перспективах внедрения исламской модели страхования в России, можно выделить ключевые предпосылки:

1) Широкая клиентская база. В России постоянно проживает от 14 до 20 млн. верующих мусульман. Согласно исследованию «Левада-центра» 2013 года, второе место по численности верующих в России традиционно занимает ислам. С учетом иммигрантов из республик Средней Азии количество мусульман — потенциальных клиентов увеличится на 5—7 млн. человек (10% жителей России). К тому же, представители других конфессий могут участвовать в различных видах исламского страхования наравне с мусульманами.

2) Привлекательность условий для владельцев полиса такафул страхования. Инвесторам такафул — фонда полагается вознаграждение по результатам работы компании, в случае отсутствия страховых случаев.

3) Стремительное развитие такафул страхования в мире. По оценкам экспертов Ernst&Young к 2018 г. возможен существенный рост объема страховых премий компаний, действующих по принципам шариата, на глобальном рынке. Это будет стимулировать ускоренную инфильтрацию такафула в РФ.

4) Возможность работы в рамках российского законодательства. В Гражданском кодексе Российской Федерации предусмотрена форма «общество взаимного страхования» (ОВС), которую можно взять за основу при создании такафул компаний в России.

Успех внедрения модели такафула в России зависит от следующих факторов (Табл. 4).

В настоящее время Россия находится на начальной стадии внедрения элементов исламской экономической модели, в общем, и такафула, в частности. Потенциал рынка отечественного такафул-страхования весьма значителен.

Факторы развития такафул-страхования в России

№ п/п	Фактор	Российская действительность
1	Правовая база	«Общество взаимного страхования» (ОВС), может являться основой при создании Такафул компании в России
2	Информированность населения	Недостаточная информированность населения и традиционное недоверие российских потребителей к финансовым институтам сдерживают развитие такафул страхования. Необходимо информирование других конфессий о доступности такафула.
3	Наличие системы управления рисками	Страховые компании должны быть готовы к тому, что работа в соответствии с принципами шариата привносит в работу дополнительные риски
4	Наличие инфраструктуры исламской экономики	На территории РФ есть действующие небанковские организации ФД «Амаль», ФД «Масраф» и ТнВ «Ля-Риба-Финанс». С марта 2016 года в Казани работает «Центр партнерского банкинга»
5	Стандартизация	В декабре 2015 в рамках конференции ААОIFI и Всемирного банка по исламской экономике и финансам были подписаны соглашения о переводе всего текста шариатских стандартов на русский и французский языки

Продолжение таблицы 4

6	Подготовка профессиональных кадров, наличие шаритских экспертов	Существуют магистерские программы в НИУ ВШЭ, Финансовом университете
7	Оснащенность ИТ-ресурсами	Необходима адаптация ресурсов для работы с новыми инструментами финансирования

Источник: составлено автором по данным [2].

Это следует учитывать, поскольку согласно оценке РwC объем активов исламских финансов набирает обороты на мировом рынке страхования:



Рис. 2. Объем активов исламской финансовой системы

Источник: [6].

Потенциал российского рынка такафул-страхования оценивается экспертами более чем в \$2,6 млрд. в год, а количество потенциальных клиентов — более чем в 25 млн. человек. Мировые тенденции ясно очерчивают факт: данная отрасль растет на 15–20% в год.

Исламские финансовые институты и такафул находятся на начальной стадии формирования в рамках российской правовой системы. Именно поэтому пока что отсутствует методология статистического учета сделок на рынке такафула в России. Тем не менее, некоторые ориентиры уже существуют. Следует отметить, что в случае запоздалого старта российских страховых компаний в данной проблематике, незаполненная ниша может быть занята иностранными компаниями в силу ее доходности и привлекательности.

За последние годы увеличилось число зарубежных стран, в которых такафул развивается параллельно с ветвью традиционного страхования. К примеру, в мае прошлого года правительство Марокко приняло нормативно-правовые акты, регулирующие такафул с внесением поправок в законодательство о традиционном страховании. Считаем необходимым предложить следующие направления, позволяющие ускорить процесс имплементации такафула в российские реалии.

Во-первых, необходим мощный и квалифицированный кадровый потенциал. Хотя в настоящее время на базе ряда ведущих ВУЗов страны осуществляется весьма недостаточная подготовка специалистов в области исламских финансов и исламского права. Это программа «Исламские (партнерские) финансы» РЭУ им. Г.В.Плеханова, магистерская программа «Исламское право» в Высшей школе экономики; дисциплина «Исламские финансы» преподается также студентам бакалавриата и магистратуры Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Необходимы активные действия по развитию нового направления исламского страхования на базе существующего Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета совместно с ведущими страховыми компаниями РФ. Общеизвестно, что ни инновации, ни финансовые вложения не будут работать, если будет отсутствовать пул специалистов-практиков.

Во-вторых, реализация такафул страхования в России позволит развивать его и в республиках СНГ. В первую очередь, речь идет о Таджикистане, Узбекистане, Азербайджане, Туркмении, Казахстане. Это крупнейший потенциальный страховой рынок с численностью населения в 70 млн. человек (Табл. 5). Неосвоенный потенциал этого рынка составляет 6–8 млрд. долларов США.

Таблица 5

Численный объем населения в странах СНГ

Показатель	Таджикистан	Узбекистан	Азербайджан	Казахстан	Туркмения
Численность населения (по данным Всемирного банка)	8,208 млн. чел.	30,24 млн. чел.	9,417 млн. чел.	17,04 млн. чел.	5,240 млн. чел.

Источник: составлено автором по данным [7].

Имеются и другие аргументы в пользу развития такафул в России. Российским страховым компаниям ни в коем случае нельзя отказываться от идеи развития исламской финансовой системы, потому что это: а) доступ к рынку с минимальной общей капитализацией в \$10 млрд (Россия и страны СНГ); б) формирование новых партнеров; в) новая перспективная ниша; г) диверсификация страховых услуг. Важно, что это социально ориентированный вид деятельности, могущий обеспечить переход к социально ориентированной модели экономического роста [8], что должно учитываться при определении путей развития страхового рынка в России [9] и ее регионах и особенно с традиционной исламской культурой [10].

На основе проведенного исследования международного страхового рынка можно прийти к выводу, что данный инструмент интересен не только мусульманскому населению [11] и может использоваться для развития страховой безопасности [12]. Основная целевая аудитория — мусульмане. Косвенная целевая аудитория — физические и юридические лица, находящиеся на территории России. Исламское страхование не сможет заменить традиционное, но диверсификация существующего страхового рынка станет мотором его дальнейшего развития.

Используемые источники

1. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования. Под ред. Саймона Арчера, Рифаата Ахмеда Абдель Карима и Фолькера Ниенхауса. — Сингапур: JohnWiley&Sons (Asia) Pte. Ltd. — 2009.
2. Зарипов И.А. Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России// аналитический портал «Отрасли права» (<http://отрасли-права.рф/article/2710>); Дата обращения: 23.10.16.
3. Бумбаджи Я., Цыганов А.А. Институциональная структура регулирования исламского страхования// Финансовый журнал. — 2014. — № 1. — С. 35—44.
4. Официальный сайт Банка России (cbr.ru) Дата обращения: 23.10.16;
5. Интернет-портал «Страхование сегодня» (<http://www.insur-info.ru>) Дата обращения: 23.10.16.
6. Отчет «Islamic Finance: Creating Value», PwC, (https://www.pwc.com/m1/en/publications/islamic_finance_capability_statement.pdf) Дата обращения: 23.10.16.
7. Официальный сайт Всемирного банка (<http://www.vsemirnyjbank.org>) Дата обращения: 23.10.16.
8. Балабанова А.В. Переход к социально ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. — 2006. — № 4.
9. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой рынок в Российской Федерации: от самоорганизации к саморегулированию: монография. — М.: Изд-во «РусСайнс», 2015. — 300 с.
10. Грызенова Ю.В., Шарифьянова З.Ф. Потенциал страхового рынка Башкортостана // Страховое дело. — 2007 — № 5.
11. Цыганов А.А. Развитие страхового рынка России в контексте мирового страхового хозяйства // Страховое дело. — 2006. — № 11.
12. Кириллова Н.В. Угрозы национальному страхованию и противостоящие им возможности // Финансы. — 2012. — № 3.