

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Филиал в г.Армавире

НАЧНО – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Анализ страхового рынка Краснодарского края

Работу выполнил _____ С.П. Астапенко
(подпись)

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире
курс 3

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(код, наименование)

Армавир, 2020 г

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты страхового рынка в современных условиях.....	6
1.1 Понятие, характеристика и сущность страхования.....	6
1.2 Этапы становления рынка страховых услуг в РФ.....	12
1.3 Прогноз развития страхового рынка РФ.....	14
2 Анализ современного состояния рынка страхования на примере Краснодарского края.....	28
2.1 Анализ рынка страховых услуг Краснодарского края и его основных участников.....	28
2.2 Страховые услуги, предлагаемые на страховом рынке Краснодарского края, включая Е-полисы.....	33
2.3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка в Краснодарского крае.....	37
Заключение.....	43
Список использованных источников.....	46

ВВЕДЕНИЕ

Страхование – одна из самых старых и стабильных форм экономической жизни, и, по сути, это создание целевых фондов, предназначенных для защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц от форс-мажорных обстоятельств, сопровождающихся ущербом.

Формирование страхового бизнеса в России прошло сложный путь под влиянием политических, социально-экономических преобразований, и как система появилась позже, чем в других странах, и развивалась более медленными темпами, что характеризуется сохранением крепостного права в течение длительного времени и, тем самым, рождаемыми препятствиями для развития частного капиталистического хозяйства¹.

Сегодня страховой рынок является одной из ключевых составляющих финансовой безопасности страны, уровень развития которой напрямую влияет на социально-экономический статус общества. Необходимость создания эффективного механизма страховой защиты является задачей не только страховых компаний, но и государства в целом. Чтобы выявить проблемные вопросы функционирования страхового рынка и разработать направления их решения, необходимо следить за его состоянием².

2019 год – уже не первый год, когда страховой сектор показал очень хорошие финансовые результаты, что стало возможным, в частности, за счет стабилизации ситуации на рынке ОСАГО и удержания прибыльности Каско. На этом фоне страховые компании стали серьезно задумываться об улучшении клиентского опыта, внедрении новых технологий и повышении эффективности внутренних процессов.

¹ История развития страхования в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://isfi.c.info/enshur/shahov02.htm>.

² Полянин А.В., Долгова С.А., Базарнова О.А. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 1-1. – С. 141-150; URL: <https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=248>.

Страхование жизни вновь стало флагманом страхового бизнеса, составив более 30 % всех сборов сектора. Однако уже в первом полугодии 2019 года наблюдается значительное снижение сборов в связи с новыми мерами по контролю за продажами полисов инвестиционного страхования жизни, принимаемыми регулятором.

В свою очередь рынку автострахования в 2019 году удалось преодолеть спад последних лет. Впервые с 2014 года сборы по Каско выросли, также наметилась положительная тенденция в продажах полисов ОСАГО. Если по Каско рост, по мнению опрошенных страховщиков, вызван повышением его доступности и ростом продаж автомобилей, то рост сборов по ОСАГО респонденты связывают с эффективной борьбой с мошенничеством и частичной либерализацией тарифов. Данные факторы также могут повлиять на убыточность по ОСАГО в 2019 году, которая, по ожиданиям респондентов, должна существенно снизиться до 70 %.

Другие сегменты рынка общего страхования также продемонстрировали положительную динамику в 2018 году. Наиболее заметно выросли продажи полисов по страхованию имущества физических лиц – на 13% по сравнению с 2017 годом за счет ипотечного страхования и коробочных продуктов. Большая часть респондентов видит дальнейший потенциал роста именно в данной сфере. Новый для российского рынка вид страхования – страхование киберрисков – также вызывает интерес страховщиков как необходимый для клиентов – юридических лиц.

Новые технологии приобретают все большее значение для страхового сектора. Ведущие страховые компании уже запустили онлайн-продажи Каско, а некоторые уже проводят онлайн-урегулирование убытков. Но еще остается большой потенциал для развития в части повышения качества клиентского сервиса и развития CRM-систем. Многие компании пока находятся на раннем этапе внедрения новых технологий.

Исследование проводилось во второй половине 2019 года, соответственно были взяты данные для анализа 2017- 2018 годов

Итак, целью моего исследования является анализ страхового рынка Краснодарского края.

Исходя из цели, необходимо решение следующих задач:

- рассмотреть понятие, характеристику и сущность страхования;
- раскрыть этапы становления рынка страховых услуг в РФ;
- изучить прогноз развития страхового рынка РФ;
- провести анализ рынка страховых услуг Краснодарского края и его основных участников;
- исследовать страховые услуги, предлагаемые на страховом рынке Краснодарского края, включая Е-полисы;
- раскрыть проблемы и перспективы развития страхового рынка в Краснодарском крае.

Объект исследования – рынок страхования в РФ.

Предмет исследования – анализ структуры рынка страхования Краснодарского края.

Теоретической и методологической основой послужили учебники и учебные пособия, публикации в экономических и периодических изданиях касающиеся затронутой в работе проблемы, таких авторов: Гомелля В.Б., Федорова Т.А., Чернова В.Ф., Шахова В.В. Также были задействованы Интернет ресурсы.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух разделов, заключения и списка использованных источников.

1 Теоретические аспекты страхового рынка в современных условиях

1.1 Понятие, характеристика и сущность страхования

В экономической литературе нет единого мнения по этимологии слова «страхование». Таким образом, большинство западных филологов сходятся во мнении, что «страхование» имеет латинское происхождение и основано на словах «securus» и «sine cura», означающих «беззаботный». Таким образом, страхование отражает защиту и безопасность. В большинстве славянских языков слово «страхование» имеет основание «страх».

С древних времен жизнь и здоровье людей, а также их имущество и результаты деятельности подвергались определенным рискам, вызванным как человеческим фактором, так и природными явлениями. Люди поняли, что самостоятельно возместить понесенные убытки довольно сложно, в связи с чем родилась идея солидарной ответственности за ущерб, объединив усилия разных участников. Таким образом, исторически сложилась объективная необходимость создания специальных страховых фондов на случай неблагоприятных обстоятельств. На самых ранних этапах это были резервы провизий, и по мере развития торговых и товарных отношений создавались «общие кассы», предназначенные для компенсации потери товаров в результате кораблекрушения, нападения пиратов и так далее. Страхование стало наиболее интенсивно развиваться в период зарождения и развития капиталистических отношений.

В современных условиях страхование трактуется как тип гражданско-правовых отношений для защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, которые формируются за счет

уплаты страховых взносов гражданами и юридическими лицами (страховые взносы, страховые премии) и доходов от размещения этих средств.

Страхование – это двусторонние экономические отношения, заключающиеся в том, что страхователь, выплачивая денежный взнос, обеспечивает себе (или третьему лицу) в случае наступления события, предусмотренного договором или законом, сумму выплаты от страховщика, которая удерживает определенную сумму с целью обеспечения, пополняет и эффективно распределяет резервы, принимает превентивные меры, направленные на снижение риска, и, при необходимости, перестраховывает часть своей ответственности.

Рассмотрим функции страхования.

Страхование в рыночной экономике выполняет определенные функции, выражающие общественное назначение данной категории. Выделяются следующие функции страхования:

1. рисковая функция;
2. функция создания и использования страховых резервов (фондов);
3. сберегательная функция;
4. инвестиционная функция;
5. превентивная функция;
6. контрольная функция;
7. социальная функция.



Рисунок 1 – Функции страхования

Рисковая функция.

Функция риска является основной функцией страхования. Она заключается в передаче страховщику за определенную плату материальной ответственности за последствия риска, вызванного событиями, перечень которых предусмотрен законом или договором. Чем выше вероятность возникновения риска и его размер, тем выше будет стоимость страхования, которая устанавливается на основе страховых тарифов, рассчитываемых страховщиком с использованием актуарных расчетов. В случае страхового случая страхователь подает страховщику требование о возмещении убытков (выплате страховых сумм). Функция риска отражает процесс покупки и

продажи страховых услуг, а основной целью страхования является защита от рисков.

Функция создания и использования страховых резервов (средств)

Страхование возможно только в том случае, если страховщик имеет определенный капитал, достаточный для покрытия убытков (если таковые имеются), причиненных страхователю в результате стихийного бедствия, несчастного случая или другого страхового случая. Страховщик в основном не может покрыть такую потребность в наличных платежах своими собственными средствами. Поэтому каждый страховщик создает систему страховых резервов. Накопление и использование таких резервов характерно для страховой деятельности.

Посредством страхования осуществляется перераспределение средств страховых фондов между страхователями. Все страхователи платят страховые взносы, но только определенная часть страхователей получает страховое возмещение - в случае страхового случая и убытка.

Формирование страховых резервов – это способ концентрации и использования средств, необходимых не только для распределения среди всех страховщиков убытков, вызванных страховыми случаями текущего периода, но и для соответствующего покрытия возможных крупномасштабных убытков, которые могут возникнуть в определенные годы последующих периодов.

В части страховых выплат, направляемых на ведение бизнеса, перераспределение средств наблюдается в меньшей степени. То же относится и к формированию прибыли от страховой деятельности. Его источником является часть нагрузки на чистую ставку страхового тарифа и экономию средств, предназначенных для ведения бизнеса.

Функция накопительного страхования

В большинстве стран мира первым по объему страховых взносов является личное страхование (на дожитие, пенсии, ренты и так далее). Тем не менее, выгоды, связанные с потерей жизни и здоровья в результате

несчастливого случая, составляют менее 10 %. Остальное приходится на сбережения. Они выплачиваются с учетом инвестиционного дохода в случае дожития застрахованного до определенного возраста или события. Таким образом, личное страхование является альтернативой банковскому вкладу.

С макроэкономической точки зрения сберегательная функция страхования имеет ряд положительных аспектов, в частности сбережения формируют основу инвестиционных ресурсов, что в конечном итоге влияет на развитие денежных отношений в обществе, способствует росту национального дохода, увеличению покупательной способности национальной валюты, решения социальных проблем и так далее. Поэтому правительства многих стран принимают ряд мер по стимулированию сберегательной функции страхования: они утверждают льготные условия налогообложения страховых взносов и платежей, страховых взносов, которые наследуются и доходы компании.

Инвестиционная функция страхования

В связи с характером своей деятельности страховые компании накапливают значительные суммы денежных средств на своих балансах в виде доходов от страховых взносов. До наступления страхового случая накопленные средства могут быть инвестированы в различные инструменты: размещены на депозите в банке, направлены на покупку ценных бумаг, вложены в недвижимость и так далее.

Превентивная функция страхования

Превентивная функция страхования заключается в том, что как страховщики, так и страхователи заинтересованы в уменьшении последствий страховых случаев. В страховой практике применяется юридическая и финансовая профилактика.

Правовое предупреждение заключается в установлении на законодательном уровне и / или на уровне конкретного договора страхования перечня случаев, когда противоправные действия или бездействие со стороны застрахованного по отношению к застрахованным предметам

являются основанием для отказа в выплате ему страхового возмещения. (полностью или частично). Например, страховщики не покрывают материальные потери, понесенные жертвами в состоянии алкогольного опьянения, и не предоставляют страховые выплаты в случае самоубийства, умышленного повреждения их имущества и телесных повреждений. В правилах страхования страховщики также устанавливают перечень рискованных объектов, которые не подлежат страхованию.

Финансовая профилактика заключается в том, что часть страховых взносов используется для финансирования профилактических мероприятий. Практика 70-80-х годов, когда средства страхования использовались для строительства и оснащения пожарных станций оборудованием, закупкой лекарств и удержания персонала служб, предназначенных для борьбы с инфекционными заболеваниями сельскохозяйственных животных, финансирования мер по предотвращению дорожно-транспортных происшествий и так далее.

Контрольная функция страхования

Контрольная функция страхования заключается в обеспечении целевого формирования и использования страховых фондов посредством соответствующего внутреннего финансового контроля. Страховая деятельность на макроуровне подлежит государственному контролю и регулированию, в связи с чем осуществляется внешний контроль.

Функция социального страхования

Социальная функция страхования заключается в предоставлении финансовой помощи страхователям (застрахованным лицам) в случае проблем со здоровьем, инвалидности из-за болезни или несчастного случая путем выплаты страхового возмещения. Обязательное или добровольное медицинское страхование финансирует медицинские расходы на лечение и реабилитацию страхователей (застрахованных лиц). Страхование также может предоставить компенсацию за утраченный доход в связи с болезнью, инвалидностью застрахованного (застрахованного лица).

1.2 Этапы становления рынка страховых услуг в РФ

В настоящее время страхование занимает значительное и уже сложившееся место в структуре российской экономики.

Российский страховой рынок в своем становлении и развитии прошел следующие этапы:

1) 1991-1996 гг. – формирование страхового рынка, закладка законодательных основ его функционирования³. Отмечен массовый характер создания негосударственных страховых организаций, сформирована система надзора за страховой деятельностью в Российской Федерации;

2) 1996–1998 гг. – характерны тенденции, связанные с принятием части II Гражданского кодекса Российской Федерации⁴ и отсутствием государственной поддержки развития страхового бизнеса. Этот период совпал с финансовым кризисом 1998 года, который оказал влияние на дальнейшее развитие отрасли. Влияние дефолта на страховой рынок было неоднозначным. С одной стороны, большая часть резервов была размещена в ГКО, платежеспособность и финансовая устойчивость страховщиков были проблематичными. С другой стороны, кризис также оказал положительное влияние, что нашло отражение в возрастающей роли страховых организаций;

3) посткризисный (современный) этап - с конца 1998 года по настоящее время. Если в начале этого периода существовала тенденция к устойчивому сокращению количества и прибыли страховщиков, то уже в 1999-2000 гг. она была успешно преодолена. Страховая сумма по договорам добровольного страхования за 2001-2007 годы увеличилась на 397,5 %, что свидетельствует об увеличении объема ответственности, принимаемой

³ Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 01.05.2019) "Об организации страхового дела в Российской Федерации". - "Ведомости СНД и ВС РФ", 14.01.1993, N 2, ст. 56.

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. // СПС Гарант, 2020.

страховыми организациями. Более того, рост произошел равномерно, а это значит, что мы имеем дело со стабильной тенденцией.

Оценка основных показателей деятельности страховщиков показала, что они увеличивают размер своего уставного капитала. Так, величина общего уставного капитала страховых организаций увеличилась более чем в 3 раза.

Устойчивый рост страховых премий, получаемых российскими страховщиками сегодня, обусловлен увеличением денежных доходов населения.

В динамике наблюдается устойчивая тенденция к росту доли премий по обязательному страхованию, что связано с принятием закона о страховании ОСАГО⁵, который позволил увеличить видовое разнообразие обязательного страхования.

Сокращение количества страховщиков и повышение требований к их финансовой устойчивости способствуют увеличению концентрации страхового рынка. Эта тенденция стала особенно заметной в последние 2-3 года и проявляется во всех классах размеров. Стремление рынка к концентрации можно считать положительным, так как это свидетельствует о достижении определенной стадии зрелости - стадии разделения компаний, нацеленной на долгосрочную работу с классическими видами страхования, на повышение их финансовой устойчивости и качества клиентского обслуживания. В ближайшие несколько лет процесс расширения страховых компаний продолжится. Уже на рынке появляются ассоциации довольно крупных игроков.

⁵ Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 01.05.2019) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019). - "Парламентская газета", N 86, 14.05.2002.

В развитых странах большая доля в общем доходе страховых премий приходится на страхование жизни, в то время как в развивающихся странах этот показатель невелик.

В настоящее время страховые организации активно перемещаются в регионы, поскольку именно там сосредоточена вся материальная инфраструктура реального сектора экономики. Страховщиков особенно интересуют те субъекты Российской Федерации, где основным объемом продаж составляет страхование имущества физических и юридических лиц, автотранспортных средств, грузов, профессиональной ответственности, а также добровольное медицинское страхование.

1.3 Прогноз развития страхового рынка РФ

Рассмотрим состояние страхового рынка на 2018 год.

Учитывая активную пропаганду частного финансового обеспечения и мощную поддержку государственного института прогнозы по отрасли на 2019 год – рост не менее 10 процентов. Стоит отметить и вмешательство корпоративного сектора. Правда, в компаниях модели страхования выглядят по-разному. Часть предприятий покрывает страховые вознаграждения за счет собственной прибыли, а часть обществ перекладывает эти расходы на своих сотрудников (например, ПАО «Газпром»).

Рассмотрим результаты 2018 года по секторам страхования, а также прогноз на 2019 год.

График 1. Прогноз динамики рынка страхования жизни (сценарий № 1)

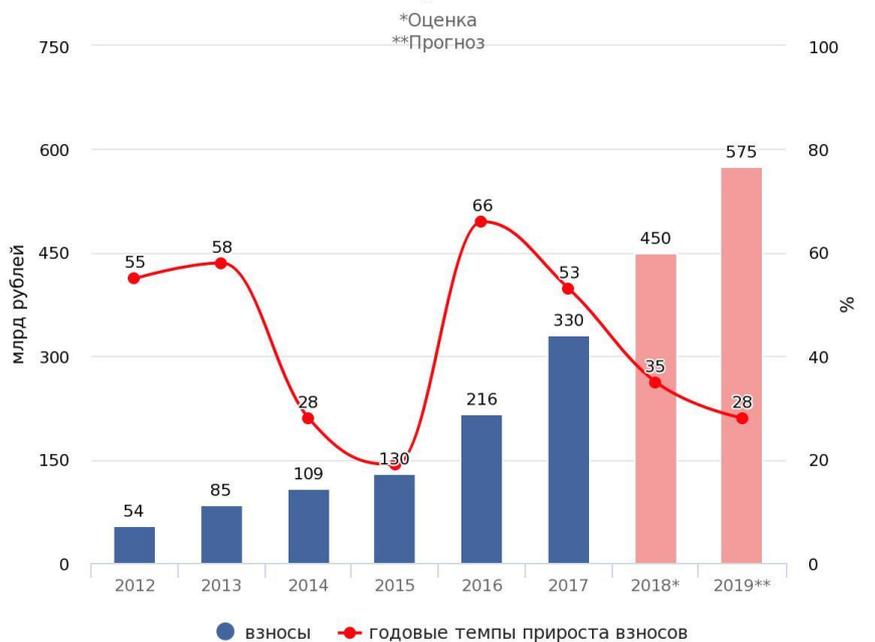


График 2. Прогноз динамики рынка страхования жизни (сценарий № 2)

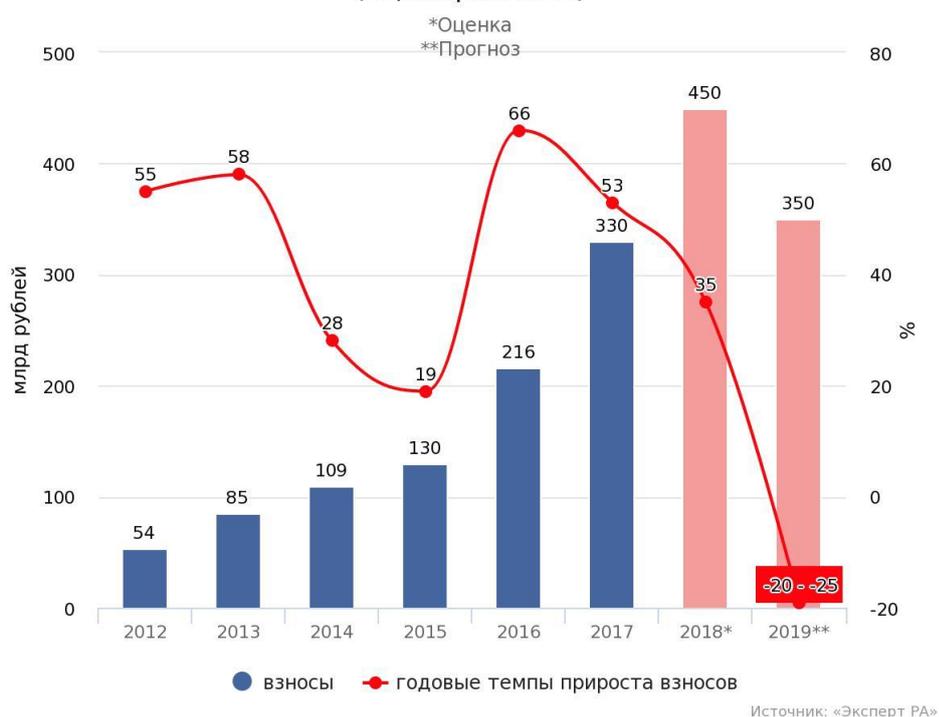
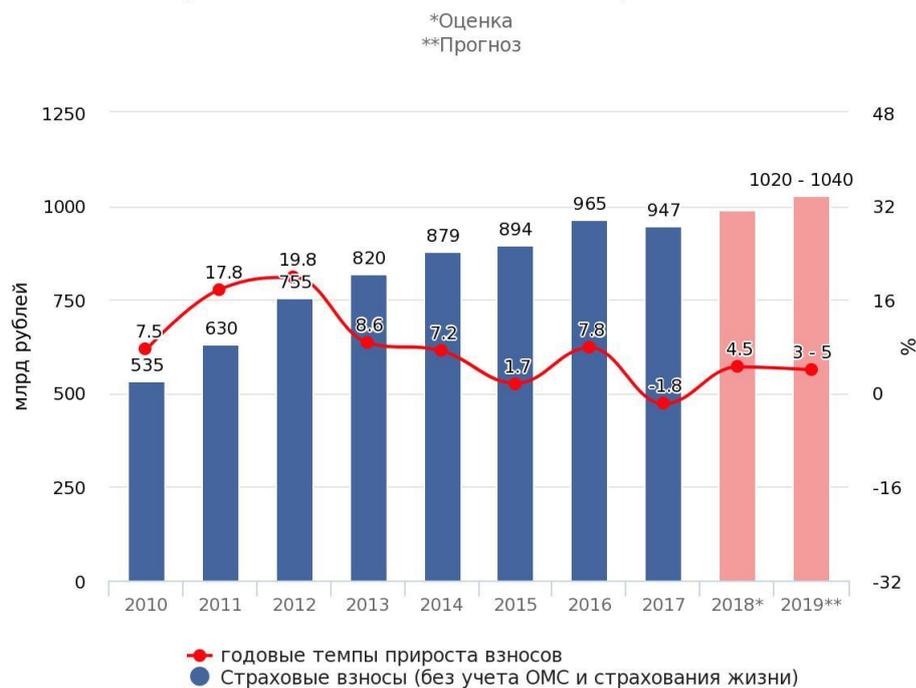
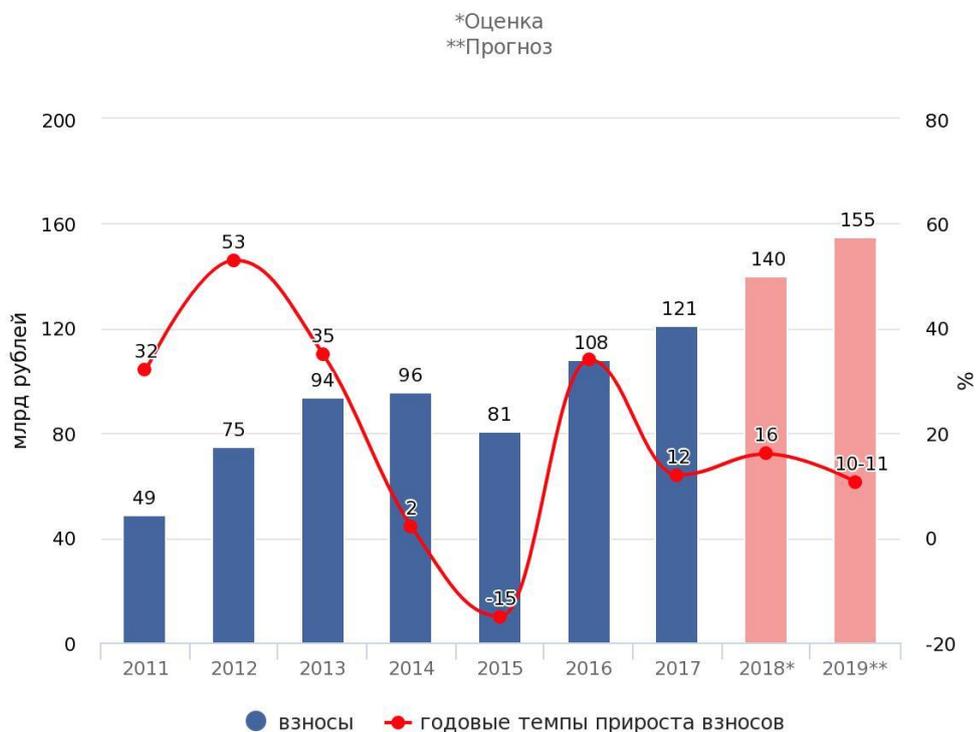


График 3. Прогноз динамики страхового рынка без учета страхования жизни (non-life-страхование)



Источник: «Эксперт РА»

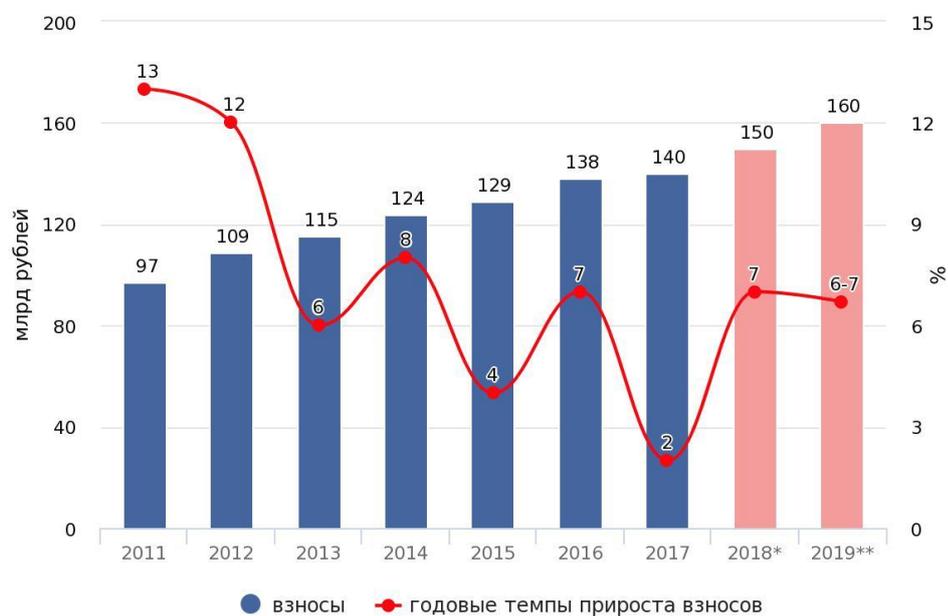
График 4. Прогноз динамики рынка страхования от НС и болезней



Источник: «Эксперт РА»

График 5. Прогноз динамики рынка ДМС

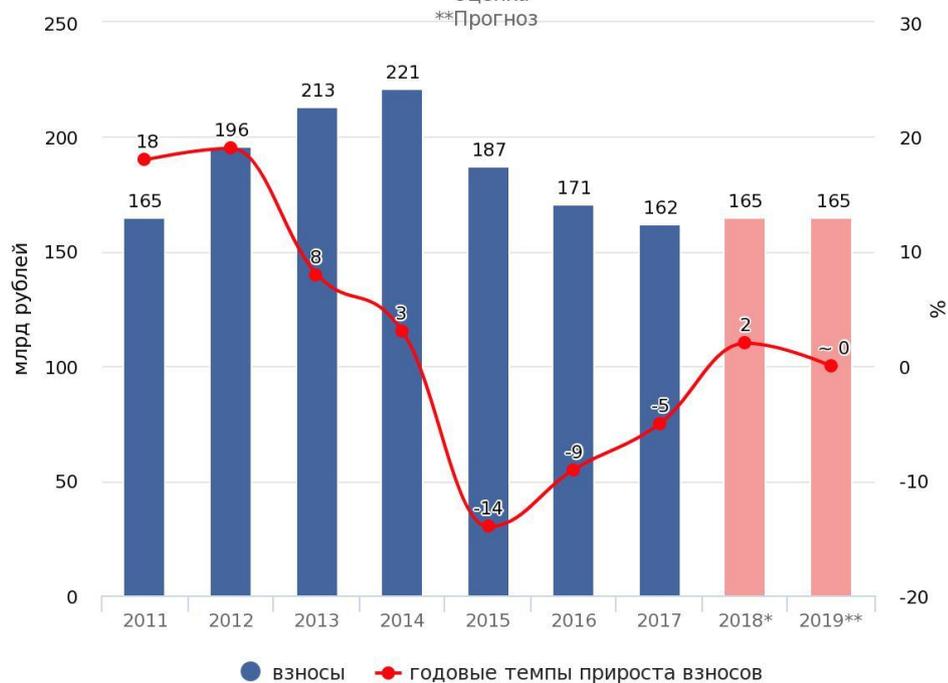
*Оценка
**Прогноз



Источник: «Эксперт РА»

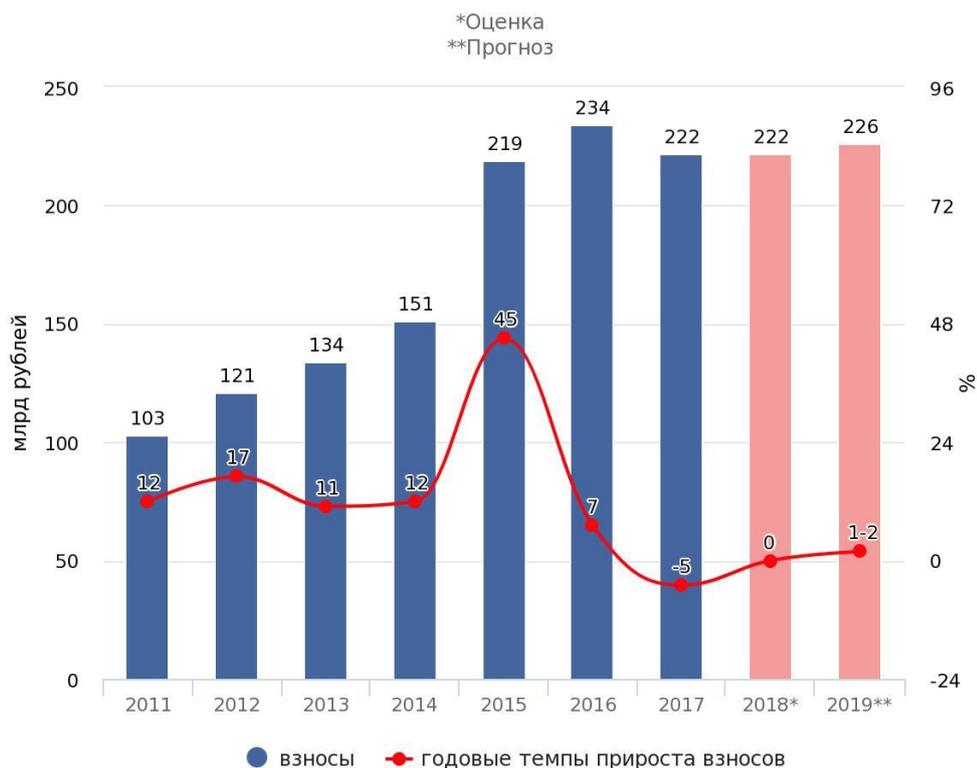
График 6. Прогноз динамики рынка страхования автокаско

*Оценка
**Прогноз



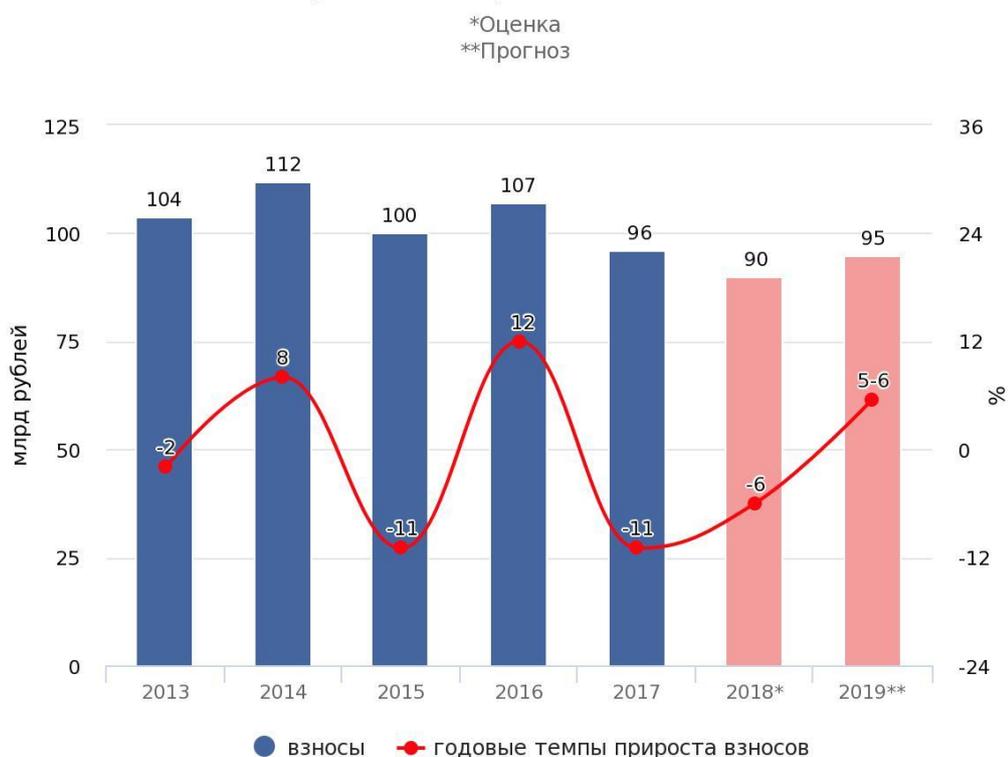
Источник: «Эксперт РА»

График 7. Прогноз динамики рынка ОСАГО



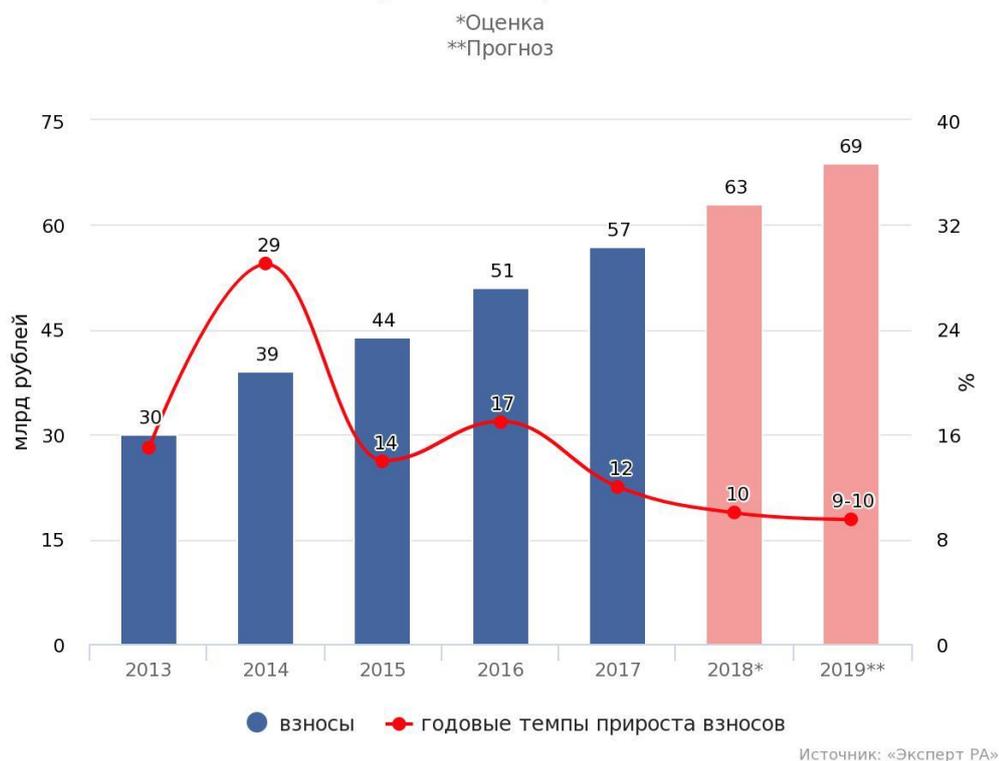
Источник: «Эксперт РА»

График 8. Прогноз динамики рынка страхования прочего имущества юридических лиц



Источник: «Эксперт РА»

График 9. Прогноз динамики рынка страхования имущества граждан



Итак, по результатам, представленным на официальной сайте ЦБ РФ⁶, совокупные активы страховщиков выросли за 2018 год более чем на 20 % и превысили 2,9 трлн рублей, отношение активов к ВВП увеличилось за год на 0,2 п.п. и составило 2,82 %. Такие данные приводятся в «Обзоре ключевых показателей деятельности страховщиков» за 2018 год⁷.

Основным изменением в структуре активов страховщиков стало увеличение в прошедшем году доли государственных и муниципальных ценных бумаг (на 7,0 п.п., до 19,9 %). Это, в частности, объясняется увеличением взносов по страхованию жизни с участием страхователей в инвестиционном доходе страховщиков (ИСЖ), для которых такие вложения являются базовыми.

⁶ Страховой рынок: основные итоги 2018 года // <https://cbr.ru/Press/event/?id=2540>

⁷ Страховой рынок: основные итоги 2018 года // <https://cbr.ru/Press/event/?id=2540>

Прирост страховых взносов вырос с 8,3 % в 2017 году до 15,7 % в 2018 году – максимального значения с 2012 года. Объем страховых взносов составил 1,479 трлн рублей. При этом рынок начал расти без учета страхования жизни. Этому способствовал высокий спрос населения на кредиты, который отразился на динамике страхования от несчастных случаев и болезней, а также автострахования. Произошли качественные изменения в сегментах ОСАГО и автокаско, что благоприятствовало их росту.

Страховые выплаты выросли на 2,5 % и превысили 522 млрд рублей. При этом прирост страховых выплат по страхованию жизни составил 114,9 %, что связано с резким увеличением выплат по ИСЖ за счет окончания срока действия заключенных ранее трех- и пятилетних договоров.

Прибыль страховщиков увеличилась более чем в 1,5 раза и достигла 204,1 млрд рублей. Рост прибыли объясняется увеличением доходов страховщиков от инвестиционной деятельности, а также снижением убыточности и расходов. Рентабельность капитала страховых организаций достигла максимума за последние 2,5 года – 31,2 % (рост на 9,3 п.п. за год).

Динамика страхового рынка в 2020 году будет находиться под влиянием темпов роста кредитования физических лиц, а также интереса населения к продуктам ИСЖ на фоне принятия мер по повышению информированности граждан о рисках таких полисов.

Динамика рынка страхования 2019 года сменяется стагнацией. Потребители несколько переоценили свои возможности, появилась практика страховых выплат. Все больше популярности приобретает страхование жизни. При этом страхователи все больше стремятся включить в контракты членов своих семей ввиду нестабильности в кризис и ухудшающейся экологии. С нижних позиций возвращается в отрасль страхование в поездках. Вывод этого вида страхования в онлайн финансирование добавил процент потребителя с наращиванием до минимальных 20 % уже в первом квартале 2019 года. Несколько незаметным выглядит на фоне остальных страхование предпринимательских рисков.

- Отраслевые риски

Безусловное отношение страховых компаний к финансовому сектору ставит перед компаниями первоочередную задачу оценки рисков. Даже гиганты отрасли видят основную проблему в недооцененности страховых премий по ОСАГО. Динамика страхового рынка страхования сегодня показывает перевес выплат по этому виду договоров над выручкой. На помощь в этом направлении пришел регулятор. По инициативе ЦБ в 2019 году повышается диапазон базовых тарифов. Крайний правый предел увеличен до 20 процентов. Этот задел видится потребителям как фактически очередное повышение. Для страховых компаний это возможность регулировать убытки через корректировку своих тарифов. Работа регулятора в этом отношении продолжится. Рост же количества контрактов КАСКО пока что поддерживается программами франшизы с компенсацией до 20 % финансовой нагрузки на плательщика сборов.

В отечественном страховом законодательстве явно прослеживается перенятие опыта европейских стран. Граждане и компании должны понимать, что государство не обладает возможностью, да и не обязано покрывать все риски, возникающие в результате снижения ответственности собственников имущества или техногенных факторов. Таким образом население все больше переводится на рельсы личного планирования финансов.

Рейтинговым агентством АКРА уже опубликован перспективный прогноз структуры рынка страхования до 2022 года. Выглядит он следующим образом:

Оценка современного состояния рынка страхования показывает активное участие государства в поддержке отечественных компаний и санации недобросовестных участников рынка. По итогам анализа динамики рынка в первом полугодии 2018 года ушли из отрасли 11 компаний. Устранение было самостоятельным, по большей части из-за нехватки собственного капитала на поддержание резерва. Учитывая равные условия для всех участников рынка, рейтинг страховщиков в 2020 году серьезно не изменится. Согласно практике, все новые игроки обладают серьезным капиталом и финансовой поддержкой. Примером таких участников является Сбербанк с выделенной группой ипотечного страхования. Результат появления сервиса «Клик дом» является закономерным, созданным под реалии и потребности клиентов.

Лидером рейтинга остается долгое время остается «СОГАЗ» - дочерняя компания банковской структуры «Газпромбанк». За ним следуют три аналогичных предприятия, созданных кредитными институтами. Это ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ страхование» и АО «АльфаСтрахование». На четвертом и пятом местах по объемам привлеченных страховых премий сохраняют позиции чисто страховые компании «Ресо» и «Ингосстрах». Замыкает десятку лидеров ООО СК «РГС-жизнь».

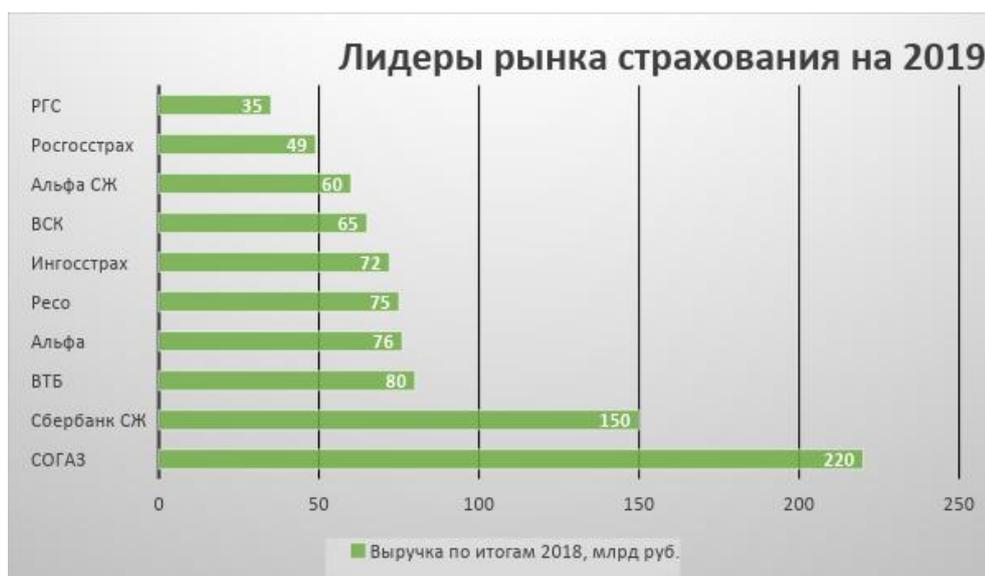


Рисунок 3 – Лидеры рынка страхования, 2019 год.

Рынок российского страхования к 2019 году все больше приобретает европейскую модель, приобщается к единой финансовой системе. Для обеспечения рисков гражданам и бизнесу нужно думать самостоятельно. Для этого страховщики и государственный институт разработали все необходимые возможности и инструменты⁸.

Размер страхового рынка (объём собранных премий) по итогам I полугодия 2019 года вырос всего на 1 % до 739,2 млрд рублей, тогда как в прошлом году прирост за этот же период составлял 13,3 %. Впрочем, динамика рынка несколько обнадеживает: во II квартале темп прироста ускорился до 1,8 % – это заметно выше, чем 0,3 % в I квартале 2019 года, но значительно меньше, чем во II квартале 2018 года (7,5 %).

Невысокий рост страхового рынка связан со снижением премий по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), которое в последние годы было основным драйвером развития. Сокращение продаж ИСЖ вызвано ужесточением регулирования со стороны Банка России, согласно которому начиная с апреля текущего года страховщики должны разъяснять покупателям полиса о рисках продукта. Объём премий по страхованию жизни (без учёта страхования жизни заёмщиков и пенсионного страхования), куда в том числе входит сегмент ИСЖ, в I полугодии сократился на 21,2 %. Во II квартале падение ускорилось до 22,8 %, хотя ещё в 2018 году рост в аналогичном периоде достигал 58 %. Резкий разворот в динамике сегмента может быть объяснён неудовлетворённостью клиентов доходностью по завершившимся договорам страхования, а также улучшением информированности граждан об особенностях продуктов ИСЖ, полагают в Банке России.

Поддержку страховому рынку в 2019 году оказало увеличение популярности ДМС, рост которого по итогам полугодия составил 11,1

⁸ Быканова Н. И., Черкашина А. С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития // Молодой ученый. — 2017. — №10. — С. 204-207. — URL <https://moluch.ru/archive/144/40382/>.

%. Во II квартале темп прироста премий по медицинскому страхованию ускорился до 19,6 %, что является максимальным значением за последние 6,5 лет. Как отмечает регулятор, повышение спроса на ДМС объясняется популяризацией программ по защите от тяжёлых заболеваний и недорогих программ контроля состояния здоровья (check-up), распространением полисов с франшизой, а также развитием телемедицины.

Положительную динамику рынку также обеспечили виды страхования, связанные с банковским кредитованием: страхование жизни заёмщика и страхование от несчастных случаев и болезней. В первом случае рост по итогам полугодия составил 59,7 %, во втором – 29,1 %. Эти страховые продукты прибавили объёмы в связи с сохраняющимся высоким спросом на потребительские кредиты со стороны физических лиц.

Источником роста страхового рынка в текущем году станут дальнейшее развитие ДМС, а также накопительного страхования жизни. Личные виды страхования могут поддержать рост страхового рынка в будущем и снизить его зависимость от кредитного страхования. Этому будет способствовать дальнейшее продвижение специализированных программ ДМС и телемедицины, а также рост интереса страховщиков к развитию накопительного страхования жизни (НСЖ), доходность которого показывает большую стабильность по сравнению с ИСЖ.

Традиционно наибольший вклад в рост страхового рынка вносит первая десятка страховщиков. В I полугодии 2019 года доля топ-10 (по премиям) выросла с 64,6 % до 69,7 %, размер страховых премий увеличился на 8,9 % до 515 млрд рублей, страховых выплат – на 15,7 % до 189 млрд рублей.

Доля лидеров также серьёзно возросла. В 2018 году группа ВТБ и страховая группа «СОГАЗ» закрыли сделку по продаже 100 % «ВТБ Страхование». По итогам I полугодия объединённая компания имеет 23,5 % на рынке по премиям. На втором месте находится «Сбербанк страхование жизни» с 10,5 % рынка. Далее следуют «Ингосстрах» – 7,3 %

и «Альфастрахование» – 6,9 %. Таким образом, на топ-5 сейчас приходится 48,2 % рынка. За год доля пятёрки увеличилась на 3,6 процентных пункта.

На тридцать компаний приходится 89 % рынка, за год доля топ-30 увеличилась на 3,4 процентных пункта. Всего в России сейчас работает 188 страховых компаний. Во втором квартале количество сократилось на пять единиц, при этом новых лицензий выдано не было.

Из всех видов страхования максимальную динамику в I полугодии 2019 года продемонстрировало агострахование с господдержкой, где премии выросли на 375,9 % (1,3 млрд рублей в абсолютном выражении) до 2,1 млрд рублей. Такой результат объясняется выведением расходов на страхование сельскохозяйственных компаний из бюджета, в результате чего бюджетные средства были перечислены на счета страховых компаний, а не сельскохозяйственных, как ранее.

Отрицательную динамику показало страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, где премии зафиксировали отрицательный результат (–686,4 млн рублей). Это связано с обязанностью страховщиков расторгнуть договоры по страхованию ответственности застройщиков и передать премии от строительных компаний в Фонд защиты дольщиков. При этом выплаты в сегменте выросли на 412,5 % до 775,3 млн рублей.



Рисунок 4 – Рыночная доля сегмента (по премиям), %⁹

Анализ состояния страхового рынка позволил определить основные тенденции его развития на современном этапе. Во-первых, происходят существенные изменения в структуре страховой деятельности. Во-вторых, можно говорить о развитии процессов капитализации, о чем свидетельствует значительное увеличение прибыли и увеличение уставного капитала страховых организаций. В-третьих, развиваются тенденции концентрации капитала и разделения рынка. Несмотря на значительное количество страховых организаций, в настоящее время происходят процессы объединения компаний в группы, формирование которых ускоряется в связи с внедрением производственного и финансового капитала. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом состояние отечественного страхового рынка можно назвать стабильным и достаточно стабильным.

⁹ Источник: расчеты RAEX по данным Банка России.

2 Анализ современного состояния рынка страхования на примере Краснодарского края

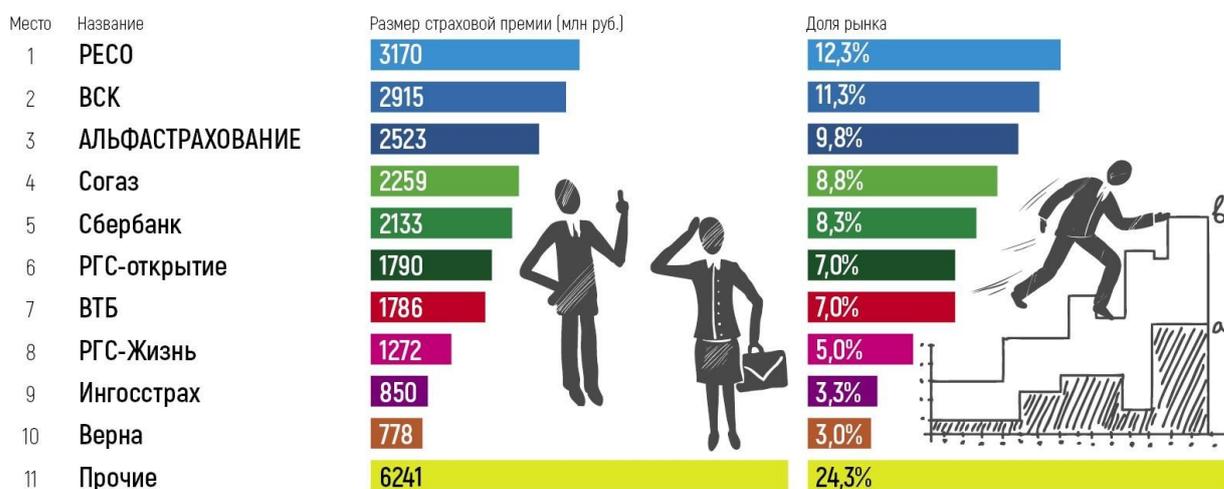
2.1 Анализ рынка страховых услуг Краснодарского края и его основных участников

По данным Центробанка, рынок страховых услуг в Краснодарском крае показал резкий рост в 2018 году. Если в 2017 году страховых премий было собрано на 2 % меньше, чем годом ранее – показатель снизился с 26,2 млрд рублей до 25,7 млрд рублей, то в 2018 году регион стал лидером по сборам на юге России с показателем 30,5 млрд рублей.

В целом по стране Кубань занимает пятое место по собранным страховым премиям. А на десятку крупнейших страховщиков в крае приходится более 65 % от общего количества собранных страховых премий.

Основной драйвер роста на рынке страхования в России, в том числе и в Краснодарском крае, – это страхование жизни. Этот сегмент в минувшем году продемонстрировал в регионе максимальные темпы прироста – 150 %, обогнал ОСАГО и вышел на первое место по объему полученных премий – 10,3 млрд рублей. Этот сегмент показывает такую внушительную динамику прежде всего за счет полисов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ).

ТОП-10 крупнейших страховых компаний по размерам страховых премий в 2017 году



По данным ЦБ

Рисунок 5 – Топ-10 крупнейших компаний ЮФО, на 2017 г.

Что касается рынка ОСАГО, то тут продолжается стагнация – как в целом по стране, так и в Краснодарском крае – сборы страховых премий в 2018 году в регионе остались на уровне прошлого года и составили 9,1 млрд рублей. Выплаты по ОСАГО в крае составили 8 млрд рублей, что на 24 % меньше, чем годом ранее.

Изменения в двух этих сегментах оказывают основное влияние на рынок. В то же время вопреки ожиданиям выросли продажи «классических» страховых продуктов: сборы в non-life сегменте в 2018 году увеличились на 8,4 % и достигли 1 трлн рублей.

Проблемными сегментами рынка остались страхование застройщиков и страхование ответственности туроператоров. Положительные сдвиги наметились в сегменте сельскохозяйственного страхования. На рынке появились новые продукты, в числе которых – страхование ответственности владельцев дронов, пассажиров от задержки авиарейса с моментальным урегулированием убытков, киберрисков для физлиц.

В целом росту рынка способствует в том числе увеличение финансовой грамотности населения и внедрение новых технологий. Крупные страховые компании постоянно совершенствуют свои бизнес-процессы и сервисы.

Говоря об ОСАГО стоит отметить, что страховщиков, работающих на рынке ЮФО, этот сегмент в 2018 году не порадовал. Только за первый квартал 2018 года сборы по автогражданке упали почти на 6 % – до 3,7 млрд рублей, хотя по конечным итогам года рынок все же показал стагнацию. При этом сегмент ОСАГО хоть и считается убыточным, остается локомотивом розничного страхования – на него приходится почти четверть от всех собранных премий. Поэтому его развитию уделяется пристальное внимание.



Рисунок 6 – Сборы по ОСАГО (IV кв 2017 – I кв 2018) в Краснодарском крае

За последние несколько лет ОСАГО претерпело несколько реформ: ввели новые бланки полисов автогражданки и единый агент РСА, размер выплат по Европротоколу увеличился в два раза, с 50 до 100 тыс. рублей, а с 01 октября 2019 года – до 400 тыс. при наличии фиксации системой ГЛОНАСС, начались электронные продажи полисов (Е-ОСАГО), которые пользуются на юге большой популярностью, а денежные выплаты заменили на ремонт пострадавшего в ДТП автомобиля. Хотя эти решения не оказали существенного влияния на разрешение системного кризиса в сегменте, комбинированный коэффициент убыточности в целом по рынку снизился.

В компании «АльфаСтрахование» соглашаются, что рынок ОСАГО и каско в России привязан к цифрам и прогрессу продаж на авторынке, а также зависит от доступности автокредитов, за счет которых формируются основные продажи автомобилей. Однако в компании положительно оценивают перспективы развития каско.

Среди других негативных тенденций автострахования отмечается также продажа поддельных полисов ОСАГО. Их количество, по разным оценкам, достигает миллиона штук по стране. Еще одна негативная

составляющая – отказ автовладельцев от полиса ОСАГО. И эта тенденция в последнее время усиливается.

По данным РСА, общее количество автовладельцев, не имеющих полиса ОСАГО, в Российской Федерации уже достигает 3 млн человек. Кроме того, стоит выделить локальные факторы, связанные с высокой долей мошенничеств в ОСАГО и снижением объемов сборов по каско за счет популяризации более дешевых программ страхования с франшизами и дробным покрытием рисков. По итогам 2017 года сборы Ингосстраха по ОСАГО снизились на 22 %, по каско – на 9 %.

Ущерб страховым компаниям по-прежнему наносит деятельность автоюрисстов. По данным РСА, выплаты страховщиков по решению суда в 2017 году составили 37,4 млрд руб., из которых 17,9 млрд руб. – страховые суммы и 19,5 млрд руб. – накладные расходы, не связанные со страховой деятельностью. Показатели ухудшились даже по сравнению с 2016 годом, когда из 26,3 млрд руб. судебных выплат 13,1 млрд руб. приходилось собственно на суммы страховок и 13,2 млрд руб. – на компенсацию накладных расходов. Как показывают опросы страховых компаний, до 80 % от выплат по суду перешли в прошлом году посредникам-автоюристами, а не владельцам полисов ОСАГО.

В попытках взять убыточность по ОСАГО под контроль страховые компании стали консервативно относиться к работе в этом сегменте, отсюда и снижение объемов страховых премий.

Также, рост популярности ИСЖ в последние годы связан прежде всего с падением банковских ставок по вкладам ниже привлекательного для частных инвестиций уровня. В итоге частные инвесторы начали искать альтернативу, которой и стали инвестиционные продукты, в том числе ИСЖ. Программы инвестиционного страхования жизни позволяют рассчитывать на более высокий, по сравнению с депозитами, доход, а также страховую защиту. К тому же благодаря развитию партнерских каналов продаж, в

частности банковских, процесс оформления полиса ИСЖ стал простым и доступным для людей.

Также влияние на рынок оказало сохранение объемов сборов в сегменте добровольного медицинского страхования. В целом в Краснодарском крае сегмент ДМС показал небольшой прирост: плюс 0,8 % к 2016 году, до 774 млн руб. В большинстве компаний продажи полисов ДМС снизились. При этом существенный рост портфеля ДМС показала компания «РЕСО» (плюс 64,2 %). По данным директора Краснодарского филиала ПАО СК «Росгосстрах» Александра Казакова, значительный прирост в компании наблюдался по сегменту ДМС для физических лиц – 217 %. Отмечается рост интереса к новому продукту «РГС Международная медицинская помощь», который предусматривает лечение впервые диагностированных критических заболеваний, в том числе и онкологии, в ведущих зарубежных клиниках. В 2017 году общая сумма ответственности компании по договорам, заключенным в филиале по этой программе, составила более 2,2 млрд рублей. Также отмечается растущий интерес к программам медицинского страхования для иностранцев, на случай осложнений после вакцинации, от укуса клеща, туристического медицинского страхования.

В целом в РФ рынок ДМС показал большую, по сравнению с краевой, динамику прироста сборов – 1,6 % (до 140 млрд руб., данные ЦБ РФ). Однако, большую роль в этом сыграла индексация цен на услуги медцентров. По его мнению, на рынок ДМС оказывает отрицательное влияние сокращение социальных пакетов работодателей, которые если не отказываются полностью от ДМС, то выбирают более дешевые программы или сокращают ассортимент медуслуг, включенный в действующие страховые пакеты. В качестве ответа на запрос клиентов в экономии рынок стал предлагать дешевые программы с франшизой. Что касается прогнозов, то задать вектор развития рынку ДМС в перспективе трех – пяти лет может телемедицина. Программы ДМС с телемедициной помогут расширить аудиторию пользователей медуслуг, предложить клиентам новые форматы

общения с врачами, а также повысить доступность качественной медпомощи в регионах.

2.2 Страховые услуги, предлагаемые на страховом рынке Краснодарского края, включая Е-полисы

Одним из основных трендов ближайших лет в страховании считается развитие онлайн-сервисов. Продажа продуктов через сайт или мобильные приложения, урегулирование убытков через них же позволяют страховщикам экономить на стоимости обслуживания продаж и в целом сокращают расходы компаний. Но главный плюс – сокращается потерянное в дороге и на ожидание время страхователей, на поездки в офис и центры урегулирования убытков. Например, можно не только покупать полисы с помощью собственного телефона, но и заявить убыток по ОСАГО прямо на месте аварии. Или по полису путешественника связаться со страховщиком и получить необходимую выплату, если рейс задержан или отменен, как например, в «АльфаСтраховании».

Не менее важное новшество – программы автострахования с телематикой, где автомобилист в режиме онлайн может контролировать параметры своего вождения, получать статистику, корректировать стиль езды, чтобы получить более низкий тариф на каско. Аккуратные водители сегодня могут купить полис каско на 30–40 % дешевле, ведь при расчете тарифа будет применяться индивидуальная методика оценки риска, которая уникальна для стиля вождения каждого клиента, установившего необходимое оборудование в свой автомобиль. Кроме того, в мобильных страховых сервисах появляются новые опции, упрощающие взаимодействие клиента со страховщиком. В начале 2018 года СК «Ингосстрах» внесла в свое приложение IngoMobile опцию самоосмотра каско – теперь автовладелец может оформить полис без визита в офис: он сам делает фото, а осмотр машины проводится удаленно с помощью видеозвонка.

По данным Росгосстраха, в 2017 году в целом по рынку на долю онлайн-продаж пришлось порядка 2 % от общего объема страховых премий. Однако тенденция к перетеканию страхования в Интернет будет нарастать. «По данным статистических обзоров, уже свыше 70 % британцев покупают страховку посредством Интернета и телефона, во Франции этот показатель приблизился к 50 %. Такая популярность данного канала продаж объясняется отсутствием необходимости посещать офис компании или искать агента, а также доступностью сервиса 24 часа в сутки.

Хотя с точки зрения диджитализации страховой рынок сильно уступает банковскому сектору, развитие идет очень высокими темпами, меняя привычную бизнес-модель страховщиков и делая сами продукты более привлекательными. В ближайшее время именно способность быстро реагировать и предлагать решения в онлайн будут одним из ключевых конкурентных преимуществ на рынке.

Также, становится популярным полный цикл покупки полиса автокаско через мобильное приложение или сайт. Теперь человеку не нужно вызывать эксперта для осмотра автомобиля. Он может сам с помощью приложения сделать осмотр своего авто или быстро оформить полис, а при ДТП – прямо на месте выбрать сервис для ремонта.

Такие сервисы экономят время, поэтому пользуются большим спросом. В будущем, планируется, что все основные услуги станут доступны через мобильное приложение.

В ЮФО за 2018 год количество страховщиков сократилось на 12 %, по состоянию на начало 2019 года их было 97. Не все могут успешно противостоять вызовам рынка, к тому же значительно усилилось регулирование – страховщики уже больше пяти лет под надзором Банка России. Рынок становится все более прозрачным для потребителей, а работа страховых компаний все больше стандартизируется.

Из наиболее интересных стоит выделить новые программы медицинского страхования. Например, все большую популярность набирает

страхование на случай критических заболеваний, таких как онкология или сердечно-сосудистые заболевания. Такие программы представлены, например, СК АО «АльфаСтрахование».

Как правило, когда человек сталкивается с тяжелым диагнозом, в первый момент он не понимает, что делать и кому звонить. Потом начинаются поиски врачей и сбор средств.

В России уже более 500 тыс. человек приобрели такие комплексные программы.

Опции программы	Рекомендуем	
	в России	за рубежом
① Покрываемые заболевания	Онкологические заболевания впервые выявленные в течение действия договора	Онкологические заболевания впервые выявленные в течение действия договора
① Все виды лечения онкологических заболеваний	✓	✓
① Страны, в которых проводится лечение	Россия	Россия, Израиль, Испания, Южная Корея
① Страховая сумма на каждого Застрахованного	6 000 000 руб.	300 000 \$
Стоимость авиабилетов в страну проведения лечения и обратно для Застрахованного и одного сопровождающего	—	Экономическим классом
Расходы на размещение в гостинице для Застрахованного и одного сопровождающего	—	✓
① Медицинская транспортировка Застрахованного к поставщику медицинских услуг	✓	✓
① Сервисные услуги и услуги сопровождения, связанные с организацией медицинской помощи	✓	✓
① Срок действия страховки от онкологии	1 год	1 год
Репатриация в случае смерти	—	✓
① Период ожидания	4 месяца	4 месяца
Условия страхования	 Все условия страхования (254.1 Кб, pdf)	 Все условия страхования (410.2 Кб, pdf)
Декларация застрахованного	в России	за рубежом

Рисунок 7 – Пример программы «АнтиОнко»
АО «АльфаСтрахование»

Также набирают популярность digital-решения – телемедицина (круглосуточная связь с врачом посредством мобильного приложения или компьютера в любом уголке мира). В любой ситуации, связанной с проблемами со здоровьем, можно оперативно получить консультацию специалиста.

Так, цифровизация – один из основных трендов рынка страхования, так как технологии сегодня действительно во многом определяют конкурентоспособность бизнеса. Люди хотят простых и быстрых решений. К примеру, СК «ВСК» запустил мобильное приложение, в котором уже можно не только купить полис, но и урегулировать страховое событие без посещения офиса компании, а также обратиться за медицинской консультацией в режиме онлайн. С помощью данного приложения уже урегулированы более 2 тыс. страховых случаев.

Любая страховая компания должна уделять много внимания формированию сбалансированного страхового портфеля и заботиться о надежном перестраховании базовых рисков.

Финансовое состояние страховой компании – важный показатель. Он свидетельствует об эффективности ее деятельности, надежности и способности отвечать по своим обязательствам перед клиентами. Один из главных факторов надежности компании – страховые выплаты, потому что именно они показывают, насколько компании можно доверять.

Главный показатель нашей деловой репутации и финансовой устойчивости – исполнение своих обязательств перед клиентами в полном объеме.

В ближайшем будущем на страховом рынке Краснодарского края компаниями Топ-5 планируется еще активнее внедрять новые технологии и полностью перейти к цифровому формату ведения бизнеса.

2.3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка в Краснодарского крае

Одним из основных факторов, влияющих на развитие страхового рынка Краснодарского края, стали изменения в порядке и объемах госсубсидирования сельскохозяйственной отрасли, вступившие в силу с января этого года.

В частности, в первом полугодии 2018 года в целом в ЮФО объем премий по агрострахованию сократился почти в 80 раз по сравнению с аналогичным периодом 2016-го – до 12,9 млн руб. (с 1,029 млрд руб. годом ранее). По темпам падения сборов ЮФО оказался лидером антирейтинга, говорят в Национальном союзе агростраховщиков (НСА). Если в первом полугодии 2017 года в разрезе регионов сельскохозяйственный Краснодарский край был в числе лидеров по собранным премиям с долей 14,3 %, то в первом полугодии 2018 года стал одним из двух регионов, где объем расторгнутых договоров и возвратов по страхованию с господдержкой превысил объем начисленных премий (– 232,7 млн руб.). Падение тем более заметное, что Кубань занимала лидирующие позиции по спросу на агрострахование в течение нескольких последних лет. Так, по данным ЦБ и НСА, по итогам 2017 года Краснодарский край занял первое место в стране по объему страховых премий – почти 1,6 млрд руб. Причем более 1,5 млрд руб. приходилось на страхование с господдержкой. Однако в первом полугодии 2018 года аграрии края заключили всего 89 договоров по страхованию сельхозрисков, из них только один – с государственной поддержкой (в первом полугодии 2017 года – 385 договоров, из них 193 – с господдержкой).

Сложившаяся ситуация связана с кардинальным изменением порядка субсидирования, а именно – введением «единой субсидии» взамен целевого распределения средств, благодаря которому гарантировались госсубсидии на агрострахование. Кроме того, в 2018 году произошло сокращение объемов самой господдержки.

В результате, говорят представители отрасли, регионы вполне ожидаемо перешли к финансированию прежде всего тех направлений, которые дают прямую отдачу в виде увеличения валового производства. В частности, в Краснодарском крае средства господдержки были направлены главным образом на развитие животноводства. Также, среди причин, которые существенно снижают интерес фермеров к агрострахованию, стоит отметить действующий порядок, когда застраховать можно лишь все посеы одной культуры целиком, а не составлять на каждый отдельный участок свой договор. Ситуация такая, что расстояние между участками у фермера может достигать 50 км. Такие же явления, как град, могут иметь локальный характер, и объем потерянного урожая на одном участке, таким образом, может не достигать требуемых пороговых значений по доле гибели, соответственно возмещение выплачиваться не будет.

При этом в НСА считают, что агрострахование остается потенциальной точкой роста страхового рынка в крае. Сельскохозяйственный регион, лидер по выращиванию зерновых – это две константы, на которые можно опираться при аргументации необходимости агрострахования. Власти региона стараются субсидировать практически все виды сельхозработ, однако агрострахование – это приоритет прежде всего федеральных органов власти. Нужны изменения в федеральное законодательство, и МСХ РФ совместно с другими ведомствами должно очень четко проработать вопрос агрострахования и субсидий на него.

Для того чтобы изменить ситуацию, НСА предлагает ввести новые программы страхования с господдержкой, повысить их доступность и гибкость для аграриев путем отказа от порога гибели урожая, расширения франшиз и страховых сумм, упростить процедуру урегулирования убытков, что позволит увеличить охват страхованием, в том числе и с привлечением малых хозяйств. Отдельно идет работа по повышению финансовой грамотности аграриев: НСА уже провел ряд совещаний и семинаров в регионах, на которые получены положительные отклики.

Однако все изменения условий не будут работать эффективно без решения проблем субсидирования. НСА неоднократно поднимал эту проблему на различных уровнях государственной власти, страхового и аграрного сообщества. На данном этапе данные предложения рассматриваются в Государственной Думе, Совете Федерации, обсуждаются в Минсельхозе, Минфине и Банке России. Господдержка – основной стимул развития агрострахования не только в России, но и во всем мире. Государство ежегодно инвестирует в аграрный комплекс сотни миллиардов рублей – при неблагоприятных событиях без страховой защиты эти инвестиции могут стать неэффективными.

Так, если бы страховые компании играли по правилам, аграрии не стали бы отказываться от страховок даже без госсубсидирования. Страховщики постоянно приводят в пример Европу, но в Европе страховые компании полностью покрывают убытки фермеров в случае наступления страхового случая, а наши уходят от ответственности. К примеру: у кубанского фермера вымерз урожай, и страховая компания должна была выплатить ему 40 млн руб., а получил он около 6 млн на пересев с договоренностью о том, что страховая покроет остальное, если фермер недополучит урожай, но больше он не получил ни копейки. Вот из-за чего не идет страхование. Субсидирование агрострахования необходимо, но не в полном размере. Страховщики не должны надеяться лишь на госсубсидии – им необходимо разработать такие программы, которые заинтересовали бы фермеров независимо от наличия или отсутствия государственной поддержки. Возможно, понижение ставок могло бы вызвать интерес со стороны аграриев, кроме того, страховые выплаты должны быть сразу четко обозначены.



было выплачено по страховым случаям, связанным с сельхозрисками аграриям Кубани с 2012-го по 2017 год



Рисунок 8 – Объем выплат в КК по сельхозрискам, 2012-2017 гг.

Еще одна важная тенденция развития страхового рынка Краснодарского края – ситуация с ОСАГО. Регион остается лидером по потерям страховщиков ОСАГО от мошенников-автоюристов. Размер нестраховых выплат (накладных расходов) в судах, спровоцированных автоюристами, по итогам 1 полугодия 2017 года превысил 1,25 млрд руб. По статистике Российского союза автостраховщиков (РСА), за год этот показатель вырос на 160 %. В первом полугодии 2016 года сумма основного требования (страховая выплата) в рамках судебного производства в Краснодарском крае составила 541,9 млн руб., что превысило размер накладных расходов всего на 13 %. Подобная пропорция сохранилась и по итогам первого полугодия 2017 года, однако размер ущерба вырос почти в 2,3 раза. Подобная статистика наглядно демонстрирует масштаб ущерба рынку ОСАГО от деятельности криминальных автоюристов. Их главная задача – попасть в суд, минуя процедуру досудебного урегулирования, чтобы получить как можно больше нестраховых выплат: штрафы по Закону „О

защите прав потребителей" (ЗоЗПП), оплату услуг экспертизы и экспертов, пени и т. п.. В Краснодарском крае на выплаты, наложенные на страховщика по решению суда в соответствии с ЗоЗПП, по итогам первого полугодия 2017 года потрачено почти 963,3 млн руб., на прочие расходы – 286,7 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года их размер соответственно увеличился на 195 % и 87 %.

Основными способами работы криминальных автоюристов являются: фальсификация договоров цессии и доверенностей, фальсификация экспертизы, проведение экспертизы не по Единой методике, фальсификация ДТП, повреждений, нарушение порядка досудебной претензии – направление по почте пустых претензий, решение судов на выплату по поддельным бланкам полисов, завышение стоимости услуг и экспертизы в суде и услуг самих криминальных автоюристов, поддельные исполнительные листы.

Наиболее проблемными регионами с точки зрения выплат по суду остаются Краснодарский край, Волгоградская, Ростовская области.

Также Краснодарский край занял третье место в рейтинге убыточных регионов по величине средней выплаты по ОСАГО. По данным РСА, по итогам первого полугодия 2017 года размер средней выплаты в регионе составил 139,8 тыс. руб., что почти на 80 % больше, чем размер средней выплаты по стране.

Очевидно, что кризис усугубляется, и решать его надо комплексно. ОСАГО десять лет существовало без проблем: в 2006 году никто не слышал об автоюристах и проблемах с выплатами. А потом пошли экономические кризисы, рост курса валют, мошенники, тема доступности полисов. И мы начали борьбу за спасение отрасли. Е-ОСАГО, е-Гарант, натуральное возмещение, КБМ, электронная система взаимодействия с профильными ФОИВами – все это помогает поддерживать систему, но не является полноценным решением. Сегодня есть только один выход из сложившейся ситуации: поэтапную либерализацию тарифов ОСАГО, то есть установление

справедливых тарифов, учитывающих привычки вождения и характеристики автомобиля каждого водителя.

Тем не менее, в ситуации с автоюрисстами есть и положительные моменты, поскольку она понуждает страховые компании изменить подход к ведению бизнеса, сделав его более ориентированным на клиента. На протяжении многих лет страховщики занижали выплаты, в итоге они получили то, что получили. Необходимо понимать, что делать бизнес – не равнозначно обогащению. На рынке региона было тридцать страховых компаний – осталось пятнадцать. Если останется семь, они смогут зарабатывать сами и адекватно возмещать ущерб.

Несмотря на проблемы, Краснодарский край является потенциально привлекательным регионом для бизнеса в сфере автострахования с учетом клиентской базы, которая остается одной из самых масштабных в стране. Страховой бизнес в регионе может не только остаться на плаву, но и развиваться при условии ведения классической модели страхового бизнеса, принятой на Западе. Он предполагает узкую специализацию, в рамках которой страховые компании лишь создают и выводят на рынок собственные продукты, а заботы по их реализации принимают на себя страховые брокеры. Для того чтобы создать перспективную компанию – страхового брокера, требуется примерно 1,5 млн. долл. Эти средства пойдут на организацию дистрибьюторской сети и покрытие убытков от работы в первые восемь – девять месяцев. Идеальный вариант – привлекать корпоративных клиентов, но и страхование физических лиц очень перспективный рынок, хотя пока он не приносит хороших и стабильных прибылей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, основным драйвером страхового рынка Краснодарского края в 2017- 2019 годах остается инвестиционное страхование жизни. Участники рынка отмечают снижение сборов по большинству остальных сегментов. При этом эксперты подчеркивают возрастающий интерес клиентов к продуктам добровольного страхования и считают одним из основных факторов выживаемости компаний в будущем развитие онлайн-сервисов.

По информации ЦБ РФ, Краснодарский край закончил 2017 год с небольшим минусом в объеме собранных страховых премий, что идет вразрез с общероссийской динамикой.

Если в целом по России в 2018 году была собрана 1,277 трлн руб. страховых премий, что на 96,9 млрд руб., или 8,2 %, больше, чем годом ранее, то на Кубани тот же самый показатель снизился за год на 2 % – с 26,2 млрд руб. до 25,7 млрд руб. При этом значительная часть сегментов рынка показала отрицательную динамику, а столь небольшое итоговое снижение объясняется тем, что общие показатели по сборам были компенсированы взрывным ростом в страховании жизни.

Наибольшую отрицательную динамику показало страхование имущества юридических лиц – минус 44,4 %, до 2,43 млрд руб. Следующим в этом «антирейтинге» идет страхование ответственности юридических лиц и обязательное страхование объектов повышенной опасности – 937 млн руб. сборов в 2018 году, или минус 35,6 % к показателям 2017 года. Сборы кубанских страховых компаний в сегменте страхования от несчастных случаев упали на 22 %, до 2,04 млрд руб., в сегменте ОСАГО – на 13,8 %, до 8,9 млрд руб. При этом, по данным регулятора, минимальный рост – на 0,8 % зафиксирован по продажам полисов ДМС, на 7,2 % (до 992 млн руб.) увеличились сборы в страховании имущества физических лиц и на 14,4 %, до 3,56 млрд руб., – сборы по каско.

Сегмент же страхования жизни в Краснодарском крае с 2017 по 2019 год вырос на 74,7 %, или на 2,93 млрд руб., – с 3,93 млрд руб. в 2017 году до 6,86 млрд руб. в 2019-м.

Игроки поменялись местами По данным ЦБ РФ, 75,7 % страховых премий, собранных в 2018 году в Краснодарском крае, приходится на топ-10 страховщиков региона. При этом первая пятерка компаний в этом рейтинге демонстрирует положительную динамику роста портфеля во многом за счет снижения сборов других участников рынка.

Так, портфель лидера рынка по объему сборов – «РЕСО» увеличился на 8,8 %, до 3,17 млрд руб., «серебряный призер» – компания ВСК добавила 35,9 % к цифрам прошлого года (до 2,91 млрд руб.). На третью позицию по результатам года перешло «АльфаСтрахование» с результатом 2,52 млрд руб., показав самую впечатляющую динамику прироста портфеля – 81,3 %. «Согаз» с 2,25 млрд руб. сборов занимает четвертую строчку рейтинга крупнейших игроков рынка на Кубани (динамика прироста – 40,5 %). На пятой строчке – страховое подразделение Сбербанка – 2,13 млрд руб. сборов с динамикой к прошлому году 12,3 %.

Среди основных факторов, которые будут влиять на развитие страхования в России и в Краснодарском крае в частности, эксперты также называют воздействие регулятора и неустойчивость экономики в условиях кризиса. Новые стандарты и требования к работе компаний необходимы для создания прозрачного и эффективного рынка, но они оказывают давление на компании. Кроме того, доходы населения падают и спрос на страхование снижается. В результате какие-то игроки вынуждены покинуть рынок, другие же – менять свою бизнес-модель. В условиях высокой конкуренции появляются новые продуктовые решения, новые сервисы для клиентов (например, удаленное урегулирование). При этом выживают только те компании, которые могут удержать клиента своим уникальным предложением и качественным сервисом.

Итак, объем агрострахования в Краснодарском крае в 2018 году сократился в 80 раз на фоне отмены господдержки и введения «адресной субсидии».

Регион также остается лидером по потерям страховщиков ОСАГО от мошенников-автоюристов. Эти негативные тренды частично компенсируются положительной динамикой в инвестиционном страховании жизни. Несмотря на трудности, эксперты считают, что происходящее в отрасли стимулирует ее оздоровление и переориентацию на создание по-настоящему востребованных страховых продуктов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. // СПС Гарант, 2020.
- 2 Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 01.05.2019) "Об организации страхового дела в Российской Федерации". - "Ведомости СНД и ВС РФ", 14.01.1993, N 2, ст. 56.
- 3 Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 01.05.2019) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019). - "Парламентская газета", N 86, 14.05.2002.
- 4 Быканова, Н. И., Черкашина, А. С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития // Молодой ученый. – 2017. – №10. – С. 204-207. [Электронный ресурс]– URL <https://moluch.ru/archive/144/40382/> .
- 5 Веселовский, М. Я. Страховой сервис [Текст]: монография / М.Я. Веселовский. - Москва: ИЛ, 2018. - 288 с.
- 6 Галаганов, В. П. Страховое дело [Текст]: учебник / В.П. Галаганов. – М.: Академия, 2018. – 304 с.
- 7 Гейц, И. В. Страховые взносы. Дело и сервис [Текст]: учебное пособие / И.В. Гейц. – М.: 2018. – 208 с.
- 8 История развития страхования в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://isfi.s.info/enhur/shahov02.htm> .
- 9 Логвинова, И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции [Текст]: учебник / И.Л. Логвинова. – М.: Финансы и статистика, 2018. - 176 с.
- 10 Пинкин, Ю. В. Страхование в получение страховых выплат[Текст]: монография / Ю.В. Пинкин. – М.: Омега-Л, Книжкин дом, 2018. – 694 с
- 11 Полянин, А.В., Долгова С.А., Базарнова О.А. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в России. Вестник Алтайской

академии экономики и права [Электронный ресурс]

URL:<https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=248>).

13 Страховой рынок: основные итоги 2018 года [Электронный ресурс] //

URL:<https://cbr.ru/Press/event/?id=2540>

14 Титович, А. А. Менеджмент риска и страхования [Текст]: учебное пособие / А.А. Титович. – М.: Высшая школа, 2016. – 272 с.