

УДК:368.1

**Галстян Армен Шагенович, Шиянова Анастасия Александровна,
Минаков Владимир Федорович**

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены тенденции развития вариативных линий страхового бизнеса, выявлены проблемы современного этапа эволюции страхования, предложены варианты развития данного рынка.

Ключевые слова: рынок страхования, эффективность, тенденции развития, автострахование, страхование жизни.

**Galstyan Armen Sh., Shiyanova Anastasiya A., Minakov Vladimir F.
THE STRATEGIC MODELS OF THE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT
IN RUSSIA: PROBLEMS AND WAYS OF ITS SOLUTION**

The article contains the description of different ways of development in the insurance business, analysis of the main difficulties of the present stage, some options of further development of this market are offered.

Keywords: market insurance, development tendencies, auto insurance, life insurance.

В настоящее время российский рынок страхования претерпевает ряд существенных изменений, целью которых является создание благоприятного климата для эффективной работы страховщиков, чтобы качество страхования смогло удовлетворить ожидания страхователей. Следует заметить, что деятельность страховщиков в России отличается от аналогов в других странах, поэтому глобальным страховым компаниям требуется существенная адаптация к складывающимся на российском страховом рынке неблагоприятным трендам. Также на работу страховщиков значительно повлияло создание мегарегулятора, однако существуют различные оценки результативности возможного повышения роли саморегулирования.

Изучив динамику различных линий бизнеса, кроме автострахования, можно сделать вывод, что сегодня складывается достаточно разумный баланс между ростом и прибыльностью (табл.). Динамика сборов и выплат по видам страхования представлена на рисунке 1.

Таблица

**Показатели деятельности по добровольному и обязательному страхованию
(без обязательного медицинского страхования) [2]**

Год	Поступления		Выплаты		Коэфф. выплат
	Поступления (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	Выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	%
2012	809 059 774	121.78	369 439 725	121.72	45.66
2011	664 370 163	119.24	303 524 533	103.06	45.69
2010	557 180 081	108.57	294 508 681	103.29	52.86
2009	513 176 283	92.98	285 129 389	114.67	55.56
2008	551 901 600	115.16	248 649 605	123.66	45.05
2007	479 265 920	117.82	201 073 608	124.10	41.95
2006	406 763 343	116.25	162 028 427	114.09	39.83
2005	349 912 221	93.46	142 019 570	71.62	40.59
2004	374 398 826	0.00	198 307 739	0.00	52.97

В настоящее время страхование имущества физических лиц – основное направление, которое пытаются развивать многие страховые компании за рубежом. На рынках других стран основой для прибыльного развития является именно страхование имущества граждан, а уже потом, на основе сложившегося сотрудничества, компания может продавать и другие продукты (страхование путешественников, страхование от несчастного случая и др.).

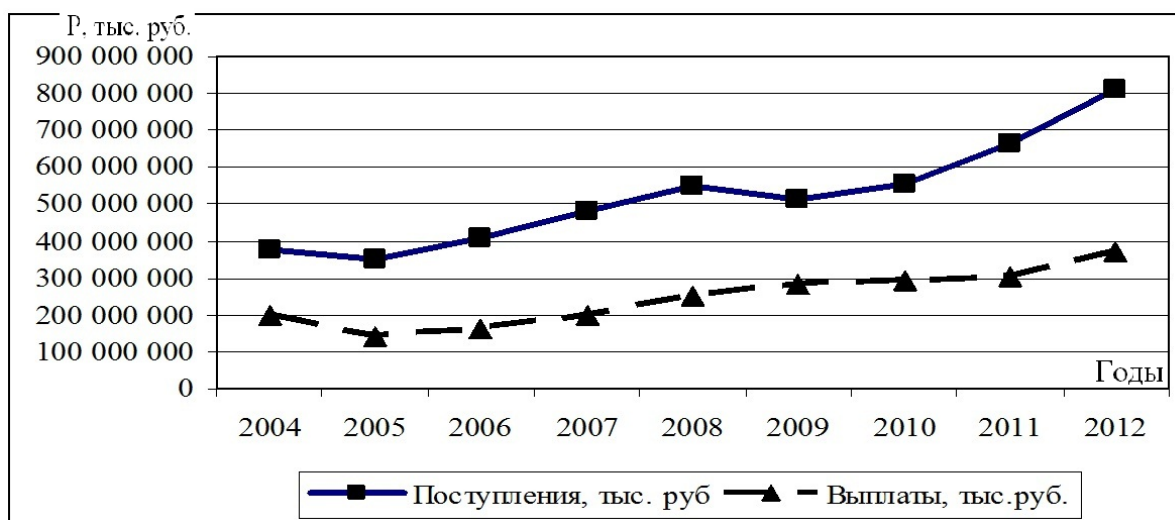


Рис. 1. Поступления и выплаты страховщиков за последние 9 лет [2]

В нашей же стране основа для получения прибыли страховщиков – это страхование имущества юридических лиц, а также страхование крупных корпоративных рисков. Как показывает практика, стабильного прибыльного базиса, который в других странах создает страхование имущества физических лиц, а также малого и среднего бизнеса, в России пока фактически не существует. Впрочем, говорить о полной статике этого направления было бы не верно, так как развитие есть, но, к сожалению, оно реализуется очень медленно и не приводит к росту доходности, как показано на рисунке 2.

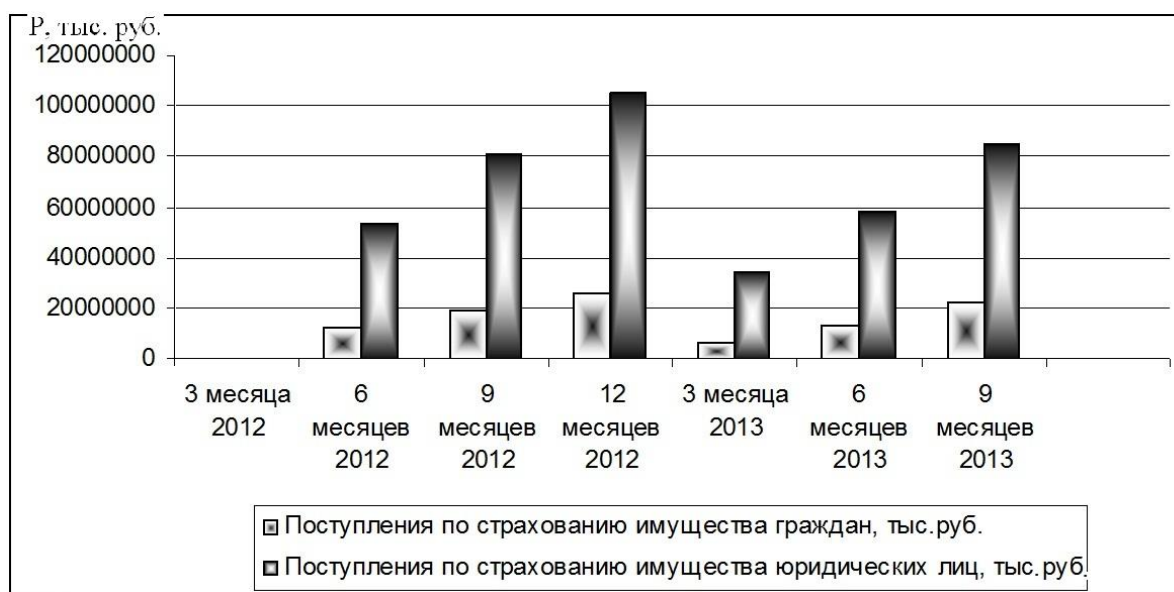


Рис. 2. Динамика поступлений от страхования имущества физических и юридических лиц [2]

В России сейчас застрахован примерно 1 % имущества физических лиц. В западных странах, наоборот, застраховано 99 %.

Можно выделить несколько причин сдерживающих рост проникновения в сегменте страхования имущества граждан. Во-первых, люди до сих пор считают, что если что-то случится с их недвижимым имуществом, государство компенсирует ущерб. И в настоящее время государство действительно помогает гражданам в восстановлении жилья, утраченного вследствие стихийных бедствий, военных действий и иных обстоятельств. Во-вторых, резонно заметить, что страхование для большинства россиян пока несколько дороговато. В-третьих, сами страховые компании недостаточно делают для того, чтобы показать гражданам все преимущества страхования имущества.

Наиболее востребованным на отечественном страховом рынке остается автострахование, однако сохранять его прибыльность достаточно проблематично. Сегодня страховщики используют все классические инструменты для стабилизации ситуации: повышают качество обслуживания клиентов, работают с пролонгацией, учитывают при определении целевых сегментов такие факторы, как убыточность по маркам машин, по регионам, выводят на рынок новые продукты добровольного страхования.

Отметим, что в сегменте обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) без помощи государства и решения вопроса об изменении тарифов улучшить ситуацию нельзя. Реформа ОСАГО необходима для создания такой эффективно работающей системы, где граждане защищены от ущерба, который может быть нанесен их имуществу, жизни и здоровью в результате дорожных происшествий.

В результате того, что в настоящее время ОСАГО как линия бизнеса неприбыльна для всего российского рынка, происходит следующее. Поскольку у страховщиков нет реальных инструментов, чтобы повлиять на прибыльность этого бизнеса, они теперь начали пытаться избегать клиентов. Некоторые компании закрывают свои офисы в городах, где ОСАГО неприбыльно, или переносят их очень далеко в неудобные для клиентов места. Другие сокращают время работы офисов. У третьих по непонятным причинам внезапно исчезают бланки полисов. Четвертые соглашаются продать ОСАГО, только если клиент купит еще ряд других полисов. И это потому, что страховые компании действительно теряют деньги на ОСАГО, и никаких инструментов, чтобы исправить положение, у них нет [3, 4, 6]. Конечно, это очень «нездоровая» ситуация, которую надо непременно решать.

Одним из этапов модернизации системы страхования явилось создание так называемого мегарегулятора. По мнению экспертов, первый этап работы вызывает положительные впечатления и стали видны первые результаты: началась так называемая чистка рынка, чтобы на нем не осталось места для компаний, которые просто собирают с клиентов деньги, а потом с ними исчезают. После завершения первого этапа регулятор сможет приступить к следующему этапу – будет развивать рынок так, чтобы страхование вызывало доверие, и страховые продукты пользовались спросом. На данном этапе, на наш взгляд, важно сформировать стратегическое направление развития рынка, то есть ориентироваться на одну из двух схем: американскую, где 30-40 % выплат страховых компаний направляются на оплату услуг юристов, или европейскую, где система выстроена таким образом, что гораздо меньше претензий направляется в суд, и почти все деньги получают клиенты.

Также сегодня обсуждается вопрос о введении специального порядка контроля за двадцатью крупнейшими страховщиками и закрепление кураторов за страховыми компаниями. Такая практика существует за рубежом и, по мнению экспертов, является достаточно эффективной, так как это модель, дающая большую степень понимания между регулятором и страховыми компаниями. Человечек, у которого стоит задача курировать конкретную компанию, имеет представление о ее долгосрочном стратегическом развитии.

Рассматривая результативность работы существующих профобъединений, следует отметить, что она менее эффективна, чем работа аналогичных структур на рынках других стран. На наш взгляд, это происходит не из-за неэффективности управления, а из-за различий в целях работы. В других странах союзы также решают проблему различий интересов типов и групп страховых компаний, входящих в них. Есть также разница между компаниями, принадлежащими частным лицам, входящими в банковские группы, обществами взаимного страхования, принадлежащими самим клиентам. Исходя из этого, естественно, должны быть различия и между отражением их интересов в союзах страховщиков. Важно найти общий знаменатель для всех страховых организации на рынке.

Сейчас, когда обсуждается проект по саморегулированию и созданию саморегулируемой организации (СРО), этот вопрос становится еще более важным. Надо надеяться, что внимание переместится на то, что действительно актуально для всех страховых компаний и для развития рынка, а не на отстаивание сиюминутных интересов отдельных страховщиков [1].

Роль регулятора и роль страховых компаний все же различна, тем не менее, целый ряд функций могут выполнять сами страховщики и их объединения, например, разработка стандартов качества обслуживания и так далее. Однако, например, применение санкций за нарушения – это та область, где саморегулируемой организации будет сложно принимать эффективные решения.

В целом, развитие системы регулирования страхования, по мнению экспертов, отвечает специфике российского рынка. Пока не известно, как будет проведено разделение функций между регулированием и саморегулированием, что конкретно будет отдано СРО, но главное, чтобы в результате разделения не появилось некой «серой зоны», за которую никто не отвечает.

Таким образом, изучив динамику развития российского рынка страхования, рассмотрев наиболее обсуждаемые инновации, можно предположить, что в ближайшее время произойдет ужесточение надзора, принятие поправок в закон по ОСАГО, что не улучшит положение страховщиков. Для рынка страхования в этом нет ничего позитивного. Возможна ситуация, когда отзыв лицензии перестанет восприниматься как угроза, а страховщики сами от них откажутся, не желая заниматься убыточными видами бизнеса. Случится ли это в действительности или нет, пока неясно. К тому же сегодня в прессе появляется информация, что регулятор готов применить санкции даже к бывшей государственной компании, это значит, что ситуация действительно крайне негативная. Действия страховщиков направлены не на то, чтобы получить максимальную прибыль, а на минимизацию убытков.

Самая тяжелая ситуация – в регионах, как для отдельных страховщиков, так и для системы в целом. Там люди зачастую страхуют только автомобили, и нередко только по ОСАГО. Когда страховые компании терпят значительные убытки, они уходят с такого регионального рынка. Это означает, что для населения фактически закрывается возможность получить нормальный сервис и поддержку страховщика [4].

Тем не менее, стратегия работы многих страховщиков не изменилась. Страховые компании намерены обеспечить прибыльный рост по всем важным для них линиям бизнеса. Однако тактику работы страховщикам приходится менять. Сейчас они прикладывают крайне незначительные усилия к тому, чтобы развивать и наращивать моторный портфель, зато вкладывают очень много усилий в развитие других линий бизнеса.

Важно отметить, что Россия – не единственная страна, где время от времени возникают проблемы на рынке автострахования. Но для того, чтобы быть успешным страховщиком, необходимо уметь эффективно работать в автостраховании [1, 8].

Как мы уже упоминали ранее, один из путей развития – страхование жизни. В России рост этого рынка ожидается уже на протяжении 10 лет, но так, к сожалению, пока и не начался. Нюанс заключается в том – когда именно это начнется. На сегодняшний день то, что собирают страховщики указанного продукта, не относится к страхованию жизни как таковому – это рынок продаж через банки продуктов по страхованию заемщиков, кредитное страхование. Рынок реального страхования жизни – это, прежде всего, пенсионное страхование, строящееся на программах дополнительного пенсионного обеспечения, по которым взносы за работников делает работодатель. Опыт других стран показывает, что страхователи, покупая пенсионные программы, откладывают самостоятельно себе на пенсию путем накопления денег за счет вносимых взносов. Таким образом обеспечивается личный учет и контроль.

Реализацию продаж данных страховых продуктов можно обеспечить только путем выстраивания долгосрочного фундамента, на котором во всем мире держится бизнес по страхованию жизни – это собственная сеть агентов и корпоративных продавцов, которые продают продукты классического накопительного страхования жизни с регулярными взносами.

Стоит отметить, что препятствием к развитию индивидуального страхования жизни является действующая в России единая ставка налогообложения физических лиц и отсутствие других стимулирующих инструментов в системе налогообложения. Единая 13 %-я ставка налога не позволяет создавать никаких налоговых стимулов. В то же время, люди сейчас могут положить деньги на банковский депозит под относительно высокий процент (8-9 % годовых), это тоже лишает всякого стимула обращаться в компанию по страхованию жизни.

Кроме того, сейчас широко обсуждается пенсионная реформа. По мнению экспертов для ускоренного развития пенсионного страхования государственное пенсионное обеспечение надо ликвидировать, как в некоторых странах, государственные пенсии обязательно должны быть. Однако и другие источники средств для получения пенсий тоже должны активно использоваться [1].

Негосударственные источники должны применяться для работающих граждан. Самый очевидный путь – когда пенсию для работников будут формировать взносы работодателей. Здесь может быть довольно много эффективных инструментов. Есть большое число примеров из практики других стран, когда пенсионная система строится именно таким образом. И если чего-то не удастся добиться при помощи налоговых льгот, то страхование становится обязательным [1].

На наш взгляд, допустима следующая модель. Первая часть – государственная пенсия – это для тех, у кого нет работы. Но даже при том, что деньги находятся у государства, человек может выбирать определенные опции, управляющие компании и так далее. Вторая часть – пенсионные программы для работников от работодателей, но у человека должен быть выбор, куда вложить средства, какая должна быть программа в зависимости от его возраста, состава семьи, имущественного положения.

С точки зрения налогов, необходимо полностью уравнивать продукты негосударственных пенсионных фондов, страховщиков жизни, и возможно, ряд конструкций, аналогичных банковским услугам [5], особенно, инновационным [7]. Если условия будут одинаковые, появится реальный выбор у потребителя, настоящая конкуренция и развитие продуктов страхования.

Литература

1. Даниелссон Хокан Ларс. Стратегическая позиция: проблемы преодолимы, развитие продолжается <http://www.insur-info.ru/interviews/913/>: (дата обращения: 11.01.2014).
2. Данные ФССН и портала Страхование сегодня. URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/>: (дата обращения: 11.01.2014).
3. Минаков В. Ф., Белевцев Н. В., Шиянова А. Н., Галстян А. Ш. Актуальные проблемы обязательного страхования автогражданской ответственности // Межвузовский сборник научно-практических трудов. Вып. 4. – Ставрополь: ООО «Мир данных», 2005. – С. 8–10.
4. Минаков В. Ф., Галстян А. Ш., Шиянова А. А. Оптимизация затрат в системе автострахования (ОСАГО) // Материалы 5-й международной научной конференции. 24-25 июня 2008 года. Conference of St.-Peterburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 90 с.
5. Минаков В. Ф., Корчагин Д. Н., Король А. С., Галстян А. Ш., Азаров И. В. Оптимизация автоматизированных систем межбанковских расчетов // Финансы и кредит. 2006. № 20 (224). С. 17–21.
6. Галстян А. Ш., Шиянова А. А., Тевосов Д. А., Минаков В. Ф. Оценка позиций «Ресо-гарантия» на рынке страхования // Материалы 50 науч.-метод. конференции «Университетская наука – региону». – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2005. – С. 159-164.
7. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е., Галстян А. Ш., Шиянова А. А. Обобщенная экономико-математическая модель распространения и замещения инноваций // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 47(302). С. 49-54.
8. Шиянова А. А. Моделирование затрат в системе автострахования: автореф. диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Ставрополь: 2008. – 22 с.