

Список использованных источников:

1. Полухина И.В. Экономический анализ резервов повышения конкурентной устойчивости и эффективности деятельности коммерческой организации <https://elibrary.ru/item.asp?id=37624290&>
2. Хезазна Б. — К вопросу о содержании финансовой стратегии корпорации // Финансы и управление. – 2019. – № 3. – С. 61 - 71.
3. Что такое финансовый менеджмент? Роль финансового менеджмента для современного предприятия <https://promdevelop.ru/chto-takoe-finansovyj-menedzhment-nuzhen-li-on-dlya-sovremennogo-predpriyatiya/>

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В НЕРИСКОВЫХ СЕГМЕНТАХ СТРАХОВОГО РЫНКА

Максименко Маргарита Игоревна, Тунгускова Ангелина Игоревна¹
РЭУ им. Г.В.Плеханова, г. Москва

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие добровольного медицинского страхования (ДМС), основные игроки страхового рынка, динамика страховых премий и выплат, тенденции, которым следует сфера страхования в настоящее время, а так же самый существенный сегмент рынка страхования жизни – ИСЖ (инвестиционное страхование жизни).

Ключевые слова: ДМС (добровольное медицинское страхование), страховая компания, ИСЖ (инвестиционное страхование жизни), премия, выплаты, накопительная прибыль, страховая прибыль.

Добровольное Медицинское Страхование (ДМС) – это вариант страхования, которое посредством покупки страхового полиса предоставляет возможность Застрахованному при наступлении страхового случая бесплатно пользоваться услугами различных государственных или частных медицинских учреждений. Под страховым случаем принято понимать событие или возникшую необходимость получения Застрахованным оперативного лечения.

Каждый полис ДМС включает определенный перечень услуг, которые в рамках страховой суммы Застрахованный в праве получить. К таким услугам относятся:

- лечение в стационарных или амбулаторных условиях;
- прохождение необходимого диагностического обследования;

¹Студенты 2 курса магистратуры Института цифровой экономики и информационных технологий. Научный руководитель: Скорик М.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры математических методов в экономике РЭУ им. Г.В.Плеханова.

- консультация узких специалистов;
- получение услуги экстренной медпомощи;
- получение стоматологических услуг;
- возможность получения санаторно-курортного лечения;
- получение необходимых медикаментов, услуг транспортировки и других дополнительных сервисов, предусмотренных полисом ДМС.

Рынок страховых услуг – сложная интегрированная система, которая формируется за счет взаимодействия на нем страховых компаний (СК), страхователей и застрахованных.

В нашей стране ДМС занимаются такие страховые компании, как «Росгосстрах», «СОГАЗ», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия» и другие (см.Рис. 1). Стоимость полиса ДМС формируется с учетом пола, возраста, состояния здоровья Застрахованного и многих других факторов.

Таблица 1 - Структура страхового рынка ДМС, % [1]

Страховая компания	Доля рынка %
СОГАЗ	14.91
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	9.17
РЕСО-ГАРАНТИЯ	8.38
ИНГОССТРАХ	7.98
РОСГОССТРАХ	5.87
ВСК	5.13
СБЕРБАНК.СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	4.96
СОГЛАСИЕ	4.18
КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	3.66
ВТБ СТРАХОВАНИЕ	3.54
Остальные	32.22

Источник: Динамика рынка / [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>

Рынок ДМС продолжает расти: наблюдается динамика увеличения страховых премий в 2018 на 15,7%, а страховых выплат на 2,6% (см.Рис.1), что в том числе является следствием роста цен на медицинские услуги и товары.

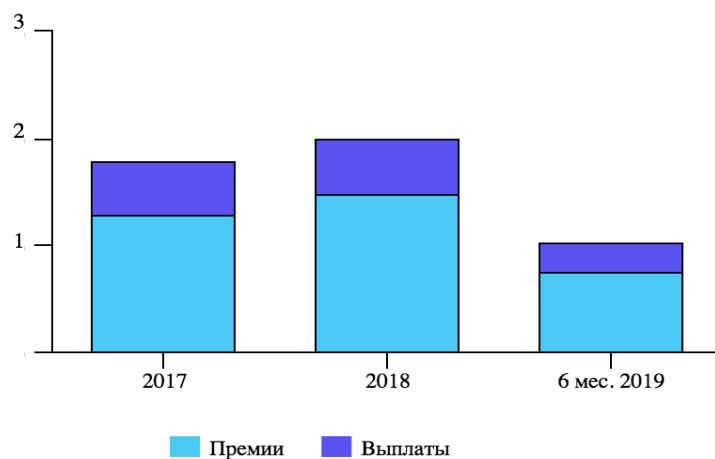


Рисунок 1 - Динамика страховых премий и выплат по рынку ДМС 2017- 6 мес.2019 гг. (млрд.руб.)

Как видно из рисунка 2 наибольшая доля страховых премий приходится на СК «СОГАЗ».

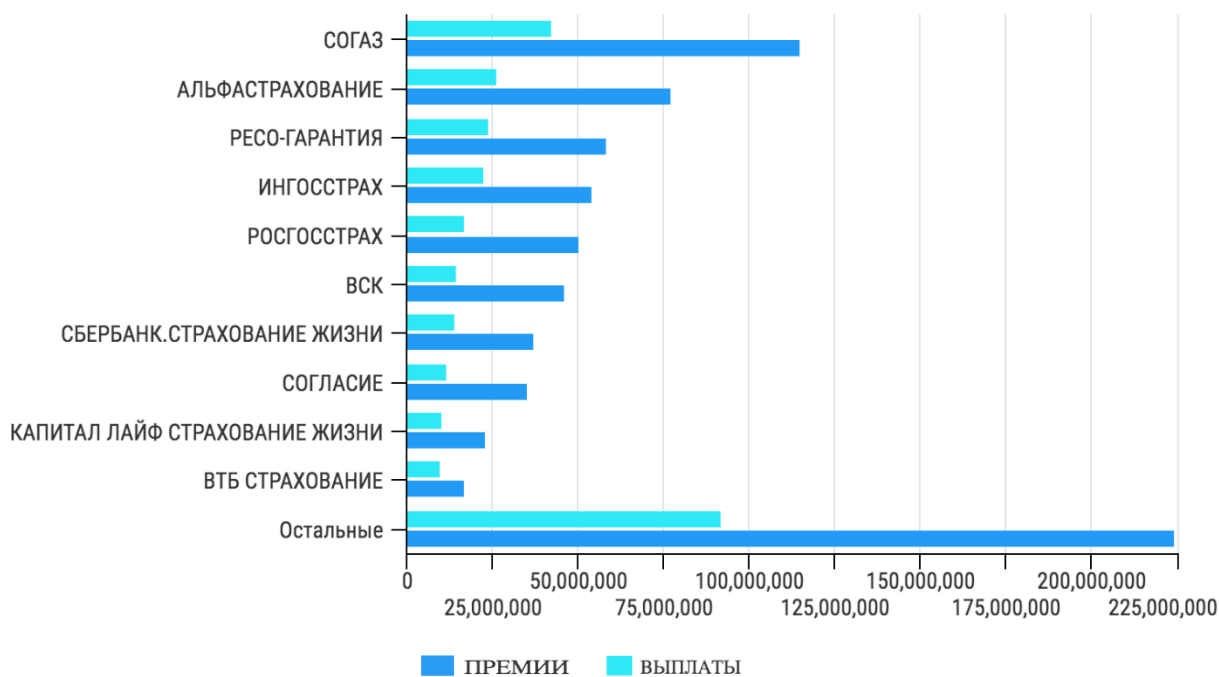


Рисунок 2 - Объем страховых премий и выплат за 6 мес.2019 г. крупнейших страховых компаний (руб.)

В настоящее время, наряду с ДМС, на страховом рынке набирает популярность такой сегмент страхования как инвестиционное страхование жизни (ИСЖ).

Согласно данным Центрального Банка на конец первого квартала 2019 года совокупные выплаты по договорам страхования в I квартале 2019 г. увеличились на 27,6% по сравнению со значением за аналогичный период предыдущего года, до 139,2 млрд. рублей. Более 44% прироста приходится на страхование жизни,

13,6% – на ДМС, 12,2% – на ОСАГО [4]. Быстрый рост страховых выплат по страхованию жизни связан с резким увеличением выплат по ИСЖ за счет окончания срока действия заключенных ранее договоров на 3–5 лет. Выплаты по договорам ДМС за I квартал 2019 г. увеличились на 17,5%. Рост произошел на фоне увеличения числа страховых выплат более чем в полтора раза. При этом средняя выплата сократилась более чем в два раза и составила 3,2 тыс. рублей. Это объясняется распространением франшиз, программ с ограниченным набором рисков, развитием телемедицины, а также изменением политики урегулирования убытков крупным страховщиком ДМС.

Прирост страховых выплат по страхованию жизни за I квартал 2019 г. составил 165,6%, объем выплат достиг 19,7 млрд рублей. Столь быстрый рост связан с резким увеличением страховых выплат по ИСЖ – на 221,7%, до 13,4 млрд руб., что обусловлено окончанием срока действия заключенных ранее договоров на 3–5 лет (с 2015 г. произошел заметный рост интереса клиентов к этому виду страхования). Страховые выплаты по страхованию жизни заемщика составляют 1,8 млрд рублей. За год они увеличились на 44,5%, что связано в том числе с ускорением роста премий в этом сегменте. Средняя страховая выплата по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика достигла 462,1 тыс. руб. за I квартал 2019 г., увеличившись за год на 101,3 тыс. рублей. Средняя страховая выплата по страхованию жизни заемщика выросла на 3,9 тыс. руб., до 124,7 тыс. рублей.

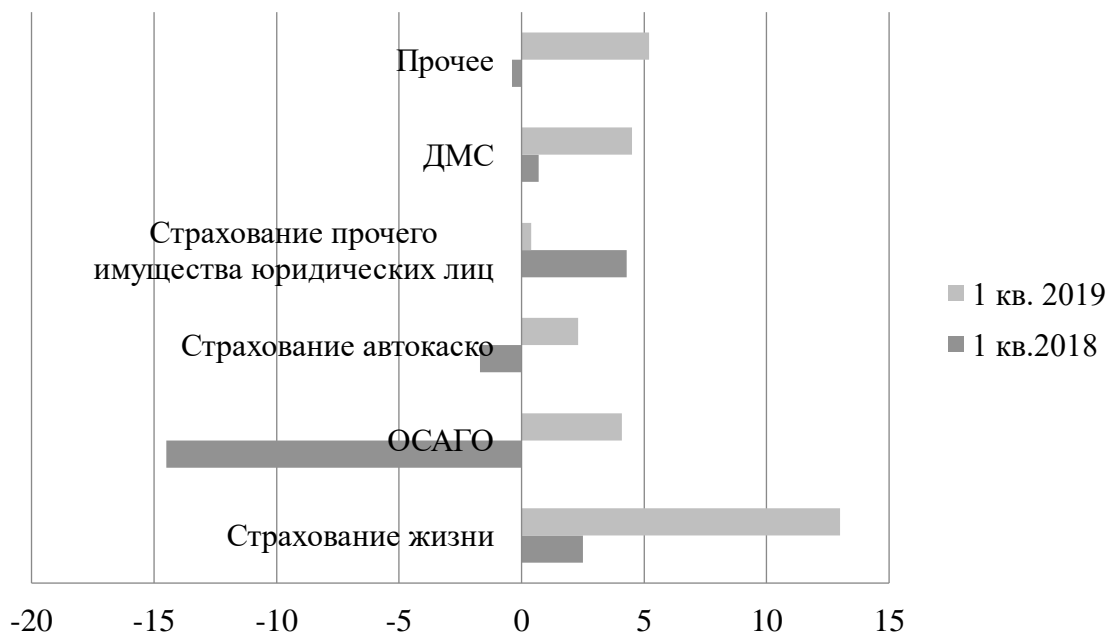


Рисунок 3 - Вклад основных сегментов в динамику выплат (%)

Самый существенный сегмент рынка страхования жизни – ИСЖ (инвестиционное страхование жизни) - продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые

активы, предлагаемые страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.).

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования;
- смерть по любой причине.

Также по некоторым договорам дожитие по окончании действия договора совмещается с выплатой ренты (также совместно с выплатой дополнительного дохода) и защитой уплаченных взносов.

В страховании жизни существуют различные виды распределения прибыли (инвестиционного дохода страховщика). Первый вид основан на надбавках к выплатам. Распределение прибыли происходит между страхователями в виде бонусов, добавляемые к каждому полису доли от текущего размера пособия по полису. Данные бонусы выплачиваются вместе с исходной страховой суммой при наступлении страхового случая по контракту, планового завершения договора, к примеру, дожития до конца срока действия договора.

В данной категории различают три вида бонусов [3]:

- Регулярные реверсивные бонусы, прибавляемые в течение всего срока контракта;
- Специальные реверсивные бонусы, прибавляемые при определенных условиях;
- Заключительные бонусы, прибавляемые в связи с плановым завершением договора, а также, в некоторых случаях, при расторжении.

Одновременно, формируемая прибыль распределяется не только между страхователями, но и акционерами компании. Как зарубежная, так и российская практика чаще всего подразумевает соотношение 10% акционерам, 90% страхователям (ряд компаний при достаточно высокой доходности дают меньший доход-80%).

Следующий метод – ревалоризации – прибыль, начисляемая на конкретный полис, выражается в виде процента от страховых резервов по контракту. При данном методе происходит разделение прибыли компании по страхованию жизни на «накопительную» прибыль и «страховую» прибыль. «Накопительная» прибыль – прибыль, полученная от инвестиций, далее представлен пример используемой формулы 1 для определения данной прибыли [3]:

$$(i' - i) * V_{t+1}, \quad (1)$$

где i' = заработанная (фактическая, среднегодовая) норма доходности;

i = гарантированная норма доходности по договору;

V_{t+1} = резерв по контракту на конец года.

«Страховая прибыль» формируется в случае, если применяемый тарифный базис был гораздо консервативнее, чем реальная ситуация на рынке (к примеру, большее количество доживших для договоров по смерти, либо меньшие расходы на полис и т.д.) [2].

На текущий момент договоры страхования по жизни активно набирают обороты на рынке страхования жизни, вместе с тем наконец можно оценить убыточность договоров с прогнозной убыточностью, так как было сказано выше, планомерно завершаются договоры, сроком защиты от 3-5 лет (наибольшая доля договоров в сегменте принадлежит к данному сроку). Следовательно, можно оценить эффективность применяемых актуарных моделей и, при необходимости, произвести их корректировку.

Список использованных источников:

1. Динамика рынка / [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>
2. Лельчук А. Продукты страхования жизни [Электронный ресурс]// Учебные пособия – Страхование жизни – Режим доступа: URL: <http://www.actuary-al.ru/index.php?sp=h0412;>
3. Лельчук А. Распределение прибыли в договорах с участием в прибыли [Электронный ресурс]// Учебные пособия – Страхование жизни – Режим доступа: URL: <http://www.actuary-al.ru/index.php?sp=h0412;>
4. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/73006/review_insure_19Q1.pdf

АНТИРЕКЛАМА, ЧЁРНЫЙ ПИАР, ДЕМАРКЕТИНГ

Минасян Диана Сергеевна¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Аннотация: В данной статье рассматриваются такие понятия как антиреклама, чёрный пиар, демаркетинг, их влияние на спрос и выбор потребителя. С помощью анализа и рассмотрения каждого понятия по отдельности выявляются различия и сходства между ними.

Ключевые слова: антиреклама, конкуренция, чёрный пиар, маркетинг, спрос, предложение, демаркетинг.

Вне зависимости от нашего отношения к таким явлениям как антиреклама, чёрный пиар, демаркетинг в любых их проявлениях, первое, что мы должны

¹Студент 1 курса бакалавриата Юридического факультета Самарского университета. Научный руководитель: Манукян М.М., кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики инноваций Самарского университета.