

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

М. А. Малкова

Формальные и неформальные стратегии снижения риска: страхование vs накопления социального капитала

МАЛКОВА Мария Александровна — аспирантка факультета социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: marmaha@yandex.ru

В сегодняшней России существует ряд важных факторов, сдерживающих развитие добровольного страхования. В качестве таких факторов зачастую называются причины экономического характера, а также нежелание россиян принимать западные финансовые модели поведения. Основная идея исследования заключается в том, что у институционального страхования есть серьёзный конкурент в виде неформальной стратегии снижения риска. Под такой стратегией понимается распределение риска между участниками реципрокных взаимодействий. В статье сравнивается формальная стратегия снижения риска, когда индивид обращается в страховую компанию и в первую очередь является участником рыночного обмена, и неформальная, когда индивид рассчитывает на ресурсы своей социальной сети и использует свой социальный капитал.

Ключевые слова: страхование; риск; формальные и неформальные стратегии.

Введение

Рынок страхования появился в России позже, чем во многих развитых странах. Как результат, в данный момент мы отстаём от мировых лидеров по основным показателям¹. Конечно, нельзя не отметить, что в последнее десятилетие для страхования характерны высокие темпы роста. Несмотря на это, в настоящий момент есть ряд важных факторов, сдерживающих развитие страховой отрасли в России. В качестве таких факторов наиболее часто называются причины экономического характера, а также нежелание российских граждан принимать западные финансовые модели поведения.

Гораздо меньше внимания уделено социокультурным обстоятельствам, в контексте которых участники рынка принимают решения. Основная идея данного исследования заключается в том, что неформальные практики составляют значительную конкуренцию страхованию при управлении индивидуальными рисками, связанными с наступлением неблагоприятных жизненных ситуаций. Преимущественно речь идёт о личном и имущественном страховании, кото-

¹ Например, в России расходы на страхование на душу населения составляют всего 66 долл. США в год, в США этот показатель равен 3460 долл., а в Японии 3490 долл. США (см.: [Цховребов 2005]).

рому противопоставляется альтернативная, неформальная стратегия снижения риска. Под такой стратегией в данном случае мы понимаем механизм перераспределения риска между членами социальной сети. Вкладывая ресурсы в развитие своих социальных связей, накапливая свой социальный капитал, в будущем в случае наступления непредвиденных потерь можно рассчитывать на помощь со стороны родственников, друзей и знакомых. Таким образом, в процессе наших повседневных практик постоянно действует механизм такого неформального страхования и перестрахования посредством наших социальных сетей. В пользу применения данного механизма говорит длительность его существования и, как следствие, глубокая укоренённость в традициях и нормах жизни общества.

Идея о том, что страхование риска является скрытым мотивом реципрокных взаимодействий, уже поднималась в работах социологов. Однако вряд ли найдутся такие, в которых страхование и накопление социального капитала рассматривались как две возможные альтернативы, что и будет сделано в данной работе. Сразу же стоит оговориться, что, по сути, только добровольное страхование можно позиционировать как альтернативу сетевой взаимопомощи, так как оно возникает на основе добровольно заключаемого договора между страхователем и страховщиком.

Итак, в данной работе сравнивается формальная стратегия снижения индивидуальных рисков, когда индивид обращается в страховую компанию и в первую очередь является участником рыночного обмена, и неформальная, когда индивид рассчитывает на ресурсы своей социальной сети и использует свой социальный капитал. В первую очередь рассмотрим теоретические основания работы. Затем — методологические аспекты исследования. В третьей части статьи описаны полученные результаты.

Теоретические основания исследования

Изучение страхования в экономике и социологии

Как экономическая категория страхование представляет собой «систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование для возмещения ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях» [Сербиновский, Гарькуша 2006: 9]. Страхование может осуществляться в обязательной и добровольной формах. Так как условия и порядок обязательного страхования определяются законом [Закон РФ № 4015–1] и не зависят от желания страхователей, этот вид страхования, как мы уже говорили, не будет рассматриваться в качестве индивидуальной стратегии снижения риска. Нас будет интересовать добровольное страхование, где основные параметры взаимодействия страховщика и страхователя определяются на основе договора между ними, а решение об участии или неучастии в этой финансовой практике принимается индивидуально. Рост вероятности решения об участии, то есть фактически повышение спроса со стороны потребителей на страховые услуги, с точки зрения экономистов, может быть достигнут следующими мерами:

- повышение выгоды и доступности различных схем страхования;
- увеличение надёжности страховых компаний в глазах потребителей;
- повышение информированности населения о страховом рынке и т. д.

Не исключая важности указанных мер, социология обращает внимание на другие значимые аспекты, влияющие на развитие страхования. Наиболее яркий пример в данном случае — работа Вивианы Зелизер «Мораль и рынки: развитие страхования жизни в США» [Zelizer 1979]. Как представитель социокультурного подхода, она уделяет особое внимание традициям, ценностям, значениям и смыслам в своём культурно-историческом анализе. На конкретном примере Зелизер показывает, как существу-

ющие культурные ценности могут препятствовать развитию определённой рыночной отрасли и, более того, породить иррациональное с экономической точки зрения.

Так, в XIX в. страхование жизни воспринималось в Америке как «грязное» дело. Однако постепенно данная отрасль стала развиваться и оказалась достаточно успешной. Зелизер подчёркивает особую роль того, что поменялись ценностные ориентиры. В качестве «достойной смерти» стал восприниматься уход из жизни в окружении родных, которым осталось приличное содержание и деньги на то, чтобы провести соответствующие траурные церемонии. За счёт того, что изменились нравственные оценки, люди стали проявлять большую рациональность.

В отечественной науке также есть работы, в которых отмечается значение неэкономических факторов для развития страховой отрасли в России. Среди таких факторов моральные, религиозные и психологические установки (см., напр.: [Шамсутдинова 2006]). Наиболее сильные ценностные барьеры характерны для страхования жизни, поскольку объектом страхования здесь являются остро переживаемые людьми жизненные ситуации (болезни, травмы, смерть и т. д.).

Другим эмпирическим подтверждением тому, что наравне с формальным страхованием накопление социального капитала можно рассматривать в качестве способа снижения риска, является исследование, проведённое группой ЦИРКОН совместно со ВЦИОМ. На вопрос, касающийся типичной страховой ситуации, ответ «постараюсь получить возмещение по страховке» выбрало крайне мало респондентов (8,6%) [Задорин 2005]. Остальные 91,4% опрошенных предпочли другие формы финансовой активности, в том числе помощь через свои социальные связи (см. табл. 1).

Таблица 1

Страхование среди других форм финансовой активности населения

(%, N = 1500)

Вопрос: «Если Ваше финансовое положение ухудшится вследствие какого-либо непредвиденного случая, утраты имущества, временной потери трудоспособности, то как Вы поступите?»

| Варианты ответов | Доля респондентов |
|--|--------------------------|
| Резко сокращу расходы, буду экономить на всём | 28,2 |
| Постараюсь найти дополнительные или более весомые источники | 20,7 |
| Возьму кредит в банке или в долг у близких, друзей | 18,3 |
| Постараюсь получить пособие в системе государственного социального обеспечения | 13,5 |
| Положусь на заботу со стороны других членов семьи | 13,2 |
| Буду тратить сбережения | 9,8 |
| Постараюсь получить безвозмездную денежную помощь от моих родственников | 9,0 |
| Постараюсь получить возмещение по страховке | 8,6 |
| Продам часть имущества | 5,7 |
| Использую свою недвижимость | 2,7 |
| Затрудняюсь ответить | 8,6 |

Источник: Данные ЦИРКОН и ВЦИОМ, 2005 г.

Страхование риска как скрытый мотив реципрокных взаимодействий

Формирование основной гипотезы данного исследования о существовании различных стратегий снижения риска сложилось не только под влиянием социокультурного подхода. Исследования, проведённые в рамках сетевого подхода, также сыграли свою роль. В некоторых из них прямым или косвенным образом показывается, как членство в определённой группе или сети даёт преимущества при управлении рисками. К примеру, ситуация смены работы или перерыва в занятости. Именно личные контакты, полученные рекомендации могут оказаться ключевым фактором в трудоустройстве. Одним из исследователей, показавших серьёзное влияние сетей на перспективы и возможности занятости, является М. Грановеттер [Granovetter 1973, 1974].

Страхование посредством сети не ограничивается трудовыми рисками. В качестве другого примера можно привести феномен этнического предпринимательства. Было замечено, что во многих странах этнические меньшинства преуспевают в предпринимательской деятельности за счёт интенсивности своих социальных связей, которые дают ряд преимуществ (льготные кредиты, моральная поддержка, помощь в обустройстве на новом месте и т. д.) и позволяют снизить некоторые риски, особенно актуальные в чужой культурной среде (см.: [Радаев 1993]).

С сетевым подходом тесно связано понятие социального капитала. Обычно под капиталом понимается «накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм» [Радаев 2003]. Вкладывая силы в развитие своего социального капитала, затрачивая на это определённые ресурсы, можно ожидать в будущем отдачу, причём необязательно в той же форме, что и затраченные средства (конвертация в другие формы капитала). Ожидание, что обязательства членов сети будут выполнены, часто не связано с применением санкций (см.: [Коулман 2001]), здесь действует принцип реципрокности.

Одним из первых на понятие реципрокности (взаимности) обратил внимание Поланьи, который рассматривал её на макроуровне [Поланьи 2002]. Вслед за ним, но уже на микроуровне, реципрокность стали сравнивать с товарообменом и патрон-клиентизмом (см.: [Барсукова 2004в]). В таком случае под реципрокностью стал пониматься «обмен дарами на нерыночной основе». Одно из принципиальных отличий реципрокности от товарообмена состоит в их разном отношении к риску: «Экономика дара нацелена на минимизацию риска путём его перераспределения между участниками сети. Страхование риска совокупными ресурсами участников сети является скрытым мотивом реципрокных взаимодействий, лозунг которых: “Безопасность — прежде всего”...» [Барсукова 2004а].

Взаимная поддержка как функция реципрокности нашла отражение в ряде эмпирических исследований этого феномена. В качестве хорошего примера можно привести изучение неформальной экономики российского села. Скудные материальные и финансовые ресурсы жителей села зачастую создают серьёзные риски. В таком случае помощь знакомых или родственников оказывается единственным возможным выходом из сложившейся ситуации, так как обращение к формальным финансовым институтам в сельской местности осложнено многими обстоятельствами. (См., напр.: [Барсукова 2004б; Градосельская 1999; Фадеева 1999; Лылова 2002].)

Итак, на основании теоретических источников мы попытались показать, что наравне с формальным страхованием накопление социального капитала можно рассматривать в качестве способа снижения риска.

Методологические основания исследования

Интерпретация основных понятий

Прежде всего дадим определения основным понятиям, которые используются в данной статье. В качестве стратегии, или способа, снижения риска будет рассматриваться совокупность определённых действий индивида, направленных на снижение или преодоление возможных будущих неблагоприятных жизненных ситуаций.

Неформальный способ снижения риска представляет собой стратегию накопления социального капитала, под которой будет пониматься совокупность определённых действий, направленных на формирование и поддержание социальных связей с целью перераспределения риска между участниками сети.

Для дальнейшего анализа выберем два вида страхования: личное и имущественное (см. табл. 2). Как кажется, наиболее сильную конкуренцию сетевая взаимопомощь составляет именно им. Более того, добровольное личное страхование, во-первых, является наименее развитым из всех видов в России, во-вторых, его развитие наиболее тесно связано с трансформацией социокультурных норм и правил поведения.

Таблица 2

Классификация видов страхования по объектам страхования

| Общая классификация видов страхования | | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|--|---|
| Личное страхование | Страхование имущества | Страхование гражданской ответственности | Страхование финансовых рисков |
| страхование жизни | страхование имущества физических лиц | страхование ответственности организаций | страхование финансовых рисков по договорным обязательствам |
| страхование от несчастных случаев | страхование имущества юридических лиц | страхование ответственности перевозчиков | страхование прямых производственно-хозяйственной деятельности |
| медицинское страхование | | страхование прямой ответственности | |

Таким образом, далее под формальной стратегией снижения риска будем понимать добровольное личное и имущественное страхование физических лиц. Исходя из видов страхования, выбранных для анализа, определим соответствующие типы риска (см. табл. 3).

Таблица 3

Виды риска, рассматриваемые в исследовании

| Стратегия страхования | | Виды риска | Стратегия накопления социального капитала |
|-----------------------|--------------------------------------|--|---|
| Личное страхование | Страхование жизни | Риски дожития до определённого возраста или срока, смерти, потери трудоспособности, безработицы и наступления иных неблагоприятных жизненных событий | |
| | Страхование от несчастных случаев | Риски несчастных случаев | |
| | Медицинское страхование | Медицинские риски | |
| Страхование имущества | Страхование имущества физических лиц | Имущественные риски | |

В качестве *объекта* исследования выступают жители Москвы и Московской области в возрасте старше 21 года. *Предметом* исследования являются формальная стратегия снижения риска (добровольное личное и имущественное страхование физических лиц) и неформальная стратегия снижения риска (накопление социального капитала).

Цель данной работы — описать формальную и неформальную стратегии снижения риска, а также сравнить их. Цель включает в себя следующие задачи исследования:

1. Описать стратегию страхования.
2. Описать стратегию накопления социального капитала.
3. Сравнить формальную и неформальную стратегии снижения риска.
4. На основе сравнения выделить слабые стороны формальной стратегии снижения риска по сравнению с неформальной.

Особенности данных

Учитывая особенности изучаемого предмета и цель исследования, был выбран качественный метод исследования — личное глубинное полуструктурированное интервью. Такой выбор можно обосновать несколькими причинами. В первую очередь в распоряжении автора не было количественных данных, которые бы позволили сравнить выбор той или иной из изучаемых стратегий. Кроме того, исследуемая тема лежит в области, «слабо рефлексивной самими респондентами», а значит, нуждается в глубинном изучении, которое осуществляется с помощью полуструктурированных интервью². Конечно, на

² Не случайно при анализе реципрокности распространён именно качественный метод (см., напр.: [Фадеева 1999; Лылова 2002; Барсукова 2004в]). Как отмечал С. Ю. Виноградский, «данный вид неформальной экономической практики включен в ...повседневность как общая жизненная атмосфера, как воздух. Он незаметен, хотя жить без него нельзя ни минуты» [Виноградский 1999].

основании полученных таким образом данных, нельзя строить и проверять гипотезы о функциональных и причинно-следственных связях, что допустимо и распространено при использовании количественных методов исследования. Однако в данном исследовании такой задачи и не ставилось.

Так как метод исследования качественный, *выборка* предполагает реализацию стратегии case-study. Доступ к респондентам осуществлялся методом снежного кома. Всего на территории Москвы было собрано 13 интервью. Принципиальным моментом при отборе респондентов было включение в изучаемую группу как тех, кто уже имели опыт пользования услугами добровольного страхования, так и тех, кто такими услугами не пользовались (см. табл. 4). В первом случае мы улавливаем опыт формального страхования, а следовательно, недостатки и преимущества формальной стратегии снижения риска. Во втором случае мы также можем выявить недостатки формального способа, но в то же время подтвердить нашу гипотезу, поскольку именно эта группа, согласно нашему предположению, более склонна к неформальному страхованию. Отдельно стоит сказать о возрасте респондентов: самому молодому респонденту 21 год, самому старшему — 50 лет (преимущественно от 21 до 35 лет). Мы исключили из анализа наиболее молодую группу населения, поскольку она в меньшей мере задумывается о ситуациях риска, зачастую не имеет возможности участвовать в программах страхования и т. д. Каких-либо ограничений по профессии и образованию мы не вводили.

Таблица 4

Информация о респондентах

| Пол | Пользовался услугами добровольного страхования | Не пользовался услугами добровольного страхования |
|---------|--|---|
| Мужской | 4 | 3 |
| Женский | 3 | 3 |

Методология анализа качественных данных

Анализ данных, полученных из глубинных интервью, будет заключаться в описании и сведении данных к единой содержательной картине. Для получения такой картины и представления качественных данных в более формализованном виде все высказывания респондентов можно классифицировать в два этапа: 1) о какой стратегии говорит высказывание, 2) по какому параметру данное высказывание характеризует стратегию. Более подробно указанная схема представлена в таблице 5.

Таблица 5

Схема анализа высказываний респондентов

| Высказывание | | |
|--|--|---|
| 1) О какой стратегии говорит высказывание | Стратегия страхования | Стратегия накопления социального капитала |
| 2) По какому параметру данное высказывание характеризует стратегию | Мотивы страхования | |
| | Ограничения для применения стратегии, причины нежелания страховаться | Ограничения для применения стратегии |
| | Виды риска, для снижения которых применяется данный способ | |
| | Стоимость страхования, выплаты в случае наступления ущерба | Виды ресурсов, участвующих в реципрокном обмене |
| | Процесс выбора страховой компании | Выбор участника/участников сети для того, чтобы он/они оказали помощь, поддержку |
| | Санкции за нарушение формальных и неформальных обязательств во взаимоотношениях страховщика и страхователя | Санкции за нарушение формальных и неформальных обязательств во взаимоотношениях участников сетевых взаимодействий |

Поскольку выделенные нами параметры по большей части симметричны для двух стратегий, было целесообразно на их основании выстроить структуру сравнения способов снижения риска.

Полученные результаты

Какие риски не страхуют и почему

Наше предположение было таково, что разные стратегии используются для предотвращения разных видов рисков. В ходе проведения интервью наиболее высокую оценку эффективности получило имущественное и медицинское страхование. Что касается добровольного страхования жизни, то мало кто из респондентов пользовался такими услугами, хотя некоторые из них рассматривают его как будущую перспективу. *«На самом деле я бы очень хотел застраховаться, потому что от этого я бы спокойнее жил. Я бы, например, с большей уверенностью уезжал из дома или ездил по городу и ничего бы не опасался, потому что застраховал всё»* (старший программист, 34 года, не пользовался услугами добровольного страхования).

При применении стратегии социального капитала фигурирует тот же набор рисков. Однако в случае имущественных и медицинских рисков респонденты склоняются к тому, что их «лучше застраховать». Как кажется, эти виды страхования постепенно становятся некой нормой. Другими словами, повышается социальная значимость добровольного страхования имущества и медицинских рисков. Другое дело страхование жизни. Здесь несомненным фаворитом является стратегия накопления социального капитала. Например, если речь идёт о страховании на случай смерти, то в первую очередь внимание обращается на моральные и психологические аспекты, нежели на материальные потери или убытки. *«Я, конечно, понимаю, что можно застраховать большую часть рисков, но, например, потерю друга*

или любимой девушки, я не думаю, чтобы мне кто-то возместил» (менеджер, 25 лет, не пользовался услугами добровольного страхования). Это как раз та ситуация, о которой писала Зелизер. Ценностно-нагруженные понятия о жизни и смерти не ассоциируются у респондентов с финансовыми оценками.

В случае страхования безработицы более уместным также считается обращение к своим социальным сетям, а не к страховой компании. По мнению респондентов, лучше найти новую работу через свои социальные связи, чем получать денежное вознаграждение «сидя дома» и т. д. И даже в случае риска потери нетрудоспособности предпочтительным является неформальный способ, причины чего сами респонденты затрудняются объяснить.

Таким образом, наша гипотеза подтвердилась. Можно выделить два типа рисков в зависимости от того, какая стратегия применяется для их снижения. Во-первых, это те риски, которые люди склонны страховать. Во-вторых, риски, которых пытаются избежать с помощью своей социальной сети. Конечно, это не означает, что две аналитические стратегии являются абсолютными субститутами. Напротив, зачастую между ними наблюдается разделение функций: стратегия страхования используется для привлечения денежных ресурсов, а стратегия накопления социального капитала — для поиска хороших врачей, оказания моральной поддержки, рекомендаций и т. д. Тем более, что и та, и другая стратегия имеет свои ограничения для применения.

В целом, высоко оценивая эффективность страхования и подчеркивая его целесообразность, респонденты отмечали некоторые недостатки данной формы финансовой активности, особенно в России. В качестве одной из причин нежелания страховаться было названо появление дополнительной статьи расходов, необходимость уплаты регулярных дорожных взносов. *«Нет, я не пойду в добровольное страхование. Во-первых, потому что уверен, что я не буду выплачивать, ведь это платно. Нужно платить определённую сумму в определённый период... Даже если сумма небольшая, те же 1000–2000 рублей... в моей ситуации, когда мой доход не превышает, грубо говоря, определённой суммы, из этой суммы выделять ещё что-то на страхование...»* (системный администратор, 22 года, не пользовался услугами добровольного страхования).

Причина «нецелесообразности» проявляется не только в том, что страхование подразумевает под собой принцип платности, но и, например, случаи, когда индивид считает себя абсолютно здоровым (тогда нет смысла обращаться к добровольному медицинскому страхованию), или когда не обладает дорогостоящими имущественными активами (тогда нет смысла обращаться к имущественному страхованию) и т. п.

Другая причина нежелания страховаться — это отсутствие опыта в данной области (подтверждением чему служит, например, слабая информированность респондентов о рынке: ни один из них не назвал более четырёх известных ему страховых компаний) или наличие опыта негативного. Дело в том, что если сами услуги страхования находят одобрение у респондентов, то деятельность страховых компаний по большей части не вызывает доверия.

Более того, на уровне доверия потребителей сказывается не только деятельность страховых компаний, но и степень стабильности экономической ситуации в стране. И в этом смысле последний длительный период преобразований в России является барьером развития страхования, особенно для той группы населения, которая в ходе этих преобразований приобрела негативный опыт работы с финансовыми инструментами. Вот, например, цитата из глубинного интервью с женщиной в возрасте 50 лет: *«Я не верю в страхование жизни. Вот, например, когда мои дети были маленькие, я их застраховала. В 18 лет им должны были выплатить страховку в размере 1000 руб. каждому, по тем временам это приличные деньги. В 91 г. начался рост цен, инфляция, в результате чего эти деньги*

обесценились, и на эту сумму можно было купить одни сапоги. Поэтому страховки я расторгла в виду их бесперспективности... Так как в нашей стране стабильности нет, ни во что долгосрочное я не верю...» (зам. начальника отдела продаж, 50 лет, пользовалась услугами добровольного страхования). Таким образом, одним из возможных социокультурных препятствий развития добровольного страхования в России можно считать дефицит ресурса доверия.

Интересно, что условия и мотивы обращения к страховым услугам во многом являются симметричными причинам нежелания пользоваться такими услугами (см. табл. 6). Например, в качестве необходимого условия для страхования выступает доход, который может обеспечить возможность внесения регулярных взносов. Но в то же время дополнительные расходы из этого дохода являются причиной нежелания страховаться.

Таблица 6

Причины нежелания страховаться, условия и мотивы страхования

| Причины нежелания страховаться | Условия страхования | Мотивы страхования |
|--|---|---|
| Дополнительные расходы, дорогие взносы | Наличие дохода, позволяющего платить за услуги страхования | <p><i>Целесообразность:</i></p> <p>приобретение крупного имущества, появление проблем со здоровьем и т. п.</p> <p>Собственный положительный опыт взаимодействия со страховщиками, или опыт окружения (страховой случай наступил, и страховка была выплачена)</p> <p>Негативный опыт НЕвзаимодействия со страховщиками (потери случились, но не были застрахованы)</p> |
| <p><i>Нецелесообразность:</i></p> <p>хорошее здоровье, пожилой возраст, отсутствие крупных материальных активов и т. п.</p> <p>Негативный опыт взаимодействия со страховщиками, низкий уровень информированности</p> | Высокий уровень доверия к страховщикам, стабильная экономическая ситуация | |

Как и страхование, стратегия накопления социального капитала имеет свои ограничения для применения. Такие ограничения выражаются в существовании определённых неформальных норм и правил относительно сетевой взаимопомощи. Особенно сильно, по словам респондентов, они проявляются в области материальной поддержки. «В нематериальных рисках надо полагаться на близких, в материальных — наоборот, больше на себя, соответственно, лучше застраховаться» (филолог, 23 года, не пользовалась услугами добровольного страхования).

Другое ограничение — размер социального капитала, который конвертируется в другие виды ресурсов в ситуациях риска. Не каждый может возместить ущерб от сгоревшего дома через свои социальные

сети. Здесь же стоит сказать о «ситуации перемен». Она встречается, например, у тех, кто сменили место жительства или место работы. В таком случае старые знакомства очень быстро теряют свою актуальность, а чтобы «обрасти» новыми, требуется время.

Рассмотренные нами ограничения говорят о том, что как формальная стратегия снижения риска, так и неформальная имеют свои преимущества друг перед другом, и вряд ли одна может выступать абсолютным заменителем другой.

Основные принципы реализации стратегий

Применение и той, и другой стратегии подразумевает определённую «стоимость». Нас интересуют основной принцип каждой из стратегий, который делает её в том или ином смысле услугой платной (а не количественные оценки стоимости). При страховании стоимость — это заранее известный и чётко фиксированный взнос, который делается постоянно в денежной форме. Цены здесь меняются в соответствии с законами рынка или условиями законодательства. Таким образом, плата носит формальный характер и практически не подлежит изменению в процессе переговоров. Страхователь может влиять на неё только через выбор страховой компании или схемы страхования. Сроки внесения взносов также чётко фиксированы и также не подлежат обсуждению. Аналогичными характеристиками можно описать формы выплат в случае наступления страхового случая.

Помощь друзей в большинстве случаев тоже услуга платная, однако плата здесь носит совершенно иной характер, основываясь на принципе реципрокности. Она может осуществляться заранее: как целенаправленно — на то, чтобы тебе помогли в будущем, так и не целенаправленно. Более того, она может осуществляться после наступления ущерба и оказания помощи в связи с ним, что нехарактерно для страхования: *«Близкие окажут безвозмездную помощь, но не факт, что быстрее. Если помогают более отдалённые люди, то всё равно им должен остаёшься... получается что-то за что-то»* (экономист, 25 лет, пользовался услугами добровольного страхования).

Конечно, помощь, оказанная близкими или друзьями, зачастую расценивается как безвозмездная и бескорыстная. Мы в данном случае не пытаемся доказать обратное. Намного важнее, что принцип реципрокности подразумевает под собой определённые моральные и сетевые обязательства в том плане, что если ты сегодня помог кому-то, то завтра он не сможет не помочь тебе.

В отличие от страхования формы «стоимости» и помощи во взаимоотношениях друзей и знакомых носят неформальный характер, а значит, подлежат обсуждению и могут меняться в процессе переговоров. Однако такое обсуждение происходит не всегда, следовательно, размер оказываемой помощи и ответный дар могут быть неэквивалентны и чётко не определены: *«Я всегда удовлетворён помощью близких, так как я их очень люблю, так что ценю любую их помощь»* (старший программист, 34 года, не пользовался услугами добровольного страхования). Это не означает, что заранее неизвестно, о каком размере помощи может идти речь. Она не подлежит строгой калькуляции, как в страховании, но всё же оценивается исходя из нескольких параметров: 1) сила связей, 2) теснота связей и 3) размер располагаемых ресурсов донора. *«Я чаще удовлетворён помощью, раз я их прошу, то знаю их возможности»* (системный администратор, 22 года, не пользовался услугами добровольного страхования).

Как мы уже говорили, в добровольном страховании и стоимость, и выплаты производятся в одной форме — денежной. С одной стороны, это преимущество, так как выше степень определённости. Но с другой стороны, бывают ситуации риска, когда требуются не только и не столько финансовые ресурсы. Например, в случае рисков, связанных со здоровьем, возникает необходимость в получении дополнительной информации: *«У меня есть одна приятельница, которая повёрнута на том, что лечиться надо без таблеток. Например, в состоянии беременности это очень актуально и очень важно, пото-*

му что надо звонить и срочно спрашивать, когда заболел, простудился, чем лечиться надо вообще. Она в курсе, какой можно сделать отвар и так далее» (домохозяйка, 30 лет, пользовалась услугами добровольного страхования).

Помимо информации в данном и других видах риска важна посредническая функции сети: в случае медицинских рисков — познакомить с хорошим врачом, в случае риска безработицы — оказать помощь в поиске работы, дать соответствующие рекомендации и т. д. Не менее важной может оказаться трудовая и моральная помощь. Значимость моральной поддержки подчёркивалась респондентами в связи со всеми видами риска. *«Болезни и трудности со здоровьем... всегда, когда тебя навещает кто-то, особенно если друзья, жить хочется от этого. Ну, или ты видишь родителей, которые за тобой ухаживают и хотят, чтобы ты был здоров, и это помогает выживать, скажем так»* (маркетолог, 29 лет, пользовался услугами добровольного страхования).

И наконец, ещё один важный вид ресурсов, который циркулирует по личным сетям — это материальные (денежные и имущественные). Материальные риски были отмечены респондентами как наиболее часто встречающиеся, поэтому, по их мнению, их стоит страховать. Друзья и знакомые играют свою роль при возникновении финансовых трудностей, но оказание такого вида помощи, как уже говорилось ранее, приветствуется далеко не всегда. *«Вопрос такой щепетильный — взять в долг, то есть я в принципе хуже беру, чем, например, даю, если у меня есть возможность... Это должен быть проверенный человек, которому ты доверяешь, потому что это может просто испортить отношения»* (домохозяйка, 30 лет, пользовалась услугами добровольного страхования).

В качестве оснований для обращения за материальной помощью респонденты отметили следующие случаи:

- близкие или родственные отношения;
- небольшой размер оказываемой помощи;
- донор выступал в качестве реципиента такого же рода услуг в прошлом;
- безвыходная ситуация с потенциально опасными последствиями, разрешение которой невозможно через другие каналы (крупные риски).

Итак, главный принцип, на котором основывается стратегия страхования — это принцип платности, стратегия накопления социального капитала — принцип взаимности.

Где застраховаться или к кому обратиться за помощью

Выбор страховой компании носит целевой характер, является преднамеренным и подразумевает определённую процедуру. Такая процедура включает в себя следующие этапы:

1. Поиск информации о рынке (или об интересующей отрасли страхования).
2. Анализ полученной информации и выбор компании.
3. Непосредственное обращение в компанию.
4. Выбор схемы страхования.

Основными источниками информации о рынке в данном случае выступают друзья и знакомые, Интернет и реклама. Рекомендации и отзывы окружения входят в категорию наиболее важных и надёжных параметров выбора страховой компании: *«Прежде всего, и это общеизвестно, самая хорошая реклама — это из уст в уста. Конечно, я обращаюсь к своим друзьям, которые мне посоветуют, порекомендуют ту или иную компанию»* (менеджер, 25 лет, не пользовался услугами добровольного страхования). Как мы уже отмечали, положительный опыт окружения может послужить мотивом страхования. Таким образом, с одной стороны, социальный капитал составляет конкуренцию формальному страхованию, но, с другой стороны, социальные связи могут стать тем звеном, за счёт которого транслируется информация о страховом рынке, передаётся положительный опыт пользования страховыми услугами. В таком случае социальные сети могут стать хорошим помощником в развитии добровольного страхования.

Помимо отзывов и рекомендаций, при выборе страховой компании играют роль следующие параметры:

- длительность существования на рынке;
- количество известной информации о компании;
- понятность предлагаемых схем страхования;
- скорость оформления договоров.

Далее посмотрим на процесс выбора члена социальной сети, который может оказать помощь в случае неблагоприятной жизненной ситуации. Выбор в данном случае может рассматриваться на двух уровнях: 1) первоначальное включение агента в свою социальную сеть и 2) выбор агента из уже существующего круга контактов. В первом случае выбор может происходить по двум разным схемам.

Первый вариант. Включение в сеть не имеет целевого характера, и индивид не выбирается по таким характеристикам, как возможность оказать в будущем какие-либо услуги. Сюда же относятся случайные или непредвиденные знакомства.

Второй вариант. Знакомство имеет целевой характер. Здесь, наоборот, важны такие характеристики, как возможность оказать в будущем какие-либо услуги, связи человека, занимаемое положение.

И в том, и в другом случае после включения нового агента в сетевые взаимодействия, он может оттягивать на себя часть сетевой страховой функции. В дальнейшем выбор нужного агента в ситуации риска связан с характером необходимой помощи, или с типом риска. Также учитываются его объективные возможности. *«Всё зависит от того, с кем больше связана эта ситуация риска. Если эта ситуация риска больше связана с знакомыми, то, конечно же, будешь обращаться к знакомым... Ну, например, взять в долг: я не взял в долг у родителей, мне почему-то кажется, что это больше связано с друзьями»* (старший программист, 34 года, не пользовался услугами добровольного страхования).

Закон и сетевое доверие

В добровольном страховании «правила игры» задаются двумя факторами: 1) законом, который определяет объекты страхования и наиболее общие принципы функционирования страховой организации; 2) договором между страховщиком и страхователем, который имеет юридическую силу. Таким образом, взаимодействия на основании этого договора будут носить скорее формальный характер, а значит, и санкции за нарушение обязательств будут формальными. В целом респонденты отмечали, что случаи невыполнения обязательств страховой компанией — явление достаточно распространённое в России:

«...если применительно к нашей стране, то проблем ожидается больше, чем компенсационная сумма... проблем с выбыванием страховки из страховой компании. Там просто такие процедуры по месяцу — по два затягиваются... В частности, в Европе больше подготовлена правовая база под это всё, а также контроль за исполнением повыше» (программист-инженер, 30 лет, пользовался услугами добровольного страхования).

Однако обращение к формальным институтам (Общество защиты прав потребителей, суды) сопряжено со значительной тратой ресурсов (временных, моральных и т. д.), тем более, уровень правовой культуры и юридической грамотности у страхователей пока достаточно низкий. Например, по словам респондентов, при заключении договора со страховщиком они его даже не читают. При таких обстоятельствах страхователи стараются апеллировать к неформальным инструментам, в частности к репутации компании. Репутация складывается на основании наличия положительных и отрицательных отзывов и передается «из уст в уста». Как мы уже говорили, такой параметр обычно учитывается при выборе страховой компании. Репутация выступает гарантом выполнения обязательств организацией.

В странах с развитой системой страхования репутация компании складывается не только и не столько на основании неформальных практик передачи информации, но и на официальных рейтинговых оценках с прозрачной методологией определения значения рейтинга для каждой компании. В российской действительности такой механизм оценивания компаний не распространён, и в ответах респондентов ни разу не упоминалось об этом.

Доверие и репутация также принципиальны для выполнения обязательств членами сети. Другое дело, что эти обязательства не определены так конкретно, как в страховании, зачастую они даже не обсуждаются. Но всё же существуют определённые нормы, которым должны следовать участники сетевых взаимодействий, в частности в вопросе оказания помощи. Соответственно, при отступлении от таких норм применяются и санкции. *«Друзья познаются в беде, есть же поговорка... если они мне отказались помочь, то потом, когда у меня всё наладиться, я буду фильтровать, можно сказать. То есть не будет уже такой степени доверия; соответственно, и взаимопомощи с моей стороны тоже. Я уже буду относиться к ним постольку поскольку. Буду искать новых друзей»* (аналитик, 35 лет, не пользовалась услугами добровольного страхования).

Санкции по отношению к члену сети, нарушившему сетевые обязательства, могут выражаться в форме:

- снижения доверия к данному агенту сетевых взаимодействий;
- ответного отказа в помощи в дальнейшем, то есть в форме снижения его социального капитала;
- потери репутации;
- исключения его из социальной сети.

Представляется, что именно сетевое доверие и моральные обязательства позволяют перераспределять риски между участниками сетевых взаимодействий.

Итоги сравнения стратегий страхования

Итак, в данной статье мы попытались обратить внимание на то, что наряду с другими факторами, сдерживающими развитие добровольного страхования в России, нужно учитывать, что существует альтернативный, неформальный способ снижения риска — когда индивид рассчитывает на ресурсы своей социальной сети и использует свой социальный капитал. В целом механизмы страхования и сетевой взаимопомощи носят схожий характер, однако в первом случае основным принципом является принцип платности, а во втором — принцип взаимности (см. табл. 7).

Как выяснилось, наиболее сильную конкуренцию страхованию неформальная стратегия составляет в области страхования жизни, поскольку здесь ценностные и нормативные барьеры особенно сильны. С имущественным и медицинским страхованием ситуация обратная — здесь приоритет отдаётся формальному способу снижения риска, поскольку особенно важно привлечение экономического капитала.

Такое разделение рисков, однако, не означает, что стратегии являются абсолютными субститутами, напротив, зачастую между ними наблюдается разделение функции, например, в сфере привлечения различных видов ресурсов. Это тем более актуально, что та и другая стратегия имеют свои недостатки и ограничения. Интересен вывод о том, что сетевые взаимодействия могут играть роль «помощника» развития страхования, поскольку члены сети могут представлять тех агентов, через которых передается информация о страховом рынке, об опыте пользования его услугами, а также социальные нормы относительно данного вида финансового поведения. Не случайно репутация, передаваемая «из уст в уста», по мнению респондентов, является одним из самых важных параметров выбора страховой компании.

Пока же доверие между участниками рынка и наличие полной и открытой информации являются дефицитными ресурсами для отрасли добровольного страхования, особенно по сравнению с неформальным способом снижения риска. Таким образом, повышение социальной значимости страхования и, в частности, уровня доверия и информированности населения является ключевым направлением развития добровольных видов страхования.

Таблица 7

Сравнение механизмов добровольного страхования и сетевой взаимопомощи

| Параметры сравнения | Добровольное страхование | Накопление социального капитала |
|---|---|---|
| Виды риска, для снижения которых применяется способ | – медицинские риски, риски несчастных случаев; – имущественные риски. | – риски дожития до определённого возраста или срока смерти; – риски потери трудоспособности; – риск безработицы и наступления иных неблагоприятных жизненных событий. |
| Ограничения для реализации стратегии | – неинформированность о рынке; – отсутствие опыта пользования страховыми услугами; – достаточно дорогие взносы; – отсутствие целесообразности, в понятиях потребителя. | – недостаток социального капитала; – слабая концентрация ресурсов в сети. |

| Параметры сравнения | Добровольное страхование | Накопление социального капитала |
|---|--|--|
| Основной принцип стратегии | Принцип платности | Принцип взаимности |
| | Стоимость: – формальная; – заранее известная и заранее выплачиваемая; – фиксированная; – денежная; – не подлежит обсуждению; – меняется согласно законам рынка; – кому платится, тот и возмещает будущий ущерб. | Стоимость: – неформальная; – может быть как заранее, так и нет; – нефиксированная; – разные формы, не только денежная; – подлежит обсуждению; – не обязательно кому платится, тот и возмещает будущий ущерб. |
| Формы выплат/помощи в случае наступления ущерба | – денежная | – денежная; – имущественная; – информационная; – трудовая; – моральная или психологическая; – посредническая; – другие виды. |
| Выбор источника страхования: этапы | – поиск информации о рынке; – анализ полученной информации и выбор компании; – непосредственное обращение в компанию; – выбор схемы страхования. | – первоначальное включение индивида в свою социальную сеть; – выбор индивида из уже существующего круга контактов. |
| Выбор источника страхования: параметры | – репутация, советуют друзья или нет; – длительность существования компании на рынке; – количество известной информации о компании; – понятность предлагаемых схем страхования; – скорость оформления договоров. | – с кем больше связана ситуация риска; – кто обладает соответствующими ресурсами; – к кому позволяют обратиться сложившиеся взаимоотношения. |

| Параметры сравнения | Добровольное страхование | Накопление социального капитала |
|---|--|---|
| Гарантия выполнения обязательств контрагентов | Законодательные нормы, договор, заключённый между страховщиком и страхователем, имеющий юридическую силу, репутация компании. | Сетевое доверие, репутация, моральные убеждения, нормы поведения. |
| Санкции за нарушение установленных формальных и неформальных норм | – <i>формальные</i> : обращение в Общество защиты прав потребителей, в суд; – <i>неформальные</i> : потеря репутации и доверия. | – всегда неформальные; – снижение доверия, снижение социального капитала; – потеря репутации, исключение из сети. |

В дальнейшем изучение формального и неформального способов снижения риска могло бы развиваться как в теоретическом, так и эмпирическом планах. С точки зрения теории интересно провести анализ уже не с позиции индивидуальных стратегий, а с позиции анализа и сравнения двух институтов. Что касается перспективных эмпирических исследований, то проделанный качественный анализ позволяет выйти на количественное исследование со всеми его преимуществами, среди которых оценка распространённости изучаемых явлений, статистическое моделирование закономерностей и т. д.

Литература

- Барсукова С. Ю. 2004а. Нерыночные обмены между домохозяйствами. Интернет конференция. *Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века*. <http://www.ecsocman.edu.ru>
- Барсукова С. Ю. 2004б. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика. *Социологические исследования*. 9: 20–29.
- Барсукова С. Ю. 2004 в. *Неформальная экономика*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
- Виноградский В. Г. 1999. «Орудия слабых»: неформальная экономика крестьянских домохозяйств. *Социологический журнал*. 3/4: 36–48. <http://www.nir.ru/sj/sj/sj3-4-99vino.html>
- Градосельская Г. В. 1999. Социальные сети: обмен частными трансфертами. *Социологический журнал*. 1/2: 156–163.
- Задорин И. 2005. Динамика финансовой активности населения России и долгосрочное страхование жизни. Конференция «*Страховой рынок России в 2006 году: тенденции, ожидания, возможности*» 23 ноября 2005 г. <http://www.zircon.ru>
- Закон РФ от 27.11.1992 № 4015–1 (в ред. от 29.11.2007) «*Об организации страхового дела в Российской Федерации*».
- Коулман Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 3: 122–139.
- Лылова О. В. 2002. Неформальная взаимопомощь в сельском сообществе. *Социологические исследования*. 2: 83–86.
- Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73.

- Радаев В. В. 2003. Понятие капитала, формы капитала и их конвертация. *Общественные науки и современность*. 2: 5–17.
- Радаев В. В. 1993. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия. *Полис*. 5: 79–87.
- Сербиновский Б. Ю., Гарькуша В. Н. 2006. *Страховое дело*. Ростов-на-Дону: Феникс.
- Фадеева О. 1999. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе. В сб.: Шанин Т. (ред.). *Неформальная экономика: Россия и мир*. М.: Логос; 183–218.
- Цховребов М. 2005. *Страховую отрасль ждут большие перемены*. <http://www.allinsurance.ru>
- Шамсутдинова Л. Х. 2006. Жизнь, которая «не продается»: роль неэкономических факторов в страховании жизни. *Страховое дело*. 12: 38–42.
- Granovetter M. 1974. *Getting a job*. Cambridge: Harvard university press.
- Granovetter M. 1973. The strength of weak ties. *American journal of sociology*. 78: 1360–1380.
- Zelizer V. 1979. *Morals and markets: the development of life insurance in the United States*. N. Y.: Columbia University Press.