

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
заочной формы обучения, группы 09001470  
Пархоменко Яны Мустафаевны

Научный руководитель  
к.э.н, доцент кафедры  
финансов, инвестиций и  
инноваций  
Соловьева Н.Е.

БЕЛГОРОД 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	6
1.1. Рынок страхования: принципы, виды, функции.....	6
1.2. Участники и субъекты страховых отношений.....	11
1.3. Правовое регулирование страхования: история и современность.....	15
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	22
2.1. Анализ состояния современного состояния страхового рынка России.....	22
2.2. Тенденции и перспективы развития страхового дела за рубежом.....	35
2.3. Прогноз и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации.....	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	49
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	57

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность исследования.** На современном этапе развития экономики страны страховой рынок России характеризуется жесткой конкуренцией, ограниченными предложениями и небольшим ассортиментом страховых продуктов, высокой территориальной концентрацией крупных страховых компаний их филиалов в ЦФО.

Российский рынок страхования уступает иностранным рынкам по ассортименту страховых продуктов, выбору компаний по качеству предоставляемых услуг.

Страховой рынок решает проблемы страхователей для защиты их имущества и имущественных интересов от определенных страховых случаев (бедствий и других чрезвычайных событий). Страхование признается одним из источников долгосрочных инвестиций, страховой рынок дополняет государство в финансировании расходов по возмещению убытков физическим и юридическим лицам.

Неразвитость российского рынка страхования влияет как фактор понижения инвестиционной активности и общих условий экономического роста, так как имеет низкую капитализацию, что предопределено существующими институциональными условиями, не обеспечивающими достаточных стимулов для достижения необходимых масштабов страхования, в том числе страхования жизни, низким доверием граждан к финансовым институтам, в особенности, если это долгосрочные вложения.

Следовательно, проблема неразвитости рынка страховых услуг в России стало проблемой общегосударственной, хотя рынок страховых услуг может выступать как эффективный фактор экономического роста.

**Степень разработанности проблемы.** На основе изучения трудов отечественных и зарубежных ученых в области рынка страхования такие как: К.А. Бажова, В.К. Воблого, А.И. Демина, В.С. Куликова, Л.И. Рейтмана,

В.К. Райхера, А. Е. Шадрина, В.В. Шахова, Г.Ф. Шершеневича и др. Вместе с тем вопросами развития рынка страховых услуг в Российской Федерации учеными исследована недостаточно, что позволило сделать вывод о необходимости дополнительном изучении.

**Цель работы** заключается в определении направлений развития рынка страхования в Российской Федерации.

Реализация поставленной цели обусловила решение **задач**:

1. Рассмотреть рынок страхования принципы, виды и функции.
2. Раскрыть участников и субъектов страховых отношений.
3. Обосновать правовое регулирование и страхования: история и современность.
4. Провести анализ состояния современного состояния страхового рынка России.
5. Изучить тенденции и перспективы развития страхового дела за рубежом и предложить перспективы развития страхового рынка в РФ

**Объектом исследования** выступает рынок страхования в Российской Федерации и его экономические условия как элемент инфраструктуры рыночной экономики.

**Предмет исследования** - экономические отношения страховщика и страхователя, возникающие на рынке страхования в Российской Федерации.

**Теоретической основой** исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов в области рынка страховых услуг.

**Методологическую основу** составляют системный анализ, методы экономического анализа и синтеза, экономико-статистические методы сбора и обработки информации и др.

**Информационной базой исследования** сформирована из данных официальных изданий Федеральной службы государственной статистики, нормативно-правовых актов органов законодательной и исполнительной власти, сети Интернет.

**Практическая значимость работы** заключается, что предложенные выводы могут быть использованы в работе страховых компаний, государственных органов управления при разработке социально-экономических программ развития национальной экономики и эффективности страховых компаний.

**Структура исследования** состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, приложений. Объем работы написан на 56 печатных листах, где работа содержит 8 таблиц, 15 рисунков, 50 источников литературы и 3 приложений.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## 1.1. Рынок страхования: принципы, виды, функции

Страховой рынок — это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты.

Рынок страховых услуг представляет собой не только часть рыночной инфраструктуры, выполняющей функцию обеспечения стабильности процесса общественного производства, но и один из крупнейших каналов перераспределения национального дохода, способствующий формированию внутренних инвестиционных ресурсов а, следовательно, экономическому росту страны.

Страховой рынок - это часть финансового рынка, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на него. Главной функцией страхового рынка является аккумуляция и распределение страхового фонду с целью страховой защиты общества. Итак, страховой рынок - это сфера экономических отношений, в процессе которых формируются спрос и предложение на страховые услуги, и осуществляется процесс их купли-продажи.

Место страхового рынка в финансовой системе вообще и на финансовом рынке в частности определяется двумя обстоятельствами. С одной стороны существует объективная потребность в страховой защите, что и приводит к появлению экономического феномена — страхового рынка. С другой — денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком



Рис. 1.1. Место страхового рынка в финансовой системе

Страхование — обязательное условие общественного воспроизводства. Поэтому затраты по обеспечению страховой защиты должны входить в издержки производства, что соответствует амортизационной теории страхования. Страховой рынок не только активно воздействует на процесс расширенного воспроизводства, но и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в экономике. Денежная форма организации страховых отношений включает страхование в общую сферу финансового рынка.

Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, госбюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения. В таких отношениях

соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов.

Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы, как на партнерских условиях, так и в условиях конкуренции. Это касается конкурсной борьбы между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Если страховой рынок предлагает страховые продукты, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и т. п.

Рынок страхования выполняет ряд взаимосвязанных функций: компенсационную, накопительную, распределительную, предупредительную и инвестиционную представим на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Функции страхового рынка

Структура страхового рынка может быть охарактеризована в институциональном и территориальном аспектах.

Страховой рынок можно подразделить по территориальности: местный (региональный) страховой рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний) страховые рынки, представим на рис. 1.3.

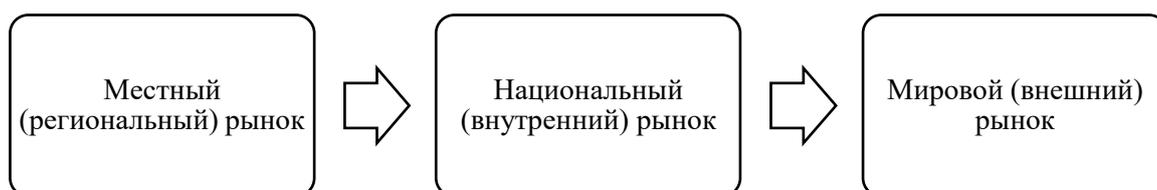


Рис. 1.3. Виды рынков страхования по территориальности

На основании рисунка пришли к заключению, что внутренний рынок страхования является местный рынок, у которого функционирует спрос на определенный ряд страховых услуг, которые осуществляют ряд страховых компаний.

Внешним рынком страхования называют рынок, который находится за пределами внутреннего рынка, и функционируют смежные страховые компании, как в конкретном регионе, так и за его пределами.

Под мировым рынком страхования понимают совокупность спроса и предложений в области страховых услуг в масштабах мирового хозяйства.

По отраслевому признаку выделяют рынок личного страхования, имущественного страхования, страхования ответственности и страхования экономических рисков. В свою очередь каждый из них можно разделить на обособленные сегменты, например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т.д.

Существуют основные принципы рынка страхования, которые представим на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Принципы рынка страхования

Таким образом, все принципы взаимодействуют между собой и на основе механизма, который обеспечивает функционирование рынка страхования и состоит из элементов:

- страховое законодательство, оно обеспечивает законность и правомерность функционирования страховых операций по защите страховых интересов страхователей.

- страховые компании: задача страховой компании независимо от ее правовой формы отслеживает тенденции рынка и потребности рынка, и предоставляет своим клиентам страховую защиту от различных потерь любой деятельности своевременным и бесперебойным возмещением понесенного ущерба.

- системы контроля за деятельностью страховых компаний: страховое законодательство во всем мире, считая главным защитой интересов страхователя, предусматривает строгий контроль и надзор за деятельностью страховых компаний.

Экономическая сущность рынка страхования в экономике государства заключается в том, что он обеспечивает непрерывность, бесперебойность и

сбалансированность производственного процесса. Рынок страхования направляет на оптимизацию макроэкономических пропорций общественного воспроизводства. Именно из-за способности страхования влиять на макроэкономические механизмы считается одним из стратегических секторов экономики. Так же, одним из главных стратегических потенциалов признаются инвестиционные ресурсы страховых компаний, в особенности по страхованию жизни, которые вследствие предопределили макроэкономические пропорции развития ведущих государств мира.

## 1.2. Участники и субъекты страховых отношений: история и современность

Рынок страхования является сложной интегрированной системой. Структура рынка страхования формируется из различных участников автор Г.В. Черновой представил на рис. 1.5.

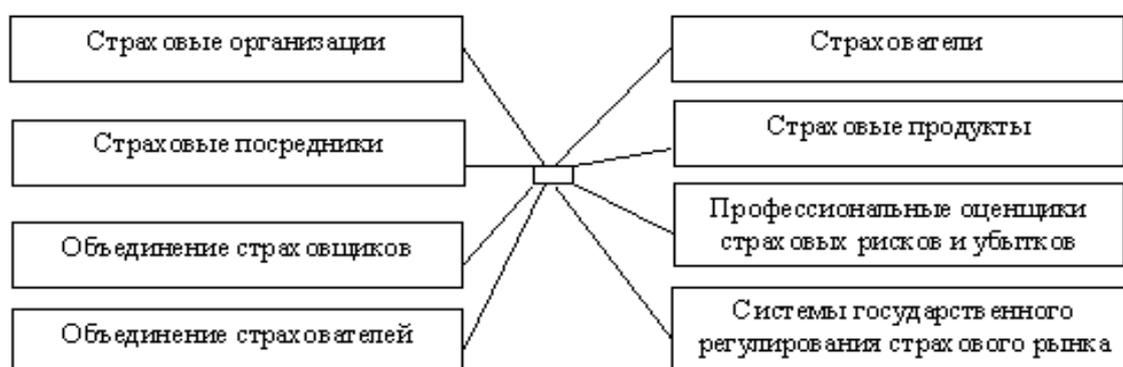


Рис. 1.5. Структура рынка страхования

Одним из участников является субъект-страховщик - это страховая компания, которая может быть государственной, акционерной или частной. Страховщик выставляет определенные условия, правила страхования (в частности, обязуется возместить страхователю ущерб при страховом событии) и предлагает их клиентам - юридическим и физическим лицам. В случае если клиента устраивают данные условия, то они резервируют договор страхования установленной формы и однократно или регулярно в

течение согласованного периода платят страховщику страховые премии (платежи, взносы) в соответствии с договором.

Другой стороной субъектом страхователь - страхового экономического отношения являются юридические или физические лица.

Субъектами страхового дела являются страховые организации, общества взаимного страхования, страховые брокеры и страховые актуарии рис. 1.7. Деятельность субъектов страхового дела подлежит лицензированию, за исключением деятельности страховых актуариев, которые подлежат аттестации.



Рис. 1.7. Субъекты страхового рынка

Сведения о субъектах страхового дела подлежат внесению в Единый государственный реестр субъектов страхового дела в порядке, установленном органом страхового надзора.

Субъекты страхового дела в целях координации своей деятельности, представления и защиты общих интересов своих членов могут образовывать союзы, ассоциации и иные объединения. Сведения об объединении

субъектов страхового дела подлежат внесению в реестр объединений субъектов страхового дела на основании представляемых в орган страхового надзора копий свидетельств о государственной регистрации таких объединений и их учредительных документов.

Государственный надзор за деятельностью субъектов страхового дела (страховой надзор) осуществляется в целях соблюдения ими страхового законодательства, предупреждения и пресечения нарушений участниками отношений, регулируемых Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», страхового законодательства, обеспечения защиты прав и законных интересов страхователей, иных заинтересованных лиц и государства, эффективного развития страхового дела.

Страхователями признаются юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования, либо являющиеся страхователями в силу закона. При наступлении страхового случая, при котором страхователю нанесен ущерб, страховщик в соответствии с условиями договора выплачивает страхователю компенсацию, возмещение.

Страховщик и страхователь регулируют страховое экономическое отношение специальным договором. В мировой практике он получил название полис.

Полис - документ (именной или на предъявителя), удостоверяющий заключение страхового договора и содержащий обязательство страховщика выплатить страхователю при наступлении страхового события определенную условиями договора сумму денег (страховую компенсацию или возмещение).

Договор страхования является соглашением между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю или другому лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установленные сроки.

Договор страхования может содержать и другие условия, определяемые по соглашению сторон, и должен отвечать общим условиям действительности сделки, предусмотренным гражданским законодательством Российской Федерации.

Наряду с основными субъектами страхового рынка - страхователями и страховщиками - участниками его являются также страховые агенты, брокеры и другие посредники.

Значительный объем операций на страховом рынке осуществляют страховые посредники, к которым относятся:

Страховые агенты - физические или юридические лица, действующие от имени и по поручению страховщика в соответствии с предоставленными полномочиями. Страховые агенты представляют интересы одной страховой компании и получают за свою работу комиссионное вознаграждение. Крупные страховщики имеют, как правило, достаточно разветвленную сеть страховых агентов.

Страховой агент выполняет следующие основные функции:

- поиск страхователей для заключения договоров страхования от имени страховщика;
- разъяснение страхователям условий страхования, оказание им помощи в выборе оптимального варианта заключения договора страхования, позволяющего обеспечить максимальную страховую защиту при имеющихся финансовых возможностях страхователя для уплаты страховой премии страховщику;
- согласование со страховщиком вопросов принятия на страхование рисков со значительными объемами страховой ответственности и регулирования тарифов;
- получение от страхователей страховой премии (в установленных пределах) и передача (перевод) ее страховщику;
- консультирование страхователей после заключения договоров страхования и содействие выполнению условий каждого договора.

Страховой агент может действовать и от имени нескольких страховщиков.

Страховые брокеры - юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, функционируют независимую посредническую деятельность по страхованию от своего имени и представляющие интересы страхователя либо страховщика. Страховые брокеры владеют обширной информацией о конъюнктуре страхового рынка, финансовом положении страховых компаний и в качестве услуги предлагают наиболее выгодные условия страхования для своих клиентов.

Страхование не создает новую стоимость. Оно занимается только распределением убытка (ущерба) одного страхователя между всеми страхователями.

Каждый страхователь платит страховщику страховой взнос, из которого образуется страховой фонд. В случае возникновения случая, у какого - либо страхователя его убыток покрывается из страхового фонда, созданного всеми страхователями.

Таким образом, основным мотивом приобретения страховых услуг для граждан является принуждение. Страховщики часто связывают пассивность граждан с низкой страховой культурой и сокрушаются, что не понимают россияне всей прелести и необходимости страхования.

### 1.3. Правовое регулирование рынка страхования: история и современность

Первое упоминание о страховых операциях находится в законах Хаммурапи (2-е тысячелетие до Р.Х.) и касается взаимного раскладочного страхования купцов в караванах на случай нападения разбойников, падежа вьючного скота и т.д. Кроме того, в Библии указано, что строители Соломонова Храма в 10 в. до Р.Х. объединялись в профессиональные

ассоциации с целью взаимопомощи на случай производственного травматизма.

Страховой рынок России в своем становлении и развитии прошел следующие этапы:

1) 1991-1996 гг. – формирование страхового рынка, заложение законодательных основ его функционирования [2, 4]. Наблюдался массовый характер создания негосударственных страховых организаций, сформировалась система надзора за страховой деятельностью на территории РФ;

2) 1996-1998 гг. – характерны тенденции, связанные с принятием II части Гражданского кодекса РФ [1] и отсутствием государственной поддержки развития страхового предпринимательства. Данный период совпал с финансовым кризисом 1998 г., оказавшим воздействие на дальнейшее развитие отрасли. Влияние дефолта на страховой рынок было неоднозначным. С одной стороны, наибольшая часть резервов была размещена в ГКО, платежеспособность и финансовая устойчивость страховщиков были проблематичны. С другой стороны, кризис оказал и позитивное влияние, что нашло отражение в возрастании роли страховых организаций;

3) посткризисный (современный) этап – с конца 1998 г. по настоящее время. Если для начала этого периода была характерна тенденция устойчивого сокращения числа и прибыли страховщиков, то уже в 1999-2000 гг. она была успешно преодолена.

Объем страховых премий за исследуемый период возрос на 162,2%, что оценивается положительно, поскольку это характеризует превышение доходов страховых организаций над их расходами.

Исследование позволило определить тенденцию сокращения числа страховых организаций (на 33,1%), которая вызвана, на наш взгляд, следующими причинами:

- отзыв значительного числа лицензий в связи с ужесточением правил осуществления страховой деятельности, установленных Федеральной налоговой службой и органами страхового надзора;

- концентрация капитала и раздел рынка вызвали объединение многих страховых компаний в группы, формирование которых ускорило в связи с активным внедрением в отрасль промышленно-финансового капитала.

Система законодательства, регулирующая в настоящее время страховую деятельность в России, базируется на Гражданском Кодексе РФ и Федеральном Законе "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями от 31 декабря 1997 года) представим на рис. 1.7.

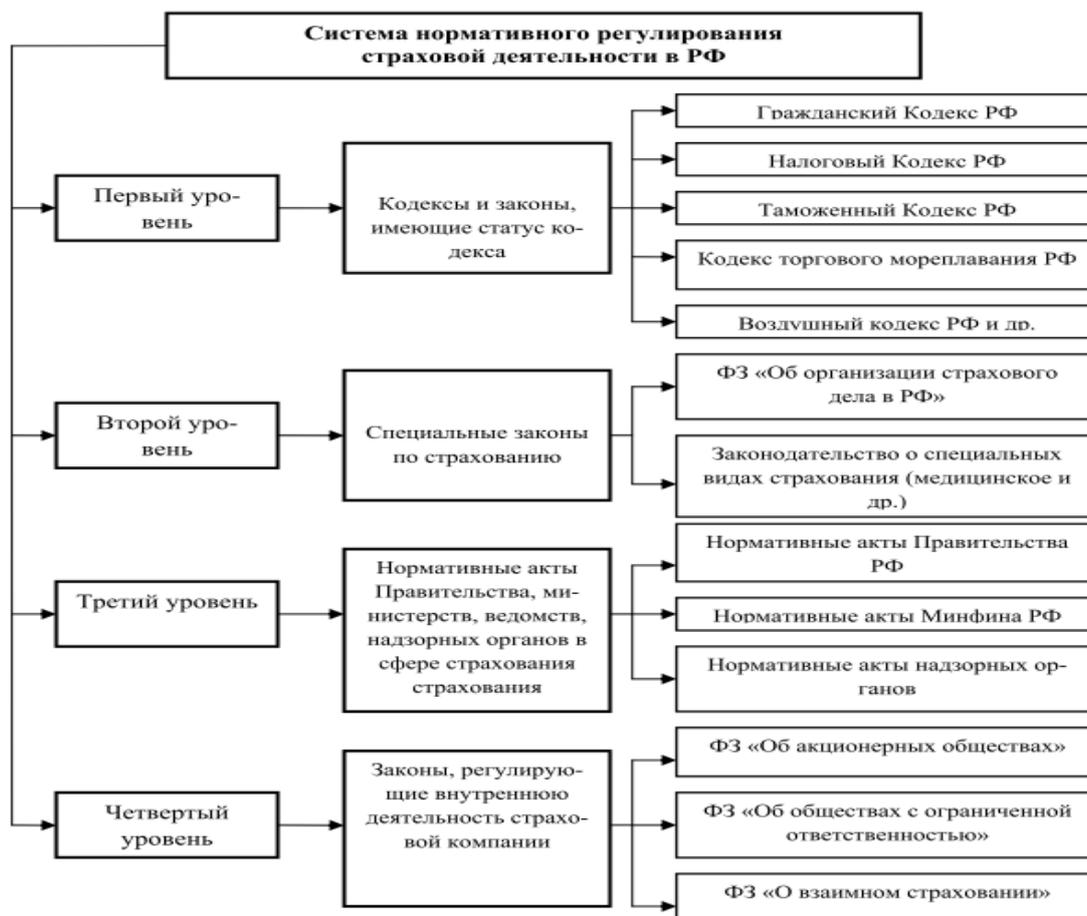


Рис. 1.7. Нормативно правовое регулирование рынка страхования

Существенную часть этой системы, помимо сугубо страхового законодательства, составляют подзаконные акты органов надзора и ведомственные нормативные документы.

Гражданский Кодекс Российской Федерации, регулируя общие обязательственные стороны осуществления страхования, определяет суть правоотношений, возникающих по договору страхования. Законодательство о страховании определяет форму (добровольное или обязательное) проведения вида страхования, порядок и механизмы регулирования страховой деятельности, требования к участникам страхового процесса. Подзаконные акты органов надзора и ведомственные нормативные документы координируют страховую деятельность компаний по конкретным вопросам ее осуществления.

К обязательным видам страхования относятся:

- обязательное медицинское страхование;
- обязательное государственное личное страхование военнослужащих, сотрудников Государственной налоговой службы, Службы внешней разведки, работников таможенных органов, судей, прокуроров, следователей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов, государственных служащих, граждан, призванных на военные сборы, работников государственной охраны и инспекторов по охране территорий заповедников и национальных парков;
- обязательное личное страхование за счет работодателя граждан, занимающихся частной детективной и охранной деятельностью, работников ядерных установок, радиационных источников и пунктов хранения радиоактивных материалов, космонавтов и работников космической инфраструктуры;
- обязательное личное страхование доноров за счет средств службы крови, спасателей за счет органов исполнительной власти, а также некоторых других категорий работников;

- обязательное страхование жизни и здоровья членов экипажа воздушного судна;
- обязательное личное страхование пассажиров;
- обязательное страхование ответственности владельца воздушного судна перед третьими лицами;
- обязательное страхование ответственности перевозчика перед пассажирами, грузоотправителями и грузополучателями;
- обязательное страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта;
- обязательное страхование ответственности за причинение вреда при строительстве или эксплуатации гидротехнического сооружения;
- обязательное страхование профессиональной ответственности нотариуса, таможенного брокера;
- обязательное противопожарное страхование предприятий, перечень которых устанавливается Правительством РФ.

Эти виды деятельности осуществляются на основании законов или иных правовых актов и договоров страхования. Исключением является обязательное государственное страхование, осуществляемое непосредственно на основании законов и иных правовых актов и не требующее заключения договора страхования. Остальные виды страховой деятельности определены в качестве добровольных и проводятся только на основании договоров добровольного страхования.

Особенностью страховой деятельности в РФ является наличие, порой неявное, института уполномоченных страховых компаний. Механизмом придания статуса уполномоченной страховой компании являются, как правило, конкурсы и тендеры. Процедуры и механизм конкурсного отбора уполномоченных компаний не решены законодательством в общем случае, что дает возможность консервации неконкурентных форм распределения объемов страхового рынка между страховыми компаниями.

Общим недостатком правового регулирования страховой деятельности является слабая проработка порядка проведения различных видов страхования. Открытие отечественного страхового рынка перед зарубежными страховщиками заставляет серьезным образом отнестись к проблеме развития этого сегмента страхового законодательства.

Определенные законодательством механизмы регулирования деятельности страховых компаний по своим принципам в целом соответствуют мировой практике, но их неактивное применение не способствует эффективному росту качественных показателей отечественных страховщиков. Основное внимание в нормативах контроля и регулирования уделяется управлению активами и обязательствами страховой компании.

Механизм надзора и контроля включает в себя регулирование следующих показателей и процедур деятельности страховой компании:

– уставный капитал; лицензирование; формирование тарифов страховых взносов; формирование и структура резервов; соответствие нормативам платежеспособности; перестрахование; ограничение размеров единичных рисков; инвестиционная политика.

Эти виды деятельности осуществляются на основании законов или иных правовых актов и договоров страхования. Исключением является обязательное государственное страхование, осуществляемое непосредственно на основании законов и иных правовых актов и не требующее заключения договора страхования. Остальные виды страховой деятельности определены в качестве добровольных и проводятся только на основании договоров добровольного страхования.

Особенностью страховой деятельности в РФ является наличие, порой неявное, института уполномоченных страховых компаний. Механизмом придания статуса уполномоченной страховой компании являются, как правило, конкурсы и тендеры. Процедуры и механизм конкурсного отбора уполномоченных компаний не решены законодательством в общем случае,

что дает возможность консервации неконкурентных форм распределения объемов страхового рынка между страховыми компаниями.

Общим недостатком правового регулирования страховой деятельности является слабая проработка порядка проведения различных видов страхования. Открытие отечественного страхового рынка перед зарубежными страховщиками заставляет серьезным образом отнестись к проблеме развития этого сегмента страхового законодательства.

Определенные законодательством механизмы регулирования деятельности страховых компаний по своим принципам в целом соответствуют мировой практике, но их неактивное применение не способствует эффективному росту качественных показателей отечественных страховщиков. Основное внимание в нормативах контроля и регулирования уделяется управлению активами и обязательствами страховой компании.

Механизм надзора и контроля включает в себя регулирование следующих показателей и процедур деятельности страховой компании:

- · уставный капитал;
- · лицензирование;
- · формирование тарифов страховых взносов;
- · формирование и структура резервов;
- · соответствие нормативам платежеспособности;
- · перестрахование;
- · ограничение размеров единичных рисков;
- · инвестиционная политика.

Таким образом, рынок страхования играет достаточно важную роль, где оно выполняет целый ряд функций таких как: снижение нагрузки на расходную часть государственного бюджета; рыночный стабилизатор воспроизводства, обеспечивающий его непрерывность и регулирующий его пропорции; инструмент повышения безопасности жизнедеятельности; механизм социальной защиты граждан; крупнейший источник инвестиций в национальную экономику.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

### 2.1. Анализ состояния современного состояния страхового рынка России

Страховой бизнес является одним из стратегических направлений развития социально-экономической политики государства. Необходимо акцентировать внимание на существующих проблемах страхового рынка, поскольку страхование глубоко проникает в экономику и оказывает на нее существенное влияние. Решение существующих проблем поможет активизировать страховой потенциал, как общества, так и государства.

Совершенно очевидно, что страховой рынок России находится в состоянии стагнации, обусловленном постоянным снижением объемов страховых премий в наиболее распространенных и привлекательных сегментах страхования. Помимо этого, решающим фактором формирования указанного состояния является постоянное снижение количества субъектов страхования - страховых организаций. В 2017 году согласно данным Центробанка России были отозваны лицензии у 40 страховщиков и 27 брокеров. Такая тенденция к сокращению игроков на страховом рынке наблюдается по крайней мере с 2010 года. В то время было зарегистрировано 600 организаций, осуществляющих страховую деятельность, а уже к 2015 году их количество сократилось до 334. Основными проблемами страхового рынка можно считать следующие:

- Неготовность населения к восприятию страховых услуг;
- Противоречия и недоработки страхового законодательства;
- Нехватка квалифицированных специалистов;
- Нерезультативная надзорная деятельность.

Развитие страхового рынка сдерживается внутрисистемными факторами, а также особым характером российской экономики. Очевидно,

что уровень платежеспособности населения находится на достаточно низком уровне, чтобы привлечь внимание к рынку страховых услуг. Страдает и качество реализации таких услуг, поскольку подавляющее большинство граждан просто не знает о возможности защитить свои личные и имущественные интересы, или не представляет, как действуют механизмы такой защиты. Огромную роль в торможении развития играет процветающее мошенничество и недобросовестная конкурентная борьба.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года страхование должно способствовать формированию эффективной пенсионной системы, совершенствовать механизмы развития финансового рынка, участвовать в активном развитии малого и среднего бизнеса и решать другие не менее важные задачи. Однако для начала необходимо решить проблемы, тормозящие развитие самого рынка страхования. На рис. 2.1. представлены основные трудности, с которыми приходится бороться, а также актуальные пути решения таких проблем.

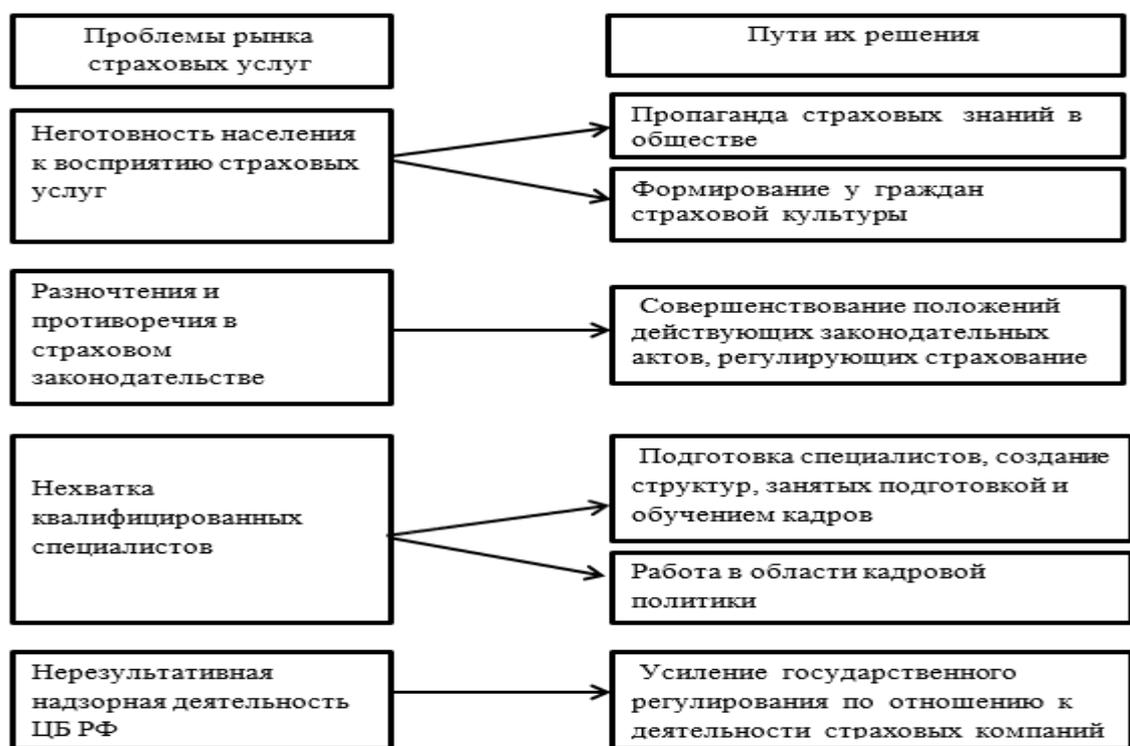


Рис. 2.1. Проблемы рынка страхования в России и пути их решения

Одной из актуальных проблем остается надзорная деятельность, функции которой с 2013 года выполняет Банк России. Передача таких функций ЦБ РФ предполагала единый подход к контролю за всеми финансовыми механизмами государства. Это касается не только платежеспособности субъектов, но и контроля за отчетностью, наличием резервов, прозрачности качества. Чтобы эти функции выполнялись в полном объеме и приносили результат необходимо ужесточить контроль, перейти на международные стандарты учета и отчетности, поскольку российское страховое законодательство должно основываться на международном праве, а именно стандартах добросовестности, открытости и предсказуемости.

Еще одной важной проблемой является повышение качества образования и переподготовки страховых специалистов. Для ее решения необходимо разработать курс, объединяющий теоретическую подготовку с практикой продаж и продвижения страховых услуг, развивать маркетинговые навыки специалистов, формировать специальные знания и умения, в том числе в области финансового менеджмента, умений планирования и прогнозирования страхового портфеля и его сбалансированности.

Для того чтобы решить проблему с неготовностью населения пользоваться предоставляемыми услугами необходимо формировать и развивать надежную и устойчивую хозяйственную среду, которая будет способствовать эффективной страховой защите имущественных и других интересов физических и юридических лиц. Необходимо искоренять негативное отношение потенциальных клиентов, которое во многом формируется из-за агрессивного навязывания страховых услуг, бороться с недоверием к страховым организациям, которое возникает из-за множественных случаев мошенничества, как со стороны третьих лиц, так и со стороны организаций, которые всеми правдами и неправдами стараются избежать необходимости выплаты возмещения. В качестве решения таких проблем можно рассмотреть возможность создания благоприятного

налогового режима, а также государственного надзора и регулирования за тарифной политикой страховщиков.

Темп роста премий по итогам 2018 года составил 15,7%, а без учета страхования жизни - 8,4%. Однако доля страховых премий в ВВП существенно не изменилась: 1,42% против 1,39% в прошлом году.

Драйвером роста стали розничные продажи через банки. Банковский канал продаж вытесняет остальные, на него приходится уже более половины посреднических продаж. Объем премий, полученных с помощью кредитных организаций, вырос на 156,5 млрд. рублей при общем росте продаж через посредников на 135 млрд. рублей.

Интернет-канал развивается в основном благодаря ОСАГО, но в розничных видах его потенциал предполагает многократный темп роста в ближайшие 2-3 года. Традиционный агентский канал потерял в 2018 году 37,5 млрд. премий и эта тенденция сохранится.

Структура рынка изменилась в разрезе как каналов продаж, так и видов страхования. Рост рынка обеспечивается в основном личным страхованием, в результате его доля составила более половины (54%) от объема премий. Из 201 млрд. рублей прироста премий 121 млрд. приходится на страхование жизни, 48,3 млрд. рублей – на страхование от несчастных случаев, 11,8 млрд. рублей – на добровольное медицинское страхование.

Продолжается консолидация рынка и рост масштаба бизнеса страховых компаний. Компании, занимающие ниже 50 места по объему премий, демонстрируют темп роста ниже среднерыночного, а за пределами ТОП-100 четвертый год подряд показывают отрицательную динамику премий. 100 крупнейших компаний собирают больше 99% премий. К концу 2019 года количество страховых компаний сократится до 150-160, так как мелкие страховщики не смогут преодолеть даже 1 этап увеличения уставных капиталов.

Впервые лидером рынка стал страховщик жизни. ООО СК «Сбербанк страхование жизни» получило 181 млрд. рублей премий и заняло 12,3%

рынка, АО «СОГАЗ»- 160 млрд. рублей (10,85%). Однако после завершения сделки с ООО СК «ВТБ Страхование» ситуация может поменяться в обратную сторону.

Страховщики прошли острый этап кризиса в сегменте ОСАГО, но ситуация далека от идеальной. Треть страховщиков имеют коэффициент выплат 77% и выше, около 20 регионов остаются в «красной зоне». Первый этап либерализации тарифов в 2019 году приведет к росту конкуренции за прибыльные сегменты, вырастет риск демпинга. Увеличение тарифов ожидается в убыточных регионах.

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

Для большинства страховщиков год оказался удачным. Чистая прибыль страховых компаний выросла почти в 2 раза.

В 2019 году продолжится рост розничного сегмента, тренд роста онлайн канала не изменится, но драйвером продаж останутся банки. Либерализация тарифов по ОСАГО, цифровизация рынка, необходимость повышения уставных капиталов, предлагаемые изменения к оценке стоимости активов будут в фокусе внимания регулятора и страховщиков в 2019 году.

Количество участников рынка снижается. На рынке осталось меньше 200 страховых компаний, но доля покинувших рынок страховщиков не превышает 1%. 9 компаний с отзывными лицензиями входили в ТОП-100, при этом 3 из них добровольно отказались от лицензий. Из лишившихся лицензий из-за санкций регулятора в ТОП-100 страховщиков входили САО «Якорь», АО СК «Опора», ООО СК «Дальакфес», ООО «Центральное

страховое общество» и ПАО СК «Хоска». Уже в 2019 году приостановлена лицензия ООО «Страховая группа «АСКО».

ООО «Центральное страховое общество» в декабре 2017 года выиграло конкурс на обязательное государственное страхование жизни и здоровья сотрудников МВД с ценой контракта более 13,7 млрд. руб., но через полгода лишилось лицензии. Однако Арбитражный суд Московской области в 2019 году отказался признавать эту компанию банкротом.

Продолжается процесс укрупнения страховых компаний: и по размеру уставного капитала, и по объему премий. Сделки слияний-поглощений затронули даже компании из ТОП-20: ООО СК

«ВТБ Страхование» присоединено к АО «СОГАЗ», ОАО «Капитал Страхование» и ЗАО «Капитал Перестрахование» – к ПАО «Росгосстрах».

К концу года страховщики должны пройти 1 этап увеличения уставных капиталов. Пока новым требованиям не соответствуют больше трети компаний. К концу года 44 универсальных страховщика, 19 страховщиков жизни и 15 компаний, занимающихся входящим перестрахованием, должны увеличить уставные капиталы. Основная часть мелких страховых компаний не сможет преодолеть даже 1 этап (минимум 180 млн. рублей для универсальных страховщиков), поэтому в 2019 году ожидается уход с рынка 40-50 компаний.

Как и в прошлом году, темп роста премий оказался самым высоким у компаний второй десятки благодаря наличию в ее составе 6 компаний с темпом роста выше среднерыночного (из них 4 страховщика жизни). В ТОП-10 таких компаний только 4. Кроме того, негативное влияние оказало сохранение отрицательной динамики премий ПАО «Росгосстрах».

Компании, занимающие с 21 по 50 место, в отличие от прошлого года, показали темп роста выше среднерыночного. Компании, не входящие в число крупнейших, не выдерживают конкуренции и быстро теряют рыночные позиции.

Таблица 2.1

Темп роста премий по месту в рейтинге, 2015-2018 г. г.

Место в рейтинге по объему премий	2016/2015	2017/2016	2018/2017
ТОП-10	13,58%	9,45%	15,84%
11 -20	30,43%	16,77%	21,22%
21-50	29,83%	5,54%	18,31%
51-100	8,56%	-4,42%	6,40%
100 и ниже	-34,12%	-22,19%	-28,64%
В целом по рынку	15,32%	8,32%	15,69%

Источник: НРА по данным Банка России

Концентрация достигла максимальных значений за последние 7 лет. Только по компаниям ТОП-10 она была выше в 2015 году, но существующий тренд дает основания предполагать, что по итогам 2019 года ТОП-10 страховщиков займут более 66% рынка.

Таблица 2.2.

Количество субъектов страхового дела в России в 2018 году

Федеральный округ	Количество действующих субъектов		
	Страховщики	Перестрахователи	Брокеры
Центральный	134	4	55
Дальневосточный	8	—	—
Приволжский	26	—	3
Северо-Западный	14	—	8
Северо-Кавказский	—	—	—
Сибирский	18	—	—
Уральский	17	—	—
Южный	5	—	1
Всего	293		

Источник: Реестр субъектов страхового дела ЦБ РФ на 4.05.2018

Усиление концентрации наблюдается по всем видам, кроме страхования жизни, страхования финансовых рисков и ОСАГО.

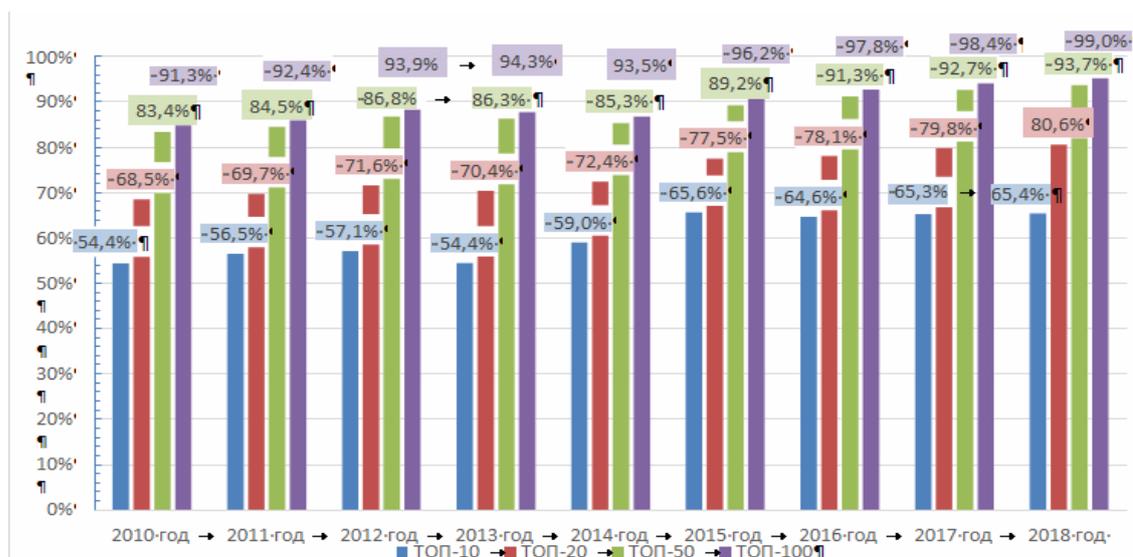


Рис. 2.2. Изменение концентрации страхового рынка в России

Это касается как сегментов с высокой концентрацией (страхование железнодорожного, воздушного и водного транспорта, страхование сельскохозяйственных рисков), так и с низкой (страхование от несчастных случаев, страхование грузов, страхование ответственности).

Таблица 2.3

Доли ТОП-10 компаний по видам страхования, 2014-2018 гг., %

Вид страхования	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Страхование жизни	88,42	89,40	89,58	89,92	87,55
НС	56,91	63,20	70,91	72,22	74,8%
ДМС	76,83	73,85	80,06	84,22	86,24
Автокаско	72,89	78,78	84,14	85,24	85,54
Страхование воздушного транспорта	85,02	90,80	92,98	96,63	96,96
Страхование водного транспорта	88,37	87,63	92,03	92,51	93,29
Страхование ж/д транспорта	95,99	96,30	97,55	99,18	99,67
Страхование грузов	50,15	61,70	66,55	68,14	75,08
Страхование с/х рисков	61,80	87,61	90,78	94,45	97,06
ИЮЛ	70,94	80,05	85,31	84,92	84,92
ИФЛ	82,67	85,38	87,65	88,93	89,91
ГО	54,82	63,23	75,44	74,08	74,10
ПР	88,96	91,50	90,09	91,18	92,66
ФР	71,45	78,87	84,33	86,15	85,80
ОСАГО	75,23	80,90 %	80,20 %	78,30	77,67
ОСОПО	81,16	84,90	89,49	90,33	92,02
ОСГОП	82,98	79,93	83,57	84,73	89,66

Источник: НРА по данным Банка России

Положительная динамика объема премий в 2018 году обеспечена в основном личным страхованием. Объем премий вырос на 15,7% - это лучший показатель за последние 6 лет. Объем выплат вырос на 2,5%.

Таблица 2.4

## Ключевые показатели развития страхового рынка

	Страховые премии (млрд руб.)	Темп изменения премий (%)	Страховые выплаты (млрд руб.)	Темп изменения выплат (%)	Коэффициент выплат, %
2010 год	555,8	4,2	295,97	3,8	53,25
2011 год	665,02	19,65	303,76	2,6 3	45,68
2012 год	809,06	21,66	369,44	21, 62	45,66
2013 год	904,86	11,1	420,77	12, 9	46,5
2014 год	987,77	8,5	472,27	11, 4	47,81
2015 год	1023,82	3,3	509,22	7,1	49,73
2016 год	1180,63	15,3	505,8	- 0,6 7	42,84
2017 год	1278,84	8,32	509,72	0,7 7	39,86
2018 год	1479,5	15,69	522,47	2,5	35,31

*Источник: НРА по данным Банка России*

По добровольным non-life видам темпы роста премий и выплат практически совпадают. По страхованию жизни и обязательным видам динамика изменения премий и выплат разнонаправлена. В целом по рынку темп роста премий превышает темп роста выплат.

Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2018 год составил 1,22 трлн. рублей против 1,03 трлн. рублей в прошлом году, по обязательным – 250,9 млрд. рублей против 246,2 млрд. рублей.

Сегмент добровольного non-life страхования после падения прошлого года показал положительную динамику: объем премий за год вырос на 75 млрд. рублей. Драйвером роста стали страхование от несчастных случаев (+48,3 млрд. рублей) и ДМС (+11,8 млрд. рублей), а также страхование финансовых рисков (+6,6 млрд. рублей).



Рис. 2.3. Динамика темпа изменений премий, выплат, %

Источник: НРА по данным Банка России

Сохранилась отрицательная динамика премий по страхованию имущества юридических лиц, страхованию сельскохозяйственных рисков, страхованию ответственности. Но благодаря росту премий по автокаско (+6,2 млрд. рублей), страхованию имущества граждан (+7,4 млрд. рублей) и грузов (+2 млрд. рублей) наблюдается положительная динамика в целом по сегменту страхования имущества.

Продолжается рост доли страхования жизни и добровольного личного non-life страхования. Наиболее существенное сокращение коснулось добровольного страхования имущества (с 28% до 24%) и ОСАГО (с 17% до 15%). Доли добровольного страхования ответственности, предпринимательских и финансовых рисков и прочих видов обязательного страхования (ОЛС, ОСОПО, ОСГОП) остались на прежнем уровне.

В 2018 году соотношение посреднических и прямых продаж осталось прежним, но изменилась структура каналов продаж.

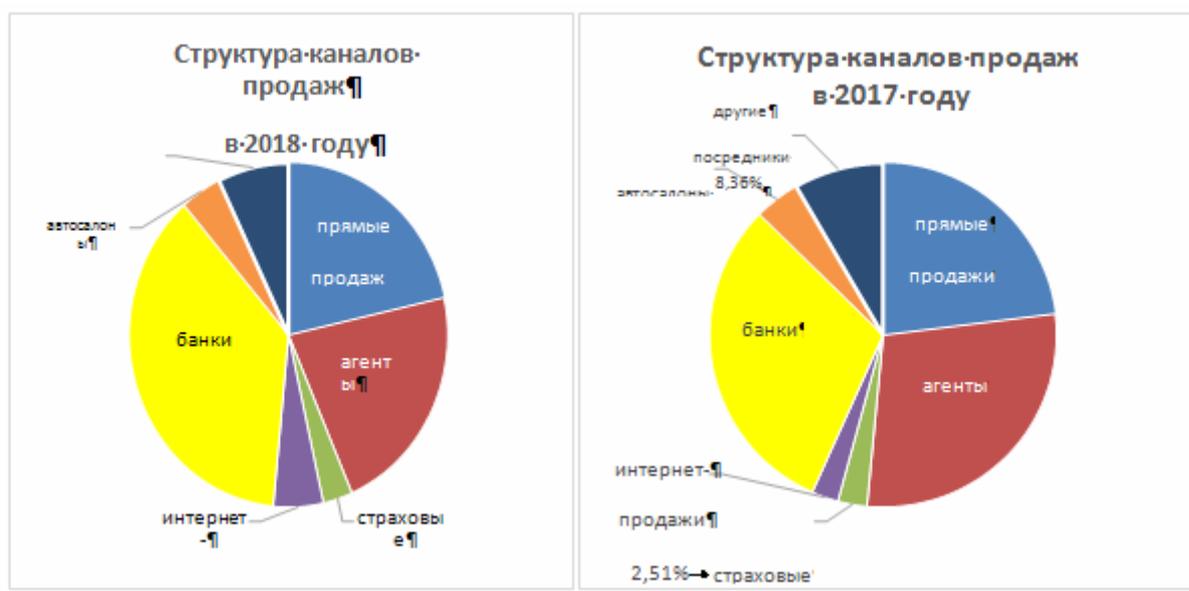


Рис. 2.4. Структура каналов продаж, а период 2016, 2017 ш. 2018 г.

Источник: НРА по данным Банка России

Для всех видов с традиционно высокой долей прямых продаж (страхование воздушного транспорта и ответственности их владельцев, ДМС, страхование имущества юридических лиц предпринимательских рисков) доля посреднических продаж снижается.

Ставки комиссионного вознаграждения в среднем по рынку по сравнению с прошлым годом продолжают расти. Максимальное КВ выплачивается по страхованию от несчастных случаев (в среднем 61,3% против 50,3% в прошлом году), страхованию финансовых рисков (56,2% против 49,8%), страхованию имущества граждан (45,7% против 40,6%) и страхованию жизни заемщиков (46,16% против 45,6%).

При этом по 7 видам посредники в виде комиссионного вознаграждения получили больше, чем страхователи или выгодоприобретатели в виде страховых выплат.

## Основным каналом продаж по 5 видам из 7 являются банки

№	Объем выплат, тыс. руб. №	Комиссионное вознаграждение, тыс. руб. №	Разница, тыс. руб. №	Объем выплат, тыс. руб. №	Комиссионное вознаграждение, тыс. руб. №	Разница, тыс. руб. №
№	2018-года			2017-года		
Страхование жизни	67-070-482 №	77-210-455 №	-10-139-974 №	35-408-493 №	55-756-934 №	-20-348-441 №
Страхование от несчастных случаев	16-403-953 №	77-495-186 №	-61-091-233 №	14-367-296 №	40-596-904 №	-26-229-608 №
Страхование грузов	2-607-828 №	3-929-132 №	-1-321-304 №	2-687-360 №	2-875-326 №	-187-966 №
Страхование имущества граждан	8-964-448 №	27-432-828 №	-18-468-381 №	8-233-497 №	21-967-149 №	-13-733-652 №
Страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам	2-852-793 №	3-286-971 №	-434-178 №	1-718-396 №	3-128-063 №	-1-409-667 №
Страхование ответственности за неисполнение обязательств по договору	1-395-653 №	4-577-088 №	-3-181-434 №	296-686 №	6-061-409 №	-5-764-723 №
Страхование финансовых рисков	2-504-456 №	13-299-511 №	-10-795-055 №	2-347-509 №	9-298-115 №	-6-950-606 №

Зависимость страховщиков от банковского канала усиливается. При общем увеличении посреднических продаж на 135 млрд. рублей банки принесли больше на 157 млрд. рублей. Розничные виды с максимальным темпом роста премий обязаны этим именно кредитным организациям. Доля банковского канала в страховании жизни составила 88% (как и в 2017 году), в страховании имущества физических лиц – 42% против 34% в прошлом году, в страховании от несчастных случаев - 51% против 41%.

На банковский канал приходится более половины посреднических продаж, при этом % комиссионного вознаграждения вырос с 24,8% до 27,5%. По страхованию от несчастных случаев вознаграждение банкам составляет около 63,8% (в среднем по рынку – 61,3%), по страхованию имущества граждан - ~52,1% (в среднем по рынку -45,7%), страхованию финансовых рисков – 60,7% (в среднем по рынку -56,2%)

Банкам это сотрудничество очень выгодно. Помимо сохранения клиентской базы и снижения кредитного риска банки имеют дополнительный

источник дохода. В 2018 году они получили от страховщиков в виде комиссионного вознаграждения 150,6 млрд. рублей – в 1,5 раза больше, чем в 2017.

Некогда самый крупный канал продаж – агентский – сдает позиции. За год продажи сократились на 37,5 млрд. рублей. Рынок трансформируется. Самая большая сеть, принадлежащая ПАО «Росгосстрах», за год сократилась на 20%. Тенденция сохранится, потенциал развития рынка для молодых клиентов видится в электронных продажах.

Развитие цифровых технологий способствует расширению интернет-продаж. Объем премий через этот канал вырос с 32 до 74,7 млрд. рублей. Драйвером роста остались продажи электронного ОСАГО. Только по страхованию заемщиков, имущества граждан и финансовых рисков доля интернет-продаж превышает 1%.

Новым каналом распространения страховых продуктов будет маркетплейс Центробанка.

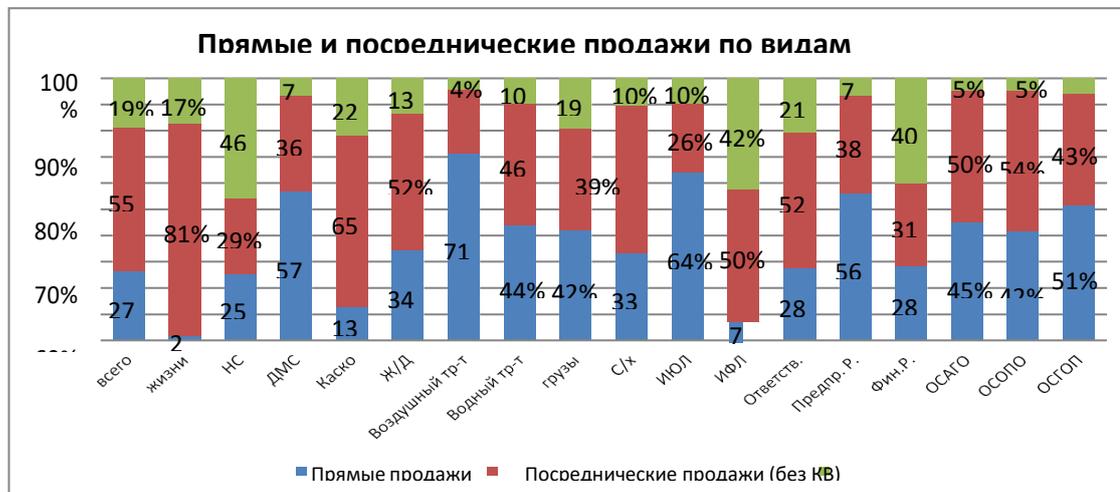


Рис. 2.6. Прямые и посреднические продажи по видам страхования

Таким образом, концентрация рынка продолжает усиливаться. Виды и сферы страхования внешнеэкономических интересов разнообразны, они аналогичны страховым операциям на внутреннем страховом рынке, но имеют и свои особенности.

Рынок страхования способствует обеспечению защиты национальных интересов при выходе на внешние экономические рынки проведением страховых операций в области внешнеэкономических отношений.

## 2.2. Тенденции и перспективы развития страхового дела за рубежом

Глобальная экономика сталкивается с основными тремя вызовами: замедление экономического роста в Китае, снижение цен на сырьевые товары и неминуемое повышение ставки ФРС. Вызовы представляют опасность для базового прогноза, но вряд ли повлияют на повышение темпов роста. Общее улучшение экономического прогноза и ожидаемое ужесточение монетарной политики в США и Великобритании могут привести к росту доходности государственных облигаций (особенно в США и Великобритании).

Таблица 2.5

### Рост премий прямого страхования на основных рынках и регионах

Страна, регион	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
США	3,2	3,0	3,8	1,8	1,3
Канада	2,7	1,9	2,7	0,8	2,3
Япония	7,7	0,3	2,5	2,8	1,0
Австралия	5,7	1,0	-0,1	0,7	2,1
Великобритания	-1,8	1,9	2,3	1,3	2,2
Германия	2,5	2,9	2,6	1,7	0,6
Франция	0,1	0,3	0,7	1,0	1,4
Италия	-6,1	-3,0	-3,0	-1,8	1,5
Развитые рынки	2,1	2,0	1,7(2)	1,8	1,7
Развивающиеся рынки	8,0	6,3	5,6	7,9	8,7
Весь мир	3,2	2,8	2,5 (2)	3,0	3,2

С целью разработки приоритетных направлений развития страховой деятельности в России и государственных мер по совершенствованию страхового законодательства необходимо проанализировать состояние и современные тенденции страхового рынка России.

Перестраховщики Великобритании в прошлом году уступили лидерство по исходящей с российского рынка перестраховочной премии перестраховщикам Германии, которые вышли на первое место благодаря активному предложению своих продуктов в сегменте автокаско. В 2018 году около 50% всей перестраховочной премии, начисленной перестраховщиками Германии, пришлось на этот вид перестрахования. Среди их основных клиентов в сегменте автокаско две компании. Некоторые российские страховщики придерживаются диаметрально противоположных стратегий при организации перестрахования в данном сегменте.

США — крупнейший рынок страхования в мире и страна-лидер по расходам на здравоохранения, несмотря на то, что страховые премии обеспечивают всего 7-8% от ВВП страны, а темпы роста американского страхового рынка минимальны: до 2% в год. Медицинские учреждения — частные, и для обслуживания в них нужна страховка. Ее наличие у каждого гражданина стало обязательным в 2010 году, с введением программы *Obamacare*. Государство субсидирует медицинские услуги людям старше 65 лет, малоимущим и инвалидам, а все остальные жители обязаны либо купить страховку самостоятельно, либо воспользоваться корпоративным пакетом от работодателя.

Страхование имущества и ответственности в Америке развито больше, чем в любой другой стране: как было сказано выше, США обеспечивает 46% мирового рынка такого страхования. Тем не менее, страховые компании, которые занимаются недвижимостью и транспортом, переживают не самый приятный период: их прибыль за первую половину 2017 года упала на 29% по сравнению с годом ранее из-за обрушившихся на США ураганов и увеличения выплат клиентам, попавшим в ДТП. Консультанты из американского офиса *Deloitte* предполагают, что в ответ на свои потери страховщики поднимут стоимость полисов, как минимум на страхование автомобилей, так как в США растет количество аварий с полной гибелью машин.

Новое направление страхования в США – защита информационной безопасности и предупреждение финансовых потерь от хакерских действий. После громких скандалов с хакерскими атаками на США во время выборов интерес к «киберстрахованию» повысился. Этому так же способствует распространение мошенничества с кредитными картами и участвовавшее воровство данных.

Похожая ситуация в Германии: 86% населения покрывают стоимость медицинских вмешательств за счет средств национальной системы здравоохранения, и страхование так же составляет 6-7% ВВП. Коммерческие страховки покрывают премиум-сервисы и зачастую идут как часть социального пакета от работодателя. В то же время Германия — один из мировых лидеров не только по качеству медицинских услуг, но и по внедрению IT-сервисов в здравоохранении.

Как и в других развитых странах, где медицинские услуги оплачивает государство, в Германии для страховых компаний более значимым становится страхование имущества, ответственности и жизни. По страхованию жизни и пенсионных накоплений страна входит в четверку крупнейших европейских рынков, наравне с Британией, Францией и Италией. На эту же четверку совокупно приходится около 65% всех европейских страховых премий по полисам, не связанным со страхованием жизни или здоровья.

В 2017-2018 гг. в Германии был замечен рост сегмента страхования транспорта, однако, как и в США, страховщики потеряли часть прибыли на природных катастрофах: сильные штормы и наводнения уничтожили имущество многих клиентов. Точно такая же неприятность произошла и с Францией.

Говоря о Франции, стоит упомянуть, что эта страна активно использует налоговые льготы для стимулирования рынка страхования. Благодаря этому в ней популярно страхование жизни, которое используется для формирования пенсионных накоплений. Во-первых, пенсионные страховые

программы приносят гражданам большую прибыль, чем банковские вклады. Во-вторых, если гражданин решит забрать все пенсионные накопления у страховщика, то ему нужно будет заплатить только налог с прибыли, которую он успел получить.

Что касается медицинского страхования, то французы обязаны его покупать, однако государство покрывает большую часть стоимости медицинских услуг.

В Великобритании рынок страхования отвечает за 11% ВВП, несмотря на то, что все резиденты страны обеспечены медицинскими услугами государственной системы здравоохранения NHS. Страховой рынок показывает ежегодный прирост, развито страхование автомобилей и недвижимости. Гражданам доступно большое количество интернет-сервисов, облегчающих процесс поиска и покупки полиса. Коммерческие медицинские страховки приобретаются, прежде всего, для более быстрого получения услуг, так как в Национальной системе здравоохранения можно долго ожидать своей очереди к узкому специалисту, а также для получения более качественного сервиса. Система NHS испытывает проблемы с бюджетированием и кадрами, поэтому качество государственных медицинских услуг сильно варьируется в зависимости от региона страны.

Если говорить о страховании жизни, то в Британии распространено так называемое инвестиционное, или пенсионное страхование. Пока гражданин работает, он или его работодатель платят взносы частной страховой компании. После выхода клиента на пенсию страховая либо возвращает ему накопленную сумму взносов, либо делает ежемесячные выплаты, равные определенному % от накоплений, в то же время, используя накопления клиента для своих нужд. Для получения таких выплат ранее нужно было покупать специальный пожизненный полис – annuity. В 2015 в Соединенном Королевстве эта норма была изменена: правительство страны установило так называемую «пенсионную свободу». Ранее, если гражданин по достижении 55 лет решал забрать свои пенсионные накопления у страховщика, он мог

бесплатно получить только 25% от суммы. Остальная часть при снятии облагалась специальным налогом в 55%. После введения «пенсионной свободы» этот налог был заменен обычным подоходным, что значительно уменьшило штраф за снятие всех пенсионных накоплений разом. Помимо этого, пенсионерам стало доступно несколько вариантов регулярных выплат на основе их пенсионных накоплений, в том числе и без покупки annuity. Из-за изменения законодательства кол-во покупателей пожизненных полисов упало на 91% за два года, ухудшив положение страховых компаний.

Рынок страхования в каждой стране оценивается по объему и темпам роста реальных страховых премий (real premium growth), то есть средств, которые страховые компании получают от продажи полисов. В 2016 году мировыми лидерами по этому показателю были США — \$1,35 триллионов страховых премий в год, Япония — \$471 миллиард, и Китай — \$466 миллиардов. Данных по итогам 2017 года еще нет, но аналитики полагают, что Китай скорее всего займет вторую строчку в рейтинге, отодвинув Японию. Частично такой успех связан с тем, что правительство Китая последовательно принимает меры по стимулированию покупок страховых полисов.

Еще один важный показатель мирового рынка – доля страховых премий в ВВП страны или региона. По этому параметру лидирует Тайвань, где страховые премии обеспечивают 19% ВВП, Гонконг (17-18%), ЮАР (14%), Южная Корея (13%) и Финляндия (12%).

Данные крупного международного страховщика Swiss Re за 2016 год выявили следующие тренды на страховом рынке:

- Континентальный Китай – лидер по темпам роста рынка страхования среди развивающихся стран. Рост обеспечивается преимущественно за счет рынка страхования жизни и здоровья, который за год увеличился на 9,6%.

- Среди развивающихся стран Индия считается второй по перспективности рынка страхования, во многом благодаря тому, что

экономика страны показала в 2016 году самый высокий темп роста в мире. Из-за активных реформ премьер-министра Индии рост замедлится в ближайшие несколько лет, но те же реформы окажут положительный эффект на страховой рынок в отдаленной перспективе.

- Показывают значительный рост рынки Мексики, Испании, Индонезии, Турции, Вьетнама и Марокко.

- Рынки России и Казахстана так же растут, но меньшими темпами. Рост обеспечивается преимущественно страхованием жизни и здоровья, в отличие от Западной Европы, где небольшой прирост показывает только рынок страхования имущества и ответственности.

- Негативный тренд, то есть снижение объема полученных страховых премий, заметен в Аргентине, Эквадоре, Австралии, Японии, Перу, Нигерии, Алжире, Швеции, Литве и Саудовской Аравии. Из крупных стран хуже всего дела у Нигерии и Аргентины – минус 11,4% и минус 16,8% к объему страховых премий по сравнению с 2015 годом. Чувствительные изменения происходят в Японии, которая традиционно один из лидеров на страховом рынке, и при этом в 2016 году показала уменьшение объема страховых премий на 5,1%. В том же году не очень хороши были дела в Австралии и Швеции – минус 5,8% и минус 5% соответственно, но Австралия по итогам 2017 года скорее всего покажет рост.

Рынок страховок, не связанных с жизнью и здоровьем, растет преимущественно за счет продажи полисов на автомобили. Еще один заметный драйвер в развивающейся части света — инвестиции в инфраструктуру в Юго-Восточной Азии. Тем не менее, лидером по страхованию имущества и ответственности по-прежнему остаются США, которые занимают 46% мирового рынка.

Многолетний тренд во всех странах — переход продаж полисов в онлайн и значительные затраты страховых компаний на создание IT-инфраструктуры. Прежде всего, в интернет переводят наиболее стандартизированные продукты: страховки на машины и недвижимость. В

этой области лидером можно назвать Британию, в которой больше 50% полисов на машины и около 25% страховок на недвижимость частные лица покупают в сети. Мобильные сервисы быстрее всего развиваются в странах Африки, Азии и Южной Америки, где многие жители могут выйти в интернет только с телефона.

Тем не менее, в целом процесс диджитализации рынка страхования идет медленно. Это связано не только с бедностью и ограниченным интернет-доступом в развивающихся странах, но и с законодательными ограничениями и, например, нежеланием небольших страховых компаний в Америке нести затраты на обеспечение IT-инфраструктуры. Кроме того, прямые онлайн-продажи полисов мешают работать существующей сети брокеров, что создает проблемы для страховых компаний в развитых странах. Помимо этого, существует и культурная проблема: в случае со сложными продуктами, в частности, страхованием здоровья, многим покупателям проще обсудить условия и особенности полиса с брокером, чем изучать вопрос самостоятельно в интернете. Возможно, эта проблема решится через внедрение ботов-помощников: согласно опросу Accenture, 71% людей готовы воспользоваться советами бота при выборе страховки онлайн.

### 2.3. Прогноз и перспективы развития рынка страхования в Российской Федерации

Наиболее эффективными мерами по увеличению портфеля среди принятых в 2017 году страховщики называют работу с продающими партнерами и оптимизацию тарифов, а также запуск продаж инвестиционного страхования жизни и сделки по слияниям и поглощениям. Разработка новых продуктов показала меньшую эффективность в 2017 году,

Но по-прежнему остается наиболее популярной мерой по увеличению портфеля. Оптимизация условий франшизы, проведенная половиной опрошенных страховщиков в 2017 году, по всей видимости, исчерпала свои возможности для дальнейшего увеличения объема портфеля.

Развитие российского рынка страхования происходит достаточно динамично, наблюдается устойчивый ежегодный прирост поступления страховой премии. При этом, объёмы операций российских страховщиков пока незначительны.

Полноценному развитию страхования жизни в России препятствуют проблемы, которые существуют в данной сфере, главными из которых являются: высокий уровень инфляции. Низкий уровень платежеспособного спроса населения. Средний уровень доходов населения не дает гражданам возможности полноценно пользоваться данной разновидностью страхования. Приобретать страхование жизни при невысоком уровне доходов просто бессмысленно: размеры доступных выгод будут столь малы, что нет смысла тратить на их обретение время, изымая при этом деньги из хозяйственного оборота. Траты же на более высокий уровень компенсации страхования будут уже недопустимо высокими; не развитость фондового рынка в РФ. В настоящий момент в РФ по факту не существует долгосрочных инструментов, способных обеспечить 20-летнее размещение резервов страховщиков по страхованию жизни; отсутствие понимания потребности страхования жизни. С одной стороны, рынок мало информирует население о том, что существует страхование жизни, не делает привлекательных предложений по продуктам страхования. С иной стороны, большая часть потребителей не в силах самостоятельно понять собственные финансовые потребности и выстроить систему возможностей, несущих страховые продукты жизни с целью удовлетворения потребностей; пониженный уровень доверия к отрасли страхования и компаниям, осуществляющим деятельность по страхованию. Полис приобретается не меньше, чем на 5 лет, а лучше — на 15– 20. Вложения долгосрочного типа для российского

населения не представляют особенного интереса, у 60 % населения отсутствует уверенность, что компании страхования, которые действуют на рынке сегодня, смогут просуществовать еще хотя бы 20 лет. В связи с этим в условиях общей финансовой нестабильности непросто обеспечить стабильность компаний страхования и доверие к ним граждан; низкий уровень информированности о страховании жизни. Тем не менее, страхование жизни, как добровольная разновидность страхования, имеет низкий спрос. Подавляющая численность из тех, кто имеет понятие о страховании жизни, не могут объяснить его суть, различия между разновидностями страхования жизни; нехватка и отсутствие достаточной численности профессиональных и грамотных финансовых консультантов, агентов, специалистов, которые обладают отличными навыками и знаниями, которые позволяют давать развитие страховому бизнесу, в том числе согласно международным стандартам. Отказ от льготного налогообложения по данному виду страхования. Наличествующая практика налогообложения страхования жизни является наиболее сильным тормозом для развития данной отрасли. В настоящий момент НК РФ предусмотрел льготу по подоходному налогу при обретении выплат по договору страхования жизни, который заключен на срок свыше пяти лет и отсутствии выплат за первый год.

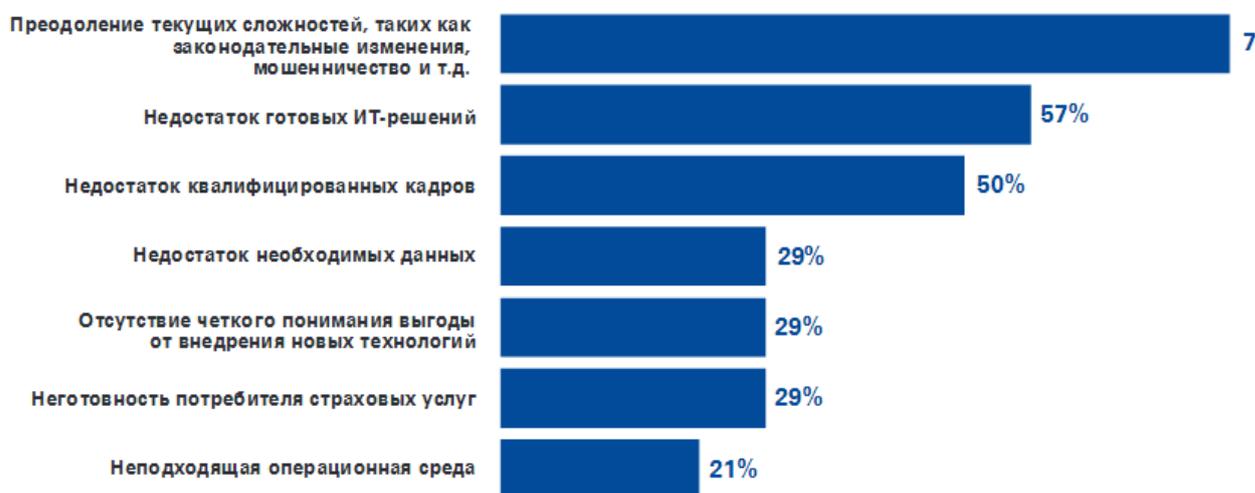


Рис. 2.7. Препятствия на пути развития новых технологий

Кореспондентов планируют внедрение новых технологий в ближайшей перспективе. Более трех четвертей опрошенных страховщиков намерены внедрить технологические решения для маркетинга и урегулирования убытков, и, кроме того, 71% респондентов планируют внедрить анализ больших данных для андеррайтинга и скорринга. Перечисленные меры потенциально окажут позитивное влияние на рентабельность и продажи полисов. Примечательно, что чуть более половины респондентов задумываются о частичной роботизации труда, что позволило бы сократить расходы на ведение бизнеса.

Важным является участие страхового сообщества в реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы в части повышения знаний граждан и предпринимателей в сфере страховых услуг. Не может быть оставлен без внимания и вопрос о необходимости реализации мер, направленных на решение фундаментальных вопросов подготовки квалифицированных трудовых ресурсов для страховой индустрии, как качественной основы функционирования страхового рынка, в том числе:

- формирование перечня отраслевых квалификаций;
- разработка (актуализация) профессиональных стандартов;
- формирование отраслевой системы независимой оценки квалификаций;
- подготовка предложений к актуализации федеральных государственных образовательных стандартов и образовательных программ, разработка программ дополнительной профессиональной подготовки и профессионального обучения с учетом требований профессиональных стандартов;
- прогнозирование развития отрасли,
- мониторинга рынка труда и определение потребности страховой отрасли в специалистах.

За последние пять лет российский страховой рынок преодолел еще один экономический кризис, обусловленный резким и значительным падением курса национальной валюты в 2014-2015 годах

Рост инфляции, потребительского спроса и реальных доходов населения стали причинами существенного сокращения расходов на страхование, что привело к замедлению динамики страхового рынка в 2015 году до крайне низких значений.

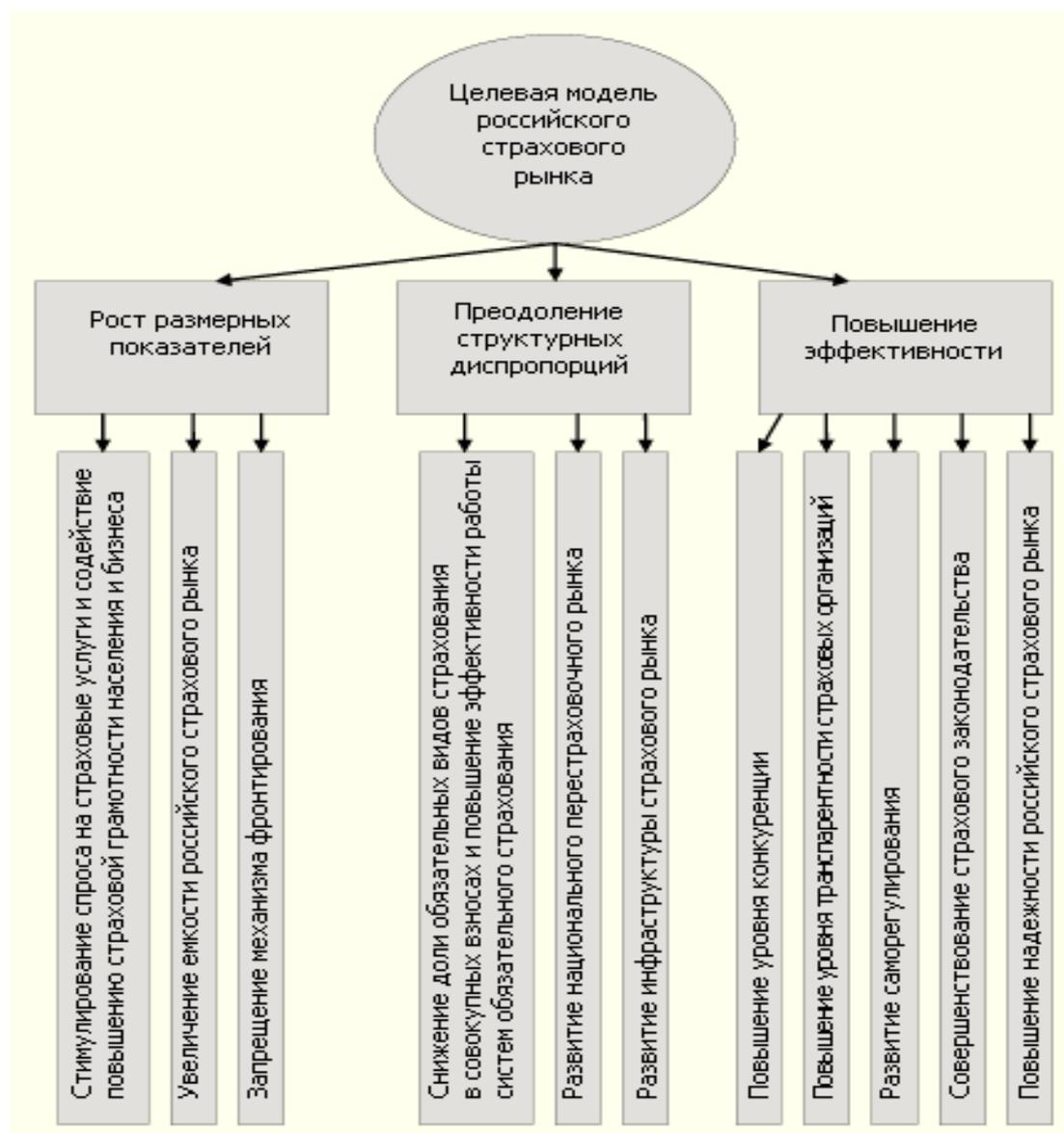


Рис. 2.8. Целевая модель российского страхового рынка: основные направления развития

Преодоление существующих диспропорций. Государству необходимо воздержаться от введения новых масштабных видов обязательного страхования. Развитие российского страхового рынка должно сопровождаться адекватным развитием страховой инфраструктуры - введением института независимого актуария, совершенствованием деятельности оценщиков, сюрвейеров, созданием института независимых экспертов и брокеров.

Построение взаимоотношений страховых посредников и страховых компаний на основе механизма открытой аккредитации, повышение прозрачности процедуры проведения тендеров и более широкого использования инструмента рейтингов надежности должны стимулировать развитие неценовой конкуренции между страховыми компаниями. Этому же должна способствовать деятельность ФАС (Федеральная антимонопольная служба), направленная на борьбу со злоупотреблениями в соглашениях страховых компаний с их партнерами, а также со случаями демпинга на российском страховом рынке.

Важную роль в развитии российского страхового рынка должны сыграть саморегулируемые организации. К ним должны перейти функции по определению рекомендованного среднего уровня тарифов по различным видам страхования, разработке типовых правил по новым страховым продуктам и поддержанию высоких этических норм ведения бизнеса. Развитие страхового законодательства должно происходить в русле создания единой системы законодательных актов в сфере страхования и разработке Страхового Кодекса.

Таким образом, рост российского рынка страхования ускорится благодаря: сохранению интереса населения к инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), тенденции падения средней страховой премии.

И так подведем черту, что на текущее состояние страхового рынка влияют:

- Недостаточное количество драйверов роста страхового рынка;

## Прогноз объемов страховых премий в 2018–2022 годах

Показатель	Ед. изм.	Факт			Оценка	Прогноз			
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Страхование жизни</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>130</b>	<b>216</b>	<b>332</b>	<b>426</b>	<b>548</b>	<b>642</b>	<b>822</b>	<b>1030</b>
Темпы роста	%	19,5	66,3	53,7	28,6	28,6	17,0	28,1	25,3
Доля в общем объеме	%	13	18	26	30	35	36	41	45
<b>ДМС</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>129</b>	<b>138</b>	<b>140</b>	<b>148</b>	<b>155</b>	<b>163</b>	<b>171</b>	<b>180</b>
Темпы роста	%	3,9	6,9	1,6	5,6	4,9	5,1	5,2	5,0
Доля в общем объеме	%	13	12	11	10	10	9	9	8
<b>Автокаско</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>187</b>	<b>171</b>	<b>162</b>	<b>178</b>	<b>210</b>	<b>235</b>	<b>257</b>	<b>277</b>
Темпы роста	%	-14,3	-8,8	-4,8	9,3	18,0	12,4	9,1	8,0
Доля в общем объеме	%	18	14	13	13	13	13	13	12
<b>ОСАГО</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>219</b>	<b>234</b>	<b>222</b>	<b>215</b>	<b>215</b>	<b>218</b>	<b>221</b>	<b>221</b>
Темпы роста	%	44,9	7,2	-5,2	-3,1	0,1	1,1	1,6	0,0
Доля в общем объеме	%	21	20	17	15	14	12	11	10
<b>Страхование имущества юридических лиц</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>100</b>	<b>107</b>	<b>96</b>	<b>101</b>	<b>99</b>	<b>100</b>	<b>102</b>	<b>108</b>
Темпы роста	%	-10,9	7,5	-10,7	4,7	-1,1	0,1	2,6	5,3
Доля в общем объеме	%	10	9	8	7	6	6	5	5
<b>Страхование от несчастных случаев</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>81</b>	<b>108</b>	<b>121</b>	<b>136</b>	<b>152</b>	<b>169</b>	<b>189</b>	<b>208</b>
Темпы роста	%	-15,3	33,5	12,3	12,2	11,5	11,6	11,7	10,0
Доля в общем объеме	%	8	9	9	10	10	10	9	9
<b>Прочие виды страхования</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>178</b>	<b>207</b>	<b>204</b>	<b>208</b>	<b>209</b>	<b>232</b>	<b>248</b>	<b>263</b>
Темпы роста	%	0,2	15,8	-1,1	1,9	0,5	10,9	6,8	6,3
Доля в общем объеме	%	17	17	16	15	13	13	12	12
<b>Итого</b>	<b>млрд руб.</b>	<b>1024</b>	<b>1181</b>	<b>1278</b>	<b>1412</b>	<b>1589</b>	<b>1759</b>	<b>2010</b>	<b>2288</b>
Темпы роста	%	3,6	15,3	8,2	10,5	12,5	10,7	14,3	13,8

- Недостаточное развитие долгосрочных видов страхования жизни;
- Недостаточно высокий уровень доверия на страховом рынке;
- Повышенная регуляторная нагрузка;
- Нерешенность вопросов доступности и высокой убыточности ОСАГО;
- Недостаточное развитие электронного страхования;
- Необходимость совершенствования системы ОМС.

## Стратегические задачи развития страхового рынка

Показатель	Выполнение задачи
1	2
Драйверы	Расширение рынка страхования
Долгосрочное СЖ	Развитие страхования жизни
Доверие	Развитие инфраструктуры страхового рынка, повышение доверия граждан
Регуляторная нагрузка на СК	Снижение регуляторной нагрузки на страховщиков, оптимизация корпоративной деятельности
ОСАГО	Либерализация и совершенствование ОСАГО
Электронное страхование	Развитие электронного страхования
Система ОМС	Совершенствование системы ОМС

Таким образом, стратегической задачей по расширению рынка страхования необходима реализация мер: внесение изменений в некоторые законодательные акты, регулирующие обязательные и добровольные виды страхования; введение или восстановление субсидирования в отдельных видах страхования; налоговое стимулирование и др.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании выше изложенного можно заключить, что страховой рынок это составная часть финансового рынка страны. Развитие рынка страхования связано с интенсивным развитием производственной деятельности организаций. Рост и расширение инструментов страхового рынка является закономерным фактом процессов глобализации и интеграции, как производства, так и финансовой сферы, где обязательными условиями функционирования страхового рынка являются: самостоятельность рыночных отношений; наличие потребности в страховых услугах и страховщиках, способных удовлетворять эти потребности; равное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги; развитая система горизонтальных и вертикальных связей; конкуренция; наличие страхового законодательства; наличие методологии построения тарифов, формирования резервов, инвестиционной деятельности, мер социальной защиты страхователей; повышение страховой культуры населения.

Различают следующие виды страховых рынков: по отраслям: рынок личного страхования; рынок имущественного страхования; рынок страхования ответственности; рынок страхования предпринимательских рисков; рынок перестрахования.

В рамках каждого отраслевого рынка рассматривают отдельные видовые рынки, например, рынок страхования жизни, рынок ДМС, рынок ОСАГО, рынок страхования вкладов физических лиц и т.д.

По масштабам: национальный страховой рынок; региональный страховой рынок; международный страховой рынок.

По субъектам: рынок страховщиков (страховых компаний); рынок специализированных перестраховщиков (перестраховочных организаций); рынок страховых посредников (страховых брокеров, страховых агентов).

Исследование мирового страхового рынка показало, что необходимо использовать опыт лидирующих стран, адаптируя его к отечественному рынку, например создания фондов поддержки защиты страхователей, налоговых льгот по долгосрочным инструментам страхования, возможности открытия иностранного страхового рынка для страховых институтов России, организации института страхователей – экспертов, брокеров и др.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что в целях создания новых и совершенствования действующих страховых инструментов обеспечения исполнения обязательств по договорам планируется:

- формирование в случае необходимости регулятивных основ по выдаче страховщиками гарантий, предусмотренных ГК РФ;
- расширение и совершенствование практики страхования ответственности по договору (расширение сфер применения, совершенствование правил страхования, в частности путем исключения оснований для освобождения от страховой выплаты в случае грубой неосторожности страхователя);
- формирование законодательных и нормативно-правовых особенностей деятельности страховщиков по заключению договоров поручительства в качестве поручителей.

Для расширения сферы деятельности субъектов страхового дела является комплексное развитие взаимного страхования, которое может стать эффективным и доступным инструментом страховой защиты для граждан России, субъектов малого и среднего предпринимательства, а также для объединения страховых интересов юридических лиц по профессиональному признаку.

Повышение стабильности, надежности инфраструктуры страхового рынка, а также оперативности и эффективности его деятельности предполагает реализацию комплекса мер, в частности:

Развитие института страховых брокеров и страховых агентов.

Законодательное регулирование страховой деятельности. Формирование института страховых сюрвейеров, осуществляющих профессиональную оценку риска на этапе заключения договора страхования, аварийных комиссаров и аджастеров, осуществляющих профессиональную деятельность по оценке ущерба и урегулированию убытков, регламентация их деятельности, прав, обязанностей и ответственности, механизма их аттестации и форм контроля.

Повышение востребованности системы рейтингования страховых организаций в целях осуществления оценки их надежности и финансовой устойчивости.

Рост размерных показателей на основе стимулирования спроса на страховые услуги и содействия повышению страховой грамотности населения и бизнеса; увеличение емкости российского страхового рынка.

Преодоление структурных диспропорций за счет снижения доли обязательных видов страхования в совокупных взносах и повышение эффективности работы систем обязательного страхования; развитие национального перестраховочного рынка; развитие инфраструктуры страхового рынка.

Повышение эффективности страховых организаций на основе конкуренции и транспарентности; развития саморегулирования; совершенствования страхового законодательства; повышения надежности российского страхового рынка, а так же государственная поддержка.

Таким образом, все перечисленные мероприятия позволят сделать страховую отрасль действительно стратегически значимым сектором экономики России, и страхование будет выполнять свое первостепенное значение – защищать интересы физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Юристъ, 2019. – 63с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. [Текст]: офиц. текст. – М.: КноРус, 2019. – 512 с.
3. Адамчук, Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации [Текст] : учебное пособие.- М.: МГИМО, 2018.- 591 с.
4. Аксютин, С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы [Текст] : / С.В.Аксютин // Проблемы развития территории. – 2017. – № 2.- С. 12-18.
5. Алиев, Б.Х. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России [Текст] / Б. Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Финансы и кредит. - 2017. - № 15. - С. 15-19.
6. Архипов, А. П. Управление страховым бизнесом [Текст] : учебное пособие / А.П. Архипов. - М.: Огни, 2017. - 320 с.
7. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учебник / Ю.Т. Ахвледиани. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 256 с.
8. Балабанов, И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика [Текст] : учебное пособие/ И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. - М.: Питер, 2016. - 256 с.
9. Басаков, М.И. Страхование. 100 экзаменационных ответов. [Текст] : экспресс-справочник для студентов вузов / М.И. Басаков. - М.: ИКЦ «МарТ», МарТ, 2016. - 256 с.
10. Бесфамильная, Л.В. Страхование ответственности за качество продукции [Текст] // Методы оценки соответствия. - 2018. - № 6. - С. 6-7.
11. Братчикова, Н.В. Порядок уплаты страховых взносов [Текст] : практикум / Н.В. Братчикова. - Москва: ЮНИТИ, 2017. — 132 с.

12. Вerezubova, T. A. Страхование: Особенности развития [Текст] : / Т. А. Вerezubova // Финансы. Учет. Аудит. – 2018. – № 12. – С. 18–22.
13. Ермасов, С.В. Страхование [Текст] : учебник для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2018. – 748 с.
14. Жук, И.Н. Управление конкурентоспособностью страховых организаций [Текст] : учебное пособие / Жук И.Н. — М.: Анкил, 2017. - 286 с.
15. Иванкин, Ф. Ф. Акционерное и Взаимное Страхование в России [Текст] : / Ф.Ф. Иванкин. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 272 с.
16. Колесникова, В.С. Страховой маркетинг [Текст] : // М.: Экономика и права. - 2016. - № 4 . - С. 42-45.
17. Косаренко, Н. Н. Правовое обеспечение публичных интересов в сфере страхования / Н.Н. Косаренко. - М.: Wolters Kluwer, 2018. - 312 с.
18. Кучерова, Н.В. Тенденции развития страхового маркетинга в России // М.: Экономика и предпринимательство - 2018. -№ 4. - С. 54-58.
19. Кучерова, Н.В. Формирование системы маркетинговой деятельности страховых компаний на развивающихся рынках // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. — 2017. — № 4, апр. — С. 81-86.
20. Логвинова, И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции [Текст] : учебное пособие / И.Л. Логвинова. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 176 с.
21. Медведчиков, Д. А. Организационно-экономические принципы страхования [Текст] : учебное пособие / Д.А. Медведчиков. — М.: Анкил, 2017. — 184 с.
22. Миропольская, Н. В. Основы социального страхования [Текст] : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. В. Миропольская, Л. М. Сафина. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. - 149 с.

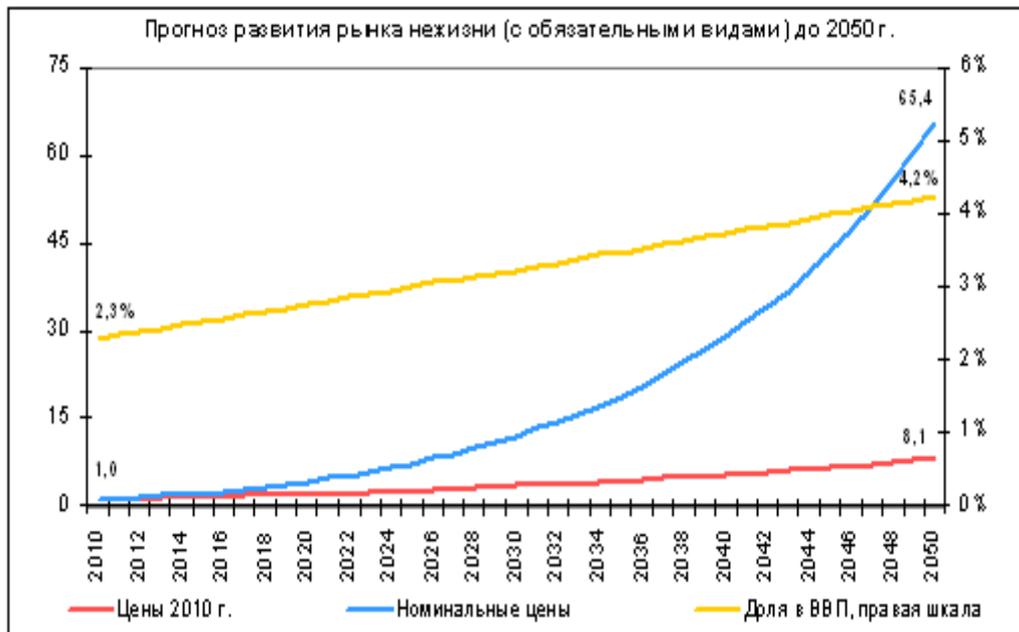
23. Мирошников, Е. К. Обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев / Е. К. Мирошников // Финансы.- 2018 .-- № 16 .- С. 10-18.
24. Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг [Текст] : учебник / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. — М.: Юнити-Дана, 2016. — 504 с.
25. Огорокова, О.А. Зарубежный и отечественный опыт развития страхового рынка [Текст]: // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. –2016.– № –С. 146-155.
26. Организация Страхового Дела [Текст] : практикум/ Т.И. Иванов. – М.: Машиностроение, 2018. — 204 с.
27. Орланюк Л.А. Страхование [Текст] : учебник для вузов. — М.: Юрайт, 2016. — 828 с.
28. Пинкин, Ю. В. Страхование в получение страховых выплат [Текст] : / Ю.В. Пинкин. — М.: Омега-Л, Книжкин дом, 2017. — 723 с.
29. Писаренко, Ж.В. Институциональные основы развития страхового рынка в условиях финансовой конвергенции [Текст] : / Ж.В. Писаренко. — М.: СПбГУ, 2018. — 204 с.
30. Роик, В. Д. Социальное страхование в меняющемся мире [Текст] : / В.Д. Роик. — Москва: СИНТЕГ, 2018. — 352 с.
31. Русакова, О.И. Роль маркетинговых инструментов в продвижении страховых продуктов на российском рынке [Текст] : / О. И. Русакова, Д. С. Хаустов // Страховое дело. — 2017. — № 1. — С. 38-42.
32. Русецкая, Э.А. Перспективы развития страхования профессиональной ответственности в Российской Федерации [Текст] : / Э.А. Русецкая, В.А. Арустамова // Финансы и кредит. — 2018. — № 20. — С. 46-51.
33. Рыбкин, И. Активные продажи страховых продуктов на точке продаж [Текст] : / И. Рыбкин, В. Егоров. — М.: ИОИ, 2017. — 144 с.

34. Рынок страхования ответственности в Российской Федерации : анализ, тенденции и перспективы развития [Текст] : / Русецкая Э.А. // Финансы и кредит. — 2017. — № 37. — С. 39-43.
35. Савич, С.Е. Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности[Текст] : монография / С.Е. Савич. — М.: Янус-К, 2018. — 496 с.
36. Скамай, Л. Г. Страхование дело [Текст] : учебник / Л. Г. Скамай. — М. : Юрайт, 2016. — 344 с.
37. Сплетухов, Ю. А. Страхование [Текст] : учебник / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 320 с.
38. Страхование [Текст] : учебник для бакалавров / Л. А. Орланюк, С.Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2017. – 869 с.
39. Страхование [Текст] : учебник / И.В. Перова. — М.: Юнити, 2017. — 256 с.
40. Страхование дело [Текст] : учебник. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 2016. — 528 с.
41. Страхование и управление рисками : учебник для бакалавров / Г. В. Черновой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2016. — 768 с.
42. Турбанов, А.В. Роль агентства по страхованию вкладов в развитии конкуренции в банковском секторе [Текст] : // Современная конкуренция. — 2018. — № 4 (22). — С. 104-110
43. Улыбина, Л.К. Страховой рынок России: оценка индикаторов и перспектив развития [Текст]: //Экономика и предпринимательство. –2017. – №7 (36).– С. 64-68.
44. Федорова, Т.А. Страхование [Текст]: учебник / Т.А. Федоровой . — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2017. — 875 с.
45. Шахов, А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций [Текст] : // Упр. экон. системами : электрон. науч. журн. — 2016. — № 2 (26).- С. 2-15.

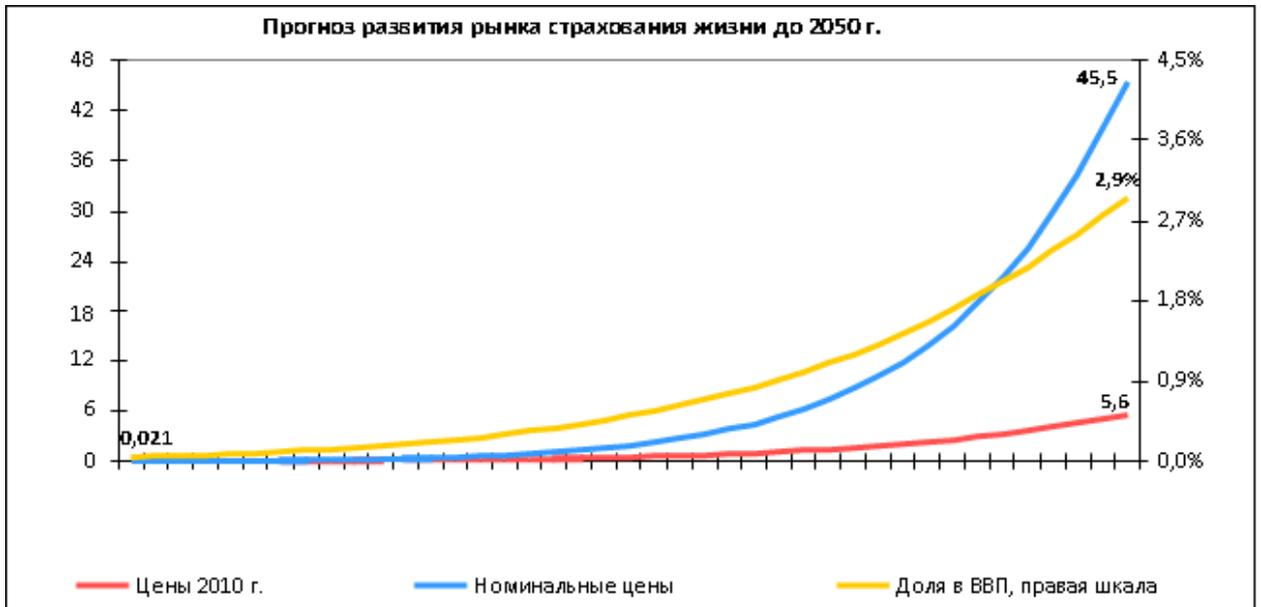
46. Страхование: принципы и практика: пер. с англ. / Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 416 с.
47. Gossip, Yu. A. Insurance / Yu. A. Gossip, E. F. Dyuzhikov. - М.: INFRA-M, 2016. - 320 с.
48. Insurance. - М.: Lenizdat, 2019. - 256 с.
49. Insurance business. - М.: Banking and stock exchange scientifically-consultation centre, 2018. - 528 с.
50. Insurance business [Text] : textbook / L. I. Reitman, М.: the Bank. and stock science.-Counsellor. Center: NPF LLP, 2016.- 524 p.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Страны	в млн. руб.	Страховые премии (взносы) по договорам, переданным в перестрахование			Доля перестраховщиков в выплатах по договорам, переданным в перестрахование			Сальдо* за период 2016_2018
		2018	2017	2016	2018	2017	2016	
ГЕРМАНИЯ		22 455	16 831	20 800	13 501	8 062	8 445	30 077
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ		15 698	20 053	30 691	6 032	23 411	13 035	23 964
ШВЕЙЦАРИЯ		7 549	9 466	9 519	4 890	2 657	3 203	15 784
СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ		6 382	6 063	7 912	3 147	2 074	4 358	10 778
ФРАНЦИЯ		6 232	6 203	6 464	7 644	2 292	2 748	6 215
БЕРМУДСКИЕ ОСТРОВА (БРИТ.)		2 424	2 355	3 224	784	1 716	664	4 839
КАЙМАН		2 406	2 126	746	22	12	40	5 204
БАРБАДОС		2 397	1 541	1 277	15	23	9	5 167
КИТАЙ		2 077	2 254	1 984	934	745	131	4 506
ИРЛАНДИЯ		1 998	1 801	2 114	802	639	730	3 742
КИПР		1 990	1 374	488	175	100	116	3 461
БЕЛЬГИЯ		1 904	1 734	1 201	619	350	1 684	2 186
БАХРЕЙН		1 627	1 683	2 266	1 533	489	723	2 832
ИНДИЯ		1 246	1 395	1 845	1 607	413	485	1 981
ИТАЛИЯ		1 111	569	823	1 057	560	738	149
ЯПОНИЯ		1 021	396	1 104	1 217	149	29	1 125
ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ		980	653	607	602	72	112	1 455
КОРЕЯ (РЕСПУБЛИКА)		778	1 048	1 315	551	313	215	2 062
ЛЮКСЕМБУРГ		745	1 419	1 041	866	222	548	1 568
ШВЕЦИЯ		699	758	1 012	452	428	436	1 153



В течение всего горизонта прогноза рынок накопительного страхования жизни будет активно компенсировать отставание от мировых показателей по доле расходов на данный вид страхования в доходах населения.





Аналитический обзор

# Страховой рынок России в 2018 году

Москва 2019

## Оглавление

<b>РЕЗЮМЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>1. УЧАСТНИКИ .....</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА РЫНКА.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА.....</b>	<b>7</b>
<b>2.2.1. СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.2. СТРАХОВАНИЕ СРЕДСТВ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТА .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.3. СТРАХОВАНИЕ АВИАЦИОННЫХ И КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2.4. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2.5. СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....</b>	<b>12</b>
<b>2.2.6. СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН.....</b>	<b>13</b>
<b>2.2.7. ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2.8. СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.9. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ.....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.10. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКА .....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.11. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....</b>	<b>16</b>
<b>2.3. ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ.....</b>	<b>19</b>
<b>3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ .....</b>	<b>22</b>
<b>4. ПРОГНОЗ НА 2019 ГОД.....</b>	<b>25</b>
<b>СОКРАЩЕНИЯ .....</b>	<b>26</b>
<b>КОНТАКТЫ .....</b>	<b>27</b>

## Резюме

**Темп роста премий по итогам 2018 года составил 15,7%**, а без учета страхования жизни - 8,4%. Однако доля страховых премий в ВВП существенно не изменилась: 1,42% против 1,39% в прошлом году.

Драйвером роста стали розничные продажи через банки. **Банковский канал продаж вытесняет остальные, на него приходится уже более половины посреднических продаж.** Объем премий, полученных с помощью кредитных организаций, вырос на 156,5 млрд рублей при общем росте продаж через посредников на 135 млрд рублей.

Интернет-канал развивается в основном благодаря е-ОСАГО, но в розничных видах его потенциал предполагает многократный темп роста в ближайшие 2-3 года. Традиционный агентский канал потерял в 2018 году 37,5 млрд премий и эта тенденция сохранится.

**Структура рынка изменилась в разрезе как каналов продаж, так и видов страхования.** Рост рынка обеспечивается в основном личным страхованием, в результате его доля составила более половины (54%) от объема премий. Из 201 млрд рублей прироста премий 121 млрд приходится на страхование жизни, 48,3 млрд рублей – на страхование от несчастных случаев, 11,8 млрд рублей – на добровольное медицинское страхование.

**Продолжается консолидация рынка и рост масштаба бизнеса страховых компаний.** Компании, занимающие ниже 50 места по объему премий, демонстрируют темп роста ниже среднерыночного, а за пределами ТОП-100 четвертый год подряд показывают отрицательную динамику премий. 100 крупнейших компаний собирают больше 99% премий. К концу 2019 года количество страховых компаний сократится до 150-160, так как мелкие страховщики не смогут преодолеть даже 1 этап увеличения уставных капиталов.

**Впервые лидером рынка стал страховщик жизни.** ООО СК «Сбербанк страхование жизни» получило 181 млрд рублей премий и заняло 12,3% рынка, АО «СОГАЗ»- 160 млрд рублей (10,85%). Однако после завершения сделки с ООО СК «ВТБ Страхование» ситуация может поменяться в обратную сторону.

**Страховщики прошли острый этап кризиса в сегменте ОСАГО, но ситуация далека от идеальной.** Треть страховщиков имеют коэффициент выплат 77% и выше, около 20 регионов остаются в «красной зоне». Первый этап либерализации тарифов в 2019 году приведет к росту конкуренции за прибыльные сегменты, вырастет риск демпинга. Увеличение тарифов ожидается в убыточных регионах.

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

Для большинства страховщиков год оказался удачным. Чистая прибыль страховых компаний выросла почти в 2 раза.

В 2019 году продолжится рост розничного сегмента, тренд роста он-лайн канала не изменится, но драйвером продаж останутся банки. Либерализация тарифов по ОСАГО, цифровизация рынка, необходимость повышения уставных капиталов, предлагаемые изменения к оценке стоимости активов будут в фокусе внимания регулятора и страховщиков в 2019 году.

## 1. Участники

**Количество участников рынка снижается.** На рынке осталось меньше 200 страховых компаний, но доля покинувших рынок страховщиков не превышает 1%. 9 компаний с отозванными лицензиями входили в ТОП-100, при этом 3 из них добровольно отказались от лицензий. Из лишившихся лицензий из-за санкций регулятора в ТОП-100 страховщиков входили САО «Якорь», АО СК «Опора», ООО СК «Дальакфес», ООО «Центральное страховое общество» и ПАО СК «Хоска». Уже в 2019 году приостановлена лицензия ООО «Страховая группа «АСКО».

ООО «Центральное страховое общество» в декабре 2017 года выиграло конкурс на обязательное государственное страхование жизни и здоровья сотрудников МВД с ценой контракта более 13,7 млрд руб, но через полгода лишилось лицензии. Однако Арбитражный суд Московской области в 2019 году отказался признавать эту компанию банкротом.

**Продолжается процесс укрупнения страховых компаний: и по размеру уставного капитала, и по объему премий.** Сделки слияний-поглощений затронули даже компании из ТОП-20: ООО СК

«ВТБ Страхование» присоединено к АО «СОГАЗ», ОАО «Капитал Страхование» и ЗАО «Капитал Перестрахование» – к ПАО «Росгосстрах».

К концу года страховщики должны пройти 1 этап увеличения уставных капиталов. Пока новым требованиям не соответствуют больше трети компаний. К концу года 44 универсальных страховщика, 19 страховщиков жизни и 15 компаний, занимающихся входящим перестрахованием, должны увеличить уставные капиталы. Основная часть мелких страховых компаний не сможет преодолеть даже 1 этап (минимум 180 млн рублей для универсальных страховщиков), поэтому в 2019 году ожидается уход с рынка 40-50 компаний.

Как и в прошлом году, **темп роста премий оказался самым высоким у компаний второй десятки** благодаря наличию в ее составе 6 компаний с темпом роста выше среднерыночного (из них 4 страховщика жизни). В ТОП-10 таких компаний только 4. Кроме того, негативное влияние оказало сохранение отрицательной динамики премий ПАО «Росгосстрах».

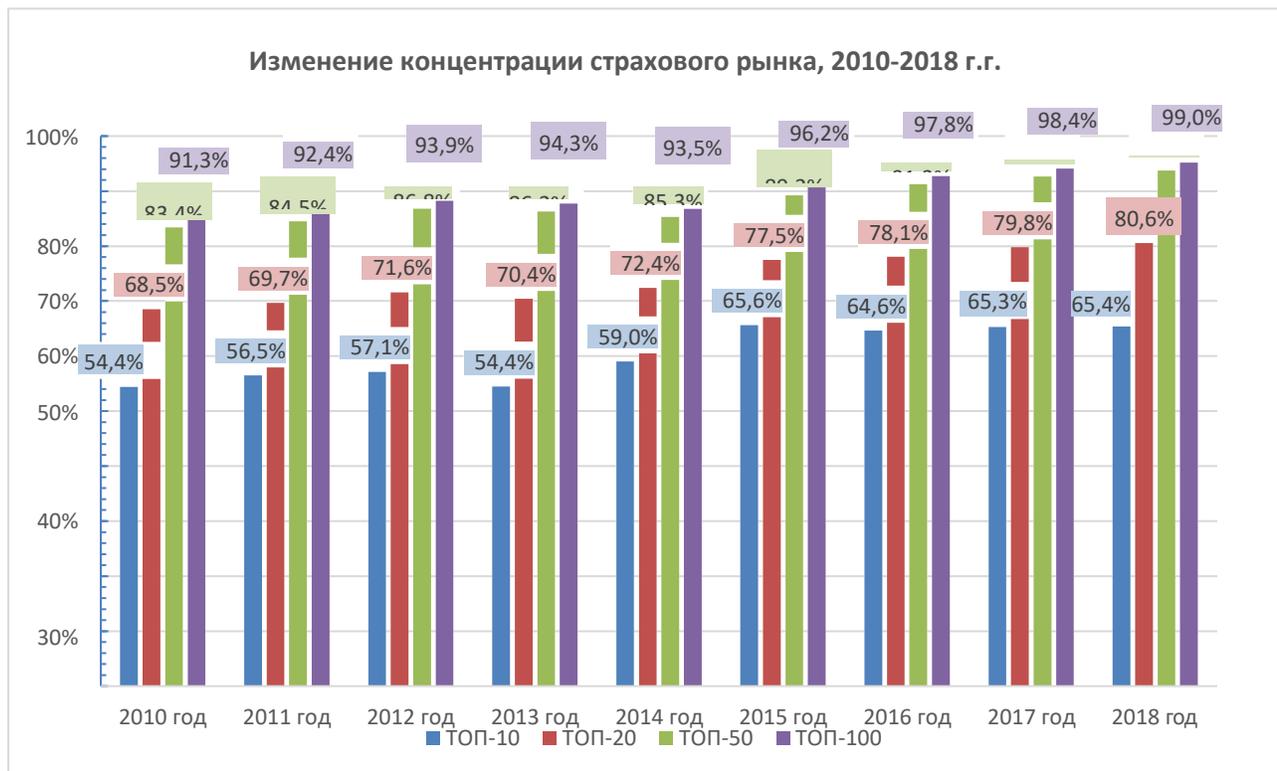
Компании, занимающие с 21 по 50 место, в отличие от прошлого года, показали темп роста выше среднерыночного. Компании, не входящие в число крупнейших, не выдерживают конкуренции и быстро теряют рыночные позиции.

**Темп роста премий по месту в рейтинге, 2015-2018 г. г.**

Место в рейтинге по объему премий	2016/2015	2017/2016	2018/2017
ТОП-10	13,58%	9,45%	15,84%
11 -20	30,43%	16,77%	21,22%
21-50	29,83%	5,54%	18,31%
51-100	8,56%	-4,42%	6,40%
100 и ниже	-34,12%	-22,19%	-28,64%
<b>В целом по рынку</b>	<b>15,32%</b>	<b>8,32%</b>	<b>15,69%</b>

Источник: НРА по данным Банка России

**Концентрация достигла максимальных значений за последние 7 лет.** Только по компаниям ТОП-10 она была выше в 2015 году, но существующий тренд дает основания предполагать, что по итогам 2019 года ТОП-10 страховщиков займут более 66% рынка.



Источник: НРА по данным Банка России

**Усиление концентрации наблюдается по всем видам, кроме страхования жизни, страхования финансовых рисков и ОСАГО.** Это касается как сегментов с высокой концентрацией (страхование железнодорожного, воздушного и водного транспорта, страхование сельскохозяйственных рисков), так и с низкой (страхование от несчастных случаев, страхование грузов, страхование ответственности).

**Доли ТОП-10 компаний по видам страхования, 2014-2018 г. г.**

Вид страхования	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Страхование жизни	88,42%	89,40%	89,58%	89,92%	87,55%
НС	56,91%	63,20%	70,91%	72,22%	74,87%
ДМС	76,83%	73,85%	80,06%	84,22%	86,24%
Автокаско	72,89%	78,78%	84,14%	85,24%	85,54%
Страхование воздушного транспорта	85,02%	90,80%	92,98%	96,63%	96,96%
Страхование водного транспорта	88,37%	87,63%	92,03%	92,51%	93,29%
Страхование ж/д транспорта	95,99%	96,30%	97,55%	99,18%	99,67%
Страхование грузов	50,15%	61,70%	66,55%	68,14%	75,08%
Страхование с/х рисков	61,80%	87,61%	90,78%	94,45%	97,06%
ИЮЛ	70,94%	80,05%	85,31%	84,92%	84,92%
ИФЛ	82,67%	85,38%	87,65%	88,93%	89,91%
ГО	54,82%	63,23%	75,44%	74,08%	74,10%
ПР	88,96%	91,50%	90,09%	91,18%	92,66%

ФР	71,45%	78,87%	84,33%	86,15%	85,80%
ОСАГО	75,23%	80,90%	80,20%	78,30%	77,67%
ОСОПО	81,16%	84,90%	89,49%	90,33%	92,02%
ОСГОП	82,98%	79,93%	83,57%	84,73%	89,66%

Источник: НРА по данным Банка России

## 2. Структура рынка

### 2.1. Ключевые показатели развития страхового рынка

Положительная динамика объема премий в 2018 году обеспечена в основном личным страхованием. Объем премий вырос на 15,7% - это лучший показатель за последние 6 лет. Объем выплат вырос на 2,5%.

	Страховые премии (млрд руб.)	Темп изменения премий (%)	Страховые выплаты (млрд руб.)	Темп изменения выплат (%)	Коэффициент выплат, %
<b>2010 год</b>	555,8	4,2	295,97	3,8	53,25
<b>2011 год</b>	665,02	19,65	303,76	2,63	45,68
<b>2012 год</b>	809,06	21,66	369,44	21,62	45,66
<b>2013 год</b>	904,86	11,1	420,77	12,9	46,5
<b>2014 год</b>	987,77	8,5	472,27	11,4	47,81
<b>2015 год</b>	1023,82	3,3	509,22	7,1	49,73
<b>2016 год</b>	1180,63	15,3	505,8	-0,67	42,84
<b>2017 год</b>	1278,84	8,32	509,72	0,77	39,86
<b>2018 год</b>	1479,5	15,69	522,47	2,5	35,31

Источник: НРА по данным Банка России

По добровольным non-life видам темпы роста премий и выплат практически совпадают. По страхованию жизни и обязательным видам динамика изменения премий и выплат разнонаправлена. В целом по рынку темп роста премий превышает темп роста выплат.



Источник: НРА по данным Банка России

## 2.2. Отраслевая структура рынка

Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2018 год составил 1,22 трлн рублей против 1,03 трлн рублей в прошлом году, по обязательным – 250,9 млрд рублей против 246,2 млрд рублей.

Сегмент добровольного non-life страхования после падения прошлого года показал положительную динамику: объем премий за год вырос на 75 млрд рублей. Драйвером роста стали страхование от несчастных случаев (+48,3 млрд рублей) и ДМС (+11,8 млрд рублей), а также страхование финансовых рисков (+6,6 млрд рублей).

Сохранилась отрицательная динамика премий по страхованию имущества юридических лиц, страхованию сельскохозяйственных рисков, страхованию ответственности. Но благодаря росту премий по автокаско (+6,2 млрд рублей), страхованию имущества граждан (+7,4 млрд рублей) и грузов (+2 млрд рублей) наблюдается положительная динамика в целом по сегменту страхования имущества.

Продолжается рост доли страхования жизни и добровольного личного non-life страхования. Наиболее существенное сокращение коснулось добровольного страхования имущества (с 28% до 24%) и ОСАГО (с 17% до 15%). Доли добровольного страхования ответственности, предпринимательских и финансовых рисков и прочих видов обязательного страхования (ОЛС, ОСОПО, ОСГОП) остались на прежнем уровне.



Источник: НРА по данным Банка России

### 2.2.1. Страхование жизни

**Темп роста премий по страхованию жизни ожидаемо замедлился (36,5% в 2018 году, 53,7% в 2017 году), но прирост премий в абсолютном выражении превысил показатели 2017 года и составил почти 121 млрд рублей.**

Договоры страхования, как и в прошлом году, заключают 30 страховщиков жизни. В 2018 году на рынок вышли 2 новых игрока – ООО «РСХБ-Страхование жизни» и ООО СК «БКС Страхование жизни». Концентрация в сегменте выше среднерыночных значений, но из-за снижения доли ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (прежнее название - ООО СК

«Росгосстрах-Жизнь») доля ТОП-10 компаний оказалась ниже, чем в прошлом году.

Пятерка лидеров последние 2 года не меняется. При этом 3 компании (ООО «СК «Сбербанк Страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование жизни» и ООО «Ренессанс Жизнь») показывают темп роста выше среднерыночного, ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» - ниже, а ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» сократило объем премий более чем в 2 раза из-за потери одного из каналов распространения продуктов.

Лидер сегмента - ООО СК «Сбербанк страхование жизни» - получил на 76 млрд рублей больше, чем в прошлом году, при общем росте сегмента на 121 млрд рублей. Его доля на рынке страхования жизни составляет 39,2%. Эта же компания собирает 56,7% премий по страхованию заемщиков.

### Изменение концентрации в сегменте страхования жизни, 2014-2018 г.г.



Источник: НРА по данным Банка России

Подходят к концу договоры, заключенные в начале массовых продаж, и выплаты по страхованию жизни выросли с 36,5 до 67 млрд рублей. Результатами инвестирования оказалось недовольно большинство клиентов, так как средняя доходность оказалась в несколько раз ниже доходности по депозитам.

В 2019 году сохранится тенденция замедления роста премий, что связано как с исчерпанием эффекта базы, так и внедрением новых стандартов раскрытия информации об условиях договора. Тем не менее страхование жизни останется самым крупным видом. Проблема миссинга (неполного/недостаточного информирования об основных условиях договора) не будет решена полностью, на благодаря усилиям регулятора и профессионального объединения станет менее острой.

## 2.2.2. Страхование средств наземного транспорта

**Впервые за последние 4 года сегмент автокаско** показал положительную динамику объема премий (+6,2 млрд рублей или 3,8%), но не достиг даже уровня 2016 года. Поддержку сегменту оказали рост кредитования физических лиц и связанный с ним рост продаж новых автомобилей (в 2018 году было продано 1,8 млн, что на 205 тысяч больше, чем в 2017 году), а также рост объемов лизинга и увеличение количества застрахованных лизинговых автомобилей юридических лиц.

Всего в 2018 году заключено 4,73 млн договоров (+798 тысяч по сравнению с 2017 годом) - это лучший результат за последние 4 года.

Сегмент характеризуется высоким уровнем конкуренции: здесь работают 99 компаний (из них 46 заключили меньше 1000 договоров), совокупная доля 10 крупнейших страховщиков автокаско составляет 85,5%. Средняя премия сократилась за год с 41,3 до 35,7 тысяч рублей. Снижение тарифов объясняется усилением сегментирования портфелей, индивидуализацией тарифов, сокращением перечня рисков и доли участия страховой компании в убытках за счет применения франшиз.



Несмотря на разнонаправленные тенденции изменения средней премии и средней выплаты, сегмент довольно прибыльный для страховщиков. Снижаются как количество заявленных убытков, так и коэффициент выплат (с 51,2% до 49,4%). Это объясняется высокой долей договоров с франшизами, по условиям которых мелкие убытки оплачивает страхователь, а также улучшением качества андеррайтинга. Современные технологии позволяют проводить анализ больших массивов

данных, вводить новые тарифные факторы, что позволяет более точно оценивать риски. Снижение количества заявленных убытков (на 91 тысячу) имеет те же причины.

У 12 автостраховщиков выплаты превышают премии, но для всех из них этот вид не является приоритетным. Из 8 компаний, у которых автокаско составляет основу портфеля (>50% премий), коэффициент выплат выше среднерыночного имеют 5, а выше 80% - только ООО СО «Геополис».

Состав десятки лидеров сегмента последние годы не меняется. У 9 компаний динамика средней премии соответствует рынку, но в абсолютном значении средняя премия выше среднерыночной. Средняя выплата у 6 компаний также выше среднерыночных значений.

### Основные показатели ТОП-10 страховщиков автокаско за 2018 год

№	Наименование компании	Объем премий, тыс. руб.	Доля премий в портфеле, %	Рыночная доля, %	Количество договоров страхования, шт.	Средняя премия, руб.	Объем выплат, тыс. руб.	Коэффициент выплат, %	Средняя выплата, руб.
1	СПАО "Ингосстрах"	27 761 267	32,10%	16,46%	511 185	54 308	12 757 888	45,96%	69 998
2	СПАО "РЕСО-Гарантия"	26 256 071	28,70%	15,56%	562 735	46 658	11 458 145	43,64%	89 719
3	АО "АльфаСтрахование"	18 549 979	18,28%	11,00%	325 638	56 965	9 406 762	50,71%	107 532
4	САО "ВСК"	18 179 631	26,04%	10,78%	380 702	47 753	8 519 965	46,87%	110 002
5	ПАО СК "Росгосстрах"	13 424 840	22,08%	7,96%	495 244	27 108	9 652 444	71,90%	100 583
6	ООО "СК "Согласие"	13 279 166	45,06%	7,87%	221 156	60 044	7 836 699	59,01%	103 426
7	АО "СОГАЗ"	9 566 554	5,96%	5,67%	131 557	72 718	2 773 367	28,99%	86 635
8	АО "Группа Ренессанс Страхование"	9 424 475	31,16%	5,59%	204 512	46 083	5 317 891	56,43%	75 635
9	САО ЭРГО	3 973 408	62,33%	2,36%	66 943	59 355	2 311 384	58,17%	145 819
10	ПАО "САК "ЭНЕРГОГАРАНТ"	3 885 001	28,52%	2,30%	35 300	110 057	1 875 243	48,27%	127 265

Источник: НРА по данным Банка России

### 2.2.3. Страхование авиационных и космических рисков

Страхование средств воздушного транспорта - один из немногих видов, не показавший положительную динамику премий в 2018 году. При этом в связи с увеличением стоимости воздушных судов и ростом количества летательных аппаратов в авиапарках на 15,6% выросла общая страховая сумма.

### Основные показатели ТОП-10 страховщиков средств воздушного транспорта за 2018 год

№	Наименование	Город	Объем премий, тыс. руб.	Доля рынка, %	Количество договоров страхования, шт.	Объем выплат, тыс. руб.
1	АО "СОГАЗ"	Москва	3 687 348	38,72%	384	1 475 765
2	АО "АльфаСтрахование"	Москва	1 444 172	15,16%	161	1 739 227
3	СПАО "Ингосстрах"	Москва	1 130 454	11,87%	462	530 409
4	ООО СК "Независимая страховая группа"	Москва	938 249	9,85%	242	-
5	САО "ВСК"	Москва	677 237	7,11%	567	177 276
6	ООО СК "ВТБ Страхование"	Москва	632 175	6,64%	227	84 962
7	ООО "СК НИК"	Ульяновск	382 748	4,02%	6	87 711
8	ООО "Страховое общество "Сургутнефтегаз"	Сургут	147 649	1,55%	34	880 285
9	АО СК "Альянс"	Москва	109 714	1,15%	53	1 117

10	АО СК "Стерх"	Якутск	84 549	0,89%	70	6 035
----	---------------	--------	--------	-------	----	-------

Источник: НРА по данным Банка России

Количество заявленных убытков выросло на 22%. Для сегмента характерен рост стоимости 1 убытка. Крупнейшими событиями 2018 года стали крушение самолета АН-148 «Саратовских авиалиний» и конструктивная гибель самолета Sukhoi Superjet 100 в аэропорту Якутска (выплата произведена в 2019 году). Страховщики ожидают, что снижение тарифов, наблюдавшееся в течение 5 предшествующих лет, в 2019 году прекратится.

В сегменте космического страхования ситуация хуже: выплаты оказались более чем в 2,5 раза больше премий. В течение года были застрахованы 17 запусков, один из них оказался неудачным. Авария ракеты-носителя «Союз-ФГ» при запуске пилотируемого аппарата «Союз «МС-10» (страховщик – ООО «СК «Согласие») повлечет выплату около 65 млн долларов США, но этот убыток пока не урегулирован.

Самыми крупными выплатами стали возмещения в связи с потерей спутников «Метеор-М» № 2-1 (2,6 млрд рублей) и аппарата «Ангосат» (121 млн долларов США).

Результатом роста убыточности стали сложности при страховании первого из 45 планируемых запусков 2019 года (в итоге он был застрахован индивидуально, а не по пакетному тарифу), двукратный рост тарифов, введение временного моратория на перестрахование космических запусков со стороны РНПК.

## 2.2.4. Сельскохозяйственное страхование

Продолжилось сокращение премий в сегменте сельскохозяйственного страхования, но темп падения (5%) уже не такой высокий как в прошлом году (60%). При этом объем премий по несубсидируемому страхованию вырос с 1,54 до 1,78 млрд рублей.

Страховщики уходят из этого сегмента: их осталось 27 против 33 в прошлом году, и только 9 из них заключают договоры с господдержкой. В результате растет концентрация: ТОП-10 компаний занимают 97,1% рынка, в том числе лидер сегмента - ЗАО СК «РСХБ-Страхование» -43,9%. Это один из самых высоких показателей на рынке.

### Основные показатели ТОП-10 страховщиков сельскохозяйственных рисков за 2018 год

№	Наименование	Город	Объем премий, тыс. руб.		Объем выплат, тыс. руб.		Количество договоров страхования, шт.	
			Всего	с господдержкой	Всего	с господдержкой	Всего	с господдержкой
1	АО СК "РСХБ-Страхование"	Москва	1 637 566	812 157	821 233	421 642	2 461	255
2	АО "АльфаСтрахование"	Москва	672 556	453 803	179 655	207	338	39
3	ПАО СК "Росгосстрах"	Люберцы	288 207	17 988	89 739	18 985	41 744	37
4	ООО "СК "Согласие"	Москва	245 713	136 054	32 309	29 911	536	218
5	АО "Страховая группа Авангард - Гарант"	Москва	182 949	182 949	188 741	188 741	15	15
6	САО "ВСК"	Москва	168 989	60 434	2 526	182	1 516	51
7	АО "СОГАЗ"	Москва	138 535	49 954	73 187	-	306	15
8	ПАО "САК "ЭнергоГарант"	Москва	134 306	110 780	56 227	56 139	516	73
9	АО "СО "Талисман"	Казань	114 003	107 742	22 803	22 803	45	35
10	СПАО "Ингосстрах"	Москва	38 825	-	4 422	-	206	-

Источник: НРА по данным Банка России

Объем выплат составил 1,57 млрд рублей, а максимальная выплата - 371 млн рублей в сегменте страхования животных в результате эпизоотии.

В 2019 году ожидается оживление рынка сельскохозяйственного страхования в связи с изменениями правил страхования с господдержкой. Самым важным из них является отмена порога гибели урожая и многолетних насаждений для признания страховым случаем (ранее граница была на уровне 20%). Кроме того, расширен перечень рисков и введена возможность их комбинации. Изменен также принцип субсидирования: в рамках единой субсидии предусмотрен лимит средств на страхование в размере 1,5 млрд рублей. **Все это дает основания предполагать двукратный рост застрахованных площадей в 2019 году.**

### 2.2.5. Страхование имущества юридических лиц

Сохранилась отрицательная динамика премий в сегменте страхования имущества юридических лиц. При этом резко выросло количество договоров – с 423 567 до 729 707. Из 306 тысяч прироста 251 тысяча пришлась на ООО «СК «ВТБ Страхование».

Тарифы продолжают уменьшаться: на фоне снижения объема премий с 96 до 88,5 млрд рублей совокупная страховая сумма выросла со 132 до 138 трлн рублей. Отсутствие крупных инфраструктурных проектов, стагнация экономики оказывают негативное влияние на этот сегмент. Поддержку сегменту оказывает залоговое страхование имущества.

Все компании из первой десятки показали рост премий, кроме ПАО «Росгосстрах» (минус 44% по сравнению с прошлым годом) и АО «СОГАЗ» (минус 17%). Но это не помешало АО «СОГАЗ» остаться лидером сегмента с долей 48%. В состав десятки лидеров вошли АО «НАСКО» и АО СК

«РСХБ-Страхование» взамен выбывших ОАО «Капитал Страхование» (присоединено к ПАО «Росгосстрах») и АО «Цюрих надежное страхование». Концентрация сегмента высокая, после завершения сделки по присоединению ООО СК «ВТБ Страхование» к АО «СОГАЗ» доля лидера сегмента превысит 50%.

#### Основные показатели ТОП-10 страховщиков имущества юридических лиц за 2018 год

№	Наименование компании	Объем премий, тыс. руб.	Изменение объема премий, тыс. руб.	Рыночная доля, %	Количество договоров страхования, шт.	Средняя премия, руб.	Объем выплат, тыс. руб. 2018 год	Изменение объема выплат, тыс. руб.	Средняя выплата, руб.
1	АО "СОГАЗ"	42 613 312	(8 837 943)	48,14%	32 994	1 291 547	28 582 481	21 913 683	6 340 391
2	СПАО "Ингосстрах"	8 708 083	525 093	9,84%	31 900	272 981	5 537 677	1 642 265	2 613 345
3	АО "АльфаСтрахование"	6 734 958	1 495 268	7,61%	22 300	302 016	1 277 375	476 783	735 391
4	ООО СК "ВТБ Страхование"	4 383 666	202 868	4,95%	262 518	16 699	5 480 814	2 419 301	8 563 772
5	САО "ВСК"	4 180 382	1 257 788	4,72%	38 090	109 750	1 111 473	195 604	1 335 905
6	СПАО "РЕСО-Гарантия"	3 348 188	217 198	3,78%	41 090	81 484	851 142	301 529	916 192
7	ООО "СК "Согласие"	1 967 365	167 010	2,22%	35 837	54 898	383 102	(473 823)	294 241

8	АО "НАСКО"	1 113 809	970 313	1,26%	2 963	375 906	38 426	(156 327)	629 935
9	АО СК "РСХБ- Страхование"	1 077 792	109 268	1,22%	22 483	47 938	718 663	387 969	5 485 980
10	ПАО СК "Росгосстрах"	1 043 890	(807 822)	1,18%	20 896	49 956	1 882 028	409 007	1 034 082

Источник: НРА по данным Банка России

Объем выплат последние 2 года растет. Крупнейшими выплатами 2018 года стали возмещение ущерба по аварии на руднике «Мир» (страховщик - АО «СОГАЗ», общая сумма выплаты 10,5 млрд рублей) и в результате пожара в Торговом центре «Синдика» (страховщик - ООО СК «ВТБ Страхование», выплата 3,6 млрд рублей). Поскольку сроки урегулирования достаточно длительные, а в 2018 году аналогичных по сумме ущерба страховых событий не было, есть вероятность уменьшения объема выплат в 2019 году.

### 2.2.6. Страхование имущества граждан

**Пятый год подряд страхование имущества граждан показывает темп роста выше среднерыночного, в основном благодаря банкам.** За год премии в сегменте увеличились с 57,4 до 64,8 млрд рублей. Количество договоров за год выросло на 7,4 миллиона. Развитие сегмента в 2018 году, как и годом ранее, шло за счет ипотечного страхования и коробочных продуктов.

Состав ТОП-10 страховщиков этого сегмента стабилен. Места компаний в рэнкинге остались прежними, кроме СПАО «РЕСО-Гарантия» (минус 2 позиции), САО «ВСК» и АО «АльфаСтрахование» (+1 позиция у каждой компании). С большой долей вероятности в 2019 году сегмент ожидает смена лидера. У находящегося на 1 месте ПАО «Росгосстрах» объем премий 2 год подряд падает, в то время как у находящегося на 2 месте ООО СК «Сбербанк Страхование» динамика роста премий гораздо выше среднерыночных значений. Все страховщики из ТОП-10, кроме ПАО «Росгосстрах», АО «СОГАЗ» и АО «СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС», показали прирост премий.

**Основные показатели ТОП-10 страховщиков имущества граждан за 2018 год**

№	Наименование компании	Объем премий, тыс. руб. 2018 год	Изменение объема премий, тыс. руб.	Рыночная доля, %	Количество договоров страхования, шт.	Средняя премия, руб.	Объем выплат, тыс. руб. 2018 год	Изменение объема выплат, тыс. руб.	Средняя выплата, руб.	Доля отказов в урегулированных убытках, %
1	ПАО СК "Росгосстрах"	13 991 966	(2 251 415)	21,59%	4 431 101	3 158	2 693 598	(37 605)	80 071	33,53%
2	ООО СК "Сбербанк страхование"	13 270 703	3 908 760	20,48%	8 892 358	1 492	420 921	161 248	43 149	37,84%
3	ООО СК "ВТБ Страхование"	9 048 583	86 822	13,96%	4 004 614	2 260	1 158 364	164 682	13 400	15,26%
4	АО "АльфаСтрахование"	7 330 408	3 540 119	11,31%	15 640 854	469	662 539	(93 698)	21 683	15,26%
5	САО "ВСК"	4 403 386	1 028 050	6,79%	5 439 007	810	662 484	90 176	32 272	5,37%
6	СПАО "РЕСО-Гарантия"	4 242 822	205 742	6,55%	1 521 917	2 788	995 934	189 618	170 129	4,58%
7	СПАО "Ингосстрах"	2 606 407	639 836	4,02%	1 034 285	2 520	564 182	25 029	100 657	9,35%
8	АО "СОГАЗ"	1 507 826	(47 853)	2,33%	604 472	2 494	310 114	9 186	17 676	2,41%
9	ООО "Зетта Страхование"	1 177 892	120 241	1,82%	319 233	3 690	109 477	8 973	96 202	14,44%
10	АО "СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС"	692 593	(11 143)	1,07%	440 299	1 573	62 620	(6 622)	9 046	5,29%

Источник: НРА по данным Банка России

Объем выплат вырос с 8,23 до 8,96 млрд рублей, при этом темп роста выплат по решению суда оказался в 1,5 раза выше, так как страховщики часто отказывают в возмещении ущерба. Доля отказов в среднем по сегменту составляет 17,5%, при этом 2 лидера – ПАО «Росгосстрах» и ООО

СК "Сбербанк страхование"- превысили это показатель в 2 раза. У этих компаний каждый третий урегулированный убыток попадает в отказы.

В 2018 году принят Закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций. Ожидания страховщиков оправдались не в полной мере, этот вид остался добровольным, поэтому резкого роста ждать не стоит. Купить полис можно будет уже в 2019 году, но с учетом необходимости разработки множества документов и бюджетного финансирования фактически программа начнет работать годом позже. Тем не менее поддержка этого проекта со стороны государства поможет страховщикам развивать кросс-продажи.

Из 3 основных каналов продаж – банки, ритейлеры, агенты- положительную динамику показали только продажи через кредитные организации: с 20 до 27 млрд рублей. Традиционный агентский канал продолжает терять позиции: минус 442 млн рублей в 2017 году, минус 1 млрд рублей в 2018. Среднее комиссионное вознаграждение составляет 45,7%, при этом самыми дорогими каналами из массовых являются ритейлеры (среднее КВ составляет 69%) и банки (52%).

### ТОП-10 компаний по размеру комиссионного вознаграждения в сегменте страхования имущества граждан, 2018 г.

№	Наименование компании	Объем премий, полученных через посредников, тыс. руб.	Комиссионное вознаграждение, тыс. руб.	Средний % КВ
1	АО "СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС"	669 712	471 440	70,39%
2	АО "Д2 Страхование"	300 798	198 473	65,98%
3	АО "АльфаСтрахование"	6 942 159	4 551 477	65,56%
4	ООО "Хоум Кредит Страхование"	238 899	154 576	64,70%
5	ООО СК "ВТБ Страхование"	8 514 522	5 368 938	63,06%
6	ООО "СМП-Страхование"	26 353	15 863	60,19%
7	ООО "Зетта Страхование"	1 127 755	659 407	58,47%
8	ООО "СК "Ангара"	795	463	58,27%
9	ООО Страховая Компания "Гелиос"	294 285	170 639	57,98%
10	ООО СК "УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ"	183 631	104 413	56,86%

Источник: НРА по данным Банка России

### 2.2.7. Добровольное страхование ответственности

Несмотря на общее сокращение премий, сегмент добровольного страхования ответственности немного оживился. Поддержку сегменту оказали страхование средств воздушного (+209 млн рублей) и водного транспорта (+2,6 млн рублей), ответственности за причинение вреда третьим лицам (+953 млн рублей).

Наибольшую отрицательную динамику премий (минус 2 млрд рублей) показало страхование ответственности застройщиков. Этот вид страхования практически потерян для страховщиков. После исключения из списка страховщиков застройщиков 2 лидеров - ООО СК «Респект» и ООО

«Проминстрах» - в самый высокий сезон на первичном рынке жилья пришлось приостановить продажи не менее 20% новостроек.

Выплаты по этому виду были минимальны, а комиссионное вознаграждение оказалось значительно больше, чем получили пострадавшие дольщики.

ООО «Респект», занимающее 1 место по объему премий по данному виду, в 2018 году выплатило убытки по 101 случаю по страхованию ответственности за неисполнение обязательств на

сумму 131 млн рублей, ООО «Проминстрах»- по 242 случаям на сумму 291,2 млн рублей. При этом ООО «Проминстрах» отказал по 1 106 случаям из 1 348 урегулированных.

Самым крупным страховым случаем стало банкротство застройщика Urban Group (страховщик – САО «ВСК»). Урегулирование еще не закончено, в 2018 году выплаты САО «ВСК» по страхованию ответственности за неисполнение обязательств составили 630 млн рублей.

В 2019 году изменяется схема финансирования строительства, а функции защиты прав дольщиков переходят к Публично-правовой компании.

Страхование деятельности бизнеса также оказывалось в центре внимания с негативным оттенком. 12 банкротств туроператоров, уход с рынка 4 страховщиков, занимавшихся страхованием ответственности туроператоров (в том числе АО СО «Якорь», в котором было застраховано около 450 компаний), говорят о продолжающемся кризисе в сегменте. Обязательное страхование профессиональной ответственности рано или поздно будет заменено добровольным.

### 2.2.8. Страхование финансовых рисков

Страхование финансовых рисков в 2018 году показало темп роста выше среднерыночного (24,7%) и оказало поддержку сегменту добровольного non-life страхования. Объем премий по этому виду составил 33,1 млрд рублей против 26,5 млрд рублей в прошлом году.

Сегмент довольно динамичен: страхование от невыплаты кредитов активно развивается благодаря банкам, растет число полисов D&O, появляются новые страховые продукты.

№	Наименование компании	Объем премий, тыс. руб.	Изменение объема премий, %	Объем премий, полученных через посредников, тыс. руб.	КВ, тыс. руб.	Кол-во договоров, шт.	Изменение количества договоров, %	Объем выплат, тыс. руб.	Изменение объема выплат, %
		2018 год		2018 год				2018 год	
1	ООО СК "ВТБ Страхование"	10 857 537	18,09%	4 804 740	2 984 713	1 512 848	79,15%	65 898	- 78,64%
2	АО "Альфа-Страхование"	4 911 761	10,40%	4 070 573	1 955 551	13 212 040	-20,26%	921 292	110,66 %
3	САО "ВСК"	2 186 293	93,48%	2 174 009	1 858 855	148 512	69,45%	47 506	178,33 %
4	ООО "СК КАРДИФ"	1 819 812	-23,45%	1 796 233	349 009	236 839	-13,73%	45 173	63,41%
5	АО "СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОС"	1 806 999	4,32%	1 800 249	1 597 153	186 920	-19,89%	32 795	91,84%
6	АО "Группа Ренессанс Страхование"	1 791 961	172,11%	1 475 082	885 656	108 950	102,69%	384 236	230,56 %
7	СПАО "Ингосстрах"	1 757 823	82,72%	1 212 640	512 779	188 692	22,65%	36 335	15,07%
8	ООО "СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование"	1 415 167	27,59%	1 399 602	961 290	190 440	10,40%	11 958	-4,94%
9	СПАО "РЕСО-Гарантия"	978 961	29,30%	953 952	259 772	398 162	39,58%	121 755	114,25 %
10	АО "СОГАЗ"	874 052	140,80%	201 004	49 760	126 876	-43,28%	116 654	35,53%

Источник: НРА по данным Банка России

Довольно востребованы полисы страхования ответственности топ-менеджеров (D&O). Увеличивается количество исков акционеров к бывшим руководителям, АСВ и временных администраций - к акционерам обанкротившихся компаний. При этом урегулирование исков длительное, а размер выплат стороны стараются не раскрывать. Страховые суммы составляют от 10 до 100 млн долларов США.

Еще одно новое страховое поле в этом сегменте – страхование киберрисков, которое включено в правительственную программу «Цифровая экономика Российской Федерации». При этом отсутствие законодательной базы, быстро меняющиеся риски, сложность андеррайтинга снижают интерес страховщиков к этому продукту.

### **2.2.9. Обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов**

**Четвертый год подряд сохраняется тенденция снижения объема премий по обязательному страхованию ответственности владельцев опасных объектов.** И если в прошлом году премии снизились на 4,5%, то в 2018 году – уже на 10,85%. Средняя премия сократилась с 13 223 до 11 969 рублей.

В сегменте работают 33 компании (год назад их было 41), причем более 10 млн рублей собирают только 19. Лидерами остаются АО «СОГАЗ» (33,4%) и СО «ВСК» (11,7%).

Этот вид очень выгоден для страховщиков: у половины компаний выплат не было, а коэффициент выплат составил всего 8,6% (в 2017 году – 7%). Однако с каждым годом растет количество заявленных страховых случаев: 769 в 2015 году, 1 632 в 2016 году, 2 475 в 2017 году, 2748 в 2018 году. Количество отказов сократилось в 2 раза по сравнению с прошлым годом, а объем выплат по решению суда – вырос в 1,5 раза.

### **2.2.10. Обязательное страхование ответственности перевозчика**

В 2018 году положительная динамика наблюдается и по объему премий (+ 180 млн рублей), и по количеству договоров (+1090 штук).

Договоры по данному виду заключают 28 страховщиков (в 2017 году – 35 страховщиков). На АО «СОГАЗ» приходится 39% премий (в прошлом году – 39%).

Количество заявленных убытков сократилось за год с 7 454 до 6 640, а объем выплат – с 961,1 млрд рублей до 895,5 млрд рублей.

**Сегмент прибылен для всех компаний, кроме 3, но у них доля ОСОПО в премиях не превышает 0,2%.**

### **2.2.11. Обязательное страхование автогражданской ответственности**

**Ситуация в сегменте ОСАГО улучшилась. На фоне роста премий и количества договоров удалось сократить объем выплат почти на 21%.**

Объем премий по ОСАГО увеличился на 3,9 млрд рублей до 226 млрд рублей, при этом количество договоров выросло на 1,54 миллиона.

ОСАГО занимаются 50 компаний, из них 44 входят в ТОП-100 страховщиков и еще 6 компаний находятся за пределами первой сотни. За год количество страховщиков ОСАГО уменьшилось на 11 компаний, из них 4 отказались от лицензий добровольно. Лидер сегмента опять

поменялся. На смену СПАО «РЕСО-Гарантия» пришло АО «АльфаСтрахование» (доля рынка составила 15,2%).

Стратегии компаний в 2018 году были разнонаправленными. 4 из ТОП-10 компании сократили количество клиентов, в итоге на первую десятку страховщиков пришлось 77,7% премий (в 2017 году – 78,3%, в 2016 году – 80,2%).



Источник: НРА по данным Банка России

В итоге объем премий по группе ТОП-10 практически не изменился, а среди компаний с 11 по 50 место произошло перераспределение в пользу более крупных страховщиков. Ресурсов мелких компаний не хватает на решение проблем с ОСАГО.

### Динамика премий по ОСАГО по группам компаний

Место в рейтинге страховщиков по ОСАГО	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
<b>ТОП-10</b>	21,70%	6,56%	11,38%	55,81%	6,24%	-7,48%	0,93%
<b>11-20</b>	12,42%	28,37%	3,54%	16,46%	13,08%	13,15%	13,93%
<b>20-50</b>	0,91%	20,92%	30,53%	12,28%	18,29%	0,66%	-5,99%
<b>ниже 50</b>	-23,49%	25,06%	34,25%	-13,15%	-37,95%	-78,20%	-
<b>ИТОГО</b>	<b>17,41%</b>	<b>10,55%</b>	<b>12,42%</b>	<b>44,91%</b>	<b>7,17%</b>	<b>-5,25%</b>	<b>1,75%</b>

Источник: НРА по данным Банка России

**Использование натурального возмещения ущерба и борьба с мошенничеством позволили снизить объем выплат на 37,6 млрд рублей** по сравнению с прошлым годом. Коэффициент выплат составил в среднем по рынку 61% против 79% в прошлом году.

Однако количество страховщиков с коэффициентом выплат более 77% не уменьшается: в 2017 году их было 16, в 2018 году – 17. У 4 компаний выплаты превышают премии. Средняя выплата составила 59 тысяч рублей против 64,3 тыс. рублей в прошлом году.

По сравнению с 2017 годом уменьшилось количество регионов в «красной зоне». Коэффициент выплат превышает 77% в 22 субъектах РФ, в том числе 100% - в 8. Год назад таких регионов было 43 и 21 соответственно. При этом минимальное количество таких регионов наблюдалось в 3 квартале (20 и 7 соответственно).

По итогам 2018 года по крайней мере 7 компаний находятся в зоне риска по финансовой устойчивости. Факторами риска являются отрицательный результат от операций по этому виду в сочетании с долей ОСАГО в портфеле более 50% или агрессивный рост в этом сегменте в сочетании с получением портфелей от других компаний. Уже в 2019 году стало известно, что лицензии АО СК

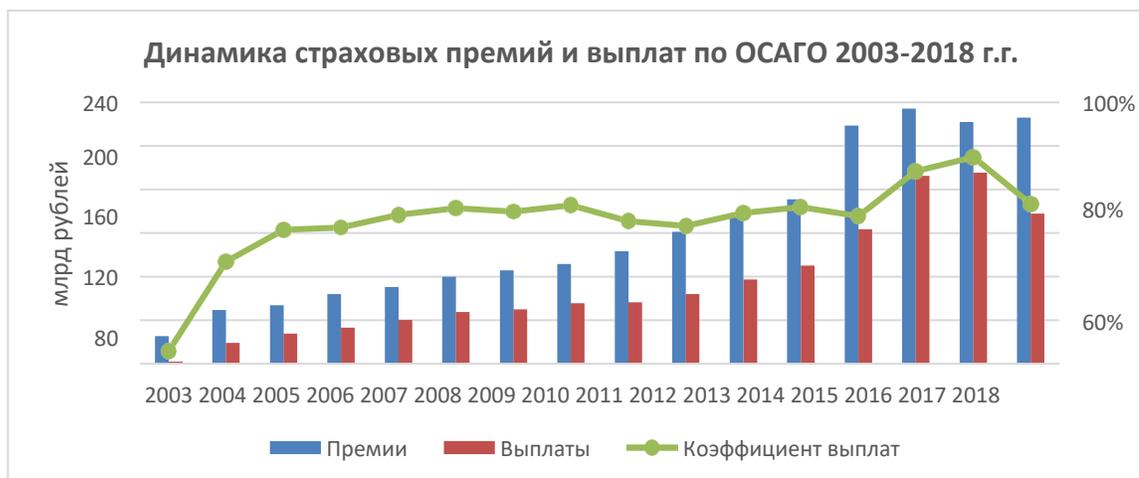
«Сибирский Спас» и ООО «СК «Ангара» отозваны.

			Объем премий, тыс. руб.	Объем выплат, тыс. руб.	Доля ОСАГО в портфеле, %	Коэффициент выплат, %
0066	ООО "СК "Ангара"	Братск	1 445 316	1 292 207	96,41%	89,41%
2182	САО "Надежда"	Красноярск	2 315 993	1 952 829	79,76%	84,32%
3467	АО СК "Сибирский Спас"	Новокузнецк	802 885	656 035	74,82%	81,71%
3568	ООО "ПСА"	Сызрань	1 858 319	1 402 797	87,44%	75,49%
2619	АО "СК "Астро-Волга"	Самара	1 753 341	538 372	91,09%	30,71%
3116	АО "НАСКО"	Казань	5 788 604	2 553 193	62,60%	44,11%
1858	АО СК " Армеец"	Москва	835 021	638 848	84,70%	76,51%

Источник: НРА по данным Банка России

Ситуация в сегменте улучшилась, но по крайней мере половина страховщиков ОСАГО имеет отрицательный технический результат по этому виду. По данным РСА, накладные расходы (оплата экспертиз, штрафов, услуг юристов) составили 18,6 млрд рублей против 19,5 млрд рублей в прошлом году, а страховые выплаты по решению суда – 15, 2 млрд рублей против 17,9 млрд рублей. Таким образом, страховой рынок остается существенным источником доходов для автоюристов, а эти расходы оказывают существенное негативное влияние на результат от операций ОСАГО.

Первый этап либерализации тарифов в 2019 году приведет к росту конкуренции за прибыльные сегменты. Рост тарифов ожидается в убыточных регионах. Также ожидается уменьшение количества судебных споров в связи с началом работы финансового омбудсмена с 1 июня 2019 года.



Источник: НРА по данным Банка России

**Как и ожидалось, в 2018 году сократилась доля компаний ТОП-10 и ухудшилось финансовое положение региональных страховщиков ОСАГО. В 2019 году ожидается рост доли ТОП-10 компаний, дальнейшее сокращение количества страховщиков ОСАГО, усиление конкуренции за выгодные сегменты рынка.**

## 2.3. Перестрахование

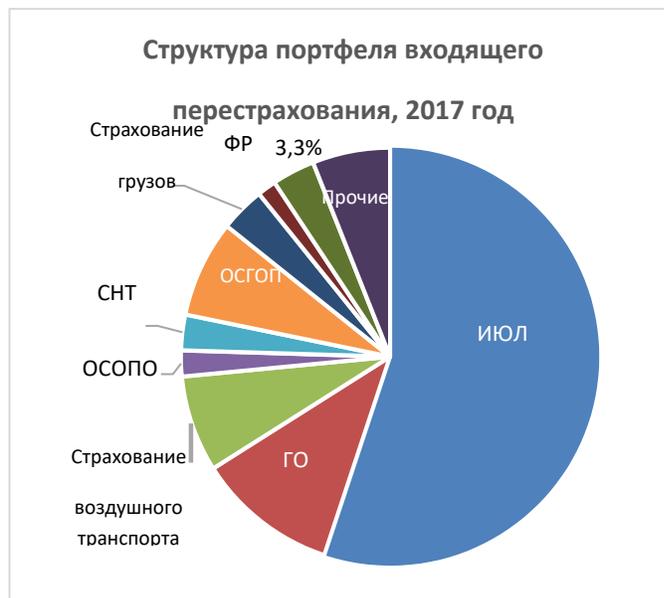
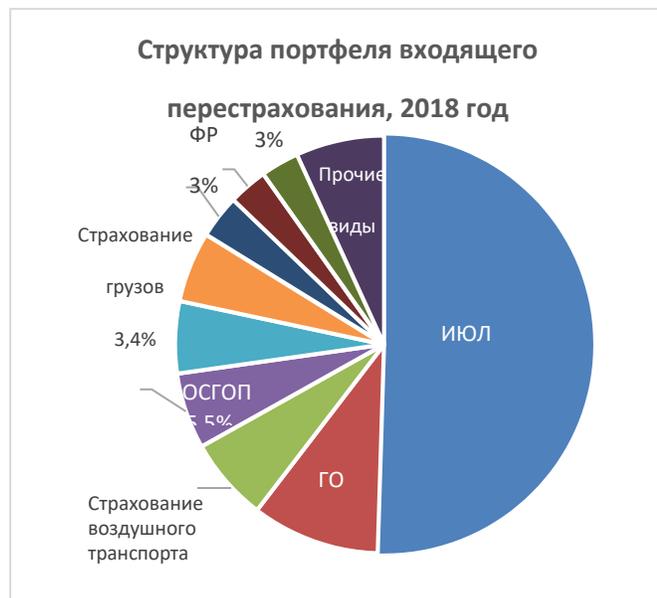
Количество российских перестраховщиков практически не меняется. Объем премий по входящему перестрахованию за 2018 года составил 43,4 млрд рублей, увеличившись на 24% по сравнению с прошлым годом. В 4 квартале резко выросла доля зарубежного бизнеса. По итогам года объем премий от российских перестрахователей увеличился на 2,3 млрд рублей, от зарубежных – на 6,2 млрд рублей. Положительную динамику объема премий показали 33 перестраховщика из 51.

Концентрация перестраховочного рынка продолжает усиливаться. На 10 крупнейших перестраховщиков приходится 86,6% премий (в 2017 году – 84,6%, в 2016 году -77,4%).

После присоединения ЗАО «Капитал Перестрахование» к ПАО «Росгосстрах» на рынке осталось только 3 специализированных перестраховочных компании, чья доля составляет 35,8%. Лидерство по объему премий прочно закрепилось за АО «РНПК» с долей рынка 28%. При этом расширение антироссийских санкций в апреле 2018 года привело к росту доли санкционного бизнеса в портфеле РНПК.

Все виды страхования во входящем портфеле показали положительную динамику премий, кроме ДМС и средств железнодорожного транспорта.

В структуре перестраховочной премии лидирующие позиции занимают перестрахование имущества юридических лиц (50,5%), ответственности по добровольным видам (9,9%) и средств воздушного транспорта (6,5%).



Источник: НРА по данным Банка России

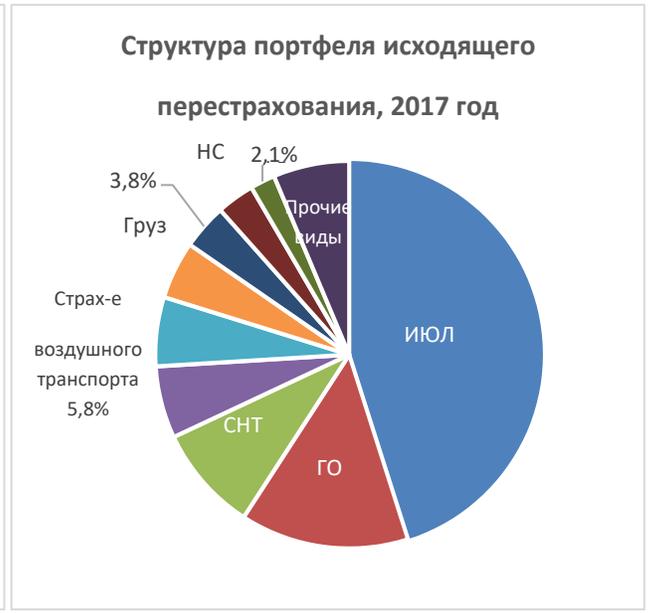
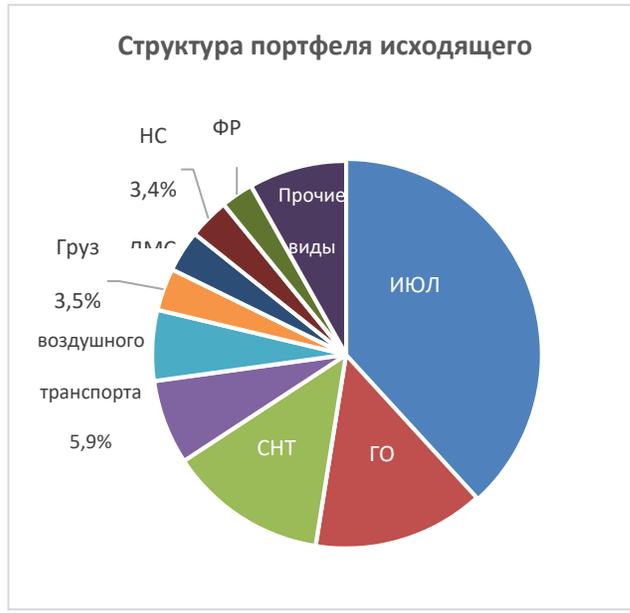
## Основные показатели ТОП-10 компаний по объему премий, принятых в перестрахование

Рег. №	Наименование	Изменение места в рейтинге по сравнению с 2017 г.	Объем премий, тыс. руб.	Динамика изменения объема премий по сравнению с 2017 г., %	Объем выплат, тыс. руб.	Динамика изменения объема выплат по сравнению с 2017 г., %	Соотношение выплат и премий, %
4351	АО РНПК	0	12 177 994	59,76%	3 889 158	4791,53%	31,94%
1208	АО "СОГАЗ"	0	8 351 753	24,85%	4 666 170	17,10%	55,87%
0928	СПАО "Ингосстрах"	0	5 212 521	-2,60%	3 441 574	33,94%	66,03%
3969	ООО "СК Чабб"	0	2 495 834	-7,39%	656 390	10,97%	26,30%
4174	ООО "СКОР П.О."	0	2 210 153	46,62%	2 531 384	324,01%	114,53%
3398	ООО СК "ВТБ Страхование"	0	1 870 052	32,06%	619 211	38,71%	33,11%
2239	АО "АльфаСтрахование"	0	1 731 289	22,65%	838 662	63,84%	48,44%
0621	САО "ВСК"	+6	1 319 835	150,08%	137 296	-41,83%	10,40%
0235	АО "Русское перестраховочное общество"	0	1 156 696	17,33%	536 280	101,53%	46,36%
3947	АО "АИГ"	-2	1 093 682	1,30%	822 537	334,74%	75,21%

Источник: НРА по данным Банка России

Объем выплат по договорам, принятым в перестрахование, составляет 13,9 млрд. рублей. На долю ТОП-10 приходится 87,4% (12,2 млрд рублей). У 7 перестраховщиков объем выплат превышает объем премий.

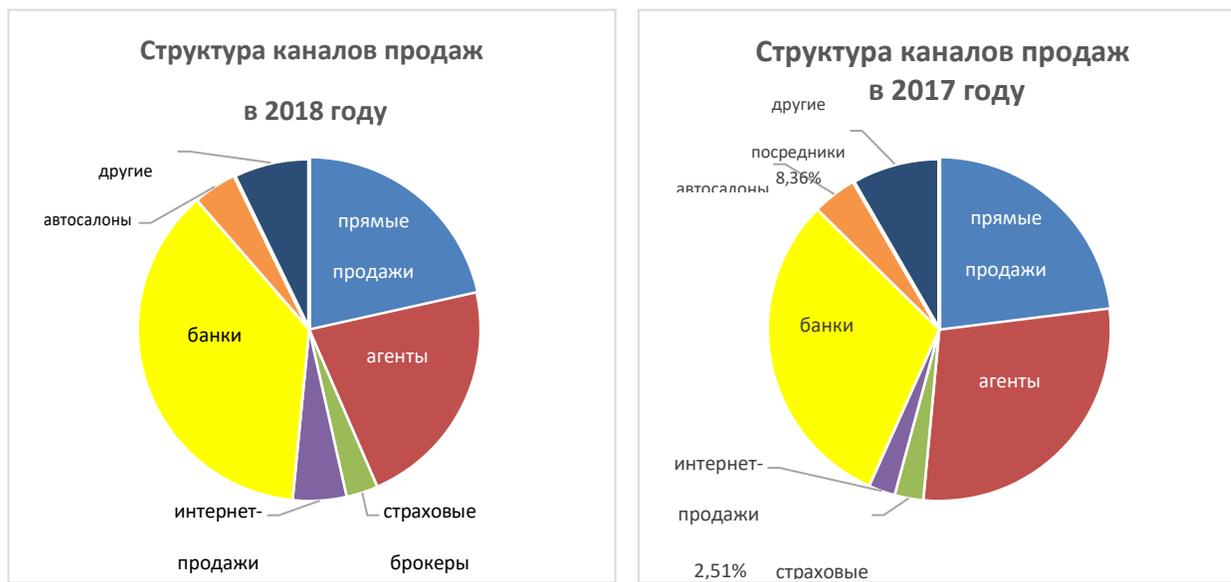
Объем премий, переданных в перестрахование, в 2018 году вырос на 6% до 115,5 млрд рублей. В перестрахование передано около 9% премий (за исключением ОСАГО).



Источник: НРА по данным Банка России

### 3. Каналы продаж

В 2018 году соотношение посреднических и прямых продаж осталось прежним, но изменилась структура каналов продаж.



Источник: НРА по данным Банка России

Для всех видов с традиционно высокой долей прямых продаж (страхование воздушного транспорта и ответственности их владельцев, ДМС, страхование имущества юридических лиц предпринимательских рисков) доля посреднических продаж снижается.

Ставки комиссионного вознаграждения в среднем по рынку по сравнению с прошлым годом продолжают расти. Максимальное КВ выплачивается по страхованию от несчастных случаев (в среднем 61,3% против 50,3% в прошлом году), страхованию финансовых рисков (56,2% против 49,8%), страхованию имущества граждан (45,7% против 40,6%) и страхованию жизни заемщиков (46,16% против 45,6%).

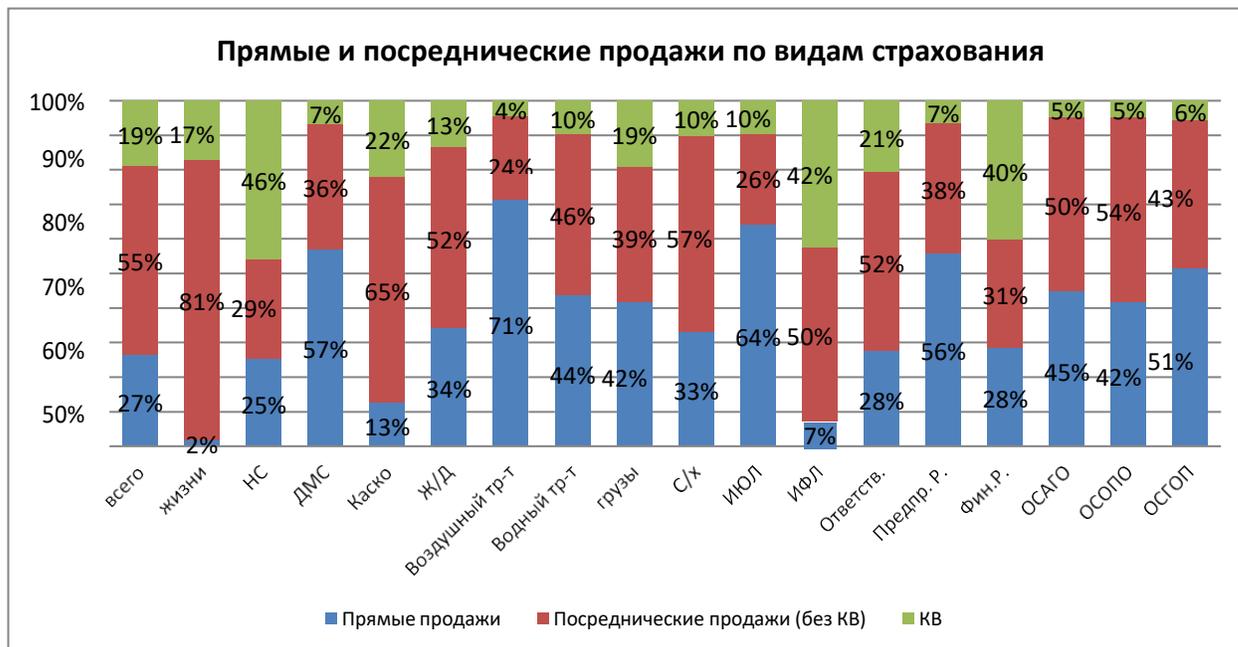
При этом по 7 видам посредники в виде комиссионного вознаграждения получили больше, чем страхователи или выгодоприобретатели в виде страховых выплат. Основным каналом продаж по 5 видам из 7 являются банки.

	<i>Объем выплат, тыс. руб.</i>	<i>Комиссионное вознаграждение, тыс. руб.</i>	<i>Разница, тыс. руб.</i>	<i>Объем выплат, тыс. руб.</i>	<i>Комиссионное вознаграждение, тыс. руб.</i>	<i>Разница, тыс. руб.</i>
	<b>2018 год</b>			<b>2017 год</b>		
Страхование жизни	67 070 482	77 210 455	-10 139 974	35 408 493	55 756 934	-20 348 441
Страхование от несчастных случаев	16 403 953	77 495 186	-61 091 233	14 367 296	40 596 904	-26 229 608
Страхование грузов	2 607 828	3 929 132	-1 321 304	2 687 360	2 875 326	-187 966
Страхование имущества граждан	8 964 448	27 432 828	-18 468 381	8 233 497	21 967 149	-13 733 652

Страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам	2 852 793	3 286 971	-434 178	1 718 396	3 128 063	-1 409 667
Страхование ответственности за неисполнение обязательств по договору	1 395 653	4 577 088	-3 181 434	296 686	6 061 409	-5 764 723
Страхование финансовых рисков	2 504 456	13 299 511	-10 795 055	2 347 509	9 298 115	-6 950 606

Источник: НРА по данным Банка России

**Зависимость страховщиков от банковского канала усиливается.** При общем увеличении посреднических продаж на 135 млрд рублей банки принесли больше на 157 млрд рублей.



Источник: НРА по данным Банка России

Розничные виды с максимальным темпом роста премий обязаны этим именно кредитным организациям. Доля банковского канала в страховании жизни составила 88% (как и в 2017 году), в страховании имущества физических лиц – 42% против 34% в прошлом году, в страховании от несчастных случаев - 51% против 41%.

**На банковский канал приходится более половины посреднических продаж, при этом % комиссионного вознаграждения вырос с 24,8% до 27,5%.** По страхованию от несчастных случаев вознаграждение банкам составляет около 63,8% (в среднем по рынку – 61,3%), по страхованию имущества граждан - ~52,1% (в среднем по рынку -45,7%), страхованию финансовых рисков – 60,7% (в среднем по рынку -56,2%)

Банкам это сотрудничество очень выгодно. Помимо сохранения клиентской базы и снижения кредитного риска банки имеют дополнительный источник дохода. В 2018 году они получили от страховщиков в виде комиссионного вознаграждения 150, 6 млрд рублей – в 1,5 раза больше, чем в 2017.

Некогда самый крупный канал продаж – агентский - сдает позиции. За год продажи сократились на 37,5 млрд рублей. Рынок трансформируется. Самая большая сеть, принадлежащая ПАО «Росгосстрах», за год сократилась на 20%. Тенденция сохранится, потенциал развития рынка для молодых клиентов видится в электронных продажах.

**Развитие цифровых технологий способствует расширению интернет-продаж. Объем премий через этот канал вырос с 32 до 74,7 млрд рублей. Драйвером роста остались продажи**

электронного ОСАГО. Только по страхованию заемщиков, имущества граждан и финансовых рисков доля интернет-продаж превышает 1%.

Новым каналом распространения страховых продуктов будет маркетплейс Центробанка. Проект начнет работу с банковского сегмента в 2019 году, потом к нему присоединятся и



страховщики. Этот канал позволит снизить аквизиционные расходы, но потребует затрат на интеграцию ИТ-систем. Маркетплейс предназначен в основном для массовых продуктов (страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц, автокаско, страхование от несчастных случаев, ДМС), и по мере его развития будет сокращаться доля посреднических продаж.

### Результаты продаж через посредников, 2017-2018 г.г.

Посредники	2018 год			2017 год			% КВ	Страховые премии-нетто, полученные через посредников, тыс. руб.	Изменение страховых премий-нетто, тыс. руб.
	Страховые премии-брутто, полученные через посредников, тыс. руб.	Комиссионное вознаграждение, тыс. руб.	% КВ	Страховые премии-брутто, полученные через посредников, тыс. руб.	Комиссионное вознаграждение, тыс. руб.	% КВ			
страховые организации	11 008 133	1 026 664	9,33%	9 981 469	16 482 827	1 536 579	9,32%	14 946 248	(4 964 779)
страховые брокеры	44 258 613	5 847 118	13,21%	38 411 495	34 490 036	4 222 161	12,24%	30 267 875	8 143 620
кредитные организации	547 737 092	150 568 257	27,49%	397 168 835	391 237 172	96 858 552	24,76%	294 378 620	102 790 215
автосалоны	61 776 374	17 361 931	28,10%	44 414 442	54 284 827	13 887 043	25,58%	40 397 784	4 016 658
туроператоры	5 114 764	1 350 703	26,41%	3 764 062	3 373 458	610 375	18,09%	2 763 083	1 000 979
почта	474 331	223 569	47,13%	250 762	302 286	148 379	49,09%	153 907	96 855
медицинские организации	648 108	27 784	4,29%	620 324	84 878	9 240	10,89%	75 638	544 686
другие юридические лица	137 588 238	43 342 466	31,50%	94 245 772	135 592 850	31 797 400	23,45%	103 795 450	(9 549 678)
физические лица	276 302 497	58 171 969	21,05%	218 130 529	313 850 041	55 210 855	17,59%	258 639 186	(40 508 657)
<b>ИТОГО</b>	<b>1 084 908 150</b>	<b>277 920 461</b>	<b>25,62%</b>	<b>806 987 689</b>	<b>949 698 375</b>	<b>204 280 584</b>	<b>21,51%</b>	<b>745 417 791</b>	<b>61 569 898 26</b>

Источник: НРА по данным Банка России

