Болеслав СУЛИМА

Финансовые аспекты функционирования страхового рынка в современных условиях

Формирование эффективного страхового рынка невозможно без анализа финансовых аспектов его функционирования в современных условиях. Результаты анализа финансовых факторов внешней среды и оценка их влияния на страховые компании, работающие на рынке Москвы, показывают, что на развитие страхового рынка влияют рост смежных рынков и рост рискогенности внешней среды. К негативно влияющим факторам относятся низкий уровень благосостояния населения, недоверие потребителей и недоступность для многих из них добровольного страхования [Андреева, Хитрова, 2013. С. 24]. Кроме того, как было выявлено в проведенном автором исследовании, уровень проникновения страховых услуг довольно низок, и рынок имеет большой потенциал роста. Деятельность страховых компаний жестко регламентируется законодательством.

Оценка определенности или неопределенности дальнейшего развития факторов, влияющих на развитие страхового рынка, а также вектора и степени их влияния, позволила выделить наиболее важные (значимые) факторы и сгруппировать их по степени определенности/неопределенности (**таблица 1**).

Направления развития определенных факторов четко определены, для неопределенных же факторов требуется формулировка возможных вариантов их развития в зависимости от ситуации – при благоприятном, неблагоприятном и реалистичном вариантах (**таблица 2**).

Экспертная оценка вероятности наступления каждого варианта развития факторов внешней среды позволила определить, какие варианты являются наиболее вероятными. Согласно проведенной оценке, наиболее вероятным для всех трех ключевых неопределенных факторов является реалистичный вариант, предполагающий:

медленное восстановление рынка, темпы роста 5-10%. Иными словами, рынок имеет потенциал роста, однако темпы его роста будут значительно ниже докризисных. При формировании прогнозов продаж и разработке клиентской стратегии необходимо учитывать медленный рост рынка, чтобы избежать переоценивания перспектив его развития;

восстановление рынка добровольного страхования после кризиса, рост потребления страховых услуг с ростом смежных рынков и доходов населения. Иными словами, можно ожидать роста потребительского спроса на добровольные виды страхования, в частности, КАСКО, к чему приведет постепенное восстановление автомобильного рынка и рынка автомобильного кредитования после кризиса. При разработке клиентской стратегии необходимо ориентироваться на существующую структуру рынка, но учитывать, что восстановление экономики и рост доходов населения приведут к росту спроса на добровольное страхование, сегодня же необходимо ориентироваться прежде всего на наиболее популярные виды добровольного страхования;

сохранение структуры рынка с точки зрения лидирующих услуг, одновременно с этим медленное смещение спроса в сторону других услуг под влиянием выхода из кризиса, роста рискогенности и повышения культуры потребления страховых услуг. Иными словами, в ближайшие годы структура рынка будет практически неизменной, однако при этом будет расширяться спектр услуг предлагаемых страховыми компаниями (количество страхуемых рынков), а также постепенно повышаться страховая культура населения и снижаться неравномерность развития страхового рынка по видам услуг, что необходимо учитывать при разработке ассортиментной стратегии страховой компании.

Кроме того, разработка конкурентной клиентской стратегии страховой компании должна базироваться на необходимости противодействия пяти негативным определенным факторам внешней среды:

низкий уровень проникновения страховых услуг (до 13% в страховании физических лиц, до 10% в промышленных рисках) – уровень проникновения будет расти, но медленно, что требует активизации привлечения наиболее продвинутых потребителей страховых услуг, а также формирования спроса на страховые услуги, при этом разработанная клиентская стратегия должна быть конкурентной;

развитие рынка обязательного страхования под влиянием законодательного регулирования – необходимо расширять ассортимент предлагаемых обязательных видов страхования, стараясь реализовать «право первого хода», т.е. предлагать услуги раньше, чем это

Таблица 1. Ключевые факторы влияния внешней среды на страховой рынок

Определенные факторы	Оценка	Неопределенные факторы	Оценка
Низкий уровень проникновения страховых услуг (до 13% в страховании физических лиц, до 10% в промышленных рисках)	-10	Наличие потенциала развития рынка страхования, ожидаемый рост рынка после кризиса	10
Развитие рынка обязательного страхования под влиянием законодательного регулирования	8	Развитие рынка добровольного страхования после окончания кризиса	9
Высокий уровень конкуренции между страховыми компаниями	-9	Неравномерность развития страхового рынка по видам услуг (наличие услуг, на которые приходится основной объем рынка страховых услуг)	-9
Большинство россиян не пользуются услугами страховых компаний	-10		
Конкуренция на рынке носит преимущественно ценовой характер	-9		

Болеслав Сулима, заместитель генерального директора ОАО НТЦ «Промышленная безопасность» (109147, Москва, ул. Таганская, д. 34а). E-mail: sulimabb@oaontc.ru

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы функционирования страхового рынка в современных финансовых условиях. На основе методологии системного анализа автором проведено исследование внешней среды и страхового рынка Москвы для разработки конкурентной клиентской стратегии страховой компании. Предложения автора носят практический характер и могут быть использованы в процессе совершенствования деятельности страховых компаний.

Ключевые слова: страховой рынок, конкуренция, финансы страховых организаций.

сделают конкуренты, для чего требуется тесная работа с законодательными органами;

высокий уровень конкуренции между страховыми компаниями – необходимо предлагать потребителям такие пакеты ценностей, которые удовлетворяли бы потребности потребителей страховых услуг лучше, чем страховые услуги конкурентов;

большинство россиян не пользуется услугами страховых компаний – ситуация в Москве лучше, чем в стране в целом, но тем не менее, необходимо формировать спрос на страховые услуги, прежде всего выявляя причины непотребления страховых услуг и формирования таких предложений, которые могли бы стимулировать потребление страховых услуг у максимально большого количества потенциальных потребителей;

конкуренция на рынке носит преимущественно ценовой характер – необходимо формировать такой пакет ценностей для потребителей, который снижал бы влияние ценового фактора при выборе страховой компании.

Анализ страховых премий по Москве в исследуемом периоде (с 2009 г. по 2013 г.) показал, что рынок развивается, несмотря на кризис – по всем показателям, кроме обязательного личного страхования. Наибольшие темпы роста выявлены по добровольному страхованию – 124,2% и по добровольному личному страхованию (кроме страхования жизни) – 118,2%. В целом по рынку рост составил 108,4%, что позволяет говорить о том, что рынок постепенно восстанавливается, но темпы роста невелики (они попадают в диапазон 5-10%, указанный в прогнозе при проведении PESTEL-анализа). Обязательное страхование продемонстрировало более высокие темпы роста, чем добровольное – 109,1 % и 108,1 % соответственно, что созвучно тенденциям роста в кризис – обязательное страхование именно в силу своей обязательности оказалось более стойким.

Темпы роста в целом по рынку были ниже, чем у страховых премий (100,7 %). Это позитивная тенденция, свидетельствующая о том, что страховая деятельность становится более доходной. Наибольшие темпы роста показали добровольное страхование ответственности и ОСАГО как виды страхования, сопряженные со значительными выплатами. Как и в случае со страховыми премиями, страховые выплаты по добровольному страхованию оказались ниже, чем по обязательному – 105,1 % и 109,4 % соответственно.

Коэффициенты выплат определяются как соотношение страховых выплат и премий. Чем ниже коэффициент, тем выше доходность вида страхования. В целом по рынку Москвы коэффициент выплат в 2013 г. ниже показателя за 2009 г., что позволяет говорить о положительной динамике (страховые выплаты стали составлять меньшую долю в страховых премиях, чем в предыдущие периоды).

Обязательное страхование является менее доходным, чем добровольное, прежде всего по причине низкой доходности ОМС, составляющего основную долю обязательного страхования.

На добровольное страхование приходится почти 2/3 рынка, при этом в анализируемом периоде структура рынка практически неизменна, так как колебания незначительны. Однако по итогам кризисного 2009-го спрос сместился в сторону обязательных услуг, структура рынка вернулась к докризисному уровню и можно ожидать дальнейшего смещения в сторону добровольного страхования.

Структура рынка Москвы отличается от рынка РФ в целом, где на обязательное страхование приходится более половины рынка страховых услуг. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что в Москве более глубокое проникновение страховых услуг, чем по стране, кроме того, на Центральный федеральный округ и Москву в его составе приходится основная доля страхового рынка России.

Как и в случае со страховыми премиями, структура рынка Москвы отличается от структуры рынка РФ – в Москве основной объем выплат приходится на добровольное страхование, однако разрыв меньше, чем при рассмотрении премий, кроме того, происходит смещение в сторону обязательного страхования. В Российской Федерации более 2/3 страховых выплат приходится на обязательное страхование.

Сократилась доля премий по добровольному личному страхованию (кроме жизни), при этом выросла доля добровольного имущественного страхования (кроме ответственности), а также доля добровольного страхования ответственности. В обязательном страховании выросла доля ОМС при сокращении доли обязательного личного страхования. Такая ситуация в добровольном страховании связана с постепенным выходом страхового рынка из кризиса (потребители стремятся страховать не только основные для себя риски), а сокращение безработицы и рост автомобильного рынка привели к росту премий ОМС и ОСАГО.

Основная доля в РФ приходится на ОМС (47,5% или почти половина рынка), на втором месте добровольное имущественное страхование (кроме страхования ответственности). Таким образом, в Москве и РФ страховые услуги, на которые приходится основной объем страховых премий, различаются – в Москве это добровольное страхование (добровольное имущественное страхование), в РФ – обязательное страхование (ОМС).

Структура страховых выплат отличается от структуры страховых премий, при этом структура выплат в РФ и Москве похожа – основной объем выплат приходится на ОМС (в РФ доля более чем в 1,5 раза больше, чем в Москве) и добровольное имущественное страхование (кроме страхования ответственности). Эти два вида страхования являются основными с точки зрения как премий, так и выплат и формируют значительный объем премий и выплат в рамках обязательного и добровольного страхования.

В Москве основная доля страховых премий приходится на добровольное страхование и можно ожидать, что в дальнейшем также будет происходить медленное смещение в сторону доброволь-

Таблица 2. Возможные варианты развития неопределенных факторов внешней среды

Неопределенные факторы	Оценка	Варианты		
		Оптимистичный	Реалистичный	Пессимистичный
Наличие потенциала развития рынка страхования, ожидаемый рост рынка после кризиса	10	Быстрое восстановление рынка, темпы роста емкости рынка (страховых премий) 10-15% в год (ниже докризисного уровня в 20-25%) вероятность 20%	Медленное восстановление рынка, темпы роста 5-10% (меньше докризисного уровня) вероятность 65%	Сокращение рынка, отрицательные темпы роста емкости рынка вероятность 15%
Развитие рынка добровольного страхования после окончания кризиса	9	Рост культуры страхования, значительный рост спроса на полисы добровольного страхования вероятность 30%	Восстановление рынка после кризиса, рост потребления страховых услуг с ростом смежных рынков и доходов населения вероятность 50%	Очень медленный рост спроса на страховые услуги, отказ потребителей от потребления услуг даже после кризиса вероятность 20%
Неравномерность развития страхового рынка по видам услуг (наличие услуг, на которые приходится основной объем рынка страховых услуг)	-9	Расширение спектра потребляемых услуг, более равномерная структура потребления вероятность 25%	Сохранение структуры рынка с точки зрения лидирующих услуг, одновременно с этим медленное смещение спроса в сторону других услуг под влиянием выхода из кризиса, роста рискогенности и повышения культуры потребления страховых услуг вероятность 55%	Сохранение существующей структуры рынка, отказ потребителей от «неосновных» видов страховых услуг вероятность 20%

ного страхования. Это требует формирования сбалансированного ассортимента страховых услуг, предлагаемых физическим лицам (законодательное расширение спектра обязательного страхования касается прежде всего юридических лиц). Основной упор при этом необходимо делать на добровольное имущественное страхование (кроме страхования ответственности), однако в связи с наибольшей развитостью данного вида страховых услуг именно в этом сегменте можно ожидать максимального количества игроков (сюда же входит КАСКО, услуги которого предлагают большинство игроков рынка).

Разработка конкурентной клиентской стратегии невозможна без оценки конкурентов, с которыми компания конкурирует как в целом на рынке, так и по конкретным видам услуг. Для этого были рассчитаны индексы концентрации и Хершфиндаля–Хиршмана для 10 лидеров рынка страховых услуг в целом и для 10 лидеров по каждому виду страховых услуг (сегменту страхового рынка) с использованием укрупненной группировки при анализе страхового рынка Москвы.

В анализ были включены основные игроки страхового рынка Москвы, страховые премии, страховые выплаты, доли страховых компаний по каждому виду страхования (сегменту страхового рынка), доли обязательного и добровольного страхования в страховых премиях и выплатах страховых компаний, а также коэффициенты выплат.

Основной объем премий приходится на добровольное имущественное страхование (кроме страхования ответственности) и ОСАГО, кроме того, довольно значительно выросла доля добровольного имущественного страхования. На три указанных вида страхования в первой половине 2009 г. приходилось 90,3% страховых премий, в 2009 г. – 91,7%, в первой половине 2010 г. – 94,4%. Именно на эти сегменты страхового рынка необходимо прежде всего делать упор при проведении конкурентного анализа. Добровольное страхование ответственности сократило свою долю до 3,3% в первом полугодии 2012 г. Можно говорить о том, что страховая деятельность сегодня имеет довольно четкую специализацию, концентрируясь на одном виде обязательного страхования (ОСАГО), а в сфере добровольного страхования – на добровольном личном страховании (кроме жизни) и добровольном имущественном страховании (кроме страхования ответственности). Как и в случае с рынком Москвы в целом, основная доля страховых премий приходится на добровольное имущественное страхование (кроме страхования ответственности) [Малиева, 2012. С. 46].

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. В сегменте добровольного страхования жизни, на который приходится 2,5% рынка Москвы, уровень конкуренции является средним, но рост индексов концентрации и Хершфиндаля-Хиршмана свидетельствует о возможном усилении конкуренции в перспективе. На 10 лидеров приходится более 90% рынка.

2. В сегменте добровольного личного страхования конкурентная ситуация аналогична ситуации в сегменте добровольного страхования жизни, происходит ее ужесточение.

3. Сегмент обязательного личного страхования – самый маленький сегмент рынка страхования Москвы, на который приходится около 2% рынка. Конкуренция в нем очень сильна. На долю 10 игроков приходится 99,7% рынка.

4. Сегмент обязательного медицинского страхования наиболее конкурентный сегмент – в нем всего 8 игроков, на которых приходится 100% рынка. Коэффициент выплат у всех компаний высок, приближается к 100% или даже превышает их. В силу очень высокой конкуренции и низкой доходности для развития конкурентной клиентской стратегии страховой организации данный сегмент также не является целевым.

5. Рынок обязательного страхования Москвы имеет средний уровень конкуренции с тенденцией незначительного усиления. Исходя из посегментного анализа рынка обязательного страхования, можно говорить о целесообразности работы страховой организации только в сегменте ОСАГО, но требуется усиление позиций компании в этом сегменте.

Таким образом, для разработки и реализации конкурентной клиентской стратегии страховой компании важное значение имеет проведение исследования финансовых факторов внешней среды и функционирования страхового рынка на основе методологии системного анализа.

Литература

Андреева Е.В., Хитрова Е.М. Перспективы развития регионального страхового рынка в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию // Известия ИГЭА. 2013. № 1. С. 24-31.

Беспалов Р. А. Перспективы инновационного развития деятельности страховых компаний в РФ / Р.А. Беспалов, О.В. Беспалова // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 129-132.

Ермак С. Количество без качества // Эксперт-Урал. 2012. № 23. С. 26-27.

Журавлева Н.В. Способы расширения страхового рынка Российской Федерации / Н.В. Журавлева, Д.С. Лопаткин // Финансы и кредит. № 7. 2012. № 7. С. 68-71.

Малиева А.А. Развитие института страхования в России // ИСОМ. 2012. № 3. С. 46-51.

Хитрова Е.М. К вопросу о стимулировании спроса на страховые услуги // Известия ИГЭА. 2012. № 6. С.27-30.

FINANCIAL ASPECTS OF FUNCTIONING OF THE INSURANCE MARKET IN MODERN CONDITIONS

Sulima Boleslav, deputy director general of the OJSC Scientific and Technical center «Industrial security» (109147, Moscow, Taganskaya st., 34a). E-mail: sulimabb@oaontc.ru

Summary: In article questions of functioning of the insurance market in modern financial conditions are considered. On the basis of methodology of the system analysis the author conducted research of environment and the insurance market of Moscow for development of competitive client strategy of insurance company. Proposals of the author have practical character and can be used in the course of improvement of activity of insurance companies.

Keywords: insurance market, competition, finance of insurance companies.

Reference:

Andreeva E.V., Hitrova E.M. Perspektivy razvitija regional'nogo strahovogo rynka v uslovijah vstuplenija Rossii vo Vsemirnuju torgovuju organizaciju [Prospects for regional insurance market development in the context of Russia's accession to the world trade organization]. Izvestija IGJeA, 2013, no 1, pp. 24-31.

Bespalov R. A. Perspektivy innovacionnogo razvitija dejatel'nosti strahovyh kompanij v RF, R.A. Bespalov, O.V. Bespalova [Prospects of innovative development and activity of insurance companies of the Russian Federation]. Vestnik Brjanskogo gosudarstvennogo universiteta, no 3, 2011, pp. 129-132.

Ermak S. Kolichestvo bez kachestva [Quantity without quality]. Jekspert-Ural, no 23, 2012, pp. 26-27.

Hitrova E.M. K voprosu o stimulirovanii sprosa na strahovye uslugi [On stimulation insurance services demand]. Izvestija IGJeA, 2012, no 6, pp.27-30.

Malieva A.A. Razvitie instituta strahovanija v Rossii [Developmet of the insurance institution in Russia]. ISOM, 2012, no 3, pp. 46-51.

Zhuravleva N.V. D.S. Lopatkin. Sposoby rasshirenija strahovogo rynka Rossijskoj Federacii [How to expand the insurance market of the Russian Federation]. Finansy i kredit, 2012, no 7. pp. 68-71.