

4. Проект Стратегии развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 . URL: <https://rosmintrud.ru/pensions/razvitie/150>
5. Седова М.Л. Вопросы финансовой устойчивости // Финансы и кредит. 2018. № 17.–С. 34-44.
6. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года URL:<http://2020strategy.ru/2020>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ И ЕГО ИННОВАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Е.А.Николаенко

Научный руководитель В.Ю.Анисимова

Как и любой рынок товаров, работ или услуг, страховой рынок подвергается цикличности и финансовым колебаниям в увеличении и уменьшении стоимости на страховые услуги. Страховым компаниям доводится не только регулярно сталкиваться с необходимостью реагировать на глобальные перемены в экономическом состоянии рынка, но также они вынуждены оценивать риски, возникающие у партнеров по бизнесу, их клиентов или акционеров.

Действующий в России страховой рынок представляет собой непростую концепцию с большим количеством связей среди его участников. Страховой рынок в течение 2018 г. покинули почти 50 страховых компаний - к концу года их количество равнялось 168 против 217 годом ранее. Большая часть работы по очистке рынка от ненадежных страховщиков была проведена в 2017 году. По итогам года, рынок покинули 30 страховых компаний (на конец года их было 226). Основная причина - добровольный

отказ от лицензий (16 страховщиков), еще пять - в связи с реорганизацией, а у девяти лицензия была отозвана из-за нарушения законодательства [5].

Так, по данным ЦБ РФ число страховщиков в 2017 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилось на 34%, при этом за период 2011-2017 гг. сокращение составило 2,5 раза. По итогам 2017 г. 30 страховых компаний лишились своих лицензий, причем 21 из них отказалась от лицензии добровольно. В основном с рынка уходят страховые компании с меньшими размерами уставного капитала, что видно из рисунка 1.

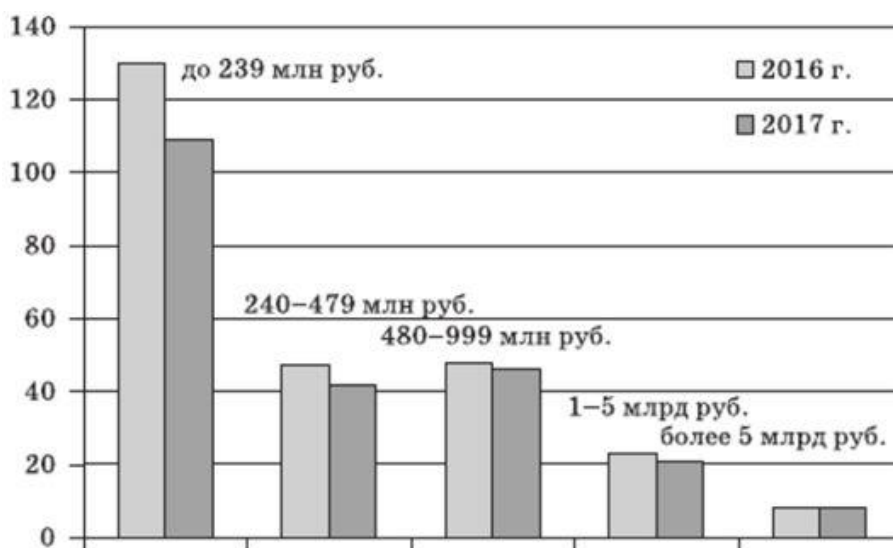


Рисунок 1. Количество страховых компаний по размеру уставного капитала.

Целью «Стратегии развития страховой отрасли до 2021 г.», разработанной Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) является повышение трат граждан РФ на страхование, как минимум, до 14 тысяч рублей - почти вдвое больше, чем сейчас. Сейчас объем страховой премии в расчете на одного жителя России составляет всего 8,7 тысячи рублей в год. Соответственно, планируется нарастить показатели страхового рынка России в перспективе ближайших двух лет. Его объем по итогам 2021 г. должен увеличиться в 1,6 раза - до 2 триллионов рублей, а отношение страховой премии к ВВП достигнуть 1,7 процента. Доля электронных продаж в сфере страхования к 2021 г. должна вырасти в 7,2 раза. Использование электронного канала продаж снижает издержки страховщиков до 50% и

делает полисы более доступными для потребителя. По данным ВСС, в 2017 г. доля электронных продаж в общем объеме собранных премий составила 2,5%, в 2021 г. должна вырасти до 18%.

Доля страхования в экономике России по итогам 2018 г. составила лишь 1,4%, тогда как в странах Евросоюза этот показатель достигает 8% ВВП. Мировыми же лидерами по этому параметру являются Тайвань (21,3% ВВП), Каймановы острова и Гонконг - 19,6 и 17,9% ВВП соответственно.

Главным драйвером роста страхового рынка в России за минувшие четыре года считается инвестиционное страхование жизни в размере примерно 5-10%, и заинтересованность к виду данного страхования не прекращает увеличиваться. Страхование имущества демонстрирует слабopоложительную динамику в размере 1-2%, а страхование ответственности - около 5-6%. Кроме этого, ещё одним из драйверов роста может выступить ипотечное страхование благодаря бурному росту объемов ипотечного кредитования населения. На рынке добровольного медицинского страхования предполагается увидеть рост на уровне не ниже медицинской инфляции.[1]

Инвестиционное страхование жизни является самым быстрорастущим сегментом страхового рынка: за 2018 г. рост составил 36% или 342,6 млрд руб. Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) - продукт, позволяющий в дополнение к рискованной составляющей получить инвестиционный доход. На фоне снижения ставок по банковским вкладам граждане стали активно перекладывать деньги в такие программы. Договор ИСЖ работает как страховой полис, при этом уплаченную премию (в среднем 300-500 тыс. руб.) страховщик инвестирует на фондовом рынке. В конце срока действия договора (3-5 лет) страховщик гарантирует клиенту возврат вложенной суммы плюс возможный инвестиционный доход, который зависит от результатов инвестирования. В последнее время банки начали предлагать клиентам полисы ИСЖ со сниженной премией (до 100 тыс. руб.).

Характерной особенностью российского страхового рынка является факт превышения собранной премии над объемами выплат (страховщики сознательно завышено оценивают предпринимательские риски и вероятность наступления страховых случаев), однако в 2015-2017 гг. присутствует опережающий темп прироста выплат над темпом прироста сбора премий [3].

На 2018 г. текущее состояние страхового рынка характеризуют следующие признаки:

- опровержение факта того, что страхование может выступать стратегическим звеном экономики государства. Опираясь на это, страховые услуги не только теряют свою значимость, но и становятся невыгодными;
- недостаток инвестиционных инструментов. Из-за того, что страховые ресурсы поддаются регулировке государства, при отклонении от установленных правил со стороны страховых компаний это может стоить им лицензии на право занятия страховой деятельностью;
- внедрение обязательных видов страхования;
- развитие долговременного страхования жизни;
- областное расхождение и малое развитие инфраструктуры страхового рынка;
- недостаточное количество драйверов роста страхового рынка;
- недостаточное развитие долгосрочных видов страхования жизни;
- недостаточно высокий уровень доверия на страховом рынке;
- повышенная нагрузка на страховщиков со стороны контролирующих и надзорных структур;
- недостаточное развитие электронного страхования [4].

Изучение страхового рынка позволило выявить комплекс насущных проблем:

1. В стремлении максимизировать премии страховые компании интегрировались с банками и брокерами, уже имеющими готовые сети продаж, не занимаясь формированием собственных сетей, как следствие -

появление посредников между страхователями и страховщиками в лице индивидуальных брокеров. Это приводит к увеличению объемов затрат и снижению информированности о страхователе, так как полной информацией в этом случае обладает посредник.

2. Увеличение количества филиалов страховых компаний и переход на «франчайзинговую» модель позволили разместить большое количество мини-страховщиков с собственной базой потребителей и финансовыми активами. Данная ситуация позволила увеличить долю рынка, но, в свою очередь, снизила функции контроля над региональными субъектами. Это выражается в затягивании сроков предоставления отчетности и т.д.

3. Прямая зависимость страхового рынка России от состояния международного финансового сектора и слабая политика в области государственного стимулирования увеличивают уровень риска по отношению к другим финансовым рынкам.

Существующие проблемы и препятствия могут привести к фундаментальным структурным и концептуальным негативным трансформациям отечественного страхового рынка. При этом вероятность наступления негативных последствий очень велика без определения целей, путей и стратегий развития страхования в целом. Вероятностные последствия могут выражаться в виде высоких рисков осуществления страховой деятельности, стремления к недобросовестной конкуренции, и как результат - потеря доверия конечного потребителя [2].

Перспективы развития страхового рынка России достаточно сложно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня её развития, благосостояния и страховой культуры населения. Можно вывести такие перспективы, как:

- продуктовые инновации, которые предполагают разработку и внедрение новых страховых продуктов, услуг либо изменение в лучшую сторону уже существующих страховых продуктов и услуг;

- технические инновации, которые подразумевают совершенствование способов реализации в деятельности страховых компаний;
- технологические инновации, которые пропагандируют изменения в организации деятельности страховой компании (маркетинговые исследования, новые способы анализа);
- управленческие инновации предполагают внедрение совершенствований, нацеленных на оптимизацию управленческих решений (организационная структура компании, оплата труда персонала и т.д.)[6].

Подводя итог, еще раз следует подчеркнуть, что развитие страхового рынка РФ будет осуществляться в следующих направлениях: совершенствование законодательной базы рынка страхования, использование положительного зарубежного опыта развитых стран в практической деятельности российских страховых компаний, внедрение инноваций в страховую деятельность.

Список использованных источников

1. Борисов В. В., Соколов Д. В. Инновационная политика: европейский опыт. - М.: Языки славянской культуры, 2012. - 128 с.
2. Быканова, Н. И., Черкашина, А. С. Страховой рынок России : проблемы и направления развития // Молодой ученый. 2017. №10. С. 204-207
3. Калинин Н. В., Медведева Т. В. Анализ страховой деятельности в РФ // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 3. С. 53-58.
4. Кураков Д. В. Проблемы и перспективы модернизации страхового рынка в системе инновационного развития России // Концепт. - 2014. С. 13
5. Ледовская, А. В. Страховщики и финансисты как агрегаторы и проводники новых компетенций // Финансы. 2018. № 2. С. 40.
6. Тенденции развития рынка страховых услуг в россии. URL: <https://narodirossii.ru/?p=68649>