

ОГБПОУ "РЯЗАНСКИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ КОЛЛЕДЖ"

ТЕМА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

2021

ВЫПОЛНИЛА
ОБУЧАЮЩАЯСЯ ГРУППЫ 97
СИНЯКОВА ПОЛИНА
РОМАНОВНА, ПРОВЕРИЛА
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
САМОЙЛОВСКАЯ ТАТЬЯНА
ЛЕОНИДОВНА

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

- Страховой рынок России, в связи с серьезными изменениями экономического и политического формата, сегодня переживает очень сложные времена. В данной ситуации субъекты страхового дела только совместными усилиями смогут оставаться на плаву и хоть как-то развиваться в своей области. Сегодня для создания положительных условий все государственные механизмы должны быть направлены на поддержку данного вида бизнеса, на льготирование и стимулирование их спектра деятельности.
- Страховой рынок — особая социально-экономическая среда, определенная сфера финансовых отношений, где страховая защита выступает объектом купли-продажи, в то время как на нее формируется спрос и предложение [4].
- Страховой рынок является частью финансового рынка, на котором существуют предложения услуг по страхованию. Услуги страхования на этом рынке предлагают страховые организации. Наиболее важным принципом организации рынка страхования является обеспечение справедливой конкуренции между страховыми организациями. В России существует специализированный закон «О защите конкуренции», устанавливающий критерии справедливой конкуренции на рынке услуг страхования
- Важнейшее значение для страхового рынка услуг несет государственное регулирование страховой деятельности, предполагающее обязательное лицензирование, контроль над обеспечением финансовой устойчивости страховых компаний. Глобализация мирового экономического пространства в полной мере затронула и рынок страхования на мировом уровне, который представляет собой важнейший элемент системы современных экономических отношений.

ГЛАВНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ НА ПУТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭТОЙ ЦЕЛИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- поглощение и слияние субъектов рынка страхования в лице страховых и перестраховочных организаций и, как следствие, образование крупных транснациональных обществ страхования;
- образование наиболее крупных международных страховых брокеров посредством слияния, а также обретения средних и мелких посредников;
- переплетение банковского, страхового и ссудного капиталов с образованием транснациональных финансовых группировок (ТНФГ), что позволяет потребителю получить целый комплекс финансовых услуг в границах единой группы;
- появление новых разновидностей и форм услуг страхования вследствие меняющегося спроса на традиционные услуги страхования;
- либерализация торговой сферы услугами страхования и увеличение доступа иностранных операторов рынка страхования на недоступные ранее национальные рынки государств Восточной и Центральной Европы, Азии, Латинской Америки;
- изменение рыночной среды при условиях возможностей Интернета для предоставления услуг страхового типа;
- рост масштабов убытков страхования в результате развития технического прогресса, урбанизации, удорожания корпоративной и частной собственности, воздействия глобальных климатических изменений [1].
- За 2017 год объем страхового рынка вырос на 4%.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2016	2017	2018	Прирост
Страхование имущества, в т.ч.	Премии, млрд. руб.	362,1	393,8	420,4	6,8%
	Выплаты, млрд. руб.	187,7	201,7	224,5	11,3%
КАСКО	Премии, млрд. руб.	209,1	212,3	218,6	2,9%
	Выплаты, млрд. руб.	157,3	155,8	171,8	10,3%
Огневое страхование	Премии, млрд. руб.	128,7	134,1	150,6	12,3%
	Выплаты, млрд. руб.	31,2	30,7	38,0	24,0%
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	26,3	29,7	37,9	27,3%
	Выплаты, млрд. руб.	6,8	7,1	10,3	44,3%
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	121,1	134,2	150,9	12,4%
	Выплаты, млрд. руб.	74,2	77,4	90,3	16,7%

Поскольку рост страхового рынка в 2018 году происходил в основном за счет таких линий бизнеса, как ОСАГО и страхование жизни, то только компании, портфель которых был ориентирован на данные виды страхования, сумели продемонстрировать рост. Таким образом, сборы премий увеличились в сегменте Топ-10, благодаря чему на конец 2018 года доля данного сегмента достигла уже 71% рынка.

Среди первой пятерки рекорсменом по объемам полученной страховой премии стал «Ингосстрах», который долгое время занимает одну из ведущих позиций на российском рынке автострахования. Кроме российской сети, состоящей из трёхсот с лишним филиалов, фирма имеет пять зарубежных представительств. Премии компании по КАСКО за 2018 год составили почти 28,5 млрд. рублей.

Уровень выплат за тот же период составил 82%. В компании есть услуга VIP-обслуживания клиентов и бесплатная рассрочка оплаты полиса длиной в 3 месяца. При заключении договора применяется неагрегатная страховая сумма. Ингосстрах является гарантом выплат по страховкам в ста процентах случаев. Не зря в слогане компании подчеркивается, что Ингосстрах всегда платит. По отзывам клиентов, оценка ущерба делается специалистами дилерского центра быстро и качественно, выплаты поступают без задержек, ремонт поврежденной машины производится в течение пяти-семи дней.

Уровень выплат на рынке Всего без ОМС вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 47,8% против 46,5%. (Табл. 2).

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ЗА 2017 Г. И 2018 Г.

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2016	2017	2018	Прирост
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб.	904,9	937,2	987,8	9,2%
	Выплаты, млрд. руб.	420,8	448,2	472,3	12,2%
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	84,9	89,1	108,5	27,8%
	Выплаты, млрд. руб.	12,3	13,1	14,2	15,4%
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб.	208,7	211,1	219,6	5,2%
	Выплаты, млрд. руб.	103,1	108,9	110,5	7,1%

По итогам 2018 года страховые компании России констатируют много меньший прирост спроса на личное страхование. Так, объем премий в сравнении с прошлым 2017-м годом вырос на 9% и достиг почти 180 миллионов рублей. При этом наибольшей популярностью пользуется два типа страховки – медицинская и от несчастных случаев.

С другой стороны, явно заметно снижение сборов по личному страхованию. В частности, по заявлению Центрального Банка России в период с 2010 по 2017 гг. прирост находился в диапазоне от 15 до 20 процентов, что много выше нынешнего показателя.

Несмотря на то, что на российском рынке страхования присутствуют более 226 страховых организаций, доля данных пяти компаний составляет 42, 67 %, а это почти половина российского страхового рынка.

За 2018 год поступление от российских страховых компаний составило 73 миллиарда рублей. Если сравнивать с аналогичным периодом в прошлом году, то показатель вырос почти на 8%. Но в аналогичный период 2017 года показатели роста поступлений от страховщиков были более внушительными – 32%.

С 2016 года на рынке страхования без учета страхования жизни наблюдается стагнация. Ранее драйвером роста безусловно был сегмент Автострахования, который в год прирастал по 20%-30%. В 2016 году драйвером роста рынка страхования стало страхование жизни. С 2015-2018 года взносы по этому виду страхования выросли в 3 раза. В 2019 году рейтинговое агентство РАЕХ (Эксперт РА) не ожидает рост премий в сегменте автострахования, оценивая его на уровне 1%-3%. В сегменте страхования жизни и здоровья ожидается прирост премий на 6%-12%. В сегменте страхования имущества граждан ожидается рост на 11%-13%.

Страховые компании главный риск для развития страхового рынка видят в ОСАГО. В основном это связано с повышением стоимости ремонта и неизменных тарифов. В 2018 году начнется плавный переход на свободные тарифы. Первый шаг это увеличение коридора базового тарифа на ОСАГО.

Большинство посредников на рынке страхования плотно сидят на ОСАГО и КАСКО. Эти виды являются основным источником дохода у 98% страховых агентов и агентств. Суть в том, что посредник, между поставщиком услуги и потребителем необходим лишь в том случае когда потребителю сложно самостоятельно разобраться в тонкостях и нюансах услуги.

ОСАГО существует с 2003 года, все автомобилисты прекрасно знают, что это такое и зачем оно нужно. Автомобилистам не нужно объяснять что каждый год необходимо страховать свою машину. Страховые компании и государство тоже это прекрасно понимают — это и стало основной причиной введения электронного ОСАГО. Не смотря на понятность услуги за последние 3-4 года на рынке ОСАГО постоянно происходили изменения от повышения тарифов до введения ЕОСАГО. Клиенты как правило не следят активно за изменениями. Мы уверены что страховые компании и государство и дальше будет вести такую политику в отношении ОСАГО. Но роль агентов и агентств не уменьшится пока будут происходить изменения. На текущий момент основная задача государства и страховых компаний плавно отпустить тарифы по ОСАГО, чтобы каждая страховая компания могла самостоятельно в зависимости от своей статистики убыточности устанавливать цены.

Эта работа запланирована на ближайшие 3-4 года. Поэтому в ближайшие 3-4 года страховым агентам которые продают исключительно ОСАГО ничего не угрожает. Тем не менее мы уверены, что с каждым годом роль агента будет снижаться в этом виде страхования. Это связано с политикой страховых компаний и государства и развитием ЕОСАГО. Чуть ниже мы рассмотрим, что предпринимает компания Точка Страхования в связи с данными рисками.

- КАСКО. Данный вид страхования развивается плотно с развитием автомобильной отрасли. Покупкой новых машин, автокредитования. Не смотря на падения собранных премий в рублях, количество заключаемых договоров еже годно растет от 5%-10%. Это связано в первую очередь с внедрением различных программ страховыми компаниями. Например на конец 2017 года, 54% всех договоров заключались с франшизой. Что это означает для страхового агента — рынок автокаско развивается. Клиенты меняют подход к покупке автокаско, предпочитая защищаться от крупных убытков. Страховым компаниям выгодны программы с франшизами, поэтому они их активно рекламируют и продвигают. Мы уверены КАСКО будет и дальше показывать положительную динамику, но страховым агентам стоит пересмотреть подход к продаже данного вида страхования [3].
- С 2016 года в ипотечном страховании происходит бум, 80% всех квартир покупается с помощью ипотеки. Не смотря на это в ипотечном страховании для агента есть неприятный факт. Часть страховых компаний платит вознаграждение за оформление полиса не агенту который провел всю работу, а банку в котором происходит оформление ипотечного кредита. Мы негативно относимся к таким договоренностям между банком и страховой компании. Но мы также понимаем это одно из условий банка при аккредитации страховой компании. Все это негативно влияет на клиентов, например Банк ВТБ забирает по всем страховым компаниям почти все вознаграждение, и клиентам этого банка проблематично застраховаться, т.к. никто не хочет работать бесплатно. На наш взгляд такая политика банка неверная, каждый должен заниматься своим делом.
- Выделим несколько, по нашему мнению, наиболее перспективных направлений, которые необходимо внедрять в действующую модель страхования в России:
- Таким образом, сегодня российский рынок страхования только частично выполняет свою социально-экономическую функцию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агеев Ш. Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт / Ш. Р. Агеев, Н. М. Васильев, С. Н. Катырин. — М.: Экспертное бюро-М, 2015. — 432 с.
2. Баканаев И. Л., Ашаганов А. Ю., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 468-471.
3. Быканова Н. И., Черкашина А. С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития // Молодой ученый. — 2017. — №10. — С. 204-207.
4. Москалева Е. Г. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу / Е. Г. Москалева, К. В. Козлова // Экономика и социум. — 2016. — № 1 (10).
5. Склярова Е.Е. Малое и среднее предпринимательство как структурный элемент инновационной экономики // Экономика и социум. - №3 (12). – 2016
6. Справочный портал о страховании // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://risk-insurance.ru>