

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

Дрюк Таис Валерьевна

**Развитие национальных страховых рынков в условиях глобальной
финансовой нестабильности**

5.2.4. Финансы

диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель –
кандидат экономических наук, доцент
Воронкова Елена Константиновна

Москва – 2024

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1 Концептуальные основы функционирования национальных страховых рынков в условиях глобальной финансовой нестабильности	14
1.1 Страховой рынок и его трансформация в процессе финансовой конвергенции	14
1.2 Структура страхового рынка в условиях глобальной конкурентной среды.....	22
1.3 Система индикаторов и факторов развития современного страхового рынка.....	33
Глава 2 Тенденции развития и особенности функционирования зарубежных страховых рынков	50
2.1 Ключевые тренды мирового страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности	50
2.2 Специфика функционирования национальных страховых рынков зарубежных стран.....	70
Глава 3 Моделирование развития страхового рынка России с учетом мировых трендов	134
3.1 Проблемные аспекты развития страхового рынка России в современных условиях	134
3.2 Оценка проявления трендов мирового рынка на российском рынке страховых услуг.....	147
3.3 Интегральная модель повышения финансовой эффективности страхового рынка России	161
Заключение	189
Список литературы	192
Приложение А (обязательное) Трактовки понятия «страховой рынок» различными учеными.....	210

Приложение Б (обязательное) Трактовки понятий «страховая защита», «страховая услуга», «страховой продукт».....	213
Приложение В (обязательное) Примеры сложных финансовых продуктов, реализующихся на страховом рынке	215
Приложение Г (справочное) Относительные индикаторы страхового рынка.....	217
Приложение Д (справочное) Отчет о результатах опроса экспертов о факторах развития страхового рынка	219
Приложение Е (обязательное) Структура мировых страховых премий в сегментах life и non-life в разрезе регионов в 1980 и 2021 гг.	223
Приложение Ж (обязательное) Индексы концентрации ключевых сегментов страхового рынка США в 2008 г. и 2021 г.	224
Приложение И (обязательное) Динамика индексов концентрации в сегментах life и non-life страхового рынка Великобритании за период с 2017 по 2020 гг.	225
Приложение К (обязательное) Расчет потенциального экономического эффекта для бюджета Российской Федерации от реализации региональных программ страхования жилья при возмещении ущерба населению в результате крупнейших стихийных бедствий за период с 2015 по 2023 гг.....	226
Приложение Л (обязательное) Расчет потенциального экономического эффекта от внедрения автоматизированной системы андеррайтинга («страхового конвейера») в страховании имущества физических лиц в рамках цифровой экосистемы «банк-страховщик».....	228
Приложение М (обязательное) Расчет потенциального экономического эффекта от внедрения модели искусственного интеллекта для автоматического принятия решений о выплате по страховым случаям по риску «Залив» в страховании имущества физических лиц, по которым размер выплаты составляет до 50 000 рублей	230
Приложение Н (обязательное) Количество заключенных договоров страхования, влияющие на него факторы экономической группы и соответствующие им значения парной корреляции	231

Приложение П (справочное) Отчет о результатах опроса экспертов для прогнозирования изменения количества договоров страхования на российском страховом рынке в 2027 г. в сравнении с 2022 г.....	232
Приложение Р (справочное) Вычисление сумм квадратов отклонений для регрессионного анализа.....	242

Введение

Актуальность темы исследования. В настоящее время национальные страховые рынки функционируют в принципиально новых условиях. Глобальная финансовая нестабильность, являющаяся неотъемлемым атрибутом мировой финансовой системы со времен мирового кризиса 2007-2009 гг., на современном этапе приобретает черты геофинансовой нестабильности в связи с беспрецедентным ростом геополитической напряженности. Завершение эпохи сверхнизких процентных ставок, ставшее реакцией на усиление инфляционного давления в ведущих мировых державах, привело к снижению рыночных цен государственных облигаций крупнейших экономик мира на 25-40%¹⁾. Следствием этого стал банковский кризис 2023 г. в США и Европе (банкротство банков Silicon Valley Bank, Silvergate и Signature Bank, объединение банков UBS и Credit Suisse из-за финансовых трудностей последнего, убытки других ведущих банков Европы – от Deutsche Bank до BNP Paribas и HSBC) и падение фондовых индексов крупнейших европейских стран. В результате кризиса капитализация банковского сектора США снизилась на 645 млрд долл²⁾, американский банковский индекс KBW Nasdaq – более чем на 25%³⁾, а мировой индекс MSCI World Financials – на 12%⁴⁾.

Постоянная турбулентность в мировой финансовой системе оказывает негативное влияние на национальные рынки страховых услуг, которые находятся в тесной взаимосвязи не только друг с другом, но и с другими секторами мирового

¹⁾ Опасный бизнес: как Credit Suisse и другие европейские банки дошли до кризиса [Электронный ресурс] // Forbes. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/mneniya/480577-opasnyj-biznes-kak-credit-suisse-i-drugie-evropejskie-banki-dosli-po-krizisa?ysclid=1w15xj7mwd979867813> (дата обращения: 11.05.2024).

²⁾ Кризис современного типа [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5873280> (дата обращения: 11.05.2024).

³⁾ Забывать о банковском кризисе 2023 года опасно [Электронный ресурс] // Project Syndicate. – Режим доступа: <https://www.project-syndicate.org/commentary/banking-crisis-2023-contagion-was-contained-but-new-moral-hazard-from-response-by-raghuram-rajan-and-viral-acharya-2024-02/russian> (дата обращения: 11.05.2024).

⁴⁾ Кризис современного типа [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5873280> (дата обращения: 11.05.2024).

финансового рынка. В связи с этим особенно актуальным представляется проведение исследования функционирования страховых рынков России и зарубежных стран для выявления ключевых тенденций и особенностей их развития в условиях глобальной финансовой нестабильности. Указанное исследование позволит решить научную задачу поиска новых направлений развития российского рынка страховых услуг с учетом мировых тенденций для обеспечения его устойчивого роста. Значимость данной задачи обусловлена тем, что прогрессивно развивающийся страховой рынок, с одной стороны, защищает от рисков на микро- и макроуровне, с другой – является источником инвестиционных ресурсов для экономики страны.

Страховой рынок России, сформировавшийся позднее страховых рынков постиндустриальных стран, находится в настоящее время на начальном этапе развития, которое сдерживается рядом факторов. В современных условиях к таким факторам можно отнести как геополитическую напряженность и санкционное давление со стороны ведущих мировых держав, так и эффекты наложения последствий кризисов 2014, 2020 и 2022 гг. – внутренние проблемы российской экономики и снижение доходов населения России (с 2014 года накопленное снижение реальных располагаемых доходов составило 3,7%¹⁾). Перманентная финансовая нестабильность приводит к значимым колебаниям спроса на страхование, следствием чего являются низкие темпы роста объема страховых премий на российском страховом рынке – ключевого финансового показателя развития рынка. В результате страховой сектор не выполняет должным образом функцию обеспечения экономики долгосрочными финансовыми ресурсами, которая является чрезвычайно важной для России в условиях глобальной финансовой нестабильности. Таким образом, для развития рынка страховых услуг России представляется целесообразной адаптация опыта зарубежных страховых

¹⁾ Росстат: реальные располагаемые доходы населения в I полугодии 2023 года выросли на 4,7% (графики) [Электронный ресурс] // Единый ресурс застройщиков. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/rosstat-realnyye-raspolagayemyye-dokhody-naseleniya-vo-i-polugodii-2023-goda-vyrosli-na-47-grafiki?regionKey=144706001&search=%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD> (дата обращения: 26.11.2023).

рынков-лидеров по важнейшим показателям развития и разработка рекомендаций для решения проблем функционирования российского рынка с учетом прогрессивных практик зарубежных стран.

Степень научной разработанности темы исследования. Исследованию проблем развития национальных страховых рынков, в частности, страхового рынка России посвящено большое количество научных работ российских ученых: Ю.Т.Ахвледиани, О.В.Саввиной, И.П.Хоминич, А.А.Цыганова, Д.В.Брызгалова, Л.А.Орланюк-Малицкой, В.В.Шахова, Р.Т.Юлдашева, А.П.Архипова, А.М.Година, Л.И.Рейтмана, Л.Г.Скамай, В.Х.Эченикэ, В.Б.Гомелля, Д.С.Тулленты и других.

При проведении диссертационного исследования использовались работы следующих зарубежных авторов: Л.ван ден Берге, К.Фервайера, К.Макконнелла, С.Брю, Р.Нейфа, Р.Робертсона, Ф.Лехнера, Ж.Студманна, Ф.Арестиса, С.Шмуклера, Ф.Абрахама.

Анализ научных работ указанных отечественных и зарубежных авторов показал, что их труды посвящены раскрытию отдельных аспектов функционирования национальных страховых рынков. На текущий момент недостаточно систематизированы специфические особенности и проблемы развития страхового рынка России в условиях геополитической напряженности, санкционного давления и замедления темпов роста российской экономики со времен кризиса 2014 г. (средний темп роста ВВП России за период с 2004 по 2013 гг. составлял 104,2%, а за период с 2014 по 2023 гг. – 101,1%¹⁾). Представляется актуальным проведение сравнительного анализа индикаторов и ключевых тенденций российского и зарубежных рынков страховых услуг для моделирования будущего оптимального развития страхового рынка России, предполагающего выход на траекторию его устойчивого роста, с учетом опыта зарубежных стран.

Недостаточная степень изученности проблемы, ее актуальность и практическая значимость определили выбор темы, цель и задачи диссертационного исследования.

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Росстата.

Цель исследования заключается в разработке и научном обосновании комплекса мер по повышению финансовой эффективности страхового рынка России в условиях глобальной финансовой нестабильности, предполагающего адаптацию зарубежного опыта к российской действительности, на основе выявленных в работе ключевых тенденций развития и особенностей функционирования зарубежных страховых рынков.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие **задачи исследования**:

- проанализировать подходы к определению понятия «страховой рынок» и дать новую трактовку данного понятия;
- выявить особенности структуры страхового рынка в условиях глобальной конкурентной среды, оказавших влияние на состав участников рынка;
- сформировать систему факторов развития современного страхового рынка, отражающую расширение спектра факторов в современных условиях и позволяющую более точно спрогнозировать динамику ключевых индикаторов рынка;
- выявить ключевые тренды мирового страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности, обозначить особенности его цифровой трансформации;
- провести сравнительный анализ ключевых показателей функционирования крупнейших зарубежных рынков страховых услуг (США, Китая, Японии, Великобритании, Индии, Бразилии), выявить особенности их развития;
- оценить динамику развития страхового рынка России и проявление мировых трендов на российском рынке страховых услуг, выявить его отличия от зарубежных рынков и проблемы функционирования;
- разработать практические рекомендации по повышению финансовой эффективности функционирования страхового рынка России, учитывающие цифровую трансформацию мирового рынка страховых услуг и прогрессивный опыт исследованных в работе зарубежных рынков;

- разработать модели прогнозирования динамики ключевых индикаторов российского страхового рынка – количества заключенных договоров страхования и объема страховых премий – для оценки эффекта от реализации предложенных рекомендаций.

Объектом исследования являются национальные страховые рынки как сегменты финансовых рынков.

Предметом исследования являются финансовые отношения между участниками национальных страховых рынков в условиях глобальной финансовой нестабильности, взаимосвязи страховых рынков и других секторов финансового рынка.

Область исследования соответствует п. 24 «Финансовые рынки: типология, специфика, особенности функционирования. Регулирование финансовых рынков», п. 27 «Рынок страховых услуг и его регулирование», п. 34 «Новые технологии в финансовом секторе, их влияние на состояние рынков финансовых услуг. Цифровые финансовые технологии (финтех). Цифровые финансовые активы» Паспорта Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации по специальности 5.2.4 – «Финансы».

Теоретическая и методологическая основа исследования. Теоретической основой диссертационного исследования являются результаты научных исследований, содержащиеся в работах российских и зарубежных ученых, посвященных развитию национальных страховых рынков. Методологическая основа исследования базируется на принципах диалектического и системного подходов. Исследование выполнено с применением общенаучных методов познания: наблюдения, сравнения, классификации, анализа, синтеза, индукции, дедукции, абстрагирования, формализации, моделирования, экспертных оценок, а также количественных методов: статистических (в частности, корреляционно-регрессионного анализа), экономико-математических и графических.

Эмпирическую основу исследования составляют федеральные законы, кодексы Российской Федерации, нормативно-правовые акты Банка России, регулирующие российский страховой рынок; статистические и аналитические

материалы Банка России, Федеральной службы государственной статистики, Международной ассоциации органов страхового надзора, Организации экономического сотрудничества и развития, Европейского комитета по страхованию, Европейского управления страхования и профессиональных пенсий, Управления финансового поведения (Великобритания), Института страховой информации (США), Ассоциации страховщиков жизни Японии, Ассоциации страховщиков общего страхования Японии, Национального бюро статистики Китая, Комиссии по регулированию банковской и страховой деятельности Китая, Управления по регулированию и развитию страхования Индии, Института Swiss Re за 1980-2022 гг.; данные годовой отчетности ведущих страховых компаний Китая и Японии; публикации по теме исследования в периодической печати Российской Федерации и зарубежных государств; материалы научно-практических конференций.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке интегральной модели повышения финансовой эффективности страхового рынка России на основе выявленных в исследовании мировых тенденций и особенностей развития зарубежных страховых рынков для решения проблем функционирования российского рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности.

Наиболее значимые *результаты исследования*, полученные лично соискателем, *содержащие новизну и выносимые на защиту*, состоят в следующем:

- развиты представления о концептуальных основах функционирования страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности, каналами влияния которой на страховую деятельность являются банковский сектор и фондовый рынок: дана авторская трактовка понятия «страховой рынок», учитывающая его трансформацию в результате финансовой конвергенции и позволяющая сформировать комплексное представление о факторах, влияющих на развитие рынка; разработана классификация факторов развития современного страхового рынка в зависимости от уровня их формирования и сфер общественной

жизни, которую автор использует для моделирования динамики индикаторов рынка;

- предложен оригинальный методический подход к исследованию страховых рынков, состоящий в системном компаративном анализе сформированного автором набора показателей их функционирования. Указанный подход позволил выявить ключевые тренды мирового страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности, а также определить особенности развития крупнейших зарубежных страховых рынков (США, Китая, Японии, Великобритании, Индии, Бразилии), с акцентом на проявления их цифровой трансформации. Последнее было осуществлено с целью изучения прогрессивного зарубежного опыта для разработки интегральной модели повышения финансовой эффективности российского рынка;

- с использованием предложенного автором подхода к исследованию страховых рынков выявлены ключевые отличия страхового рынка России от зарубежных рынков, на основании которых по-новому очерчено проблемное поле для российского рынка, представлен комплексный взгляд на проблемы рынка с выделением причинно-следственных связей. Также дана авторская оценка проявления мировых трендов в условиях российского страхового рынка, в частности, мирового тренда цифровой трансформации страховой отрасли;

- для решения выявленных проблем функционирования страхового рынка России разработан комплекс мер по осуществлению клиентоцентричной трансформации российского рынка страховых услуг на основе адаптированного к российской действительности зарубежного опыта. Данный комплекс мер направлен на увеличение объемов страховых премий и снижение операционных расходов страховщиков, что позволит повысить инвестиционный потенциал страхового рынка для развития российской экономики. Целесообразность предложенных мер подтверждена расчетом финансового эффекта от реализации мер по стимулированию развития страхования жилья от чрезвычайных ситуаций, а также по внедрению цифровых технологий на страховом рынке: создания цифровых экосистем «банк-страховщик» для автоматизации андеррайтинга и

применения модели искусственного интеллекта для урегулирования убытков в имущественном страховании;

- разработана методика, с помощью которой построена модель прогнозирования изменения количества заключенных договоров страхования на российском страховом рынке в долгосрочном периоде для оценки эффекта от реализации предложенного комплекса мер по трансформации рынка;

- с использованием инструментария корреляционно-регрессионного анализа построена модель долгосрочного прогнозирования изменения объема страховых премий на страховом рынке России, позволяющая оценить финансовый эффект от реализации предложенного комплекса мер по трансформации рынка.

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении научных представлений о развитии национальных страховых рынков в условиях глобальной финансовой нестабильности посредством уточнения категориального аппарата и классификации факторов развития современного страхового рынка. Результаты исследования вносят вклад в обоснование ключевых особенностей развития страховых рынков России и зарубежных стран в современных условиях.

Практическая значимость исследования состоит в разработке практических рекомендаций по осуществлению клиентоцентричной трансформации страхового рынка России для повышения его финансовой эффективности в современных условиях, которые могут быть реализованы органами государственного регулирования и страховыми компаниями, и будут способствовать развитию страхового рынка как источника инвестиционных ресурсов для российской экономики.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные результаты исследования апробированы и внедрены в практику деятельности ООО СК «Сбербанк страхование» в бизнес-процессах андеррайтинга и ценообразования по продуктам имущественного страхования.

Ключевые положения и выводы исследования докладывались на всероссийских и международных научно-практических конференциях: «XXXIII Международные Плехановские Чтения» (г. Москва, 2020 г.), «Проблемы и

перспективы социально-экономического развития России в XXI веке» (г. Хабаровск, 2020 г.), «Современные финансы: проблемы, тенденции, риски» (г. Москва, 2022 г.), «Актуальные проблемы функционирования финансовой системы России» (г. Москва, 2023 г.), «Современные финансовые рынки в условиях новой экономики» (г. Москва, 2023 г.).

Результаты работы внедрены в учебный процесс и используются при преподавании курса «Международные финансы» Высшей школы финансов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова».

Публикации. Основные положения и выводы опубликованы в 12 научных работах общим объемом 13,56 печ. л. (в том числе 11,99 авт. печ. л.), в том числе 6 статей в изданиях из Перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Структура работы соответствует реализации задач исследования. Диссертация состоит из введения, обосновывающего актуальность, новизну и значимость исследования, трех глав, заключения, отражающего основные выводы работы, списка литературы и приложений.

Глава 1 Концептуальные основы функционирования национальных страховых рынков в условиях глобальной финансовой нестабильности

1.1 Страховой рынок и его трансформация в процессе финансовой конвергенции

Развитие мировой экономики в последние десятилетия характеризуется беспрецедентным ростом рисков вследствие нарастания геополитической напряженности, что оказывает неоднозначное влияние на национальные страховые рынки. С одной стороны, это способствует повышению значимости данного сегмента финансового рынка для экономики, что приводит к росту спроса на страховые услуги. Ведь именно страхование обеспечивает защиту от рисков как на микро-, так и на макроуровне. На микроуровне оно дает компаниям гарантии финансовой стабильности на случай наступления неблагоприятных событий, позволяя не отвлекать ресурсы из производственного процесса для формирования фондов самострахования. На макроуровне страховой рынок обеспечивает защиту от рисков стихийных бедствий и техногенных катастроф, частота которых за последние десятилетия значительно увеличилась вследствие развития и негативного влияния научно-технического прогресса. Поэтому передача рисков страховым компаниям существенно снижает финансовую нагрузку на бюджеты государств и регионов. С другой стороны, многократно возросшие риски несут в себе вызовы и угрозы для самого страхового рынка, способствуя его трансформации для адаптации к новым условиям функционирования.

Этап трансформации страховых рынков начался с 70-х гг. XX в. Этот период характеризуется усилением взаимной экономической зависимости всех стран, что отразилось на функционировании национальных финансовых рынков. Происходил активный процесс интеграции секторов национальных финансовых рынков и мирового финансового рынка, приводящей к стиранию границ между ними. Связь национальных страховых рынков с мировым страховым рынком реализовывалась через перестрахование рисков. Основными акторами на мировом рынке стали ТНК

и финансово-промышленные группы, в рамках которых создавались кэптивные страховые компании. Ввиду того, что законодательные ограничения по сделкам с трансграничным движением финансовых потоков не позволяют кэптивному страховщику застраховать риски всех подразделений материнской компании, страхование рисков филиалов ТНК в разных странах осуществляют местные страховщики, после чего риски передаются кэптивному страховщику. Далее кэптивный страховщик перестраховывает их на мировом перестраховочном рынке (Рисунок 1.1). Таким образом обеспечивается перераспределение крупных рисков между различными субъектами национальных и мирового страховых рынков. Однако при возникновении кризисных явлений в одном звене данной цепи, реализуется системный риск, затрагивающий всех ее участников.

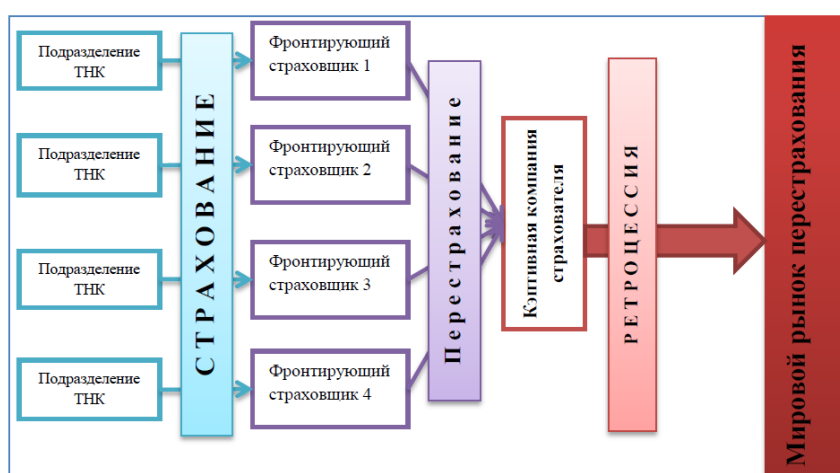


Рисунок 1.1 – Страхование рисков ТНК

Источник: составлено на основе данных¹⁾

Вследствие усиления взаимозависимости национальных финансовых рынков разных стран и рынков отдельных финансовых инструментов при возникновении кризисных явлений на рынке одной страны имеет место эффект домино, при котором кризис довольно быстро распространяется на рынки других стран.

¹⁾ Мустафина А.Р. Роль региональной интеграции в развитии страхового сектора стран с формирующимся рынком: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.Р. Мустафина. - 2016. – С. 37.

Аналогично этому происходит распространение кризисов, возникающих на одном сегменте национального финансового рынка (к примеру, на кредитном рынке), на другие его сегменты¹⁾. Если до конца 60-х гг. XX в. финансовые кризисы были редким явлением, то с 70-х гг. XX в. их частота значительно возросла. По данным исследований МВФ, проведенных в 22 развитых и 31 развивающихся странах, в период 1975–1997 гг. мировая экономика пережила 58 валютных и 54 банковских кризиса²⁾. По другим сведениям, в период с 1970 по 2005 гг. в банковском секторе разных стран мира произошло порядка 70 кризисов³⁾.

События 2008 г. в США были наиболее ярким примером распространения кризиса с одного сегмента национального финансового рынка на другой. Кризис начался на рынке субстандартных ипотечных кредитов, после чего охватил весь рынок ипотечных ценных бумаг и, наконец, межбанковский кредитный рынок и рынок коммерческих бумаг, обеспеченных активами. В результате в кризисном механизме были задействованы все сектора финансового рынка США. Рейтинги страховых компаний, которые предлагали страхование рисков неплатежеспособности по ипотечным долговым обязательствам с помощью кредитно-дефолтных свопов, значительно снизились, и вскоре большинство таких компаний стали банкротами. Чистые убытки крупнейшей в мире по капитализации страховой компании AIG за 2008 г. составили 99,29 млрд долл, в то время как в 2007 г. компания получила чистую прибыль в размере 6,2 млрд долл⁴⁾. Банкротство AIG, имевшей статус системно значимой компании, привело бы к цепной реакции в глобальных масштабах, поэтому страховщику была выделена экстренная

¹⁾ Dryuk T. Insurance market transformation in the context of financial globalization / T.V. Dryuk // XXXIII International Plekhanov Readings. – М.: Plekhanov Russian University of Economics. – 2020. – Р. 16.

²⁾ Сеньков М.И. Финансовая глобализация как причина роста вероятности возникновения финансовых кризисов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2012. – №1. – С. 8.

³⁾ Там же.

⁴⁾ Чистые убытки AIG по итогам 2008 г. составили \$99,29 млрд. [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/02/03/2009/5703d2519a79473dc814cb52> (дата обращения: 11.07.2020).

кредитная линия на 85 млрд долл Федеральной резервной системой США¹⁾. Позднее американское Министерство финансов приобрело привилегированных акций AIG на сумму 40 млрд долл²⁾.

Финансовый кризис 2020 г., триггером для которого послужила пандемия COVID-19, положил начало новой эпохе, характеризующейся усилением протекционизма, разрывом глобальных цепочек поставок, сокращением глобальной мобильности населения, ростом национализма. Имеет место деглобализация реальной экономики и активное развитие сферы услуг за счет появления новых технологий, позволяющих оказывать услуги дистанционно посредством сети Интернет.

Современное состояние мировой финансовой системы характеризуется дальнейшим нарастанием нестабильности в условиях инфляционного давления в национальных экономиках и роста процентных ставок. Следствием указанных процессов стал банковский кризис в США, который повлек за собой масштабные проблемы в банковском секторе Европы (объединение банков UBS и Credit Suisse из-за финансовых трудностей последнего, убытки других ведущих банков региона – от Deutsche Bank до BNP Paribas и HSBC) и падение фондовых индексов крупнейших европейских стран.

Таким образом, национальные страховые рынки функционируют в условиях глобальной финансовой нестабильности, которую можно определить как состояние мировой финансовой системы, характеризующееся ростом частоты финансовых кризисов и их стремительным распространением между национальными финансовыми рынками и отдельными секторами финансовых рынков ввиду усиления их взаимозависимости, отражающееся на состоянии мировой и национальных экономик. Следствием этого, по нашему мнению, явилась трансформация страхового рынка для обеспечения конкурентоспособности его

¹⁾ Чистые убытки AIG по итогам 2008 г. составили \$99,29 млрд. [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/02/03/2009/5703d2519a79473dc814cb52> (дата обращения: 11.07.2020).

²⁾ Там же.

участников в глобальной конкурентной среде и их защиты от многократно возросших рисков в условиях глобальной финансовой нестабильности.

Одним из механизмов, позволяющих компаниям занять свое место на финансовом рынке в современных условиях, является финансовая конвергенция. Данный термин был предложен в начале 2000-х гг. голландскими учеными Л.ван ден Берге и К.Фервайером, занимавшимися исследованием финансовых рынков стран Европейского союза. Однако представленная ими трактовка данного понятия, по нашему мнению, не в полной мере отражала его сущность. В Таблице 1.1 приведены некоторые варианты определений финансовой конвергенции, сформулированных различными учеными.

Таблица 1.1 – Трактовки понятия «финансовая конвергенция»

Автор	Определение	Источник
Л.ван ден Берге, К.Фервайер	Взаимопроникновение страховых компаний и банков на рынки друг друга	Писаренко Ж.В. Финансовая конвергенция как особый механизм модификации пенсионного и страхового секторов мирового рынка финансовых услуг: диссертация на соискание ученой степени доктора. экон. наук / Ж.В.Писаренко. - 2017. - С. 41
Г.В.Чернова, Ж.В.Писаренко, Н.П.Кузнецова	Механизм межсекторной конкуренции финансового рынка, применение которого направлено на повышение собственной конкурентоспособности за счет использования субъектами одного сегмента финансового рынка возможностей, специфики и преимуществ функционирования субъектов других секторов финансового рынка	Чернова Г.В., Писаренко Ж.В., Кузнецова Н.П. Факторы, предпосылки и параметры финансовой конвергенции / Г.В.Чернова, Ж.В.Писаренко, Н.П.Кузнецова // Страховое дело. - 2017. - № 3 (288). - С. 4
Ж.В.Писаренко, Г.В.Чернова	Взаимопроникновение деятельности конкурирующих между собой субъектов – участников различных секторов финансового рынка, основанное на их взаимосвязи и определенной схожести	Писаренко Ж.В., Чернова Г.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка / Ж.В.Писаренко, Г.В.Чернова // Финансы и кредит. - 2015. - № 46 (10-23). - С. 11

Источник: составлено автором

На наш взгляд, наиболее полно отражающим сущность финансовой конвергенции является следующее определение: это процесс взаимопроникновения деятельности конкурирующих между собой участников различных секторов финансового рынка, основанный на их взаимосвязи и определенной общности и направленный на повышение конкурентоспособности субъектов одного сектора финансового рынка за счет синергетического эффекта от их совместной деятельности с субъектами других секторов либо за счет освоения субъектами одного сектора финансового рынка сфер деятельности субъектов другого сектора.

Развитию финансовой конвергенции способствовала либерализация законодательства в финансовой сфере. В Великобритании и Франции слияние банковского и страхового капиталов началось в 1985 г., когда британский страховщик Standard Life приобрел долю в Bank of Scotland, а французская страховая компания GAN стала владельцем пакета акций банка Credit Industriel et Commercial (CIC)¹⁾. В Германии аналогичные процессы начались в 1986 г., в Италии – в 1990 г., с принятием закона Амато, разрешившего банкам вложение капитала в страховые компании²⁾. В США 12 ноября 1999 г. был принят Акт о финансовой модернизации Грэмма – Лича – Блайли, отменивший закон Гласса – Стигалла, который запрещал банкам осуществлять инвестиционную и страховую деятельность. После принятия закона Грэмма – Лича – Блайли коммерческие и инвестиционные банки, а также страховщики получили возможность создавать финансовые холдинговые компании³⁾, то есть функционировать сразу в нескольких секторах финансового рынка.

Следствием финансовой конвергенции стало появление сложных, мультиатрибутивных, интегрированных финансовых продуктов, реализующихся на разных секторах финансового рынка, в том числе на страховом. Наиболее

¹⁾ Писаренко Ж.В. Финансовая конвергенция как особый механизм модификации пенсионного и страхового секторов мирового рынка финансовых услуг: диссертация на соискание ученой степени доктора экон. наук / Ж.В. Писаренко. - 2017. - С. 64.

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

распространенными вариантами гибридизации продуктов различных секторов являются банкостраховые продукты, гибридные продукты страхового и фондового секторов, страхового, фондового и пенсионного секторов, а также страхового, банковского и пенсионного секторов. Примеры сложных финансовых продуктов, реализующихся на страховых рынках, представлены в Приложении В.

Таким образом, по нашему мнению, в процессе финансовой конвергенции произошла функциональная трансформация страхового рынка, заключающаяся в расширении спектра реализующихся на рынке продуктов и выполнении страховым рынком не только функции страховой защиты на случай наступления неблагоприятных событий, но и функций других секторов финансового рынка. С учетом данной трансформации и специфики современных условий функционирования страховых рынков представляется целесообразным уточнить трактовку понятия «страховой рынок». Определения данного понятия, сформулированные различными учеными, представлены в Приложении А. Анализ указанных определений позволяет сделать вывод, что большинство ученых при трактовке понятия «страховой рынок» придерживаются экономического подхода, согласно которому страховой рынок представляет собой сферу экономических отношений по поводу купли-продажи страховых услуг (страхового продукта, страховой защиты). Некоторые ученые являются сторонниками организационно-технического подхода, в соответствии с которым страховой рынок представляет собой механизм или совокупность механизмов, соединяющих интересы страхователей и страховщиков в отношении страховых услуг. Особый интерес представляет собой определение страхового рынка, сформулированное М.А.Зайцевой и Л.Н.Литвиновой, так как сочетает в себе экономический подход (страховой рынок – сфера экономических отношений) и институциональный подход (страховой рынок – сложная интегрированная система страховых и перестраховочных организаций). Однако в рамках институционального подхода, на наш взгляд, данная трактовка является неполной, так как не учитывает наличие других участников страхового рынка – страхователей и субъектов инфраструктуры рынка (страховых агентов, брокеров и др.). Следует также отметить, что ни одно из

представленных определений не сочетает в себе все три указанных подхода к трактовке понятия «страховой рынок».

Далее представляется целесообразным уточнить суть понятий, содержащихся во всех рассмотренных определениях страхового рынка – «страховая защита», «страховая услуга», «страховой продукт». Различные трактовки указанных понятий представлены в Приложении Б. Анализ представленных трактовок позволяет сделать вывод, что среди приведенных понятий наиболее широким является понятие «страховой продукт». В большей степени отражающим действительность, на наш взгляд, можно считать определение страхового продукта, сформулированное А.Н.Зубцом. Это обусловлено тем, что на развитых страховых рынках заключение договора страхования в ряде случаев предполагает не только осуществление страховой выплаты при наступлении страхового случая (т.е. оказание основной страховой услуги), но также оказание ряда других (вспомогательных) услуг, таких как консультационные, сюрвейерские услуги, услуги по проведению экспертизы и определению размера убытка. Неслучайно именно термин «страховой продукт» является наиболее распространенным в деятельности страховых компаний разных стран мира¹⁾ и широко используется на их официальных сайтах для предоставления информации о предоставляемых услугах.

Однако, по нашему мнению, трактовка понятия «страховой рынок», утверждающая, что объектом купли-продажи на данном рынке является именно страховой продукт, не в полной мере отражает сущность современных национальных страховых рынков, претерпевших функциональную трансформацию в условиях глобальной финансовой нестабильности. Все большее распространение на страховых рынках получают сложные, гибридные финансовые продукты со страховой составляющей, сочетающие в себе черты продуктов нескольких секторов финансового рынка. Поэтому, на наш взгляд, наиболее полно отражающим сущность современного страхового рынка является следующее

¹⁾ Саввина Н.Е. Новый подход к понятию «страховой продукт» / Н.Е. Саввина // Финансы и кредит. – 2015. - № 18(642). – С. 57

определение: страховой рынок – часть финансового рынка, представляющая собой сферу экономических отношений по поводу купли-продажи страховых продуктов, а также гибридных, кросс-секторальных финансовых продуктов, обязательной составляющей которых является страховая защита, в рамках сложной интегрированной системы взаимосвязанных участников разных секторов финансового рынка. Структура страхового рынка, интегрирующая участников разных секторов финансового рынка, будет рассмотрена более подробно в параграфе 1.2.

1.2 Структура страхового рынка в условиях глобальной конкурентной среды

Структура страхового рынка может быть представлена в трех аспектах: территориальном, отраслевом и институциональном (Рисунок 1.2).

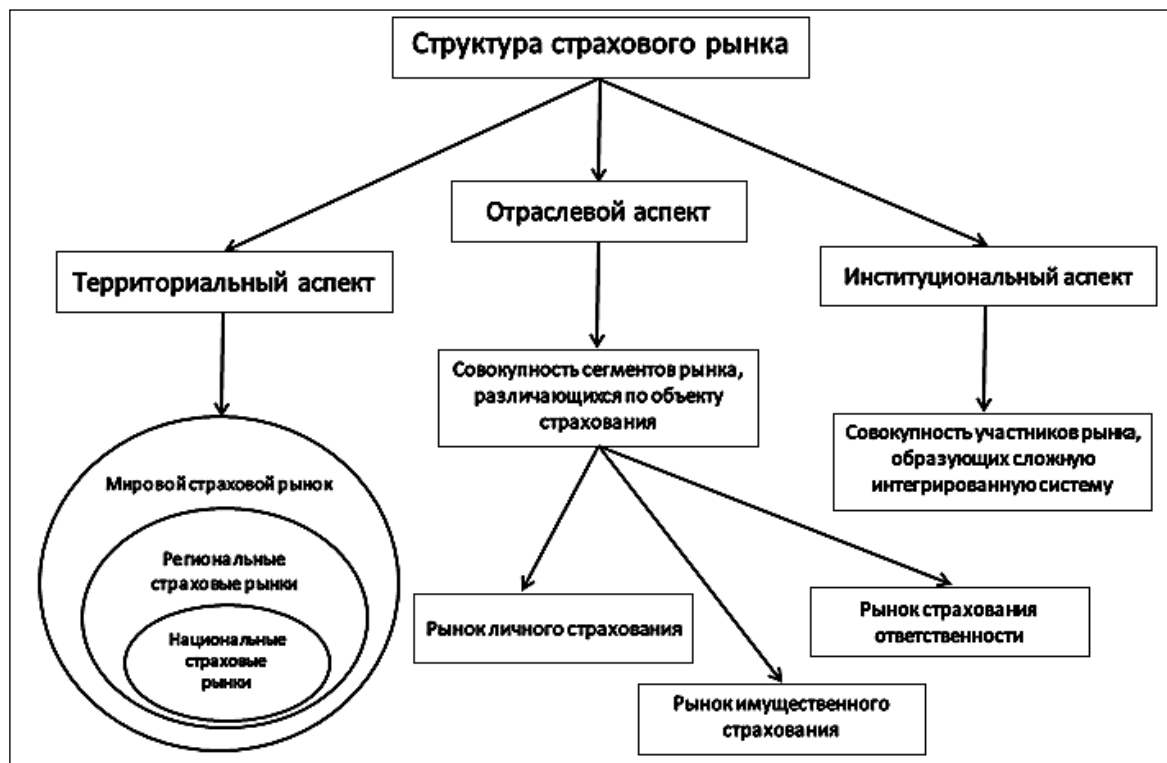


Рисунок 1.2 – Структура страхового рынка

Источник: составлено автором

В территориальном аспекте в структуре страхового рынка можно выделить:

- национальные страховые рынки - страховые рынки отдельно взятых стран;
- региональные страховые рынки, каждый из которых включает в себя несколько страховых рынков стран какого-либо региона, объединенных связями, сформированными в результате экономической интеграции;
- мировой (международный) страховой рынок, представляющий собой систему, которая объединяет все национальные и региональные страховые рынки в единое целое.

Как отмечалось ранее, со второй половины XX в. возросла взаимозависимость национальных страховых рынков, которые стали гораздо более тесно взаимодействовать между собой. Вследствие многократного роста рисков и образования ТНК, имеющих гигантские разветвленные структуры, страховые компании все чаще стали осуществлять перестрахование рисков на мировом страховом рынке. При этом в ряде случаев в перестраховании риска одной страховой компании участвует множество перестраховщиков из разных стран. Таким образом, по нашему мнению, взаимосвязанные национальные страховые рынки образуют единую интегрированную систему, которой является мировой страховой рынок.

В отраслевом аспекте структура страхового рынка может быть представлена тремя крупными сегментами: рынок личного страхования, рынок имущественного страхования и рынок страхования ответственности. Данная классификация основана на различиях в объектах страхования выделенных отраслей. В свою очередь, в каждой отрасли можно выделить отдельные виды страхования, которым соответствуют определенные сегменты страхового рынка. Отраслевая структура страхового рынка представлена на Рисунке 1.3. Обращает на себя внимание тот факт, что такая структура характерна для страхового рынка России. Что касается зарубежных страховых рынков, в их структуре принято выделять рынок страхования жизни и рынок страхования иного, чем страхование жизни, включающий в себя все остальные сегменты. Это обусловлено тем, что страхование жизни имеет существенные отличия от других видов страхования: во-

первых, это долгосрочное страхование, во-вторых, страховой риск в данном виде страхования характеризуется неизбежностью, но случайностью наступления. Эти специфические черты определяют особые принципы оценки риска, расчета возможных убытков и обеспечения доходности инвестиций, в связи с чем к страховым компаниям, работающим на данном рынке, предъявляются особые требования.

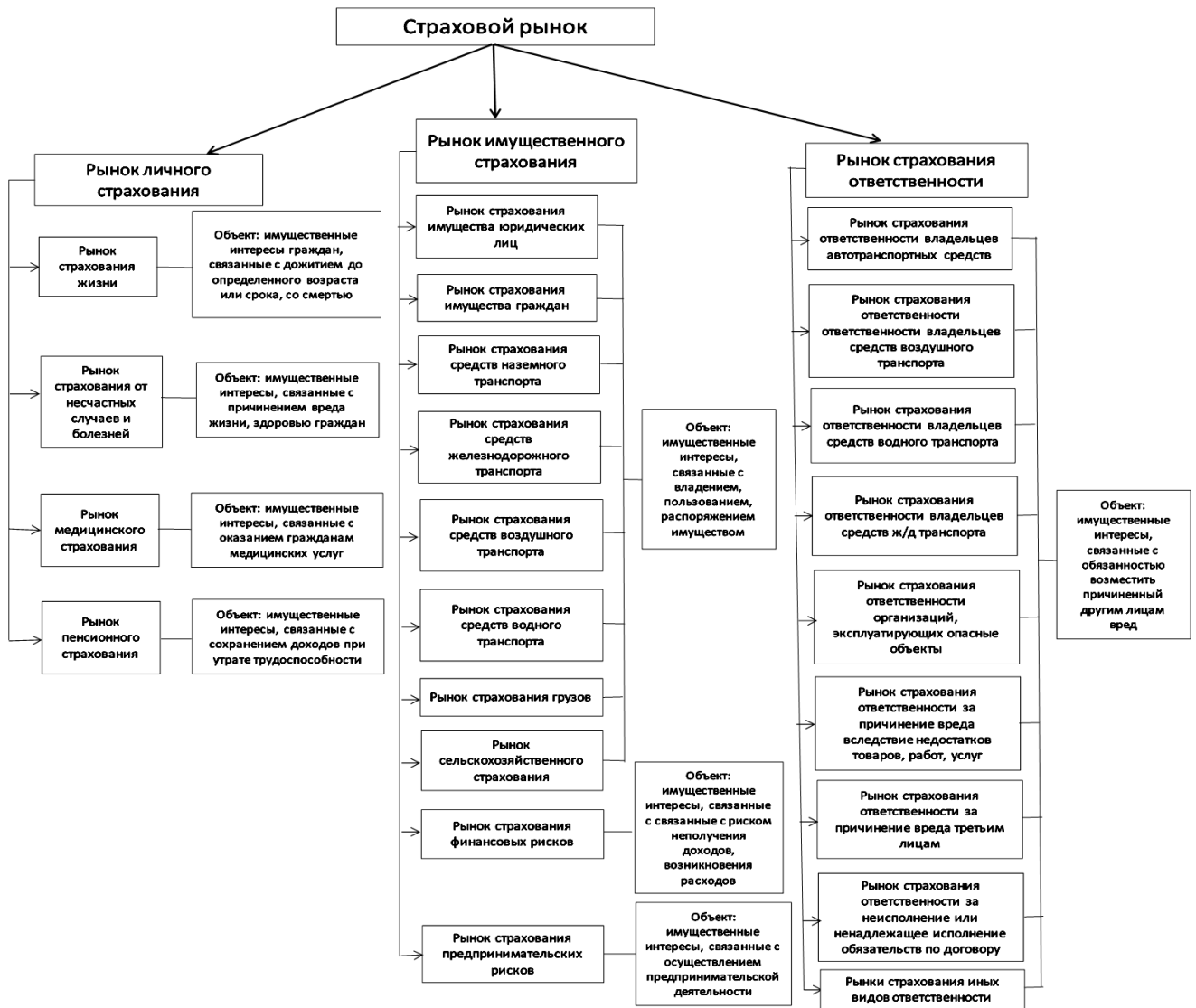


Рисунок 1.3 – Отраслевая структура страхового рынка

Источник: составлено автором

Институциональная структура страхового рынка представляет собой совокупность его участников. В общем виде она представлена на Рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Институциональная структура страхового рынка

Источник: составлено автором

Институциональная структура национальных страховых рынков претерпела существенные изменения на этапе их трансформации, который, как отмечалось ранее, начался с 70-х гг. XX в. Вследствие многократного возрастания рисков страховые компании стали объединяться в синдикаты, страховые и перестраховочные пулы, распределяющие риски между всеми членами, благодаря чему многократно увеличивается емкость рынка, и становится возможным страхование рисков любого размера без ограничений. Были созданы крупнейшие международные корпорации, в частности, крупнейшая корпорация «Ллойд», в которую входят около 30 000 частных страховых компаний¹⁾. Усилились процессы укрупнения и консолидации страховых компаний, транснациональные корпорации стали ключевыми акторами не только в реальном, но и в финансовом секторе. Наиболее активной фазы экспансия ТНК достигла в 1990-е гг. Этот период характеризуется усилением конкуренции на глобальном страховом рынке. Как отмечалось в первом параграфе настоящей главы, его особенностью также стала

¹⁾ Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник / Ю.Т. Ахвледиани, Н.Д. Эриашвили, Н.Н. Никулина и др.; ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: Юнити, 2015. - С. 471.

активизация процесса финансовой конвергенции вследствие либерализации законодательства развитых стран. Стали создаваться крупнейшие международные финансовые конгломераты, эффективность деятельности которых обусловлена диверсификацией рисков за счет оказания услуг сразу в нескольких секторах финансового рынка, а также более выигрышной позицией в конкурентной борьбе благодаря предложению сложных финансовых продуктов, обеспечивающих комплексное удовлетворение потребностей получателей финансовых услуг.

Следует уточнить критерии признания участника финансового рынка финансовым конгломератом. Они отличаются в законодательных актах разных стран. Согласно Директиве Европейского союза 2011/89/ЕС, финансовым конгломератом является группа компаний, которая удовлетворяет трем критериям:

- в ее структуре компании должна быть одна компания, осуществляющая банковскую деятельность или операции с ценными бумагами, и одна компания, относящаяся к страховому сектору;

- группу должна возглавлять одна из указанных компаний. При этом в общем балансе группы на компании финансового сектора должно приходиться не менее 40%;

- доля каждой компании финансового сектора в консолидированном балансе финансовых компаний группы должна составлять более 10% или баланс наименьшей финансовой компании должен превышать 6 млрд евро¹⁾.

В США финансовым конгломератом признается интегрированная группа компаний, в структуре которой должна присутствовать компания банковского сектора. Вместо термина «финансовый конгломерат» в законодательстве США употребляется термин «финансовый холдинг». Статус финансового холдинга дает разрешение группе компаний предоставлять финансовые услуги, относящиеся к разным секторам финансового рынка. То есть финансовым холдингом не признается группа из двух или более банков, инвестиционных или страховых

¹⁾ Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) // Official Journal of the European Union (OJEU). - 17.12.2009. - L 335. - P. 1–155.

компаний, обязательным является наличие в структуре холдинга компаний разных секторов финансового рынка¹⁾.

Крупнейшим страховщиком на рынке Германии является корпорация Allianz, которая входит в структуру международного финансового конгломерата Allianz AG, созданного в 1985 году²⁾ и предоставляющего широкий спектр услуг в сфере страхования, инвестиций и банковского дела. В Великобритании лидерство на страховом рынке принадлежит конгломерату Lloyds Banking Group, во Франции – страховой компании AXA, входящей в финансовый конгломерат AXA Group.

В США ключевыми игроками на страховом рынке являются международные финансовые холдинги Berkshire Hathaway и American International Group (AIG). Berkshire Hathaway осуществляет деятельность в сферах страхования, перестрахования и инвестиций. В структуру холдинга входит ряд страховых и перестраховочных компаний, функционирующих на разных сегментах рынка: Berkshire Hathaway Direct Insurance Company (THREE), Berkshire Hathaway GUARD Insurance Companies, Berkshire Hathaway Specialty Insurance, biBERK Business Insurance, MLMIC Insurance Company, GEICO Auto Insurance, General Re, United States Liability Insurance Group³⁾. Холдинг AIG предоставляет услуги по страхованию, управлению инвестициями и ценными бумагами, пенсионные и накопительные программы в масштабах мирового финансового рынка. В структуру группы входят крупнейшие страховые компании в сегменте страхования коммерческого и промышленного бизнеса, а AIG American General лидирует на рынке страхования жизни⁴⁾.

¹⁾ Gramm-Leach-Bliley Act (1999). Public Law 106-102 106th Congress. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-106publ102/pdf/PLAW-106publ102.pdf> (дата обращения: 25.07.2020).

²⁾ Крупнейшие страховые транснациональные корпорации в современных условиях и их особенности: на примере США, ЕС и Японии [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/97240/> (дата обращения: 25.07.2020).

³⁾ BERKSHIRE HATHAWAY INC. [Electronic resource] // Berkshire Hathaway. – Mode of access: <https://www.berkshirehathaway.com/subs/sublinks.html> (дата обращения: 25.07.2020).

⁴⁾ Крупнейшие страховые транснациональные корпорации в современных условиях и их особенности: на примере США, ЕС и Японии [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/97240/> (дата обращения: 25.07.2020).

В Китае лидером на страховом рынке является страховая группа Ping An Insurance Group, которая входит в ТОП-5 страховщиков мира по версии Forbes¹⁾. Несмотря на то, что основным направлением деятельности группы является страхование, она также является финансовым холдингом, так как ее структура включает компании, оказывающие банковские услуги (Ping An Bank), и услуги по управлению активами (7 компаний холдинга)²⁾.

В отличие от развитых стран, где финансовые конгломераты представляют собой вертикально интегрированные структуры, объединяющие банки, страховые и инвестиционные компании, в России на данном этапе получили распространение банковские группы и холдинги, в составе которых создавались кэптивные страховые компании (Таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Банковские группы России и аффилированные с ними страховые компании

Банковская группа / холдинг	Страховая компания
Группа «Сбер»	"Сбербанк Страхование", "Сбербанк Страхование жизни"
«Альфа-Групп»	Группа компаний «АльфаСтрахование»
Группа АБ «Россия»	Группа компаний «СОГАЗ»
Группа Банка «ВТБ»	«Росгосстрах», СК «Пульс»
TCS Group Holding (ТиСиЭс Груп Холдинг)	«Гинькофф Страхование»
«Русский стандарт»	«Русский стандарт Страхование»
Группа «Совкомбанка»	«Совкомбанк Страхование», «Совкомбанк страхование жизни»

Источник: составлено автором

В условиях глобальной конкурентной среды с конца XX в. изменения институциональной структуры страховых рынков произошли не только среди страховщиков, но и среди субъектов инфраструктуры. Произошло расширение

¹⁾ GLOBAL 2000 The World's Largest Public Companies [Electronic resource] // Forbes. – Mode of access: <https://www.forbes.com/global2000/#15e669de335d> (дата обращения: 25.07.2020).

²⁾ Ping An Group Profile [Electronic resource] // Ping An Insurance Group. – Mode of access: <http://www.pingan.cn/about/overview.shtml> (дата обращения: 25.07.2020).

структуры каналов сбыта продуктов, выразившееся в появлении на рынках страховых услуг, помимо специализированных посредников (страховых агентов, страховых брокеров), неспециализированных посредников – банков и финансовых супермаркетов.

Продажа продуктов страхового рынка через банковскую сеть стала называться термином «банкострахование», который был введен в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в. во Франции, когда банки стали реализовывать продукты по страхованию жизни¹⁾. В 90-х гг. XX в. через банки стала осуществляться дистрибуция и иных страховых продуктов. Страховые компании таким образом расширяют структуру каналов сбыта своих продуктов, благодаря чему происходит увеличение их клиентской базы и, как следствие, рост объемов собранных страховых премий. Кроме того, страховщики получают возможность реализации интегрированных банковско-страховых продуктов, как отмечалось в первом параграфе настоящей главы, что повышает их конкурентоспособность. Банки же получают дополнительные доходы в виде комиссионного вознаграждения от страховщиков, а также конкурентные преимущества от реализации интегрированных продуктов. Банкострахование активно применяется в зарубежных странах. 30 % прибыли европейских банков формируются в рамках данного рынка²⁾.

Универсальными посредниками, функционирующими в том числе на страховом рынке, являются финансовые супермаркеты. Они представляют собой учреждения, в которых можно получить широкий спектр финансовых услуг, относящихся к разным секторам финансового рынка. Термин «финансовый супермаркет» появился в 1980-х гг. XX в.³⁾ Организационные модели финансовых супермаркетов многообразны. Чаще всего, это учреждения, создаваемые на базе

¹⁾ Аверченко О.Д. Развитие механизма интеграционного взаимодействия банков и страховых компаний в Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / О.Д. Аверченко. – 2017. – С. 26.

²⁾ Международное банкострахование и его современные условия [Электронный ресурс] // Страховой портал.РУ. Режим доступа: <https://insur-portal.ru/banks/mezhdunarodnoe-bankostrahovanie> (дата обращения: 25.07.2020).

³⁾ Финансовый супермаркет [Электронный ресурс] // Utmagazine. Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/7943-finansovyy-supermarket> (дата обращения: 26.07.2020).

какого-либо поставщика финансовых услуг (банка, страховой компании, инвестиционной компании). Специфика функционирования финансовых супермаркетов отражает изменения характера посреднической деятельности на финансовом рынке в условиях глобальной конкурентной среды. Эти изменения состоят в следующем:

- посредники обеспечивают потребителям возможность получения нескольких финансовых услуг в одном месте. Таким образом, повышается доступность услуг и снижаются временные и финансовые издержки потребителей;

- универсальные посредники осуществляют профессиональное консультирование потребителей финансовых услуг, помощь в выборе продуктов, наиболее полно удовлетворяющих потребности, и индивидуализацию услуг для конкретного потребителя. В современных условиях профессиональное финансовое консультирование является особенно актуальным в связи с появлением на рынке сложных интегрированных финансовых продуктов, в отношении которых специализированные посредники страхового рынка (страховые агенты и страховые брокеры) не обладают достаточными знаниями для консультирования потребителей. Кроме консультирования, финансовые супермаркеты осуществляют разработку специальных персонализированных программ, сочетающих различные финансовые услуги, актуальные для конкретных групп потребителей. Это может быть, например, разработка специальной комплексной программы ипотечного кредитования и страхования для определенной группы заемщиков, программы страхования от несчастных случаев для них же, или разработка специальных программ кредитования для потребителей страховых услуг¹⁾;

- если ранее функция посредников состояла в осуществлении связи производителя услуг и потребителя и обеспечении сбыта продуктов, то в современных условиях финансовые супермаркеты предоставляют набор

¹⁾ Журавин С.Г., Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Финансовый супермаркет как объект предпринимательской деятельности. // Социально-экономическое развитие современной России: проблемы, решения и уроки глобализации. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Августовские чтения - 2015». – 2015. – С. 195.

собственных дополнительных услуг, включающих в себя уникальные сервисные составляющие:

1) помощь в урегулировании убытков, в том числе по сбору необходимых документов и оценке размера ущерба;

2) юридическое консультирование на стадии получения страховой выплаты;

3) различные сервисы в зависимости от вида страхования (например, эвакуатор при автостраховании¹⁾, услуги соответствующих организаций по расчистке места наступления страхового случая от обломков пострадавшего имущества и др.);

4) опция удаленного урегулирования убытков²⁾, то есть возможность подачи заявления о страховом случае и пакета документов не в офис страховой компании, а непосредственно в финансовый супермаркет, услугами которого потребитель намеревается воспользоваться (опция предоставляется автосалонными брокерами для владельцев полисов страхования автомобилей, которые могут подать документы для урегулирования убытка в автосалоне, в котором будет осуществляться техническое обслуживание автомобиля).

Финансовые супермаркеты, предоставляющие весь спектр финансовых услуг, распространены в странах Бенилюкса, Южной Европе, США и Японии³⁾. В России институт финансовых супермаркетов пока не получил должного развития. На российском финансовом рынке присутствуют такие виды финансовых супермаркетов, как кредитные и автосалонные брокеры, автоломбарды. Данные организации характеризуются тем, что предоставляют не весь спектр финансовых услуг, а только банковские и страховые услуги. Кредитные брокеры предоставляют кредиты физическим и юридическим лицам, а также связанные с кредитованием страховые услуги. Автосалонные брокеры предоставляют услуги по

¹⁾ Журавин С.Г., Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Финансовый супермаркет как объект предпринимательской деятельности. // Социально-экономическое развитие современной России: проблемы, решения и уроки глобализации. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Августовские чтения - 2015». – 2015. – С. 195.

²⁾ Там же.

³⁾ Бабурина Н.А., Мазаева М.В. Страховой рынок России: учебное пособие / Н.А. Бабурина, М.В. Мазаева. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014. – С. 99.

автокредитованию и рефинансированию автокредитов, а также различные страховые услуги. Автоломбарды предоставляют кредиты физическим лицам и связанные с кредитованием страховые услуги. При этом дополнительные сервисные услуги предоставляют только автосалонные брокеры (удаленное урегулирование убытков), а кредитные брокеры и автоломбарды сервисные услуги не предоставляют.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях глобальной конкурентной среды произошла институциональная трансформация национальных страховых рынков, как в части их ключевых акторов – страховщиков, так и в части субъектов инфраструктуры рынка – посредников. Образование финансовых конгломератов и появление универсальных посредников привело к усилению взаимозависимости всех секторов финансового рынка, в особенности страхового и банковского. Вследствие этого, по нашему мнению, страховой сектор стал гораздо более подвержен системному риску. Схематичная иллюстрация взаимосвязей на глобальном страховом и на глобальном межбанковском рынках представлена на Рисунке 1.5.

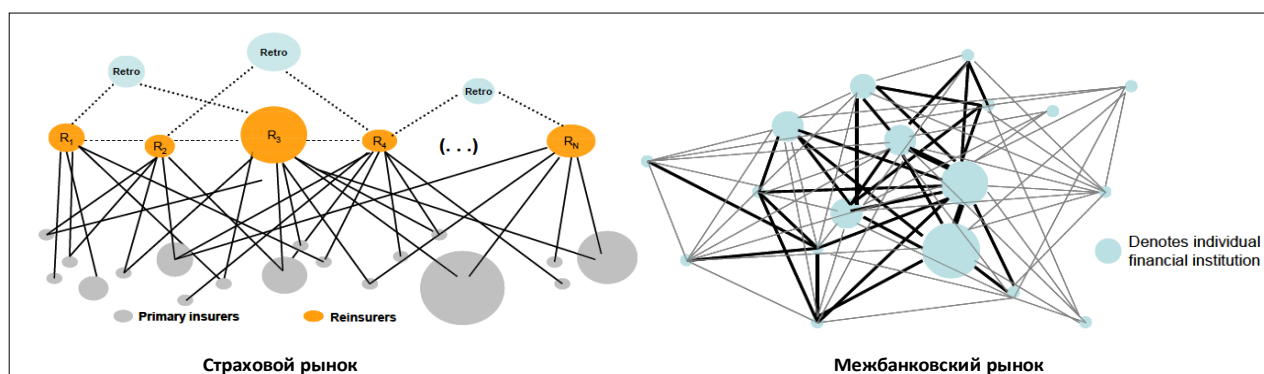


Рисунок 1.5 – Взаимосвязи на страховом и межбанковском рынках

Источник: International Association of Insurance Supervisors (IAIS)¹⁾

Как видно на Рисунке 1.5, степень взаимозависимости между страховщиками и перестраховщиками не так высока, как между банками. Банкротство одного

¹⁾ Insurance and Financial Stability [Electronic resource] // International Association of Insurance Supervisors (IAIS). – Mode of access: <https://www.iaisweb.org/page/news/other-papers-and-reports//file/34041/insurance-and-financial-stability> (дата обращения: 26.07.2020).

перестраховщика создаст трудности при урегулировании убытков для его цедентов, но в ряде случаев не повлияет на не связанных с ним страховщиков, а также на других перестраховщиков и ретроцессионеров. В банковском секторе банки являются элементами сложной сети, в которой механизмы обратной связи могут усилить возникающие шоки, и тогда реализуется системный риск, затрагивающий все элементы сети.

Становясь участниками финансовых конгломератов и пользуясь посредническими услугами банков и финансовых супермаркетов, организованных на базе банков, страховые компании становятся зависимыми от банковского сектора. Поэтому, по нашему мнению, глобальная финансовая нестабильность, возникающая вследствие кризисов, источником которых является банковский сектор, оказывает существенное влияние на деятельность страховых компаний. В таких условиях страховой сектор нуждается в выработке собственных специфических механизмов, обеспечивающих защиту от многократно возросших рисков.

1.3 Система индикаторов и факторов развития современного страхового рынка

Уровень развития страхового рынка отражает ряд показателей – индикаторов, которые можно классифицировать на 2 группы – абсолютные и относительные (Рисунок 1.6). Абсолютные индикаторы дают информацию о развитии страхового рынка при анализе их динамики, а также используются для сравнения показателей развития рынков разных стран и регионов. Среди абсолютных индикаторов, на наш взгляд, особый интерес представляет индикатор «емкость рынка», отражающий потенциально возможный объем продаж страховых

услуг за определенный период времени в зависимости от спроса на них, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности¹⁾.



Рисунок 1.6 – Индикаторы страхового рынка

Источник: составлено автором

Другой абсолютный индикатор, связанный по своей сути с емкостью рынка – это страховое поле. Данный показатель представляет собой максимально возможное количество объектов, которые могут быть охвачены страхованием. Таким образом, если емкость рынка – это его потенциал в денежном выражении, то страховое поле является индикатором потенциала рынка в количественном выражении.

Значимыми абсолютными индикаторами страхового рынка также являются совокупная капитализация страховщиков и объем страховых резервов. Они отражают уровень финансовой устойчивости страховых организаций и определяют

¹⁾ Меркулова В.В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка [Электронный ресурс] // Сибирская финансовая школа. - Режим доступа: https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2007-2_105-107.pdf (дата обращения: 01.08.2020).

объем рисков, которые страховщик может оставить на собственном удержании без передачи в перестрахование. Совокупная капитализация определяется как сумма величин уставного капитала и собственного капитала всех страховщиков. Страховые резервы – это средства страхового фонда, формируемого страховщиками из уплаченных страхователями страховых премий по договорам страхования для осуществления страховых выплат при наступлении страховых случаев. Объем страховых резервов является показателем надежности и платежеспособности страховщика.

Относительные индикаторы страхового рынка являются показателями, для расчета которых используются несколько абсолютных индикаторов. Способы расчета относительных индикаторов и интерпретация каждого из них представлены в Приложении Г.

Индикаторы рынка страховых услуг формируются под воздействием большого количества факторов, влияющих на развитие рынка в современных условиях. По нашему мнению, эпоха трансформации рынков страховых услуг характеризуется расширением спектра таких факторов вследствие роста взаимозависимости национальных страховых рынков, а также разных секторов финансового рынка. На основании результатов опроса экспертов страхового рынка (Приложение Д) нами был сформирован перечень факторов, оказывающих наибольшее влияние на развитие рынка страховых услуг: в перечень вошли факторы, которые указали более 50% опрошенных экспертов. Все факторы по уровню их формирования нами предлагается классифицировать на два кластера – факторы микроуровня и факторы макроуровня (Рисунок 1.7). Факторы микроуровня формируются во внутренней среде страхового рынка на уровне страховщиков и посредников и поддаются контролю с их стороны. Факторы макроуровня формируются во внешней среде и неподконтрольны указанным субъектам страхового рынка. Внутри кластера факторов макроуровня можно выделить несколько групп факторов, отличающихся по своей природе (Рисунок 1.7).



Рисунок 1.7 – Факторы развития страхового рынка

Источник: составлено автором

Одним из основных факторов микроуровня, которые оказывают воздействие на развитие страхового рынка на современном этапе, является готовность страховщиков к созданию новых продуктов и их выводу на рынок. Как отмечалось ранее, в последние десятилетия получили распространение не только стандартные страховые продукты, но и сложные интегрированные финансовые продукты, сочетающие черты продуктов разных секторов финансового рынка. Их появление способствовало росту конкурентоспособности страховщиков и, как следствие, росту общего объема страховых премий на рынке. Однако такие продукты в настоящее время распространены по большей части в развитых странах – США, Японии, странах ЕС. Это обусловлено многими факторами: большими затратами на вывод на рынок такого продукта; низким уровнем страховой грамотности населения развивающихся стран, в связи с чем высоки риски того, что уровень спроса на продукт не обеспечит окупаемость затрат на его вывод на рынок; регуляторными ограничениями; недостатком квалифицированных кадров, способных осуществлять продажи таких продуктов, так как для обеспечения необходимого объема продаж должно осуществляться профессиональное финансовое консультирование потребителей, а большинство страховых агентов и брокеров не обладают достаточными знаниями об особенностях таких продуктов.

Большое значение также имеют такие факторы, как андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков. При разработке андеррайтинговых стандартов и тарификации важно соблюдение баланса между уровнем убыточности и объемом заработанных страховых премий. Благодаря использованию в страховании телематических устройств, позволяющих отслеживать все необходимые для оценки риска параметры (от стиля вождения при страховании каско и ОСАГО до образа жизни при добровольном медицинском страховании) и формировать профиль риска для каждого конкретного клиента, становится возможной персонализация тарифов по страховым продуктам. Телематика также способствует оптимизации выплат страховых компаний, в частности, за счет выявления мошенничества. Таким образом, значительно сокращается объем выплат по страховым случаям, инициированным мошенниками, снижается убыточность и повышается рентабельность страхового бизнеса. Кроме того, благодаря интеграции в цифровые экосистемы, создаваемые компаниями смежных отраслей, а также созданию своих экосистем, страховщикам удастся накапливать большие массивы данных для оценки риска каждого клиента, что позволяет формировать персонализированные предложения по страхованию и повышает качество андеррайтинга.

Маркетинговая политика страховщиков обеспечивает информирование потребителей о новых продуктах страховых компаний, способствует популяризации страхования среди населения. Качество маркетинговой политики особенно важно в странах с низким уровнем страховой грамотности населения, низкой информированностью о существующих страховых продуктах и потребительской ценности страхования.

В современных условиях особое значение приобрел фактор внедрения цифровых технологий в процессы постпродажного обслуживания и урегулирования убытков. Благодаря цифровизации удастся значительно сократить сроки рассмотрения заявлений клиентов и повысить качество урегулирования. Однако уровень внедрения цифровых технологий на страховых рынках развитых и развивающихся стран существенно отличается. Низкий уровень цифровизации

страховых рынков развивающихся стран обусловлен высокой инерционностью и консервативностью страхового сектора (в отличие от других секторов финансового рынка), ограничениями регуляторной среды, недостатком квалифицированных кадров и готовых IT-решений, большими затратами компаний на внедрение инноваций и высокими рисками отсутствия окупаемости таких проектов в развивающихся странах в силу неготовности потребителей страховых услуг из-за низкого уровня их страховой культуры.

Еще одним фактором развития страхового рынка в современных условиях является изменение структуры каналов продаж. Как отмечалось ранее, в последние десятилетия каналами продаж страховых продуктов стали не только специализированные страховые агенты и брокеры, но и банки и финансовые супермаркеты. По нашему мнению, активное развитие банкострахования, с одной стороны, способствует росту объемов страховых премий, с другой стороны, приводит к увеличению аквизиционных расходов страховых компаний, так как комиссионное вознаграждение банков зачастую выше, чем вознаграждение страховых агентов и брокеров. Вследствие этого при преобладающей доле банков в структуре каналов продаж на страховом рынке наблюдается рост коэффициента расходов страховых компаний и, как следствие, при прочих равных условиях, рост комбинированного коэффициента убыточности. Развитие же продаж через кредитных и автосалонных брокеров значительно снижает расходы страховщиков на ведение дела, так как комиссия таких посредников ниже комиссии банков¹⁾. Кроме того, цифровизация страховых рынков привела к активному росту продаж через онлайн-канал, без участия посредников.

Немаловажную роль в развитии страхового рынка играет также инвестиционная политика страховщиков. Ввиду того, что их прибыль формируется как от страховой деятельности, так и от инвестиционной, эффективная инвестиционная политика позволяет получать дополнительные финансовые

¹⁾ Журавин С.Г., Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Финансовый супермаркет как объект предпринимательской деятельности. // Социально-экономическое развитие современной России: проблемы, решения и уроки глобализации. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Августовские чтения - 2015». – 2015. – С. 199.

ресурсы, которые могут направляться на совершенствование различных аспектов деятельности страховых компаний – на внедрение цифровых технологий в бизнес-процессы, вывод новых продуктов на рынок, мотивацию персонала и т.д.

Еще один фактор, приобретающий особое значение в современных условиях – уровень конкуренции на рынке. Как отмечалось ранее, с конца XX века на национальных страховых рынках произошло расширение экспансии страховых ТНК и международных финансовых конгломератов. Компании-гиганты, базирующиеся в развитых странах, осуществляют захват рынков развивающихся стран и вытесняют национальных страховщиков, проигрывающих в конкурентной борьбе. Такие рынки характеризуются высокими барьерами входа и высоким уровнем концентрации, что препятствует появлению новых игроков на рынке и внедрению инноваций. Кроме того, в последние годы наблюдается экспансия на страховые рынки компаний BigTech, которые предлагают страховые продукты с более низкой стоимостью, чем традиционные страховщики, за счет аккумулирования колоссальных массивов данных о потребителях.

Факторы макроуровня, по нашему мнению, можно классифицировать на несколько групп в зависимости от сферы общественной жизни: экономические, геополитические, нормативно-правовые, социокультурные и психологические (Рисунок 1.7). Перечень факторов, относящихся к каждой группе, представлен в Таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Факторы макроуровня, влияющие на развитие страхового рынка в современных условиях

Группа	Факторы
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> - Доходы населения и хозяйствующих субъектов - Валовый внутренний продукт страны - Процентная ставка - Цены на альтернативные финансовые продукты других секторов финансового рынка - Валютный курс - Инфляция и инфляционные ожидания - Кризисы в ведущих мировых державах - Налоговые льготы для страхователей

Группа	Факторы
Геополитические	<ul style="list-style-type: none"> - Экономические санкции против стран - Смена администраций в ведущих мировых державах - Террористические атаки и военные конфликты
Нормативно-правовые	<ul style="list-style-type: none"> - Требования законов и иных нормативных актов к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности, качеству активов страховщиков - Требования законов и иных нормативных актов в сфере защиты прав потребителей страховых услуг и регламентации отдельных видов страхования
Социокультурные	<ul style="list-style-type: none"> - Изменение потребностей населения - Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения
Психологические	<ul style="list-style-type: none"> - Уровень доверия населения страховщикам - Привычки, ожидания и предрасположенности различных социальных групп

Источник: составлено автором

Доходы населения и хозяйствующих субъектов являются одним из ключевых факторов, формирующих объем спроса на страховые услуги. Страховой рынок государства, в котором значительная часть населения получает доходы, не превышающие размер прожиточного минимума, не может характеризоваться высоким уровнем развития ввиду того, что страхование не входит в перечень жизненно необходимых услуг. Аналогичная ситуация и с влиянием доходов хозяйствующих субъектов: спрос на страховые услуги формируют только те компании, которые располагают достаточным объемом финансовых ресурсов.

Процентная ставка, по нашему мнению, оказывает особое влияние на развитие рынков страховых услуг в последние десятилетия. «Великий денежно-кредитный эксперимент» развитых стран, суть которого заключалась в проведении политики околонулевых и отрицательных процентных ставок, имел несколько направлений воздействия на национальные страховые рынки. С одной стороны, следствием такой политики стало снижение доходности полисов инвестиционного страхования жизни и пенсионного страхования и, соответственно, снижение спроса на такие продукты. Также снижалась доходность операций страховщиков по инвестированию страховых резервов. С другой стороны, в условиях низких процентных ставок банковские депозиты становились менее привлекательным инструментом для сбережений, и страховые компании получили возможности

предложения более конкурентоспособных альтернативных финансовых продуктов. Повышение процентных ставок, начавшееся в развитых странах в 2022 г., привело к кризисным процессам в американском и европейском банковском секторе, что, безусловно, окажет влияние и на страховой сектор, находящийся в тесной взаимосвязи с банковским (в особенности, в европейских странах).

Ввиду усиления межсекторной конкуренции и стирания границ между секторами финансового рынка особое значение, на наш взгляд, приобретает фактор уровня цен на альтернативные продукты других секторов финансового рынка. Как отмечалось ранее, страховые компании конкурируют с банками, пенсионными и инвестиционными фондами. Снижение цен конкурентов на альтернативные продукты может обернуться падением спроса на соответствующих сегментах страхового рынка.

Рост инфляции приводит к снижению реальной доходности операций по инвестиционному страхованию жизни и пенсионному страхованию. Инфляционные ожидания населения во многом определяют спрос на такие виды финансовых услуг. Кроме того, вследствие роста инфляции происходит снижение реальной доходности операций по инвестированию страховых резервов, в результате чего снижается прибыль страховщиков от инвестиционной деятельности. Однако, по нашему мнению, в сегменте non-life страхования спрос на страховые услуги при росте инфляции может увеличиваться, так как вследствие роста стоимости имущества (в страховании имущества) и медицинских услуг (в личном страховании) происходит рост потребительской ценности страховых продуктов.

Кризисы в ведущих мировых державах приводят к дестабилизации мировой финансовой системы. Волны банкротств предприятий оборачиваются убытками страховых компаний по договорам страхования кредитных рисков банков и предпринимательских рисков, а крупные инвестиционные потери провоцируют иски со стороны акционеров и, как следствие, рост убыточности по договорам страхования ответственности директоров и руководящих служащих (с англ. Directors and Officers Liability Insurance – D&O). Мировой кризис 2008-2009 гг., как

отмечалось ранее, привел к массовому банкротству страховых компаний США, продававших кредитно-дефолтные свопы, которые представляли собой страховку от риска неплатежеспособности по ипотечным долговым обязательствам. А кризис в банковской системе США 2008 года повлек за собой масштабные потрясения в европейском банковском секторе. Массовые банкротства банков, являющихся в современных условиях одним из ключевых каналов продаж страховых продуктов во многих странах, приводят к снижению объемов страховых премий.

Предоставление налоговых льгот при заключении договоров страхования является значимым фактором, стимулирующим спрос. Так, в США налоговый вычет для корпоративных страхователей составляет 50 тыс долл США в год на каждого сотрудника компании¹⁾. Практически все страны ОЭСР имеют налоговые льготы, связанные со стимулированием страхования жизни, а именно:

- налоговые вычеты при заключении договоров страхования жизни (Австрия, Бельгия, Дания, Корея, Люксембург, Португалия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония);

- налоговые льготы при осуществлении страховых выплат (Австралия, Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Канада, Корея, Нидерланды, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Япония)²⁾. Во Франции введена дифференцированная ставка налогообложения дохода от инвестиционного страхования жизни (в случае превышения страховых выплат над страховой премией), которая снижается в соответствии с увеличением срока договора страхования жизни³⁾. Эти меры способствовали росту количества заключенных договоров долгосрочного страхования жизни.

Геополитические факторы приобрели особое значение в последние десятилетия, которые характеризуются ростом геополитической напряженности и жесткой взаимосвязью геополитических и экономических (в том числе

¹⁾ Страхование жизни: зарубежный опыт [Электронный ресурс] // «КОРИНС». - Режим доступа: <http://www.korins.ru/posts/4133-strahovanie-zhizni-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 22.08.2020).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

финансовых) рисков. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении ряда стран, в частности, России приводят к ограничению доступа компаний к финансированию. Масштабные санкции против России, введенные в 2022 году, стали причиной ряда проблем функционирования российского рынка в сегментах автострахования и страхования жизни, а также блокировали доступ российских страховых компаний к западным рынкам перестрахования.

Смена администраций в ведущих мировых державах (США, Франция, Великобритания) оборачивается их противостоянием и борьбой за мировое лидерство, которая осуществляется в том числе экономическими методами и влечет за собой изменения экономической политики государств и новые глобальные финансовые риски. Выход Великобритании из Евросоюза имел существенные последствия для международной внешнеэкономической деятельности и сказался на развитии рынков финансовых услуг многих стран.

Военные конфликты в странах Ближнего Востока и террористические атаки приводят к колоссальным финансовым потерям населения и бюджетов государств. Кроме того, в результате терактов страховщики несут крупномасштабные убытки. Так, убыток вследствие теракта 9/11 в США входит в первую пятерку крупнейших убытков страховых компаний в истории человечества¹⁾. Арендатор башен ВТЦ по решению суда получил страховое возмещение размере 4,6 млрд долл, а общая сумма страховых выплат по страхованию имущества, транспортных средств, страхования жизни, ответственности, авиационной ответственности, а также убытков от перерыва в предпринимательской деятельности составила 40 млрд долл²⁾.

Требования законов и иных нормативных актов к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности, качеству активов страховщиков стали оказывать особенно значимое влияние на развитие страхового рынка со времен мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. Именно тогда произошла

¹⁾ 10 крупнейших убытков и страховых выплат в истории человечества [Электронный ресурс] // Фориншурер. - Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/16/7/21/34065> (дата обращения: 22.08.2020).

²⁾ Там же.

трансформация системы регулирования деятельности финансовых институтов в развитых странах (требования к капиталу и платежеспособности страховщиков согласно стандарту Solvency II). В результате произошло значительное сокращение числа страховых компаний. В России значимые реформы регулирования страхового сектора произошли после создания мегарегулятора финансового рынка в лице Банка России в 2013 г. Были приняты новые нормативные акты, определяющие требования к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков, к порядку инвестирования страховых резервов и перечню активов, разрешенных для их инвестирования. В 2018 г. принят федеральный закон о санации страховщиков. А в 2019 г. были введены новые нормативы уставного капитала страховщиков. Для многих российских страховщиков выполнение требований к размеру уставного капитала было проблематичным, что привело к сокращению числа страховых компаний.

Немаловажными, по нашему мнению, являются также требования законов и иных нормативных актов в сфере защиты прав потребителей страховых услуг и регламентации отдельных видов страхования, так как обеспечивают прозрачность страхования, способствуют повышению качества оказываемых услуг и надлежащему исполнению страховщиками своих обязательств. Тем самым повышается уровень доверия страхователей страховым компаниям, уровень страховой культуры и спрос на страховые услуги. Так, в России в последние годы был принят ряд значимых нормативных актов в сфере защиты прав потребителей страховых услуг. Это Указание Банка России от 20 ноября 2015 г. № 3854-У¹⁾, которым установлены минимальные (стандартные) требования к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования, и разработанный Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) «Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей

¹⁾ Указание Банка России от 20 ноября 2015 г. N 3854-У "О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования" [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71336006/> (дата обращения: 23.08.2020).

финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации»¹⁾, который устанавливает важные требования к порядку заключения договора инвестиционного страхования жизни. Стандарт способствует повышению эффективности страхования и информированности граждан по договорам инвестиционного страхования жизни, которое является сложным страховым продуктом. Кроме того, в 2022 году вышло Указание Банка России от 29 марта 2022 г. № 6109-У²⁾, согласно которому с 01 апреля 2023 года страховщики при заключении договоров добровольного страхования обязаны предоставлять клиентам ключевой информационный документ, доводящий до их сведения все основные условия договора страхования.

Немаловажное значение для развития страхового рынка имеют также социокультурные факторы. В последние десятилетия происходило формирование «общества потребления». С изменением уровня жизни наблюдается трансформация потребностей, в том числе в отношении страховых продуктов. Все более востребованными становятся сложные интегрированные финансовые продукты, предоставляющие возможность пакетного получения нескольких финансовых услуг в одном месте в одно время. Также приобрели популярность продукты, предполагающие индивидуализацию условий и формирование специальных программ для конкретных потребителей, с учетом их профиля риска и специфических потребностей.

¹⁾ Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации (утв. Решением Комитета финансового надзора Центрального Банка Российской Федерации (Протокол N КФНП-24 от 9 августа 2018 г.)) [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/72011650/> (дата обращения: 23.08.2020).

²⁾ Указание Банка России от 29 марта 2022 г. № 6109-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям осуществления отдельных видов добровольного страхования, к объему и содержанию предоставляемой информации о договоре добровольного страхования, а также о форме, способах и порядке предоставления указанной информации». [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/90134/2612> (дата обращения: 03.03.2023).

Чрезвычайно важным фактором, определяющим спрос на страховые услуги, является, по нашему мнению, уровень финансовой грамотности населения и его страховой культуры. Именно вследствие низкого уровня финансовой грамотности в большинстве развивающихся стран пока не получили распространения сложные финансовые продукты. Уровень страховой культуры является фактором первостепенной важности, наряду с уровнем доходов. При отсутствии у населения стереотипа, согласно которому страхование является необходимым, спрос на страховые услуги не будет формироваться даже при достаточном уровне дохода. В развитых странах такой стереотип органично присутствует у большей части населения, в отличие от развивающихся стран, в том числе России. Во многом это обусловлено тем, что в России институт частной собственности сформировался позже, чем в развитых странах, и для формирования соответствующего менталитета прошло еще недостаточно времени. Для российского населения в большей степени свойственно ожидание компенсаций от государства, нежели привычка пользоваться услугами страховых компаний.

Психологический фактор уровня доверия населения страховщикам во многом связан с уровнем страховой культуры, но формируется в основном как ответная реакция на деятельность самих страховщиков. Большое значение здесь имеет прозрачность страхования, качество предоставляемых страховых услуг, степень исполнения обязательств страховщиками по заключенным договорам страхования. Недоверие страхователей возникает как реакция на чрезмерную коммерциализацию страхования, которая находит свое воплощение в неправомерных отказах страховщиков от урегулирования убытков, необоснованном завышении тарифов, занижении сумм страхового возмещения, финансовых пирамидах и псевдостраховании. Псевдострахование представляет собой операцию, целью которой является не защита от рисков, а оптимизация налогообложения либо вывод денег из компании, либо хищение бюджетных средств. К примеру, страховые компании вместе с медицинскими учреждениями выдают так называемый монополис на разовые услуги медицинского характера. По сути, эта услуга не является страхованием, а представляет собой замаскированную

форму платного медицинского обслуживания¹⁾. Другим вариантом мошенничества со стороны страховщиков являются страховые пирамиды, которые действуют с 1990-х гг. на страховом рынке России и стран СНГ. Все эти случаи мошенничества со стороны страховщиков способствуют выработке соответствующей ответной реакции страхователей – от недоверия и нежелания пользоваться услугами страхования до страхового мошенничества, выражающегося в сокрытии и искажении страхователями информации о страхуемых рисках, инициировании ложных страховых случаев (распространено в автостраховании), намеренном страховании с целью дальнейшего умышленного уничтожения имущества и получения выплаты (в страховании имущества от огня). В результате компании, являющиеся добросовестными страховщиками, либо теряют потенциальных клиентов, либо несут убытки в связи с мошенничеством страхователей.

Привычки, ожидания и предрасположенности определенных групп населения являются еще одним психологическим фактором, влияющим на развитие страхового рынка. К примеру, исследования показали, что в России многие страхователи старшей возрастной группы, имеющие низкие доходы, продолжают страховать квартиры и дачи, при этом многие представители более молодых групп населения с более высокими доходами не проявляют должного интереса к страхованию²⁾. Это можно объяснить тем, что старшему поколению, не располагающему достаточными доходами для устранения последствий возможного страхового случая, необходима уверенность в завтрашнем дне, которую обеспечивает им наличие страховки.

Таким образом, по нашему мнению, перечень факторов развития национальных страховых рынков значительно расширился в современных условиях. Развитие страховых рынков является многофакторным процессом,

¹⁾ Псевдострахование как вид бизнеса [Электронный ресурс] // Эпиграф.инфо. - Режим доступа: <http://www.epigraph.info/rubriki/15-biznes/15623-psevdostrahovanie-kak-vid-biznesa> (дата обращения: 23.08.2020).

²⁾ Меркулова В.В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка [Электронный ресурс] // Сибирская финансовая школа. - Режим доступа: https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2007-2_105-107.pdf (дата обращения: 23.08.2020).

зависящим от тенденций, имеющих место в самых разных сферах общественной жизни. В последние десятилетия особенно отчетливо стала проявляться взаимосвязь и взаимозависимость этих сфер, в результате чего произошла трансформация национальных страховых рынков, направленная на повышение их эффективности в новых условиях.

Выводы по главе 1:

- Национальные страховые рынки функционируют в условиях глобальной финансовой нестабильности. Ее можно определить как состояние мировой финансовой системы, для которого характерен рост частоты финансовых кризисов и их быстрое распространение между финансовыми рынками разных стран и секторами финансовых рынков ввиду усиления их взаимозависимости, оказывающее влияние на состояние мировой и национальных экономик.

- Финансовая конвергенция привела к функциональной трансформации страховых рынков, заключающейся в расширении спектра реализуемых продуктов: это не только страховые продукты, но и сложные кросс-секторальные продукты, сочетающие в себе характеристики инструментов разных секторов финансового рынка.

- С учетом указанного выше современный страховой рынок можно определить как часть финансового рынка, представляющая собой сферу экономических отношений по поводу купли-продажи страховых продуктов, а также гибридных, кросс-секторальных финансовых продуктов, обязательной составляющей которых является страховая защита, в рамках сложной интегрированной системы взаимосвязанных участников разных секторов финансового рынка.

Предложенная трактовка понятия «страховой рынок» характеризуется следующими отличиями от существующих трактовок:

1) учитывает, что предметом купли-продажи на страховом рынке являются не только страховые продукты, но и сложные гибридные финансовые продукты со страховой составляющей;

2) отражает усложнение структуры страхового рынка в условиях глобальной конкурентной среды.

- Структура страхового рынка в условиях глобальной конкурентной среды характеризуется следующими особенностями:

1) ее можно представить в территориальном, отраслевом и институциональном аспектах;

2) образование ТНК, осуществляющих перестрахование рисков филиалов на мировом страховом рынке, способствовало росту взаимозависимости национальных страховых рынков. Взаимосвязанные национальные и региональные страховые рынки образуют единую интегрированную систему – мировой рынок;

3) имеет место институциональная трансформация страхового рынка, которая заключается в:

3.1) расширении состава участников рынка, осуществляющих страховую деятельность: основными игроками стали ТНК, международные корпорации, синдикаты, финансовые конгломераты и холдинги;

3.2) расширении спектра субъектов инфраструктуры рынка: появлении неспециализированных посредников, таких как банки, финансовые супермаркеты, кредитные и автосалонные брокеры.

Институциональная трансформация национальных страховых рынков привела к усилению их зависимости от других секторов финансового рынка (прежде всего, банковского), а также усилению взаимосвязей между страховыми рынками разных стран. Следствием этого стало нарастание системных рисков и более высокая подверженность национальных страховых рынков кризисным явлениям.

- Развитие страхового рынка является многофакторным процессом. Спектр факторов значительно расширился в последние десятилетия. По уровню формирования все факторы можно разделить на 2 кластера: факторы макроуровня и факторы микроуровня. Факторы макроуровня можно классифицировать в зависимости от сферы общественной жизни на следующие группы: экономические, геополитические, нормативно-правовые, социокультурные, психологические.

Глава 2 Тенденции развития и особенности функционирования зарубежных страховых рынков

2.1 Ключевые тренды мирового страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности

Как было отмечено в главе 1, в последние десятилетия развитие национальных страховых рынков стало определяться широким спектром факторов, что повлияло на динамику ключевых индикаторов мирового страхового рынка и определило основные тренды в его развитии.

На Рисунке 2.1 представлена динамика мирового объема страховых премий за период с 1980 по 2021 гг.

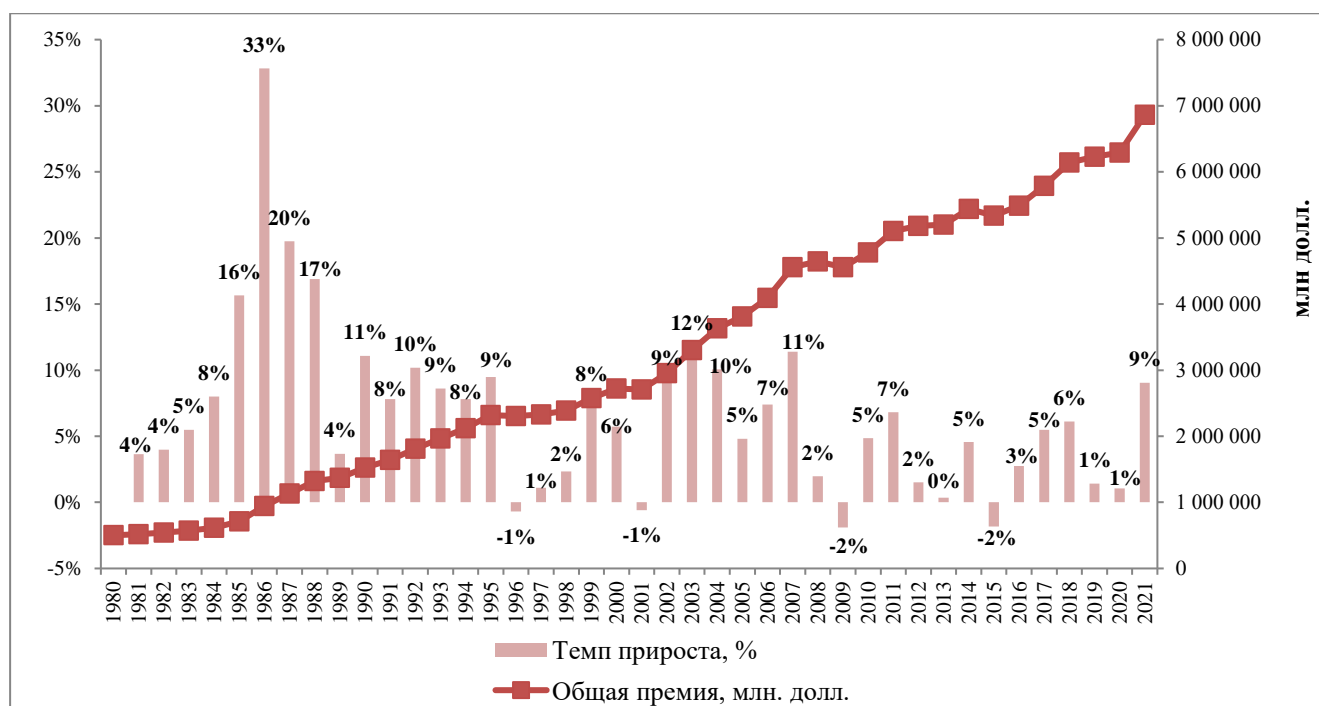


Рисунок 2.1 – Динамика мирового объема страховых премий за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Как видно на графике, за рассматриваемый период объем страховых премий увеличился с 0,5 трлн долл до 6,9 трлн долл, т.е. на 1268%. При этом наибольшие

темпы роста страховых премий наблюдались в период с 1985 по 1995 гг. На наш взгляд, это можно объяснить тем, что именно тогда стали появляться крупнейшие финансовые конгломераты и транснациональные корпорации, происходило слияние банковского и страхового капиталов, развивался процесс финансовой конвергенции. Далее, с усилением взаимозависимости сегментов мирового финансового рынка и национальных рынков, происходит усиление глобальной финансовой нестабильности, что отражается на динамике мировых страховых премий: она демонстрирует все большую волатильность и отрицательные темпы прироста премий в кризисные годы. Примечательно, что в кризис 2020 г. динамика мирового объема страховых премий была не столь драматичной, как во времена предшествующих кризисов (темп прироста премий составил 1,05%, тогда как в кризис 2009 г. объем премий снизился почти на 2%). По нашему мнению, причина такой динамики заключается в отличиях в природе кризисов. Источником кризиса 2009 г. был финансовый сектор экономики, наиболее сильно пострадала мировая банковская система и мировой фондовый рынок. А в силу взаимозависимости секторов финансового рынка это не могло не сказаться и на страховом секторе. Что касается кризиса 2020 г., триггером которого стала пандемия COVID-19, его влияние было наиболее ощутимо для реального сектора экономики и отдельных видов бизнеса сферы услуг (туристического, гостиничного, ресторанного и т.п.), поэтому финансовый сектор пострадал в меньшей степени.

Как показывают данные, представленные на Рисунке 2.2, за период с 1980 по 2021 гг. темп прироста мирового объема премий life-сегмента составил 1463% (рост с 0,19 трлн долл до 3 трлн долл). Однако динамика премий life-сегмента демонстрирует значительно большую волатильность, чем в сегменте non-life (Рисунок 2.3), и существенные отрицательные темпы прироста премий в кризисные годы, на основании чего можно сделать вывод о более высокой подверженности рынка страхования жизни влиянию кризисов. На наш взгляд, это обусловлено большей степенью взаимосвязи сегмента life-страхования с другими секторами финансового рынка (фондовым и банковским), а также спецификой продуктов страхования жизни. Ведь они предполагают долгосрочное инвестирование средств,

поэтому в кризисные периоды наблюдается отток клиентов с данного сегмента из-за сокращения горизонта планирования и отказа от долгосрочных инвестиций в связи с высоким уровнем неопределенности.

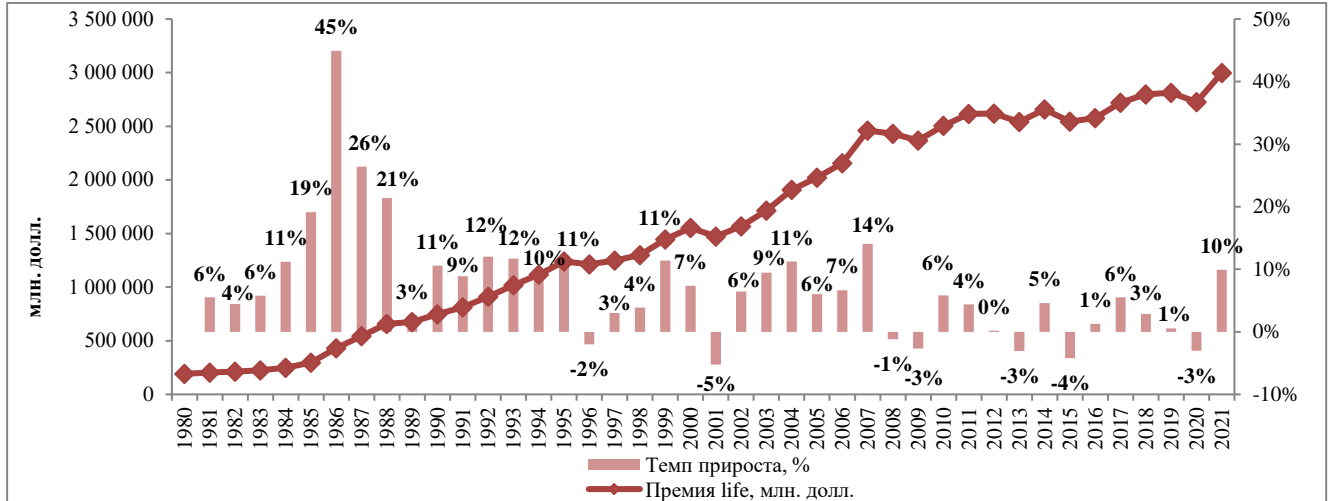


Рисунок 2.2 – Динамика мировых страховых премий life-сегмента за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Темп прироста мирового объема премий сегмента non-life за период с 1980 по 2021 гг. составил 1147% (рост с 0,31 трлн долл до 3,9 трлн долл) (Рисунок 2.3).

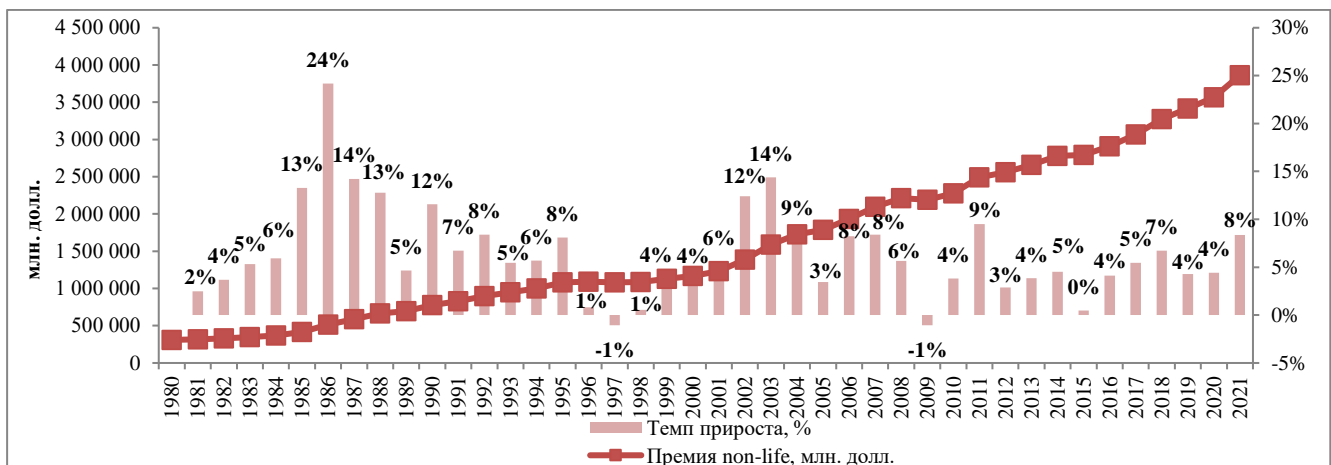


Рисунок 2.3 – Динамика мировых страховых премий сегмента non-life за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

На Рисунке 2.4 представлена динамика структуры мировых страховых премий в разрезе регионов за период с 1980 по 2021 гг.

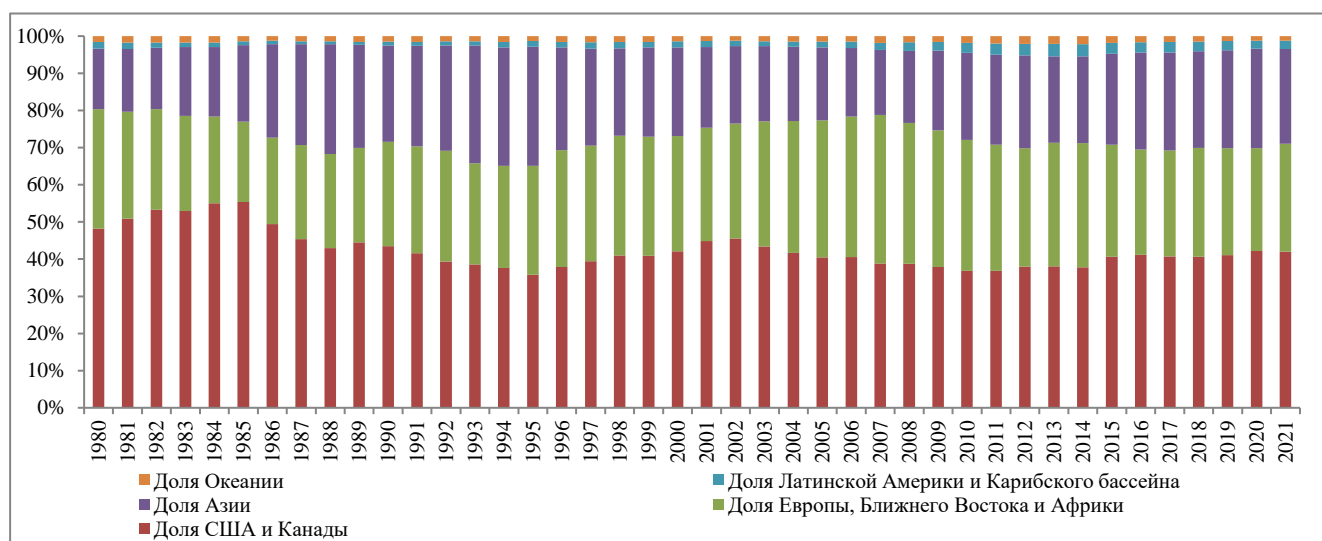


Рисунок 2.4 – Динамика структуры мировых страховых премий в разрезе регионов за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Как видно из представленных данных, в рассматриваемом периоде наблюдается тенденция к снижению долей Северной Америки (с 48,24 до 41,98%) и ЕМЕА¹⁾ (с 32,09 до 29,04%) в общем объеме мировых страховых премий и увеличению доли Азии (с 16,31 до 25,54%). Рост доли азиатских рынков произошел прежде всего за счет роста доли премий по страхованию жизни – в данном сегменте Азия опередила Северную Америку, увеличив свою долю с 30,48 до 37,05% (Приложение Е). Доля Северной Америки в общем объеме премий life-сегмента, напротив, показала снижение на 14,5 процентных пункта.

На мировом рынке non-life страхования, напротив, лидером является Северная Америка, чья доля в общем объеме премий non-life увеличилась с 55,2 до 57,09% (Приложение Е). Однако и в данном сегменте доля Азии выросла весьма существенно – с 7,54 до 16,6%. Доля ЕМЕА на рынке non-life снизилась на 10,75 процентных пункта.

¹⁾ ЕМЕА – Европа, Ближний Восток и Африка.

Далее рассмотрим динамику объема страховых премий в регионах-лидерах по данному показателю.

На Рисунке 2.5 представлена динамика страховых премий Северной Америки (США и Канады) за период с 1980 по 2021 гг.

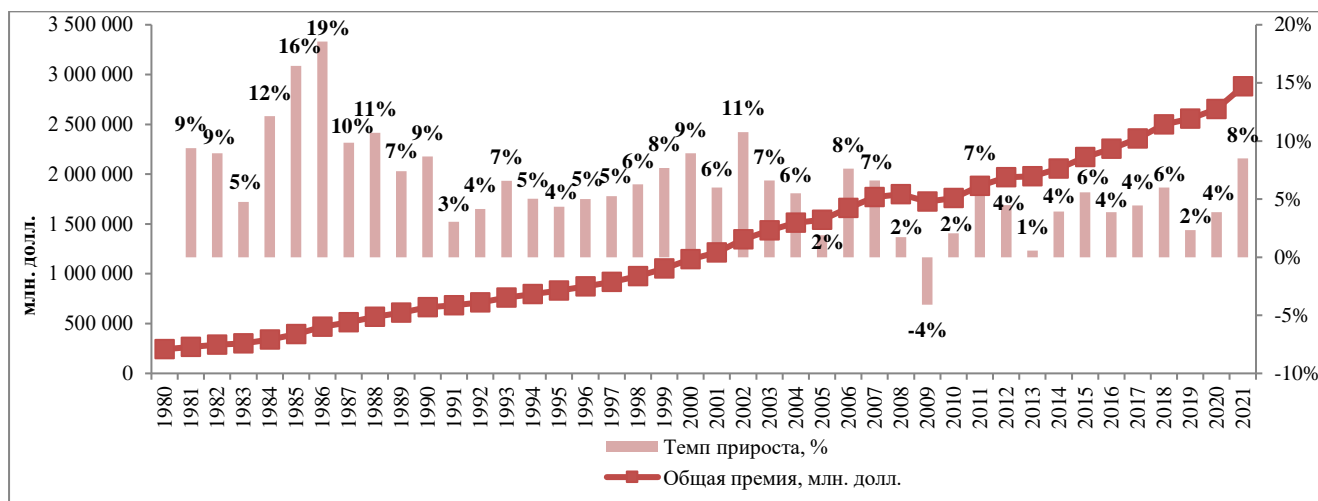


Рисунок 2.5 – Динамика страховых премий США и Канады за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Совокупный темп прироста страховых премий США и Канады за период с 1980 по 2021 гг. составил 1090%. Как видно на графике, объем премий Северной Америки в рассматриваемом периоде ежегодно демонстрировал устойчивые положительные темпы роста. Исключение составил только кризисный 2009 год, когда данный индикатор снизился на 4% по сравнению с предшествующим годом. Указанное снижение было обусловлено существенным сокращением объема премий в сегменте страхования жизни. Динамика премий США и Канады в данном сегменте демонстрирует более высокую волатильность и подверженность влиянию кризисов, чем в сегменте non-life, что соответствует общемировой тенденции, которая была выявлена нами ранее. Из-за высокой степени взаимосвязи рынка life-страхования с фондовым рынком отрицательный темп прироста премий по страхованию жизни в США и Канаде в 2009 г. составил -13% (Рисунок 2.6).

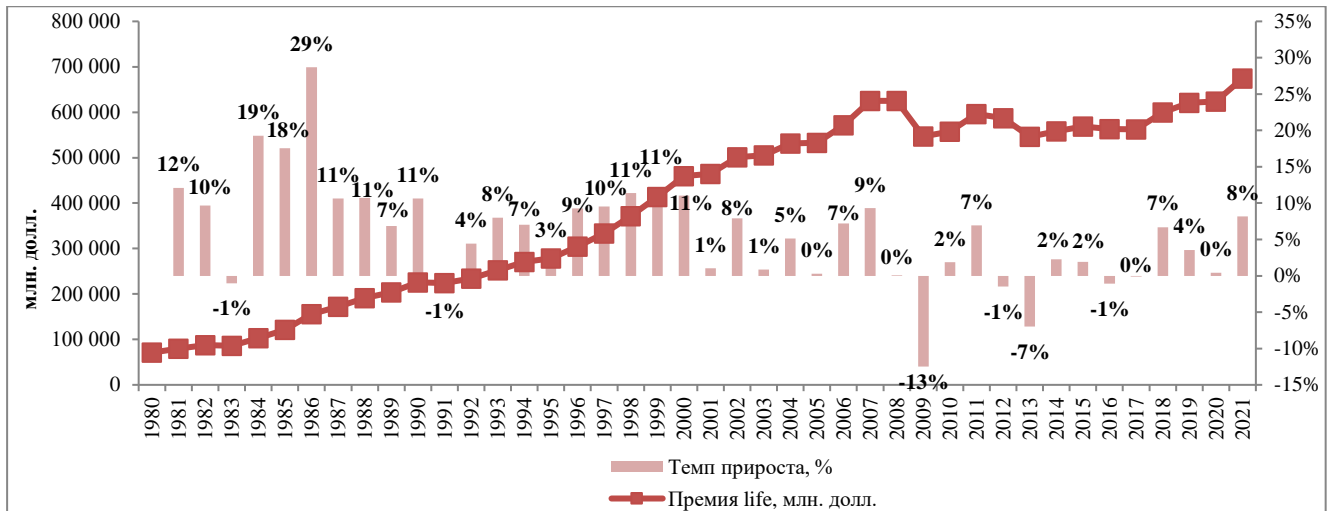


Рисунок 2.6 – Динамика страховых премий по страхованию жизни США и Канады за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Страховой рынок США и Канады в сегменте non-life значительно меньше пострадал в период кризиса 2009 г.: объем страховых премий в данном сегменте в 2009 г. показал околонулевой, но все же положительный темп прироста (+0,4%). В прочие кризисные годы (в т.ч. в пандемийный 2020 г.) он демонстрировал устойчивые положительные темпы прироста (Рисунок 2.7).

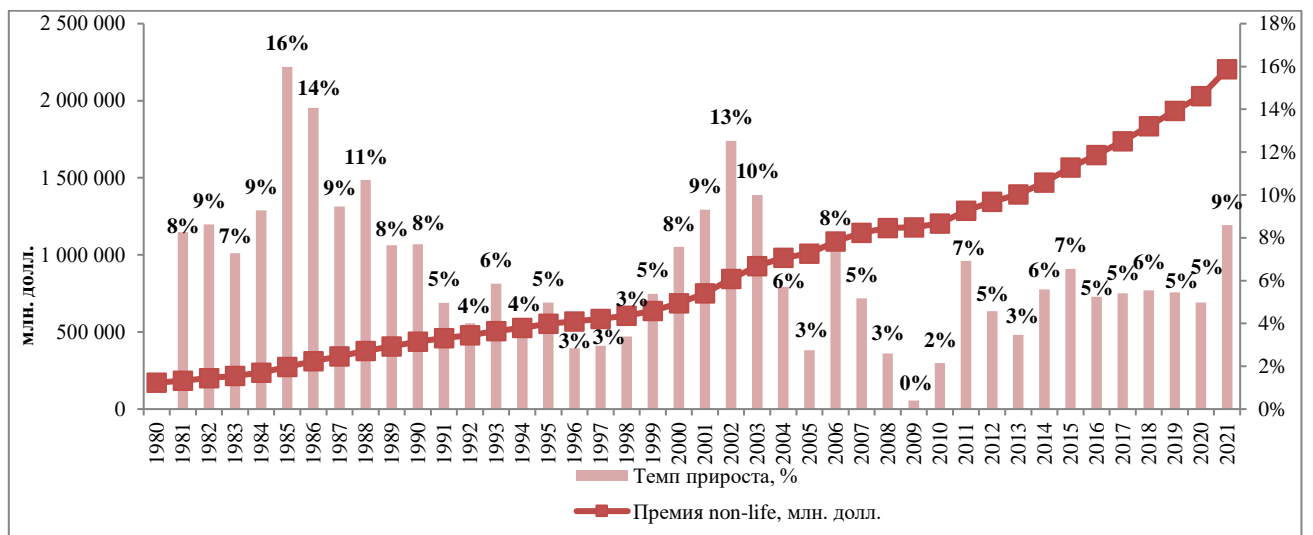


Рисунок 2.7 – Динамика страховых премий в сегменте non-life страхования США и Канады за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Что касается структуры страховых премий США и Канады в разрезе life / non-life, то почти 76,5% от общего объема премий приходится на страхование non-life, и наблюдается тенденция роста доли премий данного сегмента (в 1980 г. его доля составляла 70,7%¹⁾).

В регионе ЕМЕА динамика общего объема страховых премий отличается от динамики премий Северной Америки. Общей тенденцией являются высокие темпы прироста премий в период с середины 1980-х по середину 1990-х гг., что также подтверждает общемировой тренд, который, на наш взгляд, связан с ростом страховых рынков под влиянием финансовой конвергенции. Однако динамика страховых премий ЕМЕА характеризуется очень высокой волатильностью – высокими темпами прироста в периоды подъема экономики и частыми падениями объемов премий, связанными с кризисными явлениями (Рисунок 2.8). Совокупный темп прироста премий за период с 1980 по 2021 гг. составил 1138%. На Рисунке 2.8 видно, что темпы прироста объема премий ЕМЕА после кризиса 2008-2009 гг. так и не вернулись к докризисному уровню. После 2009 г. следующее падение премий наблюдалось во время кризисов 2012 и 2015 гг., а также 2020 г. Ориентируясь на показатель объемов страховых премий, последнее десятилетие можно назвать периодом стагнации страхового рынка региона.

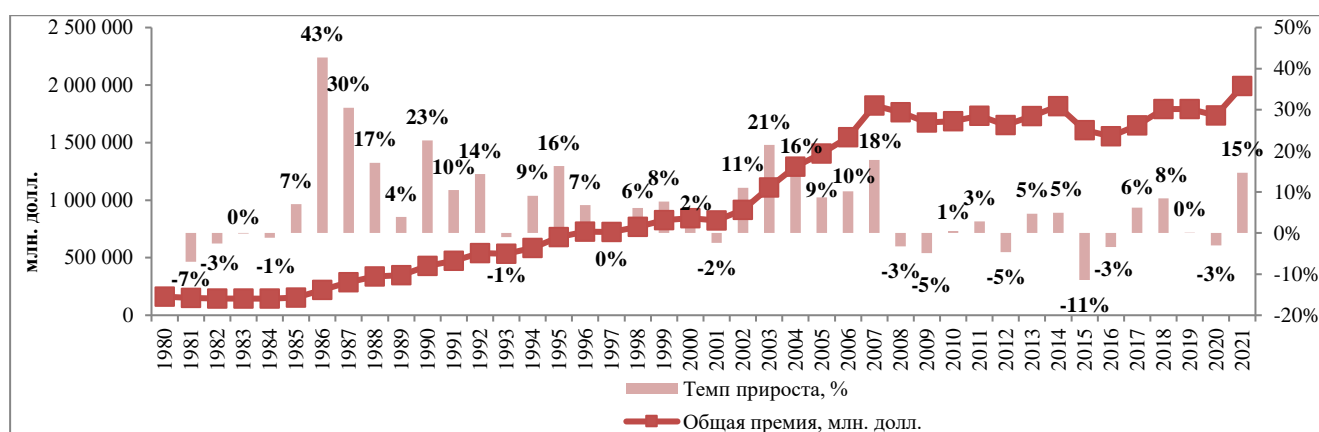


Рисунок 2.8 – Динамика страховых премий ЕМЕА за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Swiss Re Institute.

По нашему мнению, можно выделить несколько причин описанной выше динамики страховых премий ЕМЕА. Во-первых, в отличие от Северной Америки, в регион ЕМЕА входит большое количество развивающихся стран, где гораздо ниже уровень доходов населения и уровень страховой культуры, а, следовательно, спрос на страховые продукты в таких странах характеризуется более высокой эластичностью. В связи с этим в кризисные периоды значительная доля населения региона сокращает свои расходы на страхование.

Второй, не менее важной, причиной является структура страхового рынка региона в разрезе сегментов life и non-life. В ЕМЕА около 57% страховых премий приходится на страхование жизни, особенности которого были обозначены нами ранее. В Европе (на которую приходится существенная доля премий ЕМЕА) страхование жизни находится в тесной взаимосвязи не только с фондовым рынком, но и с банковским сектором. Как уже упоминалось нами в главе 1, с конца 1970-х – начала 1980-х гг. в европейских странах начали продавать продукты life-страхования через банковский канал. С тех пор доля премий по страхованию жизни в общем объеме премий ЕМЕА начала расти. За период с 1980 по 2021 гг. она увеличилась с 36,25 до 56,62% (Рисунок 2.9).

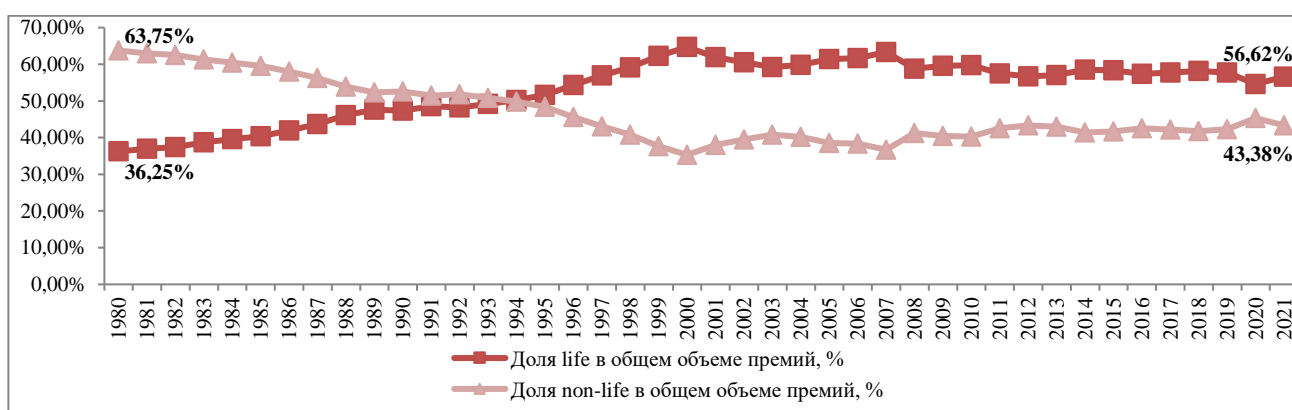


Рисунок 2.9 – Динамика долей премий life и non-life в общем объеме премий ЕМЕА за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Интеграция рынка страхования жизни с банковским сектором приводит к быстрому распространению кризисных явлений, происходящих в банковской

системе, на страховой сектор и, как следствие, волатильности показателя объемов страховой премии. Как уже отмечалось нами в главе 1, степень взаимосвязи между банками в банковской системе значительно выше, чем между страховыми компаниями на страховом рынке. Поэтому вероятность реализации системного риска в банковской системе также выше, чем и объясняется более высокая частота банковских кризисов. Следовательно, в результате интеграции с банковской системой кризисы на страховом рынке становятся более частыми и более ощутимыми для показателя объемов страховых премий. В Европе высокая доля банкострахования в life-сегменте характерна преимущественно для стран, в которых банковские продукты пользуются более высоким спросом, чем страховые (Рисунок 2.10). Поэтому реализация страховых продуктов через банковский канал является мерой, способствующей росту проникновения страхования и увеличению объемов страховых премий.

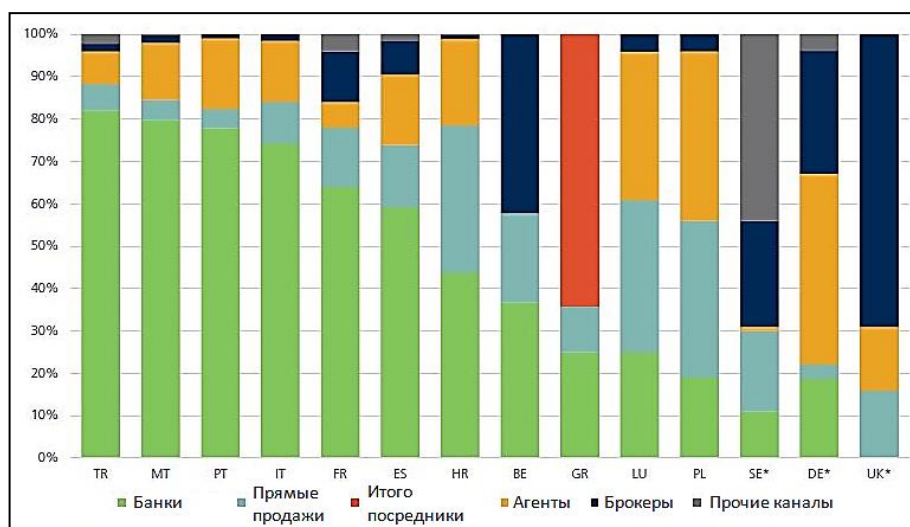


Рисунок 2.10 – Структура страховых премий европейских стран¹⁾ по каналам продаж

Источник: данные Insurance Europe²⁾

¹⁾ Буквенные обозначения стран: TR – Турция, MT – Мальта, PT – Португалия, IT – Италия, FR – Франция, ES – Испания, HR – Хорватия, BE – Бельгия, GR – Греция, LU – Люксембург, PL – Польша, SE – Швеция, DE – Германия, UK – Великобритания

²⁾ European Insurance in Figures [Electronic resource] // Insurance Europe. – Mode of access: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> (дата обращения: 10.07.2022).

Далее рассмотрим динамику страховых премий азиатского региона за период с 1980 по 2021 гг. (Рисунок 2.11).

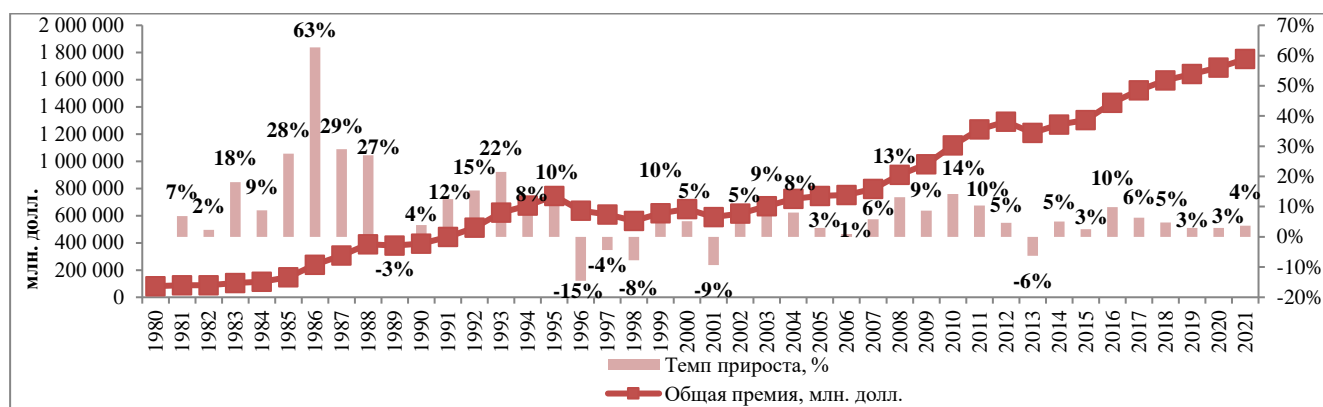


Рисунок 2.11 – Динамика страховых премий Азии за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

На представленном графике наблюдается аналогичная предыдущим регионам тенденция существенного роста премий в середине 1980-х – 1990-х гг., а также волатильность показателя в кризисные годы (в особенности во время азиатского кризиса 1996-1998 гг.). Наблюдаемый в рассматриваемом периоде темп прироста премий в Азии оказался выше аналогичного показателя в Северной Америке и ЕМЕА и составил 2042%. Такая динамика премий азиатского региона обусловлена чрезвычайно высоким темпом прироста премий в развивающихся странах Азии, в частности, в Китае (+22331% за период с 1980 по 2021 гг.). Следует отметить, что на показатель темпа прироста премий в данных странах, в первую очередь, повлиял эффект низкой базы, т.к. в 1980 г. их страховые рынки находились еще на начальной стадии развития: объем премий в 1980 г. составлял около 4 млрд долл. Однако в 2021 г. данный показатель достиг весьма существенного значения – 925,5 млрд долл (Рисунок 2.12). Как показывают данные Рисунка 2.12, страховые премии в развивающихся странах Азии демонстрировали устойчивые положительные темпы роста во все годы рассматриваемого периода, за исключением кризисного 1998 г., когда обвал на фондовых рынках и в банковских системах азиатских стран сказался и на страховом секторе.



Рисунок 2.12 – Динамика страховых премий в развивающихся странах Азии за период с 1980 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Что касается структуры страховых премий азиатского региона в разрезе сегментов life и non-life, то в данном регионе, как и в ЕМЕА, доминирует страхование жизни. Однако имеет место тенденция снижения его доли в общем объеме премий – с 71,46% в 1980 г. до 63,4% в 2021 г.¹⁾, что свидетельствует о постепенном развитии в данных странах и сегмента non-life страхования.

Таким образом, волатильность показателя объемов страховых премий в азиатском регионе, как и в ЕМЕА, во многом объясняется доминированием страхования жизни. Что касается развивающихся стран Азии, динамика объемов премий в данных странах определяется в основном динамикой премий в Китае. Она демонстрирует меньшую волатильность, несмотря на преимущественное развитие сегмента life, что, по нашему мнению, обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, «секрет успеха» Китая заключается в особенностях китайской глобализации. Первая особенность – отказ от шоковых терапий. Китайская глобализация происходила постепенно. Вначале были созданы 4 территориальные экономические зоны на юге Китая. Затем некоторые отрасли были открыты для иностранного капитала. И только через 5 лет после вступления в ВТО Китай открыл для иностранного капитала всю территорию и все отрасли²⁾. Последние

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Swiss Re Institute.

²⁾ Лукашова Е.А. Влияние глобализации на развитие экономики Китая [Электронный ресурс] // Российская Академия Естествознания. - Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2017/2265/26201> (дата обращения: 10.07.2022).

преобразования в финансовой сфере произошли только в 2007 г. Формы реализации программы глобализации также характеризовались постепенностью. На первых этапах в экономике создавались смешанные с иностранным капиталом предприятия, а затем предприятия только с иностранными инвестициями. Вторая особенность заключается в том, что Китай не приходит к открытости до тех пор, пока не проведены внутренние реформы. Наконец, модель глобализации Китая пытается максимизировать плюсы и свести к минимуму минусы политики реформ и открытости. Благодаря этому Китай тщательно охраняет свою суверенность, и его экономика не является столь уязвимой для кризисов, распространяющихся из других стран.

Во-вторых, зависимость life-сегмента страхового рынка Китая от банковского сектора не настолько высока, как в Европе (доля банкострахования в общем объеме премий демонстрирует тенденцию к снижению и составляет менее 30%).

В-третьих, не настолько высока, как в Европе, и зависимость китайского life-сегмента от фондового рынка, т.к. доля страховых продуктов investment-linked в общем объеме премий по страхованию жизни составляет менее 1% (в Европе доля страхования unit-linked в разных странах составляет от 10 до 60%¹⁾).

При рассмотрении состава стран, входивших в десятку мировых лидеров по объемам страховых премий с 2005 по 2021 гг., наблюдается увеличение количества азиатских стран, вытесняющих европейские страны, и колоссальный скачок Китая в данном рейтинге (Рисунок 2.13). Если в 2005 г. Китай не входил в топ-10 стран-лидеров, то в 2010 г. он уже занял шестое место в рейтинге, а в 2021 г. поднялся на второе место, сместив с данной позиции Японию, стабильно занимавшую ее в течение всего рассматриваемого периода. Доля КНР в 2021 г. увеличилась в 2 раза по сравнению с показателем 2010 г. и составила 10,1% от общего объема мировых премий. Также в 2021 г. в десятку лидеров вошла еще одна азиатская страна – Индия, занявшая десятое место. Совокупная доля страховых

¹⁾ European Insurance in Figures [Electronic resource] // Insurance Europe. – Mode of access: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> (дата обращения: 10.07.2022).

премий азиатских стран, входящих в топ-10, увеличилась с 16,33% в 2005 г. до 20,7% в 2021 г.

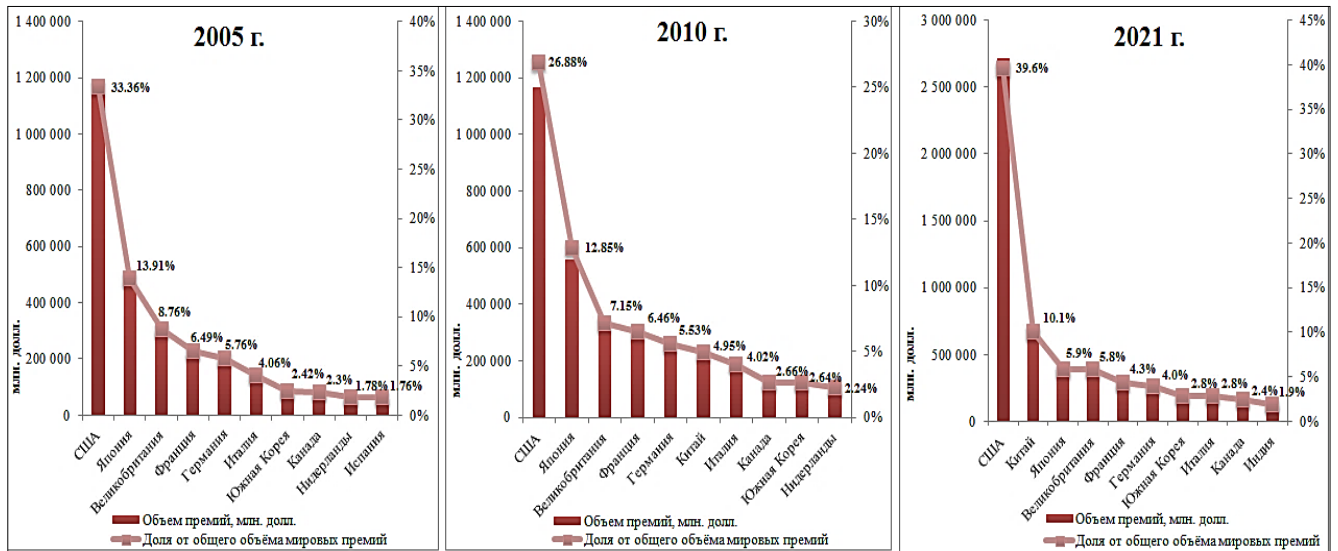


Рисунок 2.13 – Страны-лидеры по объемам страховых премий в 2005, 2010 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Information Institute

Интересным также представляется анализ динамики специфических показателей развития мирового страхового рынка, рассчитываемых Swiss Re Institute – индекса страховой устойчивости и пробела в страховой защите. Пробел в страховой защите – это разница между фактическими убытками от события и убытками, которые покрывает страховка. Индекс страховой устойчивости показывает долю убытков, покрытых страховкой, от общей суммы убытков. Swiss Re Institute рассчитывает данные показатели интегрально по всем рискам, а также в отдельности по рискам, связанным со здоровьем, смертностью и природными катастрофами.

На Рисунке 2.14 представлено сравнение показателей общего индекса страховой устойчивости и пробела в страховой защите в 2001, 2010 и 2021 гг.

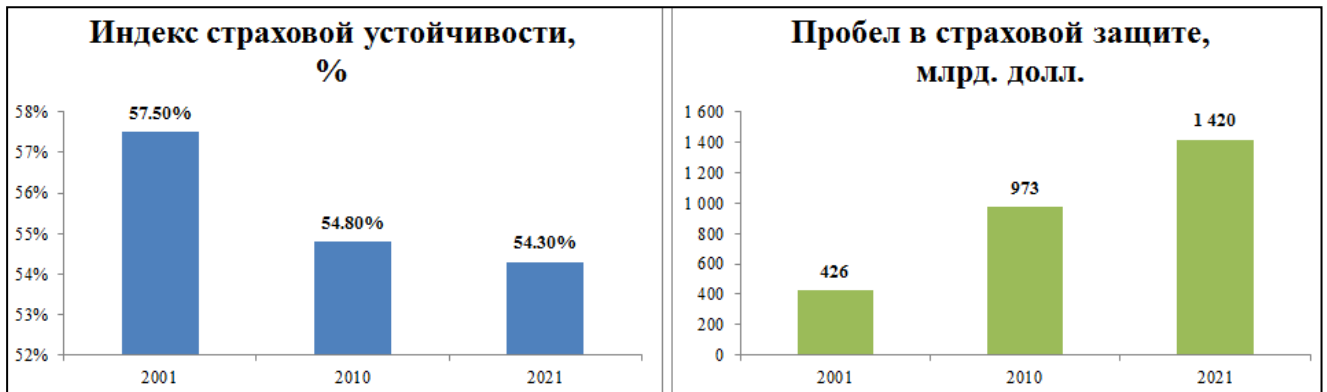


Рисунок 2.14 – Показатели общего индекса страховой устойчивости и пробела в страховой защите в 2001, 2010 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

На Рисунке 2.14 прослеживается тенденция роста мирового пробела в страховой защите и сокращения мирового индекса страховой устойчивости, что, по нашему мнению, свидетельствует о росте нереализованного потенциала страхования вследствие многократно возросших рисков.

Среди показателей мировых индексов страховой устойчивости по отдельным рискам самое низкое значение имеет индекс страховой устойчивости по риску природных катастроф. По итогам 2021 г. он составил всего 24,6% (рост по сравнению с показателем 2010 г. на 0,1 процентных пункта) (Рисунок 2.15). Т.е. только 24,6% общемировых потребностей в страховой защите по рискам природных катастроф обеспечено страхованием.

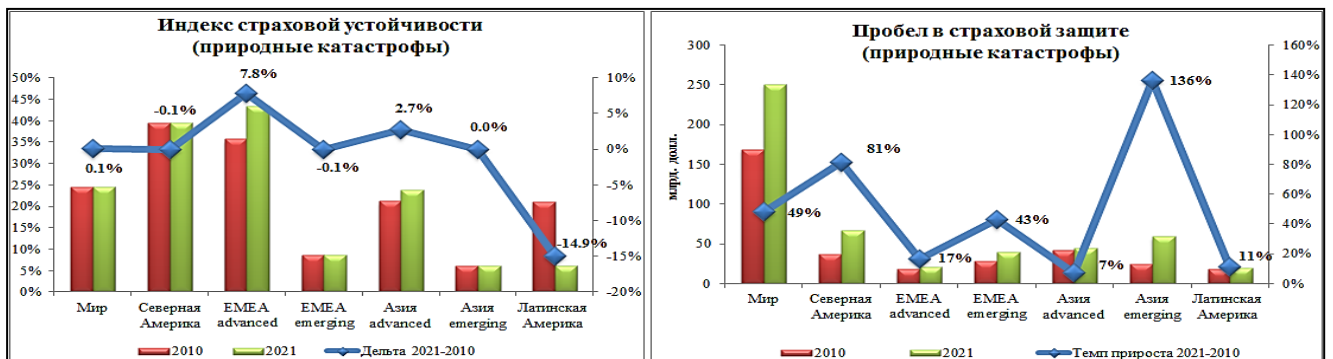


Рисунок 2.15 – Индекс страховой устойчивости и пробел в страховой защите по рискам природных катастроф в 2010 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute

Самые высокие значения индекса страховой устойчивости по рискам природных катастроф – в развитых странах ЕМЕА (43,5%), а также в Северной Америке (39,4%), самые низкие – в Латинской Америке (6,1%), в развивающихся странах Азии (6,2%) и развивающихся странах ЕМЕА (8,6%).

На наш взгляд, можно выделить несколько причин низких показателей индекса страховой устойчивости по рискам природных катастроф в мире и, в частности, в развивающихся странах.

В первую очередь, это возрастание частоты и разрушительности стихийных бедствий вследствие глобальных изменений климата (Рисунок 2.16). Следует отметить, что в последние годы наибольшую частоту реализации демонстрируют риски стихийных бедствий, которые ранее считались второстепенными: наводнения, сильные конвективные штормы, природные пожары. Так, в 2021 г. более 70% всех застрахованных убытков пришлось на долю наводнений.

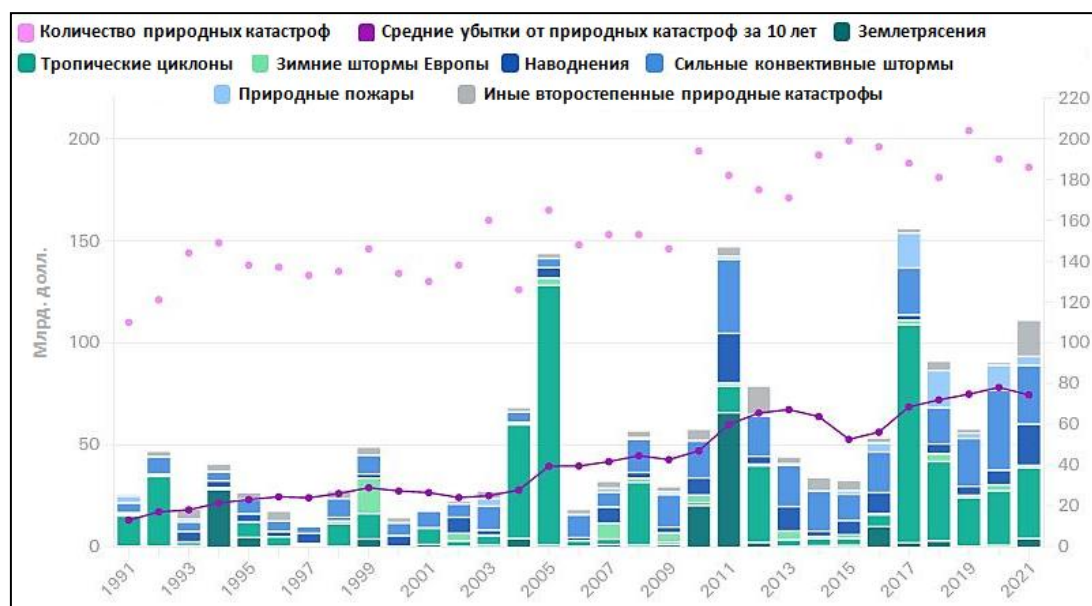


Рисунок 2.16 – Изменение количества и размеров убытков от стихийных бедствий за период с 1991 по 2021 гг.

Источник: данные Swiss Re Institute ¹⁾

¹⁾ Natural catastrophes in 2021: the floodgates are open. [Electronic resource] // Swiss Re Institute. – Mode of access: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2022-01.html> (дата обращения: 24.07.2022).

Второй причиной низкой величины индекса страховой устойчивости по рискам природных катастроф, на наш взгляд, является недостаточный уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения развивающихся стран, где большая часть граждан не приобретает страховые продукты, делая ставку на возмещение ущерба со стороны государства при наступлении стихийных бедствий, в результате чего значительная доля убытков не покрывается страхованием.

Еще одним немаловажным фактором является нехватка емкостей на национальных страховых и перестраховочных рынках, достаточных для покрытия столь катастрофических убытков. Для защиты от катастрофических рисков, по нашему мнению, требуется увеличение перестраховочных емкостей и поиск альтернативных источников капитала (в т.ч. на международных рынках).

Еще одной тенденцией последних лет является увеличение пробела в страховой защите по киберрискам. Вследствие активного развития технологий и цифровизации всех сфер экономики стали появляться новые киберугрозы. Пандемия COVID-19, с началом которой компании стали массово переходить на удаленную работу, придавала еще большую значимость кибербезопасности. Убытки от кибератак существенно превышают выплаты страховщиков по киберрискам: средняя стоимость утечки данных составляет 3,92 млн долл США, а средняя выплата страховщиков США по таким инцидентам - около 146 000 долл США¹⁾. Величина пробела в страховой защите свидетельствует о наличии огромного потенциала для развития рынка киберстрахования. По прогнозу Munich Re, к 2025 г. рынок вырастет в 4 раза по сравнению с 2018 г. (Рисунок 2.17). Как показывают данные Рисунка 2.17, уровень концентрации мирового рынка киберстрахования является очень высоким: до 80% от общего объема подписанных премий приходится на долю Северной Америки. Более того, свыше 80% премий собирают

¹⁾ Cyber Risk Underwriting. Identified Challenges and Supervisory Considerations for Sustainable Market Development. [Electronic resource] // IAIS. - Mode of access: https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/201229-Cyber-Risk-Underwriting_Identified-Challenges-and-Supervisory-Considerations-for-Sustainable-Market-Development.pdf (дата обращения: 13.08.2022).

20 крупнейших страховщиков¹⁾. Доля рынка киберстрахования в общем объеме мировых страховых премий пока остается небольшой – порядка 2% рынка страхования имущества и порядка 3% рынка страхования ответственности²⁾. Спрос на киберстрахование наблюдается в основном в развитых странах, и уровень его проникновения пока невелик: в Бельгии, Франции, Германии, Испании, Нидерландах, Великобритании и США полисы киберстрахования имеют порядка 40% компаний, в Австралии – порядка 20%³⁾, при этом такие полисы приобретают преимущественно крупные компании.

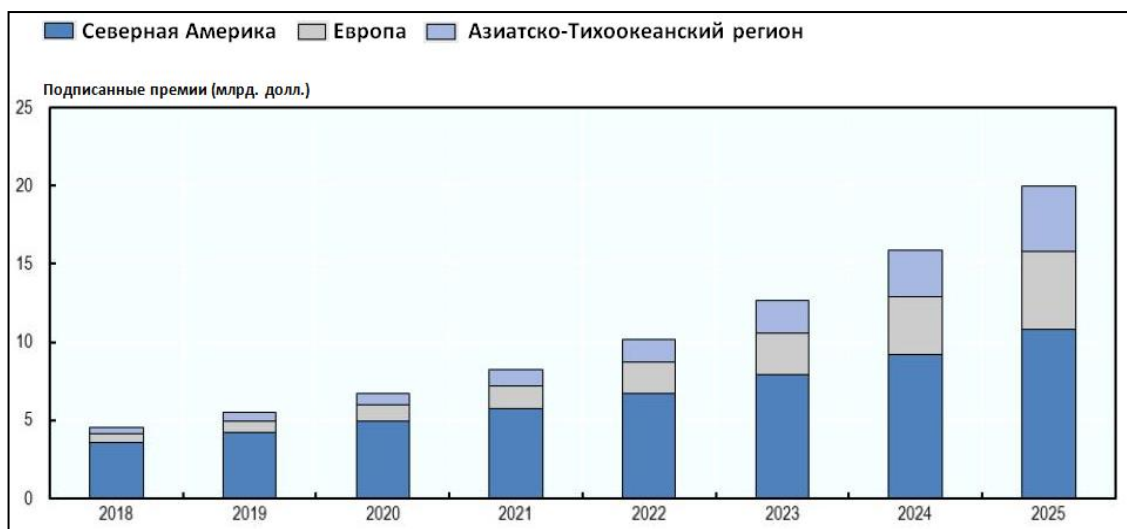


Рисунок 2.17 – Прогноз Munich Re по объемам подписанных премий на рынке киберстрахования до 2025 г.

Источник: данные IAIS⁴⁾

Пандемия COVID-19 ускорила цифровую трансформацию во всех сферах экономики, и страховой рынок не стал исключением. Несмотря на большую консервативность данного сектора финансового рынка в сравнении с другими

¹⁾ Cyber Risk Underwriting. Identified Challenges and Supervisory Considerations for Sustainable Market Development. [Electronic resource] // IAIS. - Mode of access: https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/201229-Cyber-Risk-Underwriting_Identified-Challenges-and-Supervisory-Considerations-for-Sustainable-Market-Development.pdf (дата обращения: 13.08.2022).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

⁴⁾ Там же.

секторами и сравнительно низкие темпы внедрения инноваций, страховщики осознают необходимость цифровизации для удержания позиций в конкурентной борьбе. Для удовлетворения изменяющихся потребностей клиентов в цифровую эпоху требуется движение в сторону омниканальности в дистрибуции страховых продуктов и персонализации предложений, целью которой является адаптация продуктов к индивидуальным потребностям каждого клиента. На наш взгляд, в этом плане показательным является пример компаний BigTech, которые, обладая огромными объемами данных о пользователях, используют гибкие бизнес-модели, позволяющие им персонализировать свои предложения и оперативно реагировать на изменения потребностей клиентов. Так, например, Tesla предложила страхование автомобилей по цене на 20-30% ниже, чем традиционные страховщики, благодаря наличию большого объема данных о стиле вождения клиентов и об их транспортных средствах¹⁾. Поэтому компании BigTech представляют серьезную конкуренцию для традиционных страховщиков: в 2016 г. доля респондентов опроса World Insurance, заявивших, что приобретут страховку у BigTech, составляла 17%, а в 2020 – уже 36%²⁾.

Благодаря персонализации предложений страховых продуктов в эпоху цифровизации на мировом страховом рынке стали применяться инновационные бизнес-модели страховщиков InsurTech, такие как страхование по требованию, страхование на основе использования, встроенное страхование, страхование с дополнительными услугами.

Страхование по требованию предоставляет потребителям опцию покупки страховки тогда, когда для них это актуально, и на нужный период времени: страхователь может «включать» и «выключать» страховое покрытие с помощью мобильного приложения. Преимуществами такой страховки для пользователя является более низкая цена, чем при традиционном страховании, и возможность

¹⁾ Why insurers need to transform digital distribution and how to do it in the digital age. [Electronic resource] // Swiss Re Institute. – Mode of access: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/digital-business-model-and-cyber-risk/why-insurers-need-to-transform-digital-distribution.html> (дата обращения: 28.08.2022).

²⁾ Там же.

платить за страхование только тогда, когда оно необходимо. Благодаря устройствам интернета вещей страховщики в режиме реального времени получают информацию о периоде действия покрытия и профиле рисков клиента, которая используется для определения размера страховой премии для каждого потребителя.

Страхование на основе использования – это форма персонализированного ценообразования, при которой стоимость страховки формируется на основе данных о поведении клиента и о том, как он использует застрахованный актив. Наиболее распространенный вид страхования на основе использования – автострахование с оплатой по факту вождения (телематика). Использование телематики имеет положительное влияние на безопасность вождения. Исследование Willis Towers Watson показало, что количество аварий коммерческих транспортных средств с подключенными телематическими устройствами снизилось на 80%¹⁾.

Встроенное страхование – бизнес-модель, при которой страховка встраивается в связанные с ней нестраховые продукты или услуги. Данный тренд не является новым, однако в последнее время спектр вариантов встроенного страхования значительно расширился. По нашему мнению, для клиента преимуществом такой модели является удобство процесса покупки, возможность одновременного приобретения нескольких продуктов или услуг и объединения нескольких платежей в один.

Крупнейшим рынком встроенного страхования является Азиатско-Тихоокеанский регион. По прогнозам среднегодовой темп роста отрасли встроенного страхования данного региона в 2022-2029 гг. будет равен 21,6%, и к 2029 г. доходы от такого страхования составят около 71,8 млрд долл²⁾.

¹⁾ Background on: Pay-as-you drive auto insurance (telematics). [Electronic resource] // Insurance Information Institute. – Mode of access: <https://www.iii.org/article/background-on-pay-as-you-drive-auto-insurance-telematics> (дата обращения: 28.08.2022).

²⁾ Asia Pacific Embedded Insurance Business and Investment Opportunities [Electronic resource] // Research and Markets. – Mode of access: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5547760/> (дата обращения: 28.08.2022).

Пандемия COVID-19 способствовала росту спроса в секторе электронной коммерции региона, что привело к возрастанию спроса на страхование товаров в пути. В связи с этим в данном сегменте появляются все новые продукты встроенного страхования. Так, в августе 2021 г. австралийская Insurtech Agile запустила встроенное страхование внутреннего транспорта¹⁾

Встроенное страхование активно распространяется и европейскими страховщиками. Во Франции и Великобритании страховщик AXA предлагает продукт встроенного страхования в сервисе проката автомобилей BlaBlaCar. Также AXA осуществляет страхование жизни водителей сервиса Uber. Британский страховщик UK Insurance Limited оказывает услугу страхования, встроенную в пакет услуг, предоставляемых при приобретении автомобилей Peugeot.

Еще одна инновационная бизнес-модель – это страхование с дополнительными услугами, при котором страховка включает в себя нестраховые продукты, имеющие определенное отношение к тому виду страхования, который предлагается. Например, стартап Neos предлагает продукты по страхованию жилья, включающие технологию умного дома (датчики и камеры для защиты жилья, контролируемые через приложение). А страховщик Dinghy осуществляет продажу страховок вместе с сервисом комплексной поддержки фрилансеров, включающей в том числе выставление счетов и налоговое консультирование²⁾.

Таким образом, эпоха цифровизации трансформировала мировой страховой рынок в направлении персонализации предложений страховых продуктов, которая, на наш взгляд, способствует адаптации страховщиков к новым реалиям и является эффективным инструментом для удовлетворения изменяющихся потребностей клиентов и удержания позиций в конкурентной борьбе.

¹⁾ Asia Pacific Embedded Insurance Business and Investment Opportunities [Electronic resource] // Research and Markets. – Mode of access: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5547760/> (дата обращения: 28.08.2022).

²⁾ Trends in general insurance pricing. Final report for the FCA from Deloitte. [Electronic resource] // FCA. – Mode of access: <https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms18-1-2-annex-6.pdf> (дата обращения: 28.08.2022).

2.2 Специфика функционирования национальных страховых рынков зарубежных стран

В настоящем параграфе будет проведено исследование показателей функционирования страховых рынков стран-лидеров по объему страховых премий (США, Китая, Японии и Великобритании) с использованием предлагаемого нами оригинального методического подхода, состоящего в системном компаративном анализе сформированного нами набора индикаторов рынков за последние 20 лет. Указанный набор включает в себя следующие показатели: общий объем страховых премий и темп его прироста, доля премий сегментов life и non-life в общем объеме премий, объем страховых премий сегмента life и темп его прироста, структура премий life по видам страхования, объем страховых премий сегмента non-life и темп его прироста, структура премий non-life по видам страхования, глубина и плотность страхования, количество страховых компаний, коэффициенты выплат, расходов и комбинированный коэффициент убыточности страховщиков non-life, структура премий по каналам продаж продуктов life и non-life, индексы концентрации рынка (CR5 и CR10). По нашему мнению, данный набор индикаторов, с одной стороны, дает комплексное представление об универсальных особенностях прогрессивного развития страховых рынков, с другой – позволяет выявить отличия в особенностях функционирования зарубежных рынков и российского рынка, показатели которого будут исследоваться в главе 3, а также обнаруживает ряд наиболее острых проблем российского страхового рынка.

Страховой рынок США является крупнейшим в мире и предлагает самый широкий спектр страховых продуктов: в России насчитывается более 80 видов страхования, в Европе – порядка 500, а в США – более 3 000¹⁾.

¹⁾ Расширение бизнеса в другие страны. Что страховать? [Электронный ресурс] // Forbes. - Режим доступа: <https://blogs.forbes.ru/2020/02/18/rasshirenje-biznesa-v-drugie-strany-chto-strahovat/> (дата обращения: 06.09.2022).

На рисунке 2.18 представлена динамика объема страховых премий США за период с 2001 по 2021 гг. Темп прироста страховых премий США за данный период составил 167% (рост с 1,064 трлн долл до 2,85 трлн долл).

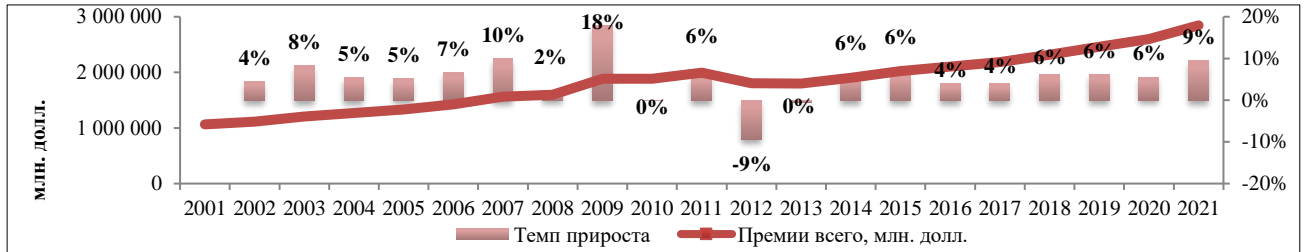


Рисунок 2.18 – Динамика объема страховых премий США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

В рассматриваемые годы рынок демонстрировал относительно стабильные положительные годовые темпы прироста. Исключение составил период с 2010 по 2013 гг., когда наблюдалась волатильность темпов прироста страховых премий, обусловленная мировым финансовым кризисом. Пандемия COVID-19 не оказала влияния на темп прироста премий – его величина по итогам 2020 г. совпадает с показателями 2018 и 2019 гг.

Волатильность темпов прироста премий в период мирового финансового кризиса имеет место за счет колебаний премий на рынке страхования жизни (Рисунок 2.19).

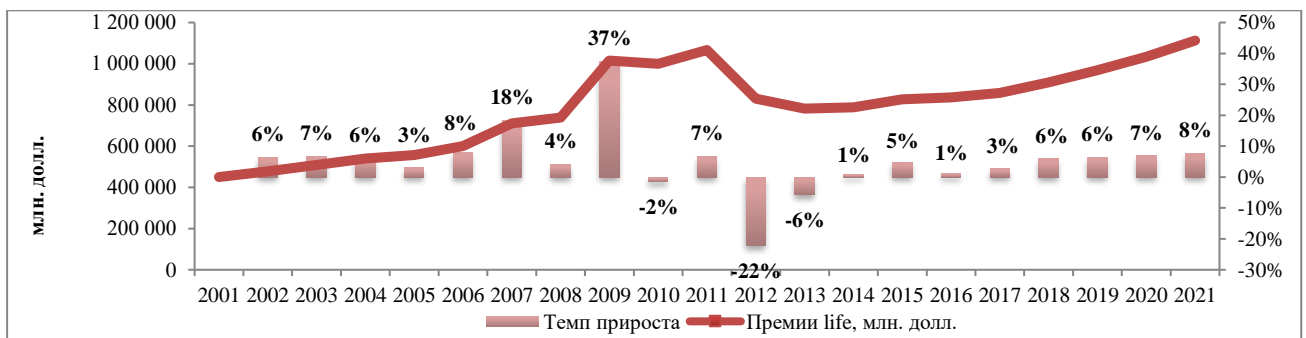


Рисунок 2.19 – Динамика страховых премий по страхованию жизни в США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Что касается рынка non-life страхования, то его темпы прироста оставались положительными и в кризисные годы (Рисунок 2.20).

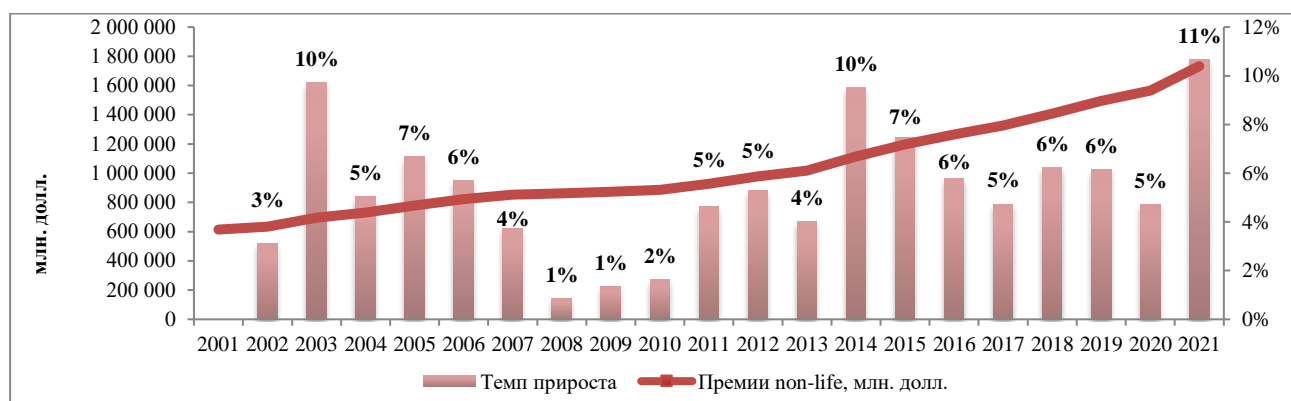


Рисунок 2.20 – Динамика объема страховых премий рынка non-life страхования США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Таким образом, можно сделать вывод, что для рынка США характерно соответствие динамики страховых премий общемировым и региональным тенденциям, выявленным нами в параграфе 2.1.

В структуре страховых премий США в разрезе сегментов life и non-life доминируют премии non-life страхования. Наблюдается тенденция увеличения доли премий non-life с 57,71% в 2001 г. до 60,9% в 2021 г.¹⁾ Снижение доли премий по страхованию жизни обусловлено падением его прибыльности в эпоху сверхнизких процентных ставок. На Рисунке 2.21 показана динамика гарантированной процентной ставки по договорам страхования жизни в США, доходности портфеля страховщиков и спреда. Отчетливой является тенденция сокращения спреда, следствием чего является дальнейшее снижение гарантированных ставок по продуктам страхования жизни. В результате происходит падение спроса на данные продукты, так как они уступают в конкурентной борьбе другим более доходным финансовым инструментам.

¹⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.



Рисунок 2.21 – Динамика гарантированной процентной ставки, доходности портфеля страховщиков жизни в США и спреда за период с 2006 по 2018 гг.

Источник: данные IAIS¹⁾

В качестве реакции на беспрецедентное давление на страховщиков жизни в условиях низких процентных ставок стало развиваться страхование unit-linked, которое в США называют аннуитетами. Продукты unit-linked представляют собой гибрид традиционного страхования жизни и инвестиционного плана. Премия, уплачиваемая страхователем, распределяется на страхование жизни и инвестиции в долевые и долговые инструменты фондового рынка. Рыночный риск по большинству таких продуктов несет только сам страхователь, и лишь некоторые продукты предусматривают гарантированную норму доходности. Премии по аннуитетным полисам освобождаются от ряда налогов, что позволяет страховщикам минимизировать свои налоговые расходы. За период с 2009 по 2021 гг. доля премий по аннуитетам в общем объеме премий по страхованию жизни в США увеличилась с 24,59 до 29,3%²⁾.

На Рисунке 2.22 представлена динамика структуры премий non-life в разрезе видов страхования за период с 2001 по 2021 гг.

¹⁾ Global Insurance Market Report 2019. [Electronic resource] // IAIS. – Mode of access: <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/200318-2019-Global-Insurance-Market-Report-GIMAR.pdf> (дата обращения: 06.09.2022).

²⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.

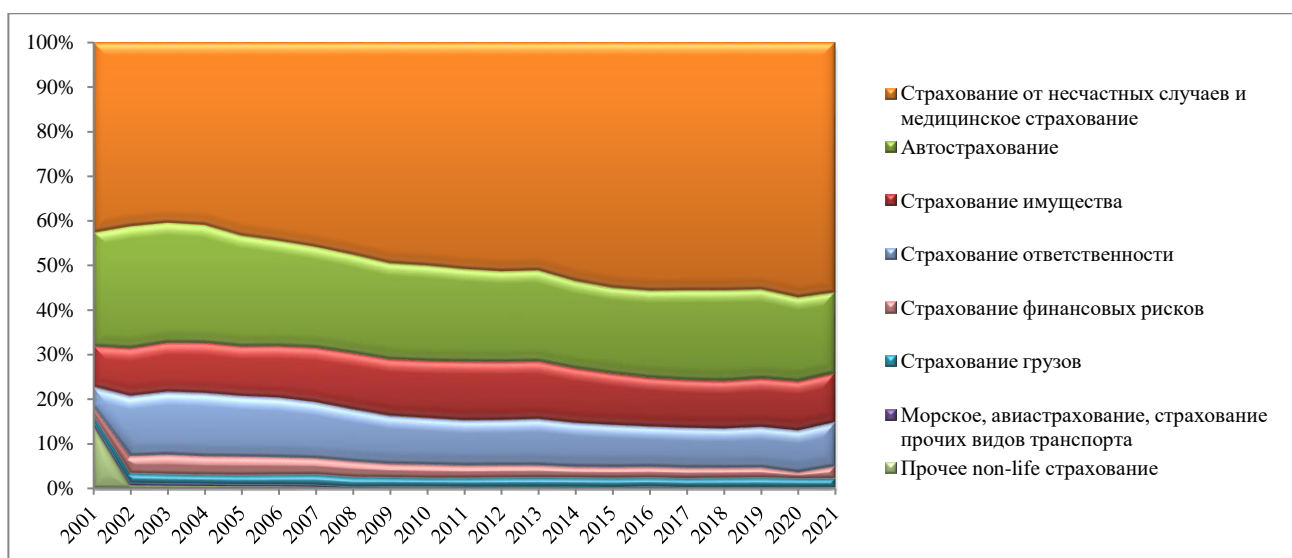


Рисунок 2.22 – Динамика структуры премий non-life в США в разрезе видов страхования за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

На рынке страхования non-life в США наибольшая доля в структуре страховых премий приходится на медицинское страхование (56%), автострахование (около 18%) и страхование имущества (около 11%). Доля премий по страхованию от несчастных случаев и медицинскому страхованию за рассматриваемый период увеличилась с 42,54 до 56%. США занимают первое место в мире по расходам на здравоохранение (почти 3 трлн долл в год, или 16% ВВП, в расчете на 1 душу населения - в 2,3 раза больше, чем в других развитых странах¹⁾).

Медицинское страхование в США является обязательным для всех граждан с 2010 г., когда была проведена реформа системы здравоохранения Обамасаре. Для лиц старше 65 лет и инвалидов страховка предоставляется государством (программа Medicare). Также государство обеспечивает страховкой малоимущих и перемещенных лиц (программа Medicaid). Все остальные граждане США должны приобретать страховку самостоятельно в частных страховых компаниях либо получать ее от работодателя в рамках корпоративных программ медицинского

¹⁾ Шпак И.А. Тенденции развития рынка страховой медицины США: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / И.А. Шпак. - 2019. – С. 60.

страхования. В рамках реформы Obamacare были созданы биржи медицинского страхования, где могут приобрести полис те лица, у которых нет страховки от работодателя. При этом законом было установлено, что предельная стоимость полиса не может превышать 10% от дохода застрахованного лица¹⁾. Целью реформы Obamacare было увеличение охвата населения медицинским страхованием, повышение качества и доступности медицинских услуг для населения. В результате проведения реформы доля незастрахованных американцев сократилась на 16 млн человек, то есть на одну треть²⁾.

Автострахование также является обязательным видом в большинстве штатов, чем и объясняется его существенная доля в общем объеме премий non-life.

Далее рассмотрим динамику показателя глубины страхования в США за период с 2001 по 2021 гг. (Рисунок 2.23).

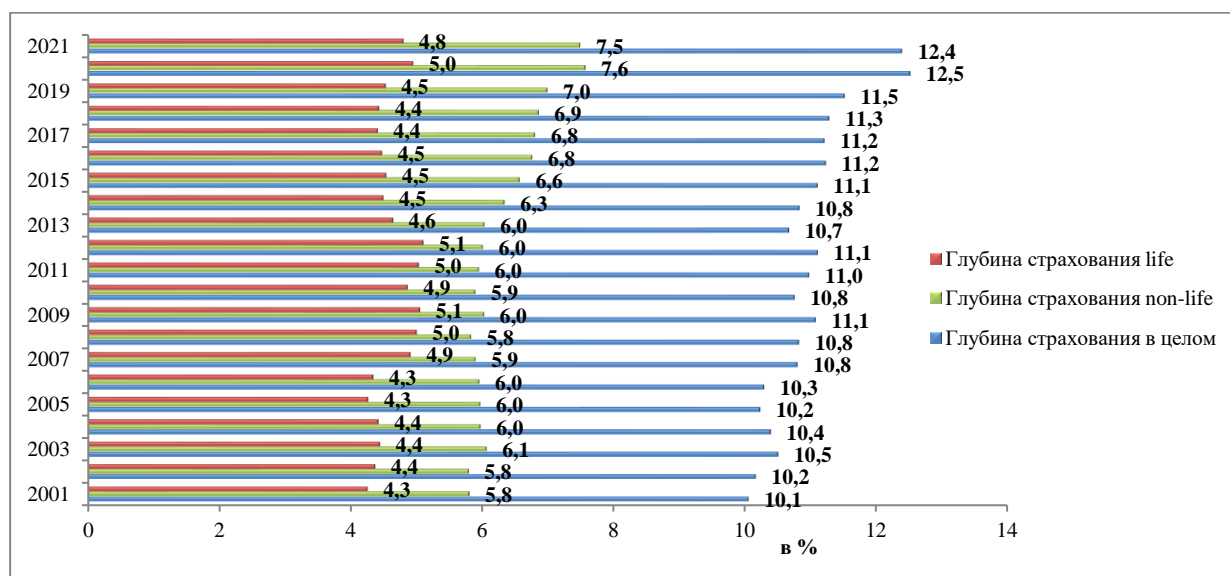


Рисунок 2.23 – Динамика глубины страхования в США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

¹⁾ Шпак И.А. Тенденции развития рынка страховой медицины США: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / И.А. Шпак. - 2019. – С. 70.

²⁾ Рождение и похороны Obamacare: факты о реформе здравоохранения в США. [Электронный ресурс] // ТАСС. - Режим доступа: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3935948> (дата обращения: 06.09.2022).

Совокупная глубина страхования в США за рассматриваемый период увеличилась с 10,1 до 12,4%. При этом глубина страхования жизни увеличилась только на 0,5 процентных пункта – с 4,3 до 4,8%, а глубина non-life страхования – на 1,7 процентных пункта, с 5,8 до 7,5%. Данные показатели, на наш взгляд, свидетельствуют о более активном развитии рынка non-life страхования в США, чем рынка страхования жизни.

Показатели плотности страхования в США демонстрируют схожую динамику с показателями глубины. Совокупная плотность страхования за период с 2001 по 2021 гг. увеличилась на 130% – с 3732 долл на душу населения до 8565 долл (Рисунок 2.24).

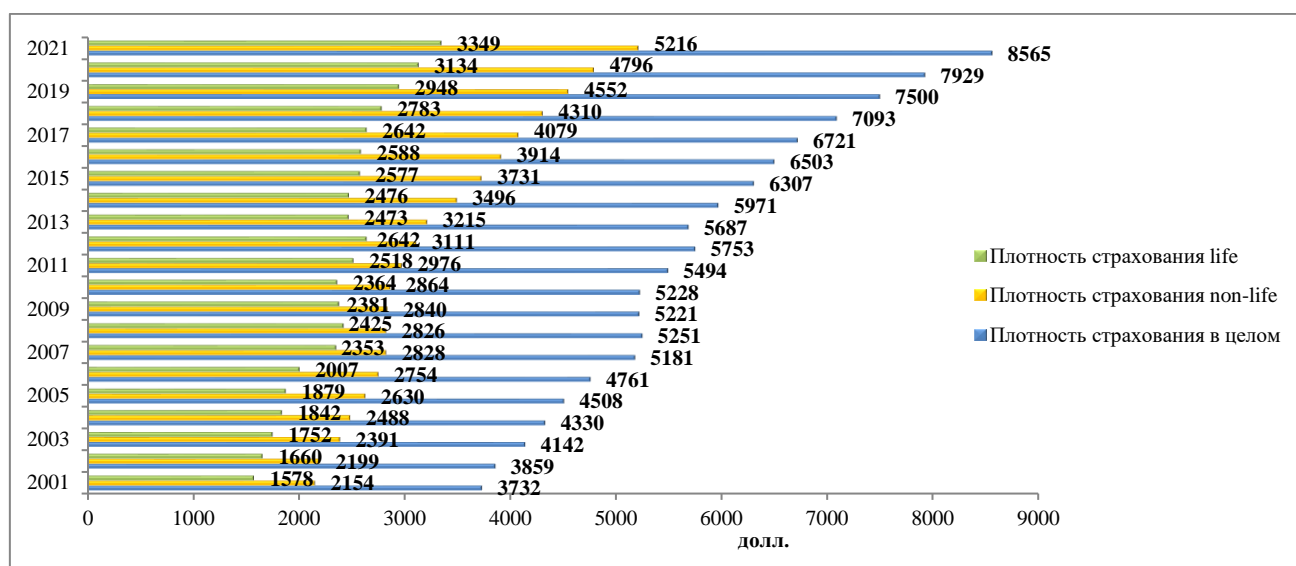


Рисунок 2.24 – Динамика плотности страхования в США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Далее рассмотрим показатели динамики количества компаний на страховом рынке США. За период с 2001 по 2021 гг. количество американских страховых компаний на рынке США сократилось с 4842 до 4539, компаний с иностранным участием – с 575 до 519, количество филиалов и представительств иностранных компаний – с 21 до 11 (Рисунок 2.25).



Рисунок 2.25 – Динамика количества компаний на страховом рынке США за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Столь значительное количество компаний на страховом рынке США объясняется тем, что регуляторные требования к компаниям устанавливаются каждым штатом самостоятельно, и лицензии на осуществление страховой деятельности также выдаются на уровне штатов. Поэтому для ведения деятельности на всей территории США нужно получить лицензию от каждого штата, что является сложной бюрократической процедурой. В связи с этим на территории каждого штата функционируют свои страховые компании.

На Рисунках 2.26, 2.27 представлена динамика показателей деятельности страховщиков non-life в США – коэффициентов убыточности, расходов и комбинированного коэффициента убыточности.

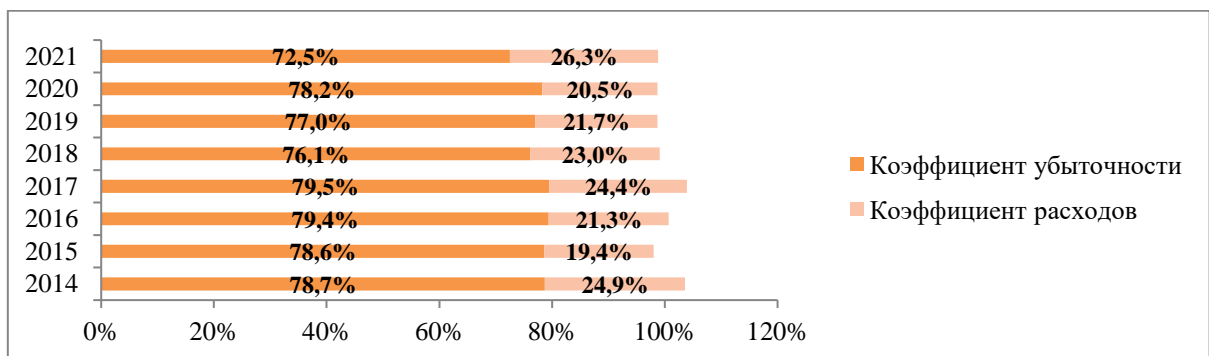


Рисунок 2.26 – Динамика коэффициента убыточности и коэффициента расходов страховщиков non-life в США за период с 2014 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

В 2021 году произошло снижение коэффициента убыточности до 72,5%, тогда как во все остальные годы он составлял от 76 до 79,5%. Коэффициент расходов, напротив, незначительно увеличился – с 24,9 до 26,3%. Комбинированный коэффициент убыточности превышал 100% в 2014, 2016 и 2017 гг., в остальные годы рассматриваемого периода он составлял менее 100% (Рисунок 2.27), что свидетельствует о положительном финансовом результате страховой деятельности американских страховщиков сегмента non-life.

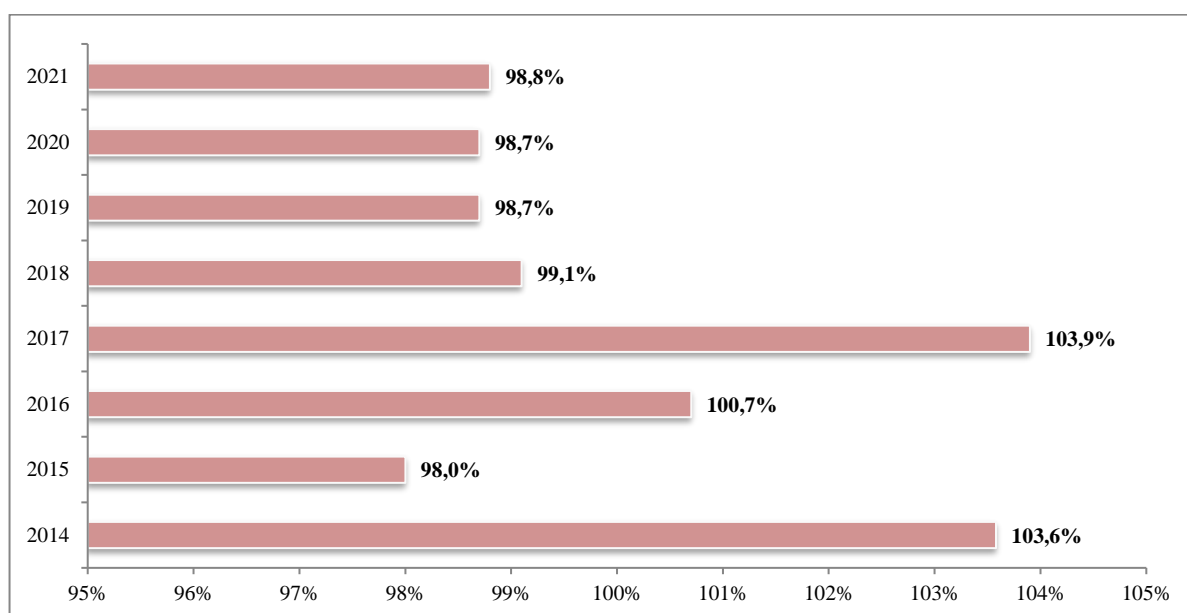


Рисунок 2.27 – Динамика комбинированного коэффициента убыточности страховщиков non-life в США за период с 2014 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

На Рисунке 2.28 представлена динамика коэффициента комиссионных расходов страховщиков США за 2009-2021 гг. За рассматриваемый период коэффициент комиссионных расходов страховщиков жизни вырос более значительно, чем в сегменте non-life – на 1,9 процентных пункта (с 2,9 до 4,9%), однако его уровень все равно остается ниже, чем в сегменте non-life. У страховщиков non-life данный показатель увеличился на 0,6 процентных пункта (с 5,2 до 5,8%).

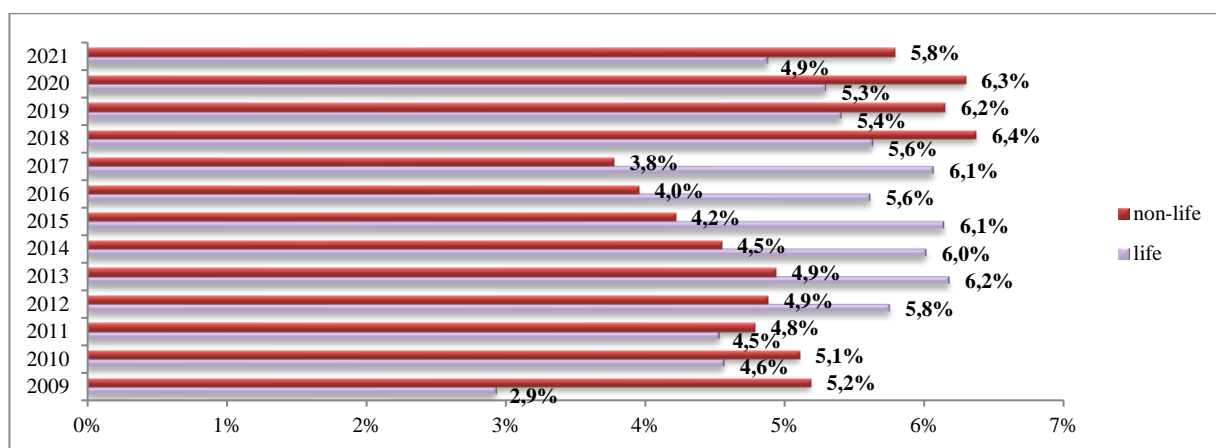


Рисунок 2.28 – Динамика коэффициента комиссионных расходов страховщиков life и non-life в США за 2009-2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Далее рассмотрим структуру каналов распределения страховых продуктов в США и ее динамику. На Рисунке 2.29 представлена структура каналов продаж продуктов по страхованию жизни в 2012 г. и 2021 г.

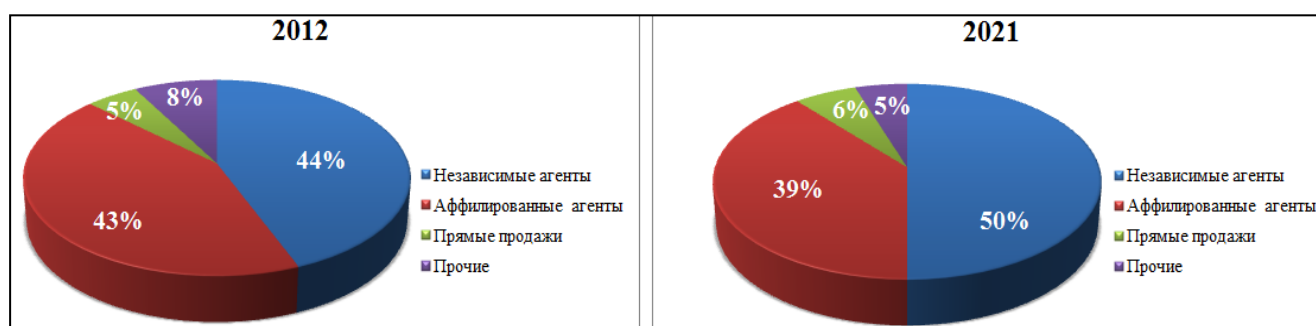


Рисунок 2.29 – Структура каналов продаж продуктов по страхованию жизни в США в 2011 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Information Institute

Наибольшая доля в структуре каналов продаж в страховании жизни в США приходится на независимых агентов и аффилированных агентов. К независимым агентам, согласно классификации LIMRA, относятся в том числе брокеры, брокеры-дилеры, генеральные агенты и зарегистрированные инвестиционные консультанты. Аффилированные агенты (или кэптивные) – это агенты, юридически связанные с той страховой компанией, продукты которой они распространяют. К

ним, согласно классификации LIMRA, относятся в том числе многолинейные эксклюзивные агенты и агенты по обслуживанию на дому. К прямым продажам относятся продажи посредством телефонных коммуникаций (телемаркетинг), по почте, а также интернет-продажи. Прочие каналы включают финансовые учреждения (в т.ч. банки), рабочие места и другие каналы. Структура каналов дистрибуции почти не изменилась за период с 2012 по 2021 гг. Произошло незначительное увеличение доли прямых продаж (с 5 до 6%) за счет роста интернет-продаж, а также незначительное снижение доли аффилированных агентов (с 43 до 39%) и прочих продаж (с 8 до 5%).

В сегменте non-life в США доля прямых продаж более значительна, чем в страховании жизни. На наш взгляд, это объясняется тем, что в данном сегменте распространяется большое количество стандартизированных, простых страховых продуктов, для выбора которых страхователю не нужна профессиональная помощь агента или брокера. Это, прежде всего, продукты по страхованию автомобилей и недвижимости, которые в большинстве своем продаются посредством сети Интернет.

AM Best классифицирует продажи non-life в США на продажи через агентский канал и продажи через прямой канал. При этом к агентскому каналу относятся независимые агентства, брокеры, генеральные агенты и управляющие генеральных агентов, а к прямому каналу – Интернет, телефон, почта, а также эксклюзивные/зависимые агенты¹⁾. По данным AM Best, в 2021 году на агентские продажи приходилось 53,8% премий по страхованию non-life, на прямые продажи – 45,7%, на прочие каналы – 0,5%²⁾.

Следует отметить, что в США на законодательном уровне установлены требования в отношении страховых агентов и брокеров, направленные на защиту интересов потребителей страховых услуг. Так, для осуществления деятельности страхового агента или брокера необходимо пройти процедуру лицензирования,

¹⁾ Facts + Statistics: Distribution channels [Electronic resource] // Insurance Information Institute. – Mode of access: <https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-distribution-channels> (дата обращения: 08.03.2023).

²⁾ Там же.

которая предполагает сдачу квалификационного экзамена с целью проверки профессиональных знаний в области теории страхового дела, а также нормативно-правовой базы страхования. В ряде штатов условием продления действия лицензии, выдаваемой на ограниченный срок, является периодическое участие страхового посредника в образовательных программах. За намеренное искажение или предоставление ложной информации, вынуждающей клиента приобрести тот или иной страховой продукт, с посредника взимается штраф, с приостановлением или отзывом лицензии¹⁾.

Далее будут рассмотрены показатели концентрации ключевых сегментов страхового рынка США. Лидерами по объемам премий в США являются крупнейшие страховые ТНК, контролирующие порядка 50% страхового рынка всех развитых стран мира²⁾. Однако, несмотря на это, как было обозначено нами ранее, в США функционируют около 5000 страховых компаний, то есть рынок является конкурентным. В штатах на законодательном уровне закреплены нормы, направленные на борьбу с недобросовестной конкуренцией. За нарушение страхового законодательства страховщика могут лишить лицензии или приостановить ее действие.

В Приложении Ж представлены индексы концентрации ключевых сегментов страхового рынка США, рассчитанные по долям рынка топ-5 и топ-10 страховщиков (CR5 и CR10). CR5 является наиболее высоким на рынке частного автострахования (рост с 49,2% в 2008 г. до 60,6% в 2021 г.) и на рынке медицинского страхования (рост с 36,6 до 46,6%). Таким образом, высокая концентрация характерна для тех сегментов рынка, где предоставляются услуги по обязательному страхованию. В остальных сегментах CR5 не превышает 40% и демонстрирует снижение за рассматриваемый период.

¹⁾ Лицензирование страховых посредников на рынке страхования жизни (зарубежный опыт и российские перспективы) [Электронный ресурс] // Мудрый юрист. - Режим доступа: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/11504-licenzirovanie-strakhovykh-posrednikov-rynke-strakhovaniya-zhizni-zarubezhnyj?ysclid=17rxfgotnd560028442> (дата обращения: 07.09.2022).

²⁾ Шахов В.В. Страхование [Электронный ресурс] // Библиотека EUSI. - Режим доступа: https://www.eusi.ru/lib/shahov_strahovanie/2.php (дата обращения: 07.09.2022).

Что касается CR10, здесь наблюдается аналогичная ситуация (Приложение Ж). На рынке частного автомобильного страхования – рост индекса с 66,8 до 76,7%, на рынке медицинского страхования – с 47 до 59,6%. В остальных сегментах CR10 демонстрирует снижение и составляет около 50%.

Далее будут рассмотрены показатели функционирования страхового рынка Китая, который является вторым в мире по объему страховых премий и за последние 20 лет совершил колоссальный скачок в развитии.

На Рисунке 2.30 представлена динамика объема страховых премий Китая за период с 2001 по 2021 гг.

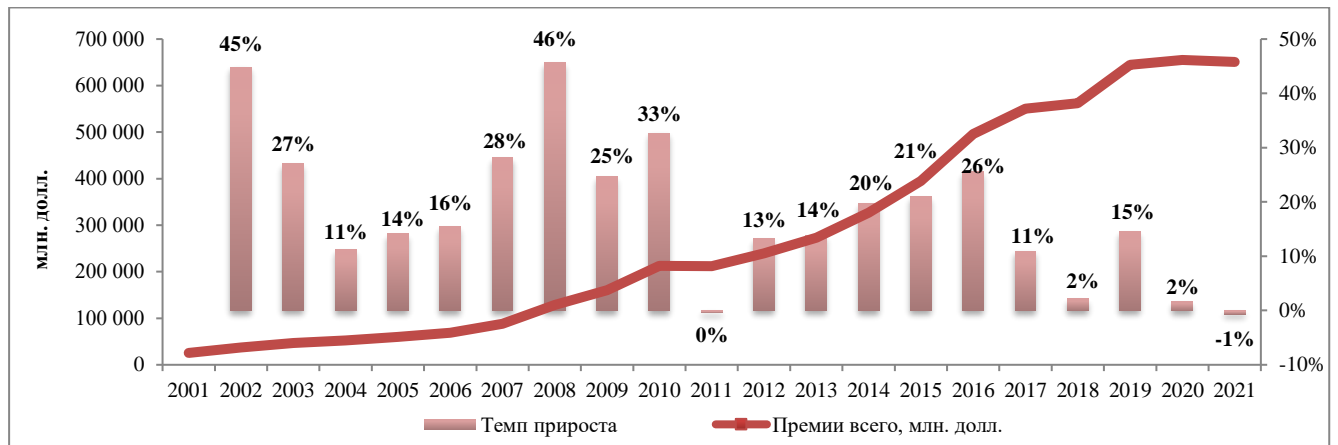


Рисунок 2.30 – Динамика объема страховых премий Китая в 2001-2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

Данные Рисунка 2.30 показывают, что за рассматриваемый период китайский страховой рынок показал динамичное развитие – темп прироста объема страховых премий составил 2454% (рост с 25,5 млрд долл США до 650,6 млрд долл США). Наибольшими годовыми темпами прироста премий характеризуется период с 2002 по 2010 гг., когда происходило активное реформирование страхового рынка Китая и его либерализация. В 2002 году после вступления КНР в ВТО на китайский страховой рынок получили доступ 6 иностранных страховых компаний («Munich Re», «Swiss Re», английская СК «Standard Life», американская «Liberty Mutual

Insurance», японская «Property Insurance Company» и «CIGNA Group Insurance»¹⁾. Также был расширен перечень регионов, в которых иностранным компаниям разрешалось вести деятельность. Увеличилось и количество отечественных страховщиков и их дочерних компаний. Таким образом, на рынке развивалась конкуренция, стимулирующая страховщиков к повышению качества услуг, улучшению существующих и разработке новых страховых продуктов. Стали появляться новые продукты по страхованию жизни, расширились возрастные рамки в страховании здоровья. Кроме того, в 2002 г. были созданы сервисные и информационные центры для страхователей, возросло количество страховых услуг, распространяющихся через интернет, а также повысилось качество обработки претензий. Также были внесены существенные поправки в «Закон о страховании» КНР, который был разработан на основе изученного в течение 5 лет опыта функционирования страховых рынков 13 стран Европы, Азии и Северной Америки²⁾. Целями поправок к Закону были защита интересов потребителей страховых услуг, усиление контроля за страховой деятельностью и развитие китайского страхового рынка. Ключевые изменения коснулись функций страхового надзора (теперь страховые тарифы устанавливались не страховым регулятором, а самими компаниями; органы страхового надзора стали контролировать только показатели платежеспособности страховщиков, а не их непосредственную деятельность), увеличилось количество инструментов, разрешенных для инвестирования страховых резервов компаний имущественного страхования, а также были детально определены правила ведения деятельности страховых посредников, в особенности агентов. При этом были ужесточены санкции за нарушение положений Закона³⁾. Следующий ряд поправок был внесен

¹⁾ Садыкова Л.М. Зарубежное страхование [Электронный ресурс] // КАРТАСЛОВ.ру. - Режим доступа: https://kartaslov.ru/%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%9B_%D0%9C_%D0%A1%D0%B0%D0%B4%D1%8B%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%97%D0%B0%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/3#content (дата обращения: 09.09.2022).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

в Закон в 2009 г. с целью более эффективного обеспечения прав владельцев полисов - страховщики Китая, как и в США, не имели впредь права на расторжение договора страхования. Данная норма повысила привлекательность страхования для населения.

Наибольший рост за период с 2001 по 2021 гг. показал life-сегмент китайского страхового рынка: с 17,2 млрд долл до 452,5 млрд долл, т.е. на 2530% (Рисунок 2.31), хотя динамика страховых премий в данном сегменте характеризуется большей волатильностью и подверженностью кризисам, чем в сегменте non-life.

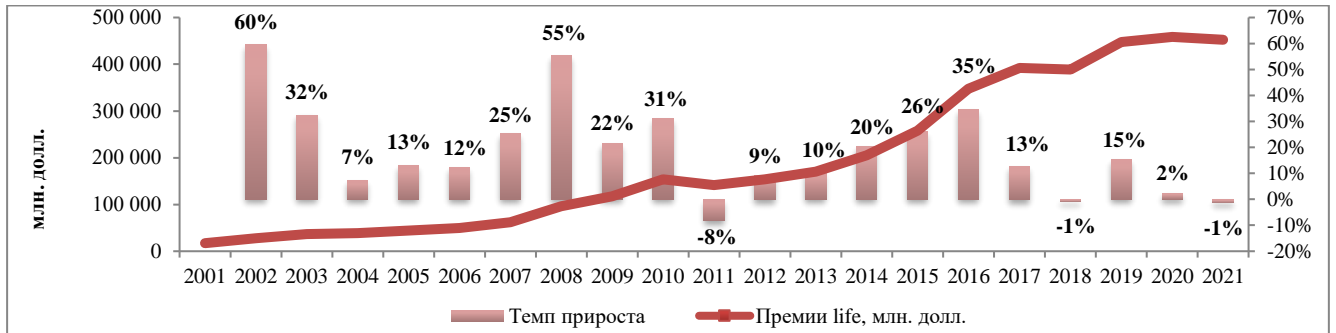


Рисунок 2.31 – Динамика объема страховых премий life-сегмента страхового рынка Китая за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

Сегмент non-life за рассматриваемый период показал рост премий с 8,3 млрд долл до 198,2 млрд долл (темпы прироста 2295%) (Рисунок 2.32).

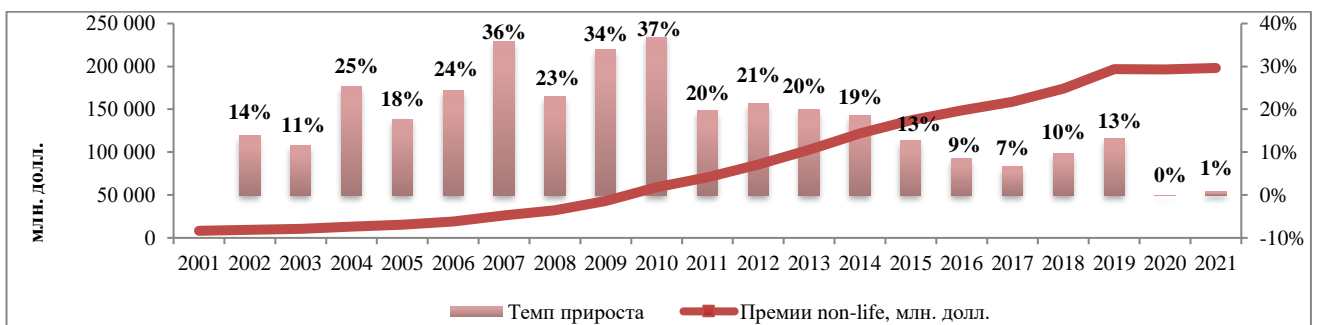


Рисунок 2.32 – Динамика объема страховых премий сегмента non-life страхового рынка Китая за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

В структуре премий КНР в разрезе сегментов life и non-life доля премий по страхованию жизни за рассматриваемый период увеличилась с 67,52 до 69,5%¹⁾. По нашему мнению, преобладание сегмента life-страхования в Китае обусловлено более высокой доходностью данного продукта в сравнении с банковскими депозитами, а также старением населения КНР.

Данные о долях премий по видам страхования в общем объеме премий сегмента страхования жизни на китайском рынке в 2001 г. и 2021 г. представлены на Рисунке 2.33.



Рисунок 2.33 – Структура страховых премий сегмента life в Китае в разрезе видов страхования в 2001 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

В Китае страховщики сегмента life осуществляют страхование жизни, краткосрочное и долгосрочное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев. Согласно данным Рисунка 2.33, доля премий по медицинскому страхованию увеличилась почти в 6 раз – с 4,28 до 22,64%. Китайская реформа здравоохранения, начавшаяся в 2009 г. и проводившаяся с целью создания хорошо финансируемой схемы социального медицинского страхования, дала большие возможности для роста рынка коммерческого страхования. В 2020 году объем страховых премий по медицинскому страхованию

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Национального бюро статистики Китая.

составил почти 135 млрд долл (годовой темп прироста 28%), при этом 47% этой суммы приходилось на страхование критических заболеваний¹⁾.

Что касается видов страхования жизни в Китае, следует отметить крайне низкую долю страхования investment-linked в общем объеме премий страховщиков life-сегмента, в отличие от страхового рынка США (около 1%²⁾). По нашему мнению, это обусловлено, в первую очередь, более высокой доходностью китайского фондового рынка, что позволяет страховщикам предлагать клиентам привлекательную гарантированную доходность по продуктам страхования жизни. Кроме того, продукты investment-linked являются весьма сложными для населения с невысоким уровнем финансовой грамотности, т.к. предполагают самостоятельное формирование клиентом своего портфеля и принятие им рыночного риска. В КНР преобладающими видами life-страхования являются традиционное страхование жизни (порядка 50% от общего объема премий life) и страхование с участием в прибыли страховщика (порядка 30% от общего объема премий life)³⁾, доля которого стала сокращаться в связи со смещением акцента государственными нормативными актами Китая с инвестиционных продуктов к традиционным защитным.

В сегменте non-life в Китае лидирует автострахование. Его доля в общем объеме премий сегмента несколько снизилась за счет развития других видов страхования и по итогам 2021 г. составила 56,83% (Рисунок 2.34). Автострахование является обязательным в Китае в определенных границах страховых сумм. На более высокие страховые суммы можно приобрести полис добровольного страхования. В 2020 г. в КНР началась масштабная реформа в автостраховании, направленная на снижение стоимости полисов, увеличение объема страхового покрытия, снижение коэффициента расходов автостраховщиков и рост

¹⁾ Critical illness insurance in China [Electronic resource] // Swiss Re Institute. – Mode of access: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/china/critical-illness-insurance-in-china.html> (дата обращения: 09.09.2022).

²⁾ The Chinese insurance market [Electronic resource] // Swiss Re Institute. – Mode of access: https://www.swissre.com/dam/jcr:4e236d6d-8142-441a-b682-ba9f0a8580ae/chinese_ins_market_feb2018_en.pdf (дата обращения: 09.09.2022).

³⁾ Там же.

коэффициента выплат, то есть повышение клиентской ценности продуктов. Результатом реформы должно стать повышение спроса на страхование и расширение охвата клиентов. Лимиты покрытия увеличиваются с 122000 до 200000 юаней для обязательного страхования и с 5 млн. до 10 млн. юаней для добровольного страхования, тем самым приближаясь к лимитам, предлагаемым на развитых рынках. Базовые ставки страховых тарифов снижаются регулятором за счет снижения норматива коэффициента расходов с 35 до 25%¹⁾. Снижению стоимости полисов способствует распространение инновационных страховых продуктов (страхование на основе использования, телематика), предполагающих персонализированное ценообразование в зависимости от профиля риска каждого клиента.

Однако, несмотря на доминирование автострахования в структуре премий, данные Рисунка 2.34 показывают, что происходит постепенное развитие китайского рынка non-life в направлении диверсификации видов страхования.

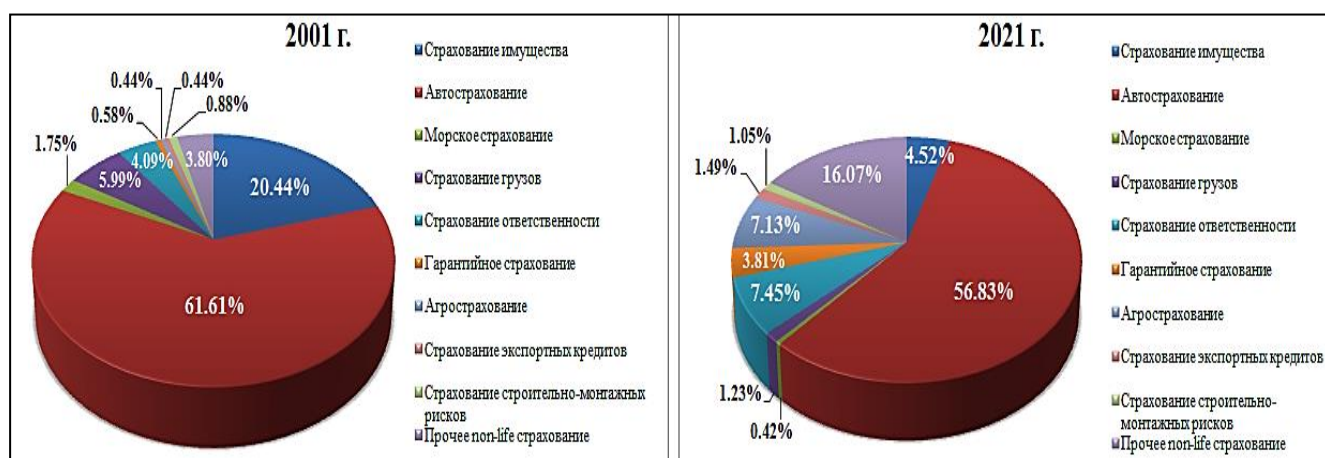


Рисунок 2.34 – Структура премий в сегменте non-life страхового рынка Китая в 2001 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

¹⁾ Motor insurance reform in China: a win-win for consumers and insurers [Electronic resource] // Swiss Re Institute. – Mode of access: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/Economic-Insights/motor-insurance-reform-china-win-win.html> (дата обращения: 10.09.2022).

Далее рассмотрим показатели глубины страхования в Китае. На Рисунке 2.35 видно, что данный показатель за период с 2001 по 2021 гг. продемонстрировал рост более чем в 2 раза.

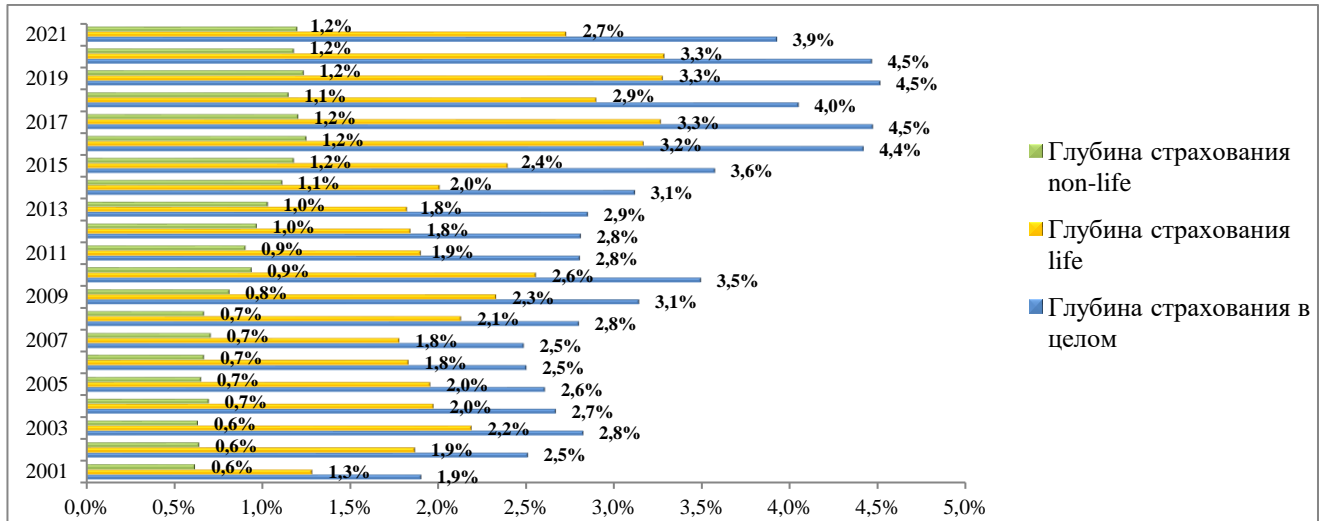


Рисунок 2.35 – Динамика глубины страхования в Китае в 2001-2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

Следует отметить, что хотя Китай еще значительно уступает по глубине страхования США, но уже превосходит большинство других развивающихся стран, где средний уровень глубины страхования составляет около 3,5%.

Плотность страхования в Китае увеличилась с 20 долл на душу населения до 461 долл, т.е. на 2200% (Рисунок 2.36).

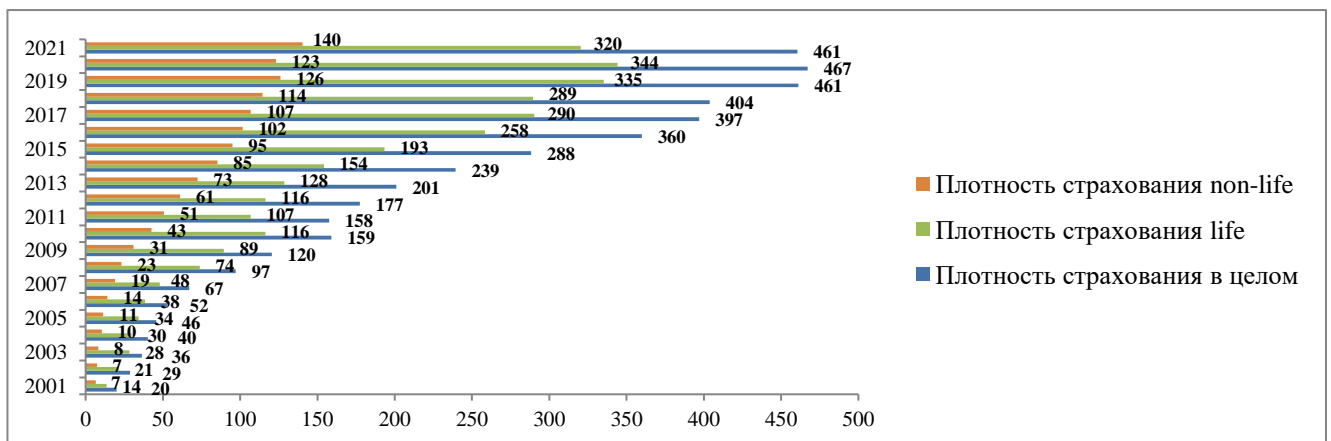


Рисунок 2.36 - Динамика плотности страхования в Китае в 2001-2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Национального бюро статистики Китая

При оценке плотности страхования в Китае и сравнении ее с аналогичным показателем США и других развитых стран следует учитывать тот факт, что численность населения Китая значительно превосходит численность населения других стран-лидеров мирового страхового рынка. С учетом постоянного роста численности населения КНР наблюдаемые темпы прироста плотности страхования, на наш взгляд, свидетельствуют о динамичном развитии китайского страхового рынка. Немаловажную роль в увеличении проникновения страхования в КНР играет государство. Благодаря политике страхового регулятора, в 2017-2018 гг. на рынке прекратили реализовывать страховые продукты низкого качества (прежде всего, по страхованию жизни). Ценностями для страховщиков Китая стали репутация, общественное мнение и доверие клиента. Повысилось качество работы с претензиями благодаря созданию законодательных условий для ускорения процесса рассмотрения заявлений об убытках.

За период с 2001 г. на китайском страховом рынке существенно увеличилось число игроков: количество отечественных компаний возросло с 14 до 160 (рост их доли в общем количестве с 40 до 72%), иностранных – с 21 до 61 (сокращение доли с 60 до 28%)¹⁾. Страховой рынок КНР прошел путь развития от полностью закрытой от внешнего мира монополии до конкурентного открытого рынка, интегрированного в международную финансовую систему. До 1995 г. в КНР был единственный государственный страховщик-монополист – PICC (Китайская народная страховая компания). В 1995 г. PICC была разделена на несколько компаний, на рынке стали появляться другие страховщики. Однако страховой сектор жестко регулировался государством, и все компании были государственными. И только после вступления КНР в ВТО в 2001 г. рынок стал открываться для иностранных компаний и начала развиваться конкуренция. Как было обозначено в параграфе 2.1, китайская глобализация имела отличительные особенности, которые заключались в поэтапном открытии экономики Китая для внешнего мира, что было характерно и для финансового сектора. Страховой рынок КНР открывался для иностранных компаний постепенно. Сначала им было

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Национального бюро статистики Китая.

разрешено вести деятельность только в нескольких свободных экономических зонах, затем перечень этих зон расширился, по мере развития национального страхового рынка и появления все большего количества отечественных страховых компаний. При этом для ведения деятельности иностранной компании на страховом рынке КНР она должна была иметь не менее чем 30-летний опыт в области страхования, до основания в Китае своей дочерней компании или филиала иметь на территории КНР свое представительство в течение не менее 2 лет, обладать капиталом в размере не менее 5 млрд долл США, а также предоставить регулятору страхового рынка КНР документы, подтверждающие ее инвестиции в развитие национального страхового рынка Китая. Данные требования ограничивали приток иностранных компаний на китайский рынок, тем самым ограждая отечественные компании от чрезмерной конкуренции и давая возможность развиваться национальному страховому рынку. После окончания переходного периода, по мере развития внутреннего рынка, эти требования были отменены. Однако для компаний по страхованию жизни все равно сохранялось ограничение по размеру доли иностранного участия – она не должна была превышать 50%¹⁾.

Далее будут рассмотрены финансовые показатели деятельности китайских страховых компаний. На Рисунке 2.37 представлены данные по коэффициентам убыточности, расходов и комбинированному коэффициенту убыточности двух крупнейших страховщиков non-life сегмента Китая – Ping An Insurance и China Pacific Insurance. За период с 2011 по 2021 гг. произошел рост коэффициента убыточности китайских страховщиков non-life с 58,13 до 67,89% и снижение коэффициента расходов с 39,29 до 31,62%. Таким образом, можно сделать вывод, что происходит сближение данных показателей китайского рынка с показателями США и повышение клиентской ценности страховых продуктов Китая. Однако коэффициент убыточности китайских страховщиков все еще остается на более

¹⁾ Садыкова Л.М. Сравнительный анализ международного и российского страховых рынков [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Режим доступа: http://vestnik.sseu.ru/view_pdf.php?pdf=2483 (дата обращения: 10.09.2022).

низком уровне, чем в США, а комбинированный коэффициент убыточности более высокий, за счет более высокого коэффициента расходов. Тем не менее величина комбинированного коэффициента убыточности свидетельствует о положительном финансовом результате страховой деятельности китайских страховщиков.

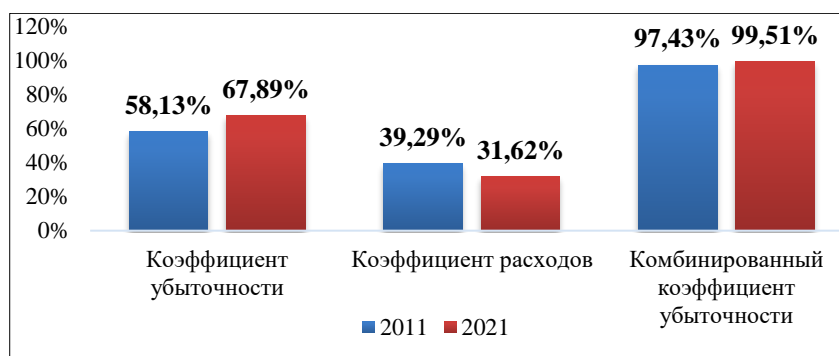


Рисунок 2.37 – Коэффициенты убыточности, расходов и комбинированный коэффициент убыточности Ping An Insurance и China Pacific Insurance по линии бизнеса non-life за 2011 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных годовых отчетов Ping An Insurance и China Pacific Insurance

Далее будет рассмотрена структура каналов распределения китайских страховых продуктов. В 2018 г. под влиянием государственных нормативных актов, смещающих акцент с инвестиционных продуктов к традиционным защитным, страховщики значительно сократили продажи через отделения банков (с 41% в 2017 г.¹⁾ до 32,1% в 2018 г.²⁾), где продаются в основном краткосрочные продукты с гарантированной доходностью, и увеличили долю продаж долгосрочных традиционных продуктов через агентов (с 50 до 58,9%³⁾). Таким образом, политика правительства Китая направлена на снижение зависимости

¹⁾ Life insurance in China: Four priorities to transform the agency channel [Electronic resource] // McKinsey. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/life-insurance-in-china-four-priorities-to-transform-the-agency-channel> (дата обращения: 10.09.2022).

²⁾ Insurance Sector Performance -- January to April 2018 [Electronic resource] // CBIRC. – Mode of access: <https://www.cbirc.gov.cn/en/view/pages/ItemDetail.html?docId=228891&itemId=983> (дата обращения: 10.09.2022).

³⁾ Там же.

страхового рынка от банковского сектора и стимулирование продаж долгосрочных продуктов страхования жизни, представляющих собой альтернативу долгосрочным сбережениям и обеспечивающих приток «длинных денег» в реальный сектор экономики.

Увеличивается также доля онлайн-продаж продуктов life-страхования. По данным Страховой ассоциации Китая, в 2019 году объем страховых премий на рынке онлайн-страхования жизни увеличился на 55,7% в сравнении с аналогичным показателем 2018 года и составил 185,77 млрд юаней (26,54 млрд долл США), тогда как в 2018 году он был равен 119,32 млрд юаней¹⁾.

В структуре продаж по страхованию жизни ведущих страховщиков Китая – Ping An Insurance и China Pacific Insurance, за 2021 год наблюдается существенное увеличение доли продаж, приходящейся на прямой канал, и снижение доли продаж банкострахования по сравнению с показателями 2018 г. (Рисунок 2.38). Таким образом, происходит снижение операционных расходов страховщиков Китая и повышение эффективности их деятельности.



Рисунок 2.38 – Структура продаж по страхованию жизни Ping An Insurance и China Pacific Insurance за 2021 год

Источник: составлено автором на основе данных годовых отчетов Ping An Insurance и China Pacific Insurance

¹⁾ Китай: онлайн продажи страхования жизни в 2019 году выросли более чем на 50% [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. - Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/154566/> (дата обращения: 11.09.2022).

Структура премий по каналам продаж в сегменте non-life Китая будет рассмотрена на примере компании Ping An Insurance (Рисунок 2.39). За период с 2016 по 2021 гг. произошло существенное изменение долей премии, приходящихся на прямой и агентский каналы. Если в 2016 г. доминирующими каналами были интернет и телемаркетинг (35,54% премий), то в 2021 г. стал преобладать агентский канал и автодилеры (26,62 и 27% соответственно). Высокая доля автодилеров обусловлена ростом продаж автострахования, ставшего ключевым видом в сегменте non-life. Смещение акцента в сторону агентского канала, на наш взгляд, обусловлено необходимостью повышения уровня проникновения продуктов сегмента, т.к. в Китае продукты non-life пользуются значительно меньшим спросом, чем продукты страхования жизни. В связи с этим китайские страховщики уделяют большое внимание процессам отбора, профессиональной подготовки и коучингу агентов.

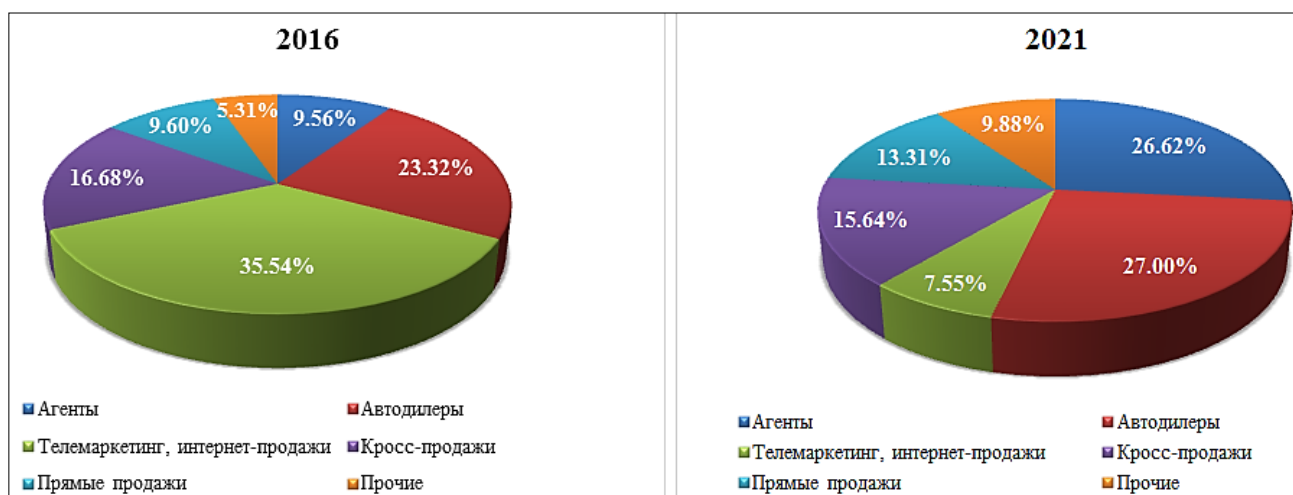


Рисунок 2.39 – Структура премий компании Ping An Insurance по каналам продаж в сегменте non-life в 2016 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных годовых отчетов Ping An Insurance

В контексте рассмотрения каналов дистрибуции страховых продуктов Китая следует отметить активное развитие инновационных бизнес-моделей, основанных на создании InsurTech-стартапов и их сотрудничестве с технологическими гигантами. Создаются цифровые экосистемы, в которых участвуют страховщики и

крупные технологические компании. По итогам 2020 г. Китай стал лидером Азиатско-Тихоокеанского региона по объему средств, привлеченных в InsurTech-стартапы (около 1,6 млрд долл) и по количеству таких стартапов (около 100 компаний)¹⁾. Ярким примером является китайская компания ZhongAn, 30% акций которой принадлежат интернет-гиганту Tencent и Ant Financial (дочерней компании Alibaba). ZhongAn является первой компанией Китая, продающей страховые продукты только через онлайн-канал, вышедшей на биржу с одним из самых дорогих IPO и капитализация которой составила около 7 млрд долл²⁾. Она распространяет недорогие краткосрочные продукты через популярные потребительские технологические платформы³⁾ (180 компаний, включая Xiaomi, Taobao и другие платформы электронной коммерции и такси).

Онлайн-гигант Tencent позволяет пользователям покупать полисы и заявлять об убытках непосредственно на своих платформах обмена мгновенными сообщениями и образе жизни – WeChat и QQ. Tencent работает агентом для Ping An и владеет долей в трех страховых компаниях Китая (Waterdrop, Qingsongchou и Xiaobang Guihua). Активно расширяется в области онлайн-страхования и гигант электронной коммерции Alibaba, который в 2016 г. учредил совместное предприятие с China Taiping Insurance. А поисковый гигант Baidu совместно с немецкой страховой компанией Allianz создал стартап Bai An. У компании 14 приложений для смартфонов, включая «Baidu карты», использующееся для анализа поведения каждого водителя на дорогах, благодаря чему становится возможным персонализированное ценообразование в автостраховании.

¹⁾ Investors flocking to APAC insurtechs with hybrid distribution, B2B models [Electronic resource] // S&P Global Market Intelligence. – Mode of access: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/investors-flocking-to-apac-insurtechs-with-hybrid-distribution-b2b-models> (дата обращения: 11.09.2022).

²⁾ ZhongAn Online P & C Insurance Co. Ltd [Electronic resource] // Finrange. – Mode of access: <https://finrange.com/ru/company/ACRA/ZZHGF> (дата обращения: 11.09.2022).

³⁾ Investors flocking to APAC insurtechs with hybrid distribution, B2B models [Electronic resource] // S&P Global Market Intelligence. – Mode of access: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/investors-flocking-to-apac-insurtechs-with-hybrid-distribution-b2b-models> (дата обращения: 11.09.2022).

Еще одним трендом на китайском страховом рынке является рост количества технологических стартапов, предоставляющих технологии, программное обеспечение и аналитику китайским страховщикам. Причем в Китае базируются 17 таких поставщиков технологий из 21 поставщика, ведущих деятельность во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе¹⁾. Рядом компаний, таких как eVaoTech Corp., для страховщиков разрабатываются разнообразные модели облачных вычислений. Приложения, основу которых составляют облачные системы, облегчают создание новых продуктов по страхованию и помогают лучше интегрироваться с каналами продаж. Платформы оценки автомобильных убытков Data Enlighten интегрированы с PICC, China Pacific Insurance и Ping An, что позволяет страховщикам обрабатывать претензии по автострахованию. Еще один пример применения новых технологий в автостраховании – сотрудничество Ping An с технологической компанией Kaitaiming, разработавшей систему контроля рисков аварий, которая отмечает конкретные точки риска и причины высокого риска в режиме реального времени²⁾. Это помогает страховщикам решить проблему мошенничества и тем самым улучшить контроль, скорость урегулирования претензий и снизить убыточность операций по автострахованию. Технологическая компания Nuanwa Technology предлагает платформы на основе искусственного интеллекта, помогая страховым компаниям в разработке продуктов, продажах и контроле рисков³⁾. А один из лидеров ИТ-индустрии компания Alipay запустила пилотный проект по

¹⁾ Investors flocking to APAC insurtechs with hybrid distribution, B2B models [Electronic resource] // S&P Global Market Intelligence. – Mode of access: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/investors-flocking-to-apac-insurtechs-with-hybrid-distribution-b2b-models> (дата обращения: 11.09.2022).

²⁾ Чжан С. Тенденция развития страхового рынка Китая [Электронный ресурс] // Финансы и управление. - Режим доступа: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=33269 (дата обращения: 11.09.2022).

³⁾ Investors flocking to APAC insurtechs with hybrid distribution, B2B models [Electronic resource] // S&P Global Market Intelligence. – Mode of access: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/investors-flocking-to-apac-insurtechs-with-hybrid-distribution-b2b-models> (дата обращения: 11.09.2022).

обработке страховых претензий с помощью мобильного приложения, работающего посредством технологии блокчейн¹⁾.

Таким образом, на наш взгляд, спецификой китайской цифровизации является ее проникновение во все бизнес-процессы страховщиков (как фронт-офисные, так и бэк-офисные), а также использование цифровых технологий для создания взаимовыгодных альянсов страховых компаний с компаниями других отраслей. Цифровизация на страховом рынке КНР способствует сокращению операционных затрат страховщиков и созданию персонализированных продуктов с индивидуальной тарификацией на основании профиля риска каждого клиента.

Уровень концентрации китайского страхового рынка является довольно высоким, однако следует отметить его существенное снижение за последние 10 лет в результате появления на рынке все большего количества отечественных и иностранных компаний и развития конкуренции. Индекс концентрации китайского страхового рынка CR5 за период с 2012 по 2021 гг. снизился с 75,22 до 58,35%, а индекс CR10 – с 92,63 до 78,55%²⁾.

Далее будут рассмотрены показатели функционирования страхового рынка Японии, который занимает третье место в мире по объемам страховых премий и имеет ряд характерных особенностей.

На Рисунке 2.40 представлена динамика объема страховых премий Японии за период с 2001 по 2021 гг. Японский страховой рынок в данный период переживал состояние стагнации после затяжного кризиса 1990-х гг., ставших для экономики Японии «потерянным десятилетием». Темп прироста объема страховых премий за последние 20 лет в Японии составил всего 20% (рост с 297 млрд долл США до 355,4 млрд долл США). Для динамики премий характерна высокая волатильность,

¹⁾ Особенности развития страхового рынка Китая в 2019 году. За счет чего премии выросли до \$560 млрд., а доля страхования в ВВП до 4,4%? [Электронный ресурс] // ALLINSURANCE.KZ. – Режим доступа: <https://allinsurance.kz/articles/analytical/12388-osobennosti-razvitiya-strakhovogo-rynka-kitaya-v-2019-godu-za-schet-chego-premii-vyrosli-do-560-mlrd-a-dolya-strakhovaniya-v-vvp-do-4-4> (дата обращения: 11.09.2022).

²⁾ Расчеты автора на основе данных годовых отчетов компаний-лидеров по объемам страховых премий в Китае (Ping An Insurance, People's Insurance Company of China, China Life Insurance, China Pacific Insurance, AIA Group, China Taiping Insurance, Taikang Insurance Group, China Re, New China Life Insurance, Huaxia Life Insurance).

положительные темпы прироста с 2007 по 2011 гг., а также в 2016 г., в остальные годы темпы прироста отрицательные либо околонулевые, что коррелирует с общим состоянием японской экономики.



Рисунок 2.40 – Динамика объема страховых премий Японии за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Динамика страховых премий по страхованию жизни демонстрирует большую волатильность, чем по страхованию non-life, и более существенные темпы снижения объема премий в кризисные периоды (Рисунок 2.41), что соответствует выявленным нами ранее тенденциям.

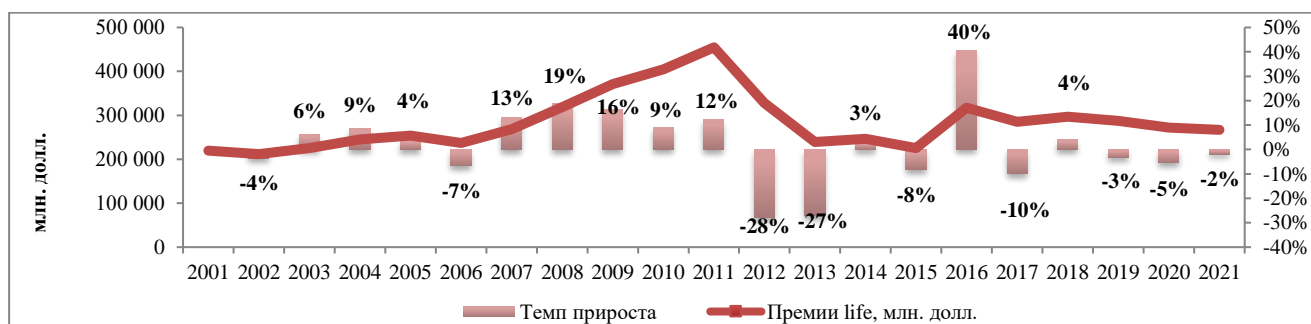


Рисунок 2.41 – Динамика объема страховых премий по страхованию жизни в Японии за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Совокупный темп прироста премий по страхованию жизни в Японии за период с 2001 по 2021 гг. составил 22% (рост с 219,5 млрд долл до 267 млрд долл). В сегменте non-life совокупный темп прироста оказался меньше в силу более низкого уровня развития данного сегмента японского страхового рынка – рост премий с 77,5 млрд долл до 88,5 млрд долл, т.е. на 14% (Рисунок 2.42).

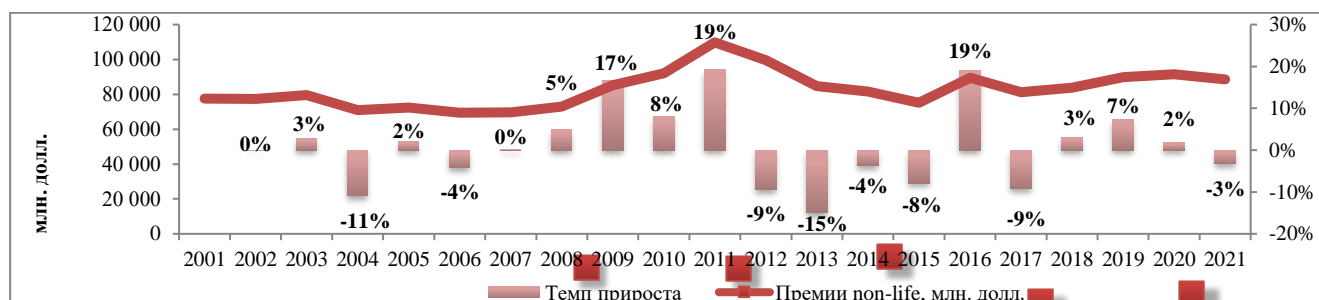


Рисунок 2.42 – Динамика объема страховых премий сегмента non-life в Японии за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

По нашему мнению, исторически сложившееся доминирование life-сегмента в Японии обусловлено несколькими факторами. Во-первых, тем, что в стране долгое время не существовало системы социального страхования и обеспечения, в связи с чем население традиционно приобретало продукты страхования жизни¹⁾. Во-вторых, для японского менталитета характерна склонность к сбережению, долгосрочному планированию и потребность в уверенности в завтрашнем дне, что обуславливает спрос на продукты накопительного страхования жизни. И в-третьих, проблемами населения Японии является демографическое старение и низкая рождаемость, в связи с чем высока доля пожилых людей, для которых является актуальным страхование жизни и долгосрочное медицинское страхование, относящееся к life-сегменту. Доля премий по страхованию жизни в Японии в 2021 г. составила 75,11% от общего объема премий (в 2001 г. – 73,9%)²⁾.

¹⁾ Краткая характеристика страховых рынков ведущих стран // Национальный открытый университет Интуит. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://intuit.ru/studies/professional_skill_improvements/19914/courses/761/lecture/29850?page=2 (дата обращения: 12.09.2022).

²⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.

В структуре премий по страхованию жизни в Японии доминирует срочное страхование жизни (Рисунок 2.43). Следует отметить рост доли срочного страхования с 37,85% в 2012 г. до 46,03% в 2021 г. при снижении доли полного страхования жизни с 20,97 до 13,86%, то есть произошло повышение спроса на более дешевые продукты страхования жизни. Также обращает на себя внимание рост доли переменного страхования, которое представляет собой аналог продуктов unit-linked. На наш взгляд, это обусловлено той же причиной, которая была обозначена нами при анализе показателей страхового рынка США – падением спреда страховщиков жизни в условиях сверхнизких процентных ставок.



Рисунок 2.43 – Структура премий по страхованию жизни в Японии в разрезе видов страхования в 2012 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Life Insurance Association of Japan (LIAJ)

В структуре премий сегмента non-life в Японии, аналогично Китаю, доминирует автострахование, доля которого в общем объеме премий сегмента почти не изменилась за период с 2001 по 2021 гг. и составила 52,46% (Рисунок 2.44).



Рисунок 2.44 – Структура премий сегмента non-life в Японии в 2001 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Обязательным в Японии является страхование автогражданской ответственности, автокаска страхуется добровольно. По ОСАГО страхуется только вред жизни и здоровью и не страхуется вред имуществу. Лимит возмещения по ОСАГО в Японии достаточно значителен – эквивалент 30000 долл¹⁾.

На втором месте после автострахования по доле в структуре премий non-life располагается страхование имущества, доля которого за рассматриваемый период увеличилась с 18,26 до 20,77%, что, по нашему мнению, обусловлено ростом частоты и катастрофичности стихийных бедствий, которым подвержена Япония и, как следствие, ростом спроса на продукты страхования имущества.

Доля страхования от несчастных случаев и медицинского страхования за рассматриваемый период снизилась с 20,31 до 10,17%. Следует отметить, что к сегменту non-life на японском рынке относится только краткосрочное медицинское страхование. В отдельный подвид, называемый в Японии «третьим сектором», выделяется страхование от критических заболеваний (рака, болезней сердечно-сосудистой системы) и страхование долговременного ухода за пожилыми людьми. «Третий сектор» относится к life-сегменту, соответственно, премии по нему не учитываются в объеме премий по медицинскому страхованию non-life.

Далее будут рассмотрены показатели глубины и плотности страхования на японском страховом рынке. По совокупной глубине страхового рынка Япония уступает США, однако имеет сопоставимые с США показатели глубины страхования в life-сегменте (Рисунок 2.45). За последние 20 лет в Японии совокупная глубина страхования увеличилась с 6,6 до 7,1%. Данное увеличение произошло в основном за счет незначительного роста показателя глубины страхования жизни – с 4,9 до 5,3%, а в сегменте non-life глубина осталась примерно на том же уровне (увеличение с 1,7 до 1,8%), что свидетельствует о стагнации японского страхового рынка.

¹⁾ Обзор рынка автострахования в Японии // Forinsurer. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/08/02/13/3386> (дата обращения: 12.09.2022).

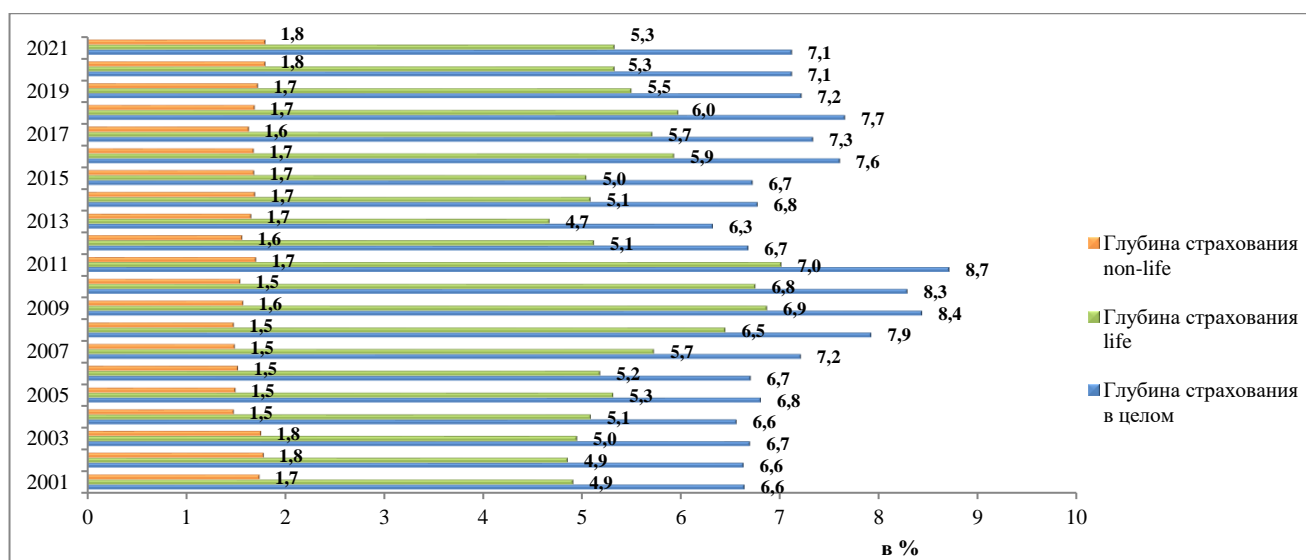


Рисунок 2.45 – Динамика глубины страхования в Японии за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Показатели плотности страхования в Японии также существенно уступают показателям США и характеризуются незначительными темпами роста за последние 20 лет. Совокупная плотность страхования за период с 2001 по 2021 гг. увеличилась на 21%, плотность страхования жизни – на 23%, non-life – на 16% (Рисунок 2.46).

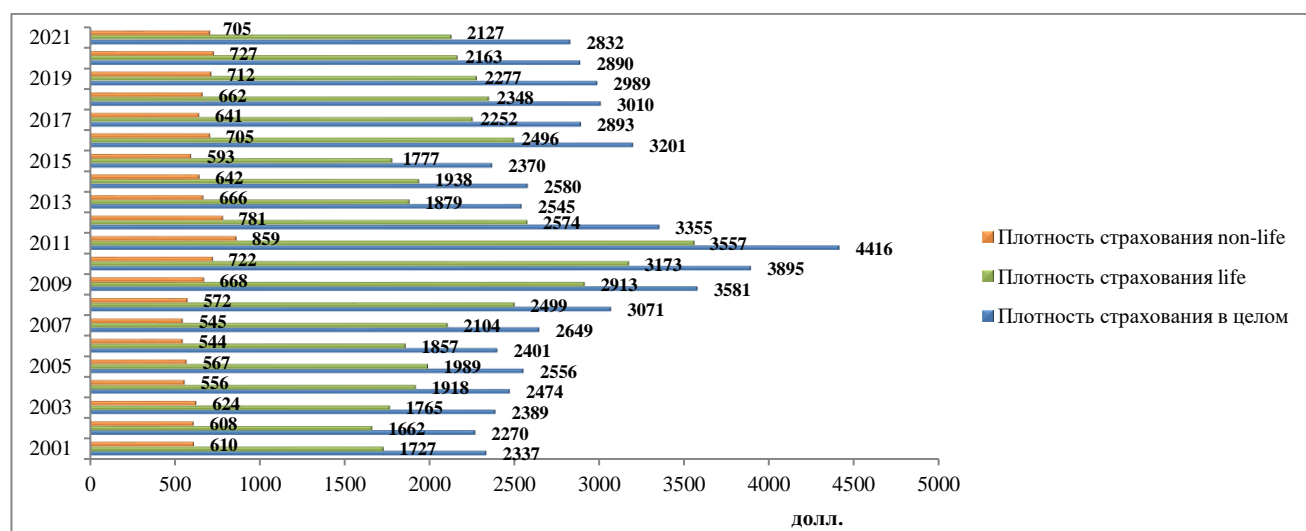


Рисунок 2.46 – Динамика плотности страхования в Японии за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Количество компаний на страховом рынке Японии за период с 2001 по 2021 гг. изменилось незначительно. Число отечественных компаний увеличилось с 70 до 75¹⁾. Открытие японского страхового рынка для иностранных компаний, аналогично китайскому рынку, произошло только после вступления страны в ВТО – в конце 1999 г. В конце 1990-х годов результатом многолетней рецессии в японской экономике и мирового кризиса 1997-1998 гг. стала череда банкротств на рынке страхования жизни Японии вследствие падения фондового рынка, низких процентных ставок и «сдутия пузыря» на рынке недвижимости, куда активно инвестировали средства японские страховщики. Череда банкротств продолжалась и в начале 2000-х гг. Иностранные же ТНК активно захватывали свою долю рынка. Этому способствовали всемирная известность их брендов, более совершенные страховые продукты, продвинутые управленческие технологии и конкурентоспособные тарифы, которые были ниже японских на 16-25%²⁾ (на рынке Японии до конца 1990-х гг. сохранялось государственное ценообразование на страховые продукты и так называемая «конвойная система», согласно которой все компании должны были иметь одинаковые темпы роста). Тогда и начался процесс слияний и поглощений на японском страховом рынке. Но для японских страховых компаний, на наш взгляд, этот процесс стал необходимым, т.к. он обеспечивал их выживание в период кризиса. Таким образом японские страховщики приобщались к передовым западным методам менеджмента, осваивали новые технологии в страховании и привлекали значительные финансовые ресурсы от иностранных компаний-гигантов. Однако следует отметить, что количество иностранных компаний на японском страховом рынке так и не показало значительного увеличения со времен пика слияний и поглощений 2001-2002 гг. За период с 2001 по 2021 гг. доля компаний с иностранным участием в общем количестве компаний почти не изменилась (рост с 16,24 до 17,24%), а доля филиалов и представительств

¹⁾ Insurance statistics [Electronic resource] // OECD. – Mode of access: <https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en#> (дата обращения: 05.03.2023).

²⁾ Страховой бизнес Японии — радикальная реорганизация [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/44715/> (дата обращения: 12.09.2022).

иностранных компаний – уменьшилась на 5,83 процентных пункта, составив 18,1% от общего количества компаний¹⁾. Причина такой ситуации, по нашему мнению, заключается в консерватизме японского населения и его приверженности традициям – японцы предпочитают старые, зарекомендовавшие себя на отечественном рынке национальные компании. Кроме того, деятельность иностранных компаний в страховом секторе Японии затрудняется вследствие отсутствия широкого спектра каналов дистрибуции страховых продуктов, в отличие от западных развитых стран.

Далее будут рассмотрены финансовые показатели деятельности страховщиков Японии. В сегменте non-life финансовые показатели свидетельствуют о значимой доле операционных расходов в объеме премий страховщиков. В отличие от Китая, активно внедряющего инновационные технологии, снижающие операционные затраты, и переводящего бизнес в онлайн (что сокращает размер комиссионного вознаграждения посредникам), Япония в этом плане остается достаточно консервативной. Бизнес на японском рынке поддерживается негибкими унаследованными ИТ-системами, которые требуют значительных затрат на управление и обслуживание²⁾. Коэффициент расходов здесь выше, чем в США и Китае, и за период с 2014 по 2021 гг. стабильно составлял 34-35% (Рисунок 2.47). Коэффициент убыточности, напротив, является более низким, чем в США и Китае (Рисунок 2.47), т.е. японские продукты характеризуются более низкой клиентской ценностью. Комбинированный коэффициент убыточности страховщиков non-life Японии во все годы рассматриваемого периода, за исключением 2018 г., составлял менее 100% и находился на более низком уровне, чем аналогичный показатель страховщиков Китая и США. Таким образом, страховая деятельность страховщиков non-life Японии является прибыльной. Однако, на наш взгляд, представляется

¹⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.

²⁾ Япония: страховщикам жизни нужны привлекательные продукты и агрессивная экономия [Электронный ресурс] // Allinsurance.Kz. - Режим доступа: <https://allinsurance.kz/news/mezhdunarodnyj-rynok/13507-yaponiya-strakhovshchikam-zhizni-nuzhny-privlekatelnye-produkty-i-agressivnaya-ekonomiya> (дата обращения: 13.09.2022).

целесообразным снижением операционных расходов и увеличением коэффициента убыточности для повышения клиентской ценности японских страховых продуктов, роста спроса на них и возрастания объемов страховых премий в сегменте non-life.

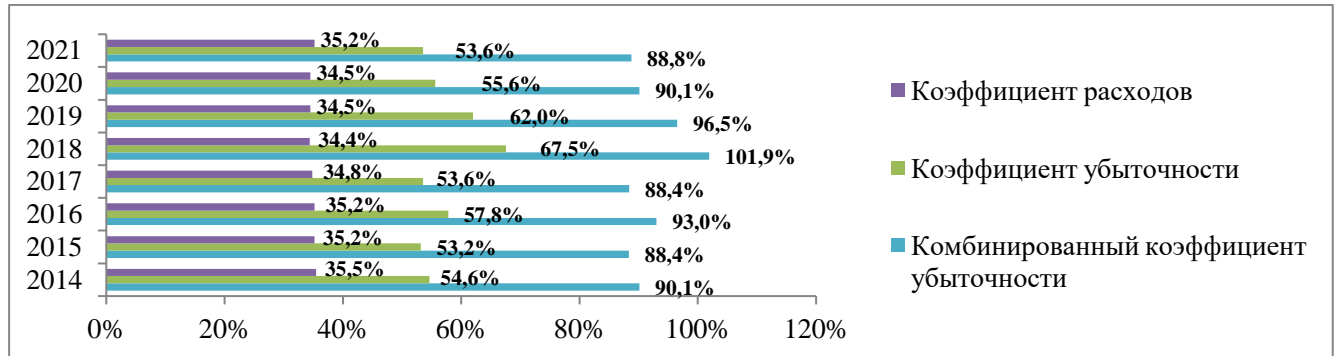


Рисунок 2.47 – Динамика коэффициентов убыточности, расходов и комбинированного коэффициента убыточности страховщиков non-life Японии за период с 2014 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Комиссионные вознаграждения посредникам на японском рынке являются значительно более высокими, чем в США – около 15% от объема премий¹⁾.

Далее будет рассмотрена структура каналов распределения страховых продуктов в Японии. В сегменте страхования жизни 55,9% продаж осуществляется через торговых представителей страховых компаний.²⁾ На онлайн-продажи приходится порядка 4,5% от общего объема³⁾. Таким образом, основным каналом продаж страхования жизни здесь является прямой канал с долей порядка 60% (Рисунок 2.48). По сравнению с показателем 2009 г. данная доля снизилась на 12,5 процентных пункта за счет роста доли продаж через страховых агентов с 6,4 до 15,3%, а также прочих агентов и брокеров (с 20,7 до 24,3%).

¹⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.

²⁾ Channels used to buy life insurance policies in Japan from 2009 to 2021, by sales channel [Electronic resource] // Statista. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/755528/japan-insurance-policy-sales-channels/> (дата обращения: 13.09.2022).

³⁾ Япония: каналы продаж и предпочтения потребителей в страховании жизни [Электронный ресурс] // Sportinsure. – Режим доступа: https://diary.ru/~sportinsure/p214927531_yaponiya-kanaly-prodazh-i-predpochteniya-potrebitelej-v-strahovanii-zhizni.htm (дата обращения: 13.09.2022).

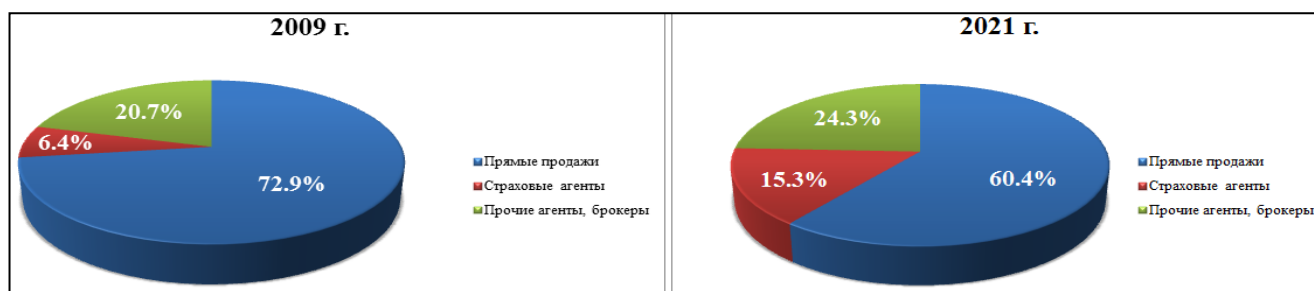


Рисунок 2.48 – Структура продаж страхования жизни в Японии по каналам распределения в 2009 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Statista

Продажи страхования жизни напрямую через торговый персонал страховых компаний исторически стояли у истоков развития японского рынка life-страхования. Еще одним старейшим каналом распределения продуктов страхования жизни в Японии были почтовые отделения. В 2005 г. система почтовых отделений была приватизирована и разделена на четыре частные компании, из которых только одна была уполномочена на продажу продуктов по страхованию жизни. Другие каналы продаж стали появляться значительно позже. Так, система страховых брокеров начала функционировать только в 1996 г. в результате подписания соглашения между Японией и США в 1994 г. Онлайн-продажи страховых продуктов начали осуществляться только в 1999 г. и тоже пришли с западных рынков: первой компанией, внедрившей продажи через Интернет в Японии, была «Sony Assurance», дочерняя страховая фирма «Sony Corp»¹⁾. Этим объясняется столь низкая доля онлайн-продаж в Японии.

Банкострахование стало развиваться в 2001 г. как антикризисная мера, принятая правительством Японии для увеличения продаж страховых продуктов в условиях падения спроса со стороны населения и низкой деловой конъюнктуры. Это позволило существенно расширить географию продаж полисов. Банки, получившие доступ к распространению страховых продуктов, должны были соответствовать определенным требованиям. Во-первых, клиентам должна была

¹⁾ Страховой бизнес Японии — радикальная реорганизация [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. - Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/44715/> (дата обращения: 13.09.2022).

предоставляться политика разделения функций по постпродажному обслуживанию между банками и страховщиками. Банки должны были обеспечивать наличие достаточного количества персонала для проведения постпродажных операций. Во-вторых, сотрудники служб внутреннего аудита банков должны были обладать достаточными знаниями в сфере страхового бизнеса. И в-третьих, банки должны были соответствовать «Надзорным требованиям к страховым компаниям», опубликованным в документе «О нечестной бизнес-практике вследствие ослабления регулирования деятельности финансовых институтов и расширения перечня бизнес-услуг»¹⁾.

Система страховых агентов в Японии стала функционировать на рыночных условиях только в 2001 г., когда было отменено требование государства по установлению единого размера комиссионных для страховых агентств. Тогда же был создан первый в стране центр подготовки персонала для страховых агентств, независимый от страховщиков²⁾.

В сегменте non-life японского страхового рынка доминируют агентские продажи, которые составляют 90,7% от общего объема продаж (Рисунок 2.49).



Рисунок 2.49 – Структура продаж продуктов non-life японского страхового рынка по каналам распределения в 2009 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных General Insurance Association of Japan (GIAJ)

¹⁾ Тыжинова Н.А. Основные тенденции развития страхования жизни в Японии [Электронный ресурс] // Известия Иркутской государственной экономической академии. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-razvitiya-strahovaniya-zhizni-v-yaponii?ysclid=17xqr8s294264732882> (дата обращения: 13.09.2022).

²⁾ Страховой бизнес Японии — радикальная реорганизация [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. - Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/44715/> (дата обращения: 13.09.2022).

В сегменте non-life японского страхового рынка профессиональные страховые агенты составляют только 18,2% от общего количества агентов, распространяющих страховые продукты. Основную же долю составляют автодилеры (рост доли с 51,3% в 2011 г. до 54,5% в 2021 г.)¹⁾, т.к. доминирующим продуктом в данном сегменте является автострахование. В Японии функционирует академия по подготовке страховых дилеров, где проводятся краш-тесты автомобилей и разбираются реальные страховые случаи.²⁾ Также получил известность специальный учебный центр страховой компании «Aioi», где агентов обучают оценке технического ущерба автомобиля, корректному составлению калькуляции, умению консультировать клиентов по вопросам урегулирования убытков³⁾. Доля банков и прочих финансовых посредников в сегменте non-life японского рынка незначительна – всего 1% от общего количества агентов⁴⁾.

Показатели концентрации японского страхового рынка являются высокими ввиду исторически сложившейся высокой степени монополизации рынка, где крупнейшие страховые компании функционировали при протекционистской политике государства. Вследствие высокой консервативности японского населения и его преданности традициям большинство японцев и по сей день предпочитают приобретать страховые продукты в старых, зарекомендовавших себя страховых компаниях. За период с 2018 по 2020 гг. индекс концентрации CR5 японского страхового рынка незначительно уменьшился - с 55,91 до 53,63%, а индекс CR10 остался почти без изменений и составил по итогам 2020 г. 81,74%⁵⁾.

¹⁾ Agents Numbers According to Type (by Concurrent Business) [Electronic resource] // GIAJ. – Mode of access: <https://www.sonpo.or.jp/en/statistics/distribution.html> (дата обращения: 09.03.2023).

²⁾ Страхование в Японии: ни убытков, ни прибыли [Электронный ресурс] // Современная Япония. – Режим доступа: <http://japanmodern.ru/insurance-in-japan> (дата обращения: 13.09.2022).

³⁾ Обзор рынка автострахования в Японии [Электронный ресурс] // Forinsurer. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/08/02/13/3386> (дата обращения: 13.09.2022).

⁴⁾ Agents Numbers According to Type (by Concurrent Business) [Electronic resource] // GIAJ. – Mode of access: <https://www.sonpo.or.jp/en/statistics/distribution.html> (дата обращения: 09.03.2023).

⁵⁾ Расчеты автора на основе данных годовой отчетности компаний-лидеров по объемам страховых премий в Японии (Dai-ichi Life, Tokio Marine Holdings, Nippon Life, MS&AD Insurance Group, Sompo Holdings, Japan Post Insurance, Meiji Yasuda Life Insurance Company, Sumitomo Life Insurance, T&D Holdings, Sony Life Insurance Co).

Страховой рынок Великобритании является крупнейшим рынком европейского региона и четвертым в мире по объему страховых премий. Доля Великобритании составляет около 20% от мирового объема международных страховых операций¹⁾. Исторически данный рынок принято разделять на Лондонский (имеющий международный характер и представленный в основном перестраховочными компаниями) и национальный (представленный британскими страховыми компаниями)²⁾. В свою очередь Лондонский рынок делится на рынок «Lloyd's» и рынок компаний. На рынке «Lloyd's» функционируют 56 агентов, управляющих 91 синдикатом андеррайтеров, 202 брокера, 3068 со-андеррайтеров и 289 обслуживающих компаний³⁾. В данном сегменте осуществляются операции по страхованию компаний из 200 стран мира, предоставляются услуги 94% компаний, составляющих индекс FTSE 100, и всем производственным компаниям индекса Dow Jones⁴⁾. Во втором сегменте Лондонского рынка – на рынке компаний – происходит размещение брокерами рисков через корпоративные страховые компании, являющиеся членами Международной Ассоциации андеррайтеров. В Лондоне располагаются штаб-квартиры ведущих страховых ТНК и центральные офисы крупнейших международных брокеров.

На Рисунке 2.50 представлена динамика объема страховых премий Великобритании за период с 2001 по 2021 гг. За рассматриваемый период он увеличился на 66% (с 216,6 млрд долл США до 359 млрд долл США). Динамика данного показателя отличается повышенной волатильностью ввиду высокой интегрированности британского страхового рынка с международным рынком: кризисы, возникающие в странах, с которыми участники британского рынка осуществляют операции, отражаются на динамике страховых премий Великобритании.

¹⁾ Страхование в зарубежных странах [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. - Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/41920/> (дата обращения: 16.09.2022).

²⁾ Обзор страхового рынка Великобритании [Электронный ресурс] // Korins. - Режим доступа: <https://www.korins.ru/posts/223> (дата обращения: 16.09.2022).

³⁾ Там же.

⁴⁾ Там же.



Рисунок 2.50 – Динамика объема страховых премий Великобритании за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Особенно высокая волатильность характерна для динамики премий по страхованию жизни (Рисунок 2.51), менее высокая – для премий сегмента non-life (Рисунок 2.52), что соответствует уровню взаимосвязи данных сегментов с прочими секторами финансового рынка.



Рисунок 2.51 – Динамика объема страховых премий Великобритании по страхованию жизни за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Темп прироста премий по страхованию жизни за рассматриваемый период составил 75% (рост с 152,6 млрд долл до 267,4 млрд долл), по страхованию non-life – 43% (рост с 64 млрд долл до 91,7 млрд долл).

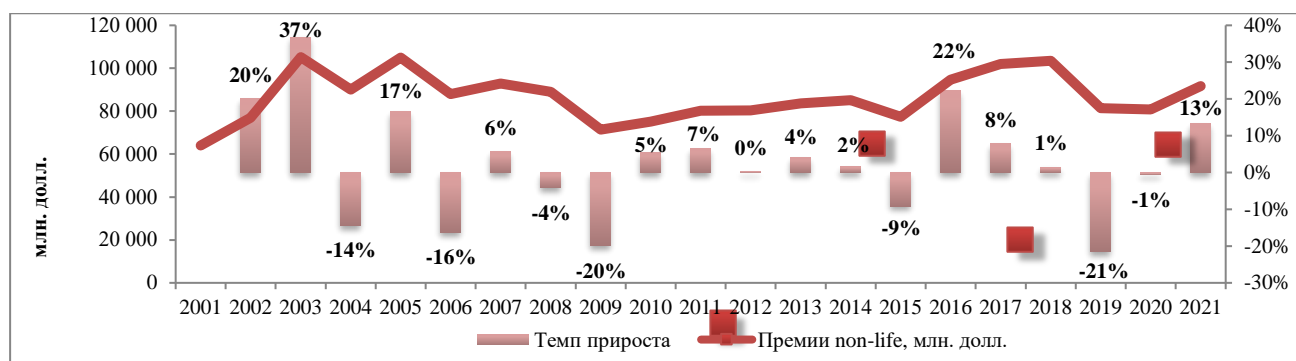


Рисунок 2.52 – Динамика объема страховых премий Великобритании в сегменте non-life за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

В структуре премий в разрезе сегментов life и non-life в Великобритании лидирует страхование жизни, как и во многих других европейских странах. Его доля увеличилась с 70,45% от общего объема премий в 2001 г. до 74,46% в 2021 г.¹⁾ Сборы по страхованию жизни в Великобритании стали расти после проведения государственной пенсионной реформы: для получения пенсионных выплат каждый гражданин или его работодатель должен был покупать у частной страховой компании специальный полис пожизненного аннуитетного страхования. Указанное требование действовало до 2015 г., когда произошла либерализация пенсионного законодательства: произошла замена специального налога в размере 55%, который ранее уплачивался гражданином при снятии более 25% накопленной суммы после его выхода на пенсию, обычным подоходным налогом. Кроме того, пенсионеры получили возможность выбора вариантов получения пенсий без покупки аннуитетного полиса. После осуществления данной реформы количество страхователей с полисами пожизненных аннуитетов за 2 года сократилось на 91%, что негативно повлияло на сборы страховщиков по страхованию жизни²⁾.

В структуре премий life-сегмента в Великобритании доминирует страхование index-linked и unit-linked, рост доли которого стал наблюдаться с усилением

¹⁾ Расчеты автора на основе данных OECD.

²⁾ Глобальный рынок страхования - обзор текущей ситуации [Электронный ресурс] // Vc.ru. - Режим доступа: <https://vc.ru/flood/31955-globalnyy-rynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii> (дата обращения: 16.09.2022).

конвергенции секторов финансового рынка. Снижение процентных ставок ускорило данный рост, аналогично тому, как это происходило в США и Японии. За период с середины 1980-х гг. до 2018 г. доля страхования index-linked и unit-linked в объеме премий по страхованию жизни в Великобритании увеличилась с 7 до 40%¹⁾. Одновременно наблюдалось сокращение доли страхования с участием в прибыли страховщика – с 30 до 5%²⁾. По итогам 2020 г. доля страхования index-linked и unit-linked в общем объеме премий по страхованию жизни в Великобритании составила 59,6%, увеличившись на 8,6 процентных пункта по сравнению с показателем 2019 г. (Рисунок 2.53).

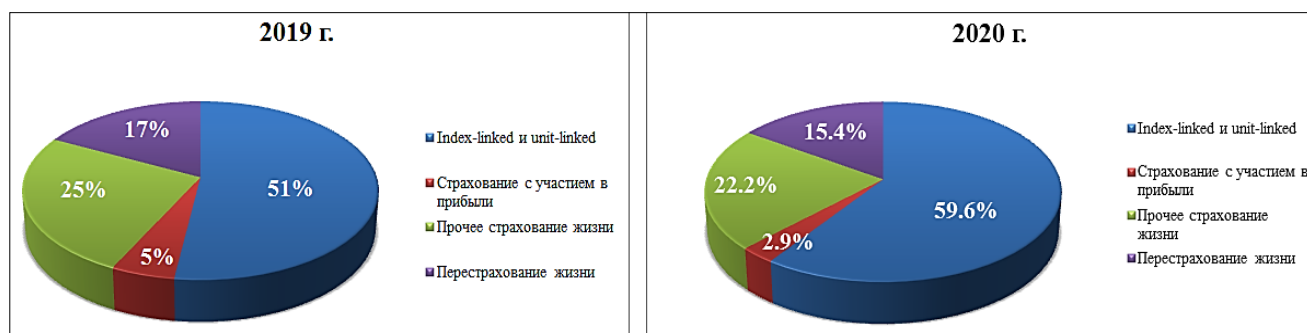


Рисунок 2.53 – Структура премий по страхованию жизни в Великобритании в разрезе видов страхования в 2019 г. и 2020 г.

Источник: составлено автором на основе данных European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) и Statista.

В структуре премий non-life сегмента в Великобритании наибольшая доля приходится на страхование имущества (Рисунок 2.54). Значительная доля премий по страхованию имущества приходится на рынок «Lloyd's», специализирующийся на международных операциях по данному виду страхования. Также в Великобритании высок спрос на страхование недвижимости физических лиц. Существует большое количество онлайн-сервисов для выбора страховки, наиболее подходящей по цене и условиям. Обязательным является страхование

¹⁾ Global Insurance Market Report 2019 [Electronic resource] // IAIS. – Mode of access: <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/200318-2019-Global-Insurance-Market-Report-GIMAR.pdf> (дата обращения: 16.09.2022).

²⁾ Там же.

недвижимости, являющейся обеспечением по ипотечному кредиту, и недвижимости, сдаваемой в аренду.

На втором месте находится страхование ответственности с долей 24,81% (рост с 11,09% в 2001 г.), которое широко распространено в Великобритании, так как многие виды такого страхования здесь также являются обязательными. Это страхование ответственности производителя, ответственности за ущерб перед третьими лицами, причиненный владельцами автотранспорта, авиаперевозками, лицами, занимающимися верховой ездой, лицами, которые содержат в домашних условиях животных, опасных для окружающих, а также страхование профессиональной ответственности адвокатов, бухгалтеров, страховых брокеров и операторов атомной энергетической установки¹⁾.

Также существенна доля автострахования (около 17%), несмотря на ее уменьшение по сравнению с показателем 2001 г., который составлял 32,5%. Обязательным в Великобритании, как и в ранее рассмотренных странах, является страхование автогражданской ответственности.

Доля медицинского страхования в общем объеме премий британского рынка невелика (около 10%), так как в большинстве случаев население получает услуги в рамках государственного медицинского обслуживания Национальной службой здравоохранения (NHS)²⁾. Однако некоторые граждане Великобритании предпочитают приобретать полисы у частных страховых компаний во избежание долгого ожидания очереди к специалисту в рамках государственного страхования и для получения более качественных услуг. Также отдельно либо в качестве дополнительной опции к основному полису приобретаются страховки, покрывающие стоматологию, так как в рамках программы NHS часть стоимости стоматологии клиент оплачивает самостоятельно³⁾.

¹⁾ Шахов В.В. Страхование в зарубежных странах [Электронный ресурс] // Библиотека eusi. - Режим доступа: https://www.eusi.ru/lib/shahov_strahovanie/13.php#i2 (дата обращения: 17.09.2022).

²⁾ Виды страхования в Великобритании [Электронный ресурс] // Портал о страховании выезжающих Insure.Travel. - Режим доступа: <https://www.insure.travel/gb> (дата обращения: 17.09.2022).

³⁾ Там же.

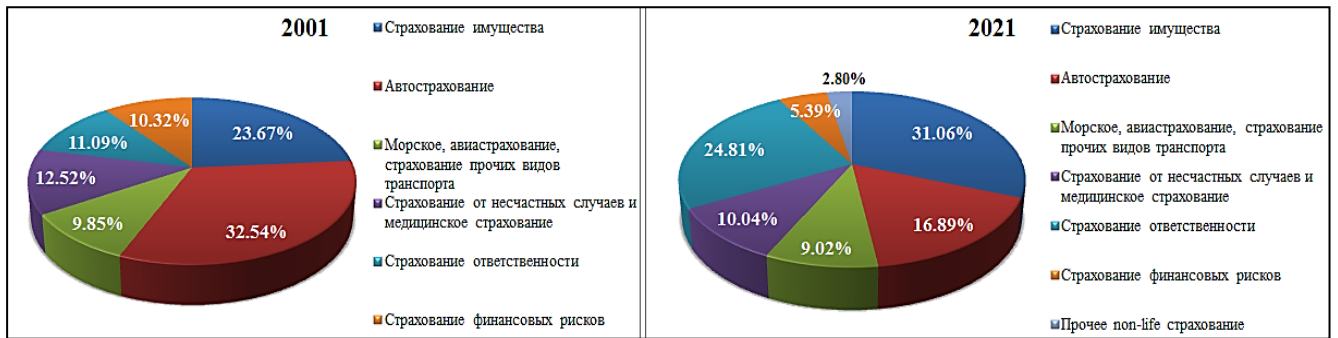


Рисунок 2.54 – Структура премий non-life сегмента в Великобритании в разрезе видов страхования в 2001 г. и в 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Таким образом, можно сделать вывод, что структура сегмента non-life страхового рынка Великобритании является диверсифицированной, не наблюдается значительное преобладание какого-либо одного вида страхования, что, по нашему мнению, является показателем высокого уровня развития рынка.

Совокупная глубина страхования в Великобритании за период с 2001 по 2021 гг. снизилась с 13,2 до 11,4% (Рисунок 2.55), однако все равно является довольно высокой в сравнении с рынками Японии и Китая, уступая только американскому рынку.

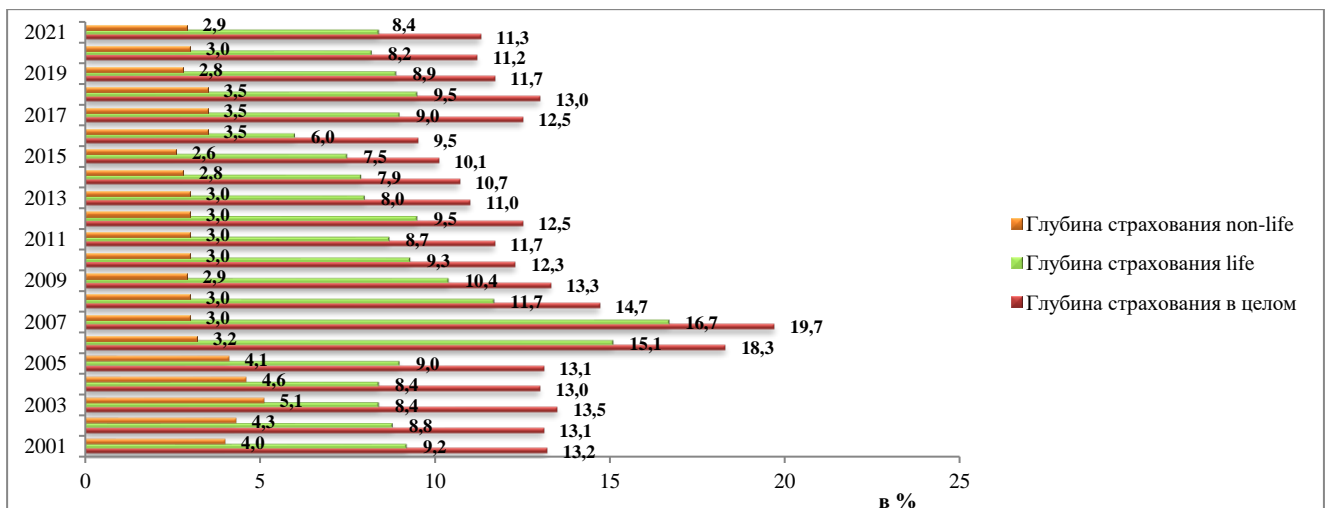


Рисунок 2.55 – Динамика глубины страхования в Великобритании за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Глубина страхования на британском рынке страхования жизни является самой высокой в сравнении со всеми ранее рассмотренными странами. Глубина в сегменте non-life превосходит показатели Японии и Китая, уступая только показателю американского рынка.

Плотность страхования в Великобритании соотносится с плотностью страхования в ранее рассмотренных странах аналогично показателям глубины страхования (Рисунок 2.56). Мировой финансовый кризис оказал существенное влияние на плотность страхования в Соединенном Королевстве: на пике в 2007 г. он составлял 9974 долл на душу населения, в 2008 г. снизился на 30% – до 6982 долл, а в 2009 г. – еще на 26%, до 5195 долл. Причем данное снижение было обусловлено падением показателя плотности страхования жизни (на 34,5% в 2008 г. и на 27% в 2009 г.). Плотность страхования в сегменте non-life существенно не изменилась. На наш взгляд, данный факт снова свидетельствует о высокой подверженности сегмента страхования жизни кризисным явлениям ввиду значительной зависимости его от других секторов финансового рынка. В Великобритании данная тенденция прослеживается особенно отчетливо в связи с активным участием британского страхового рынка в международных операциях.

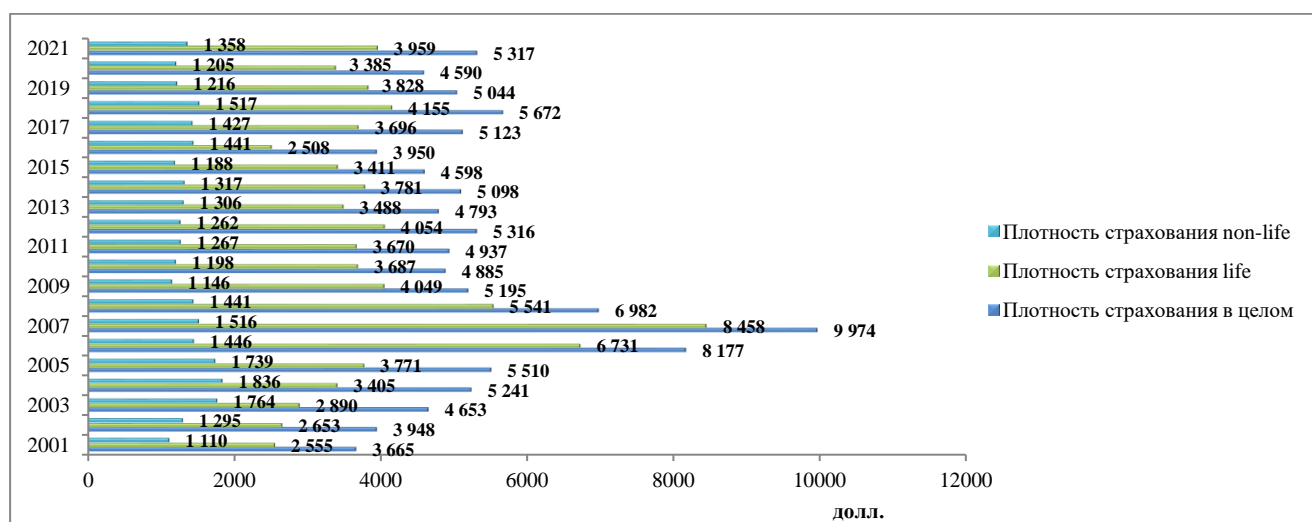


Рисунок 2.56 – Динамика плотности страхования в Великобритании за период с 2001 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD

Количество страховых компаний на рынке Великобритании за период с 2004 по 2020 гг. уменьшилось с 1167 до 371, т.е. на 68%¹⁾. Это объясняется активным ростом количества слияний и поглощений в условиях кризиса. Укрупнение бизнеса стало одним из ключевых трендов, направленным на снижение операционных расходов, повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности компаний. Однако количество страховых компаний в Великобритании больше, чем в Японии и Китае, то есть британский рынок является более конкурентным. Особое место на Лондонском рынке занимает корпорация «Lloyd's», которая представляет собой саморегулирующуюся структуру, осуществляющую деятельность на международном страховом рынке. Она состоит из 91 синдиката андеррайтеров, несущих неограниченную имущественную ответственность по принятым на себя обязательствам²⁾.

На Рисунке 2.57 представлена динамика коэффициентов убыточности и расходов, а также комбинированного коэффициента убыточности страховщиков сегмента non-life британского рынка за период с 2014 по 2020 гг.

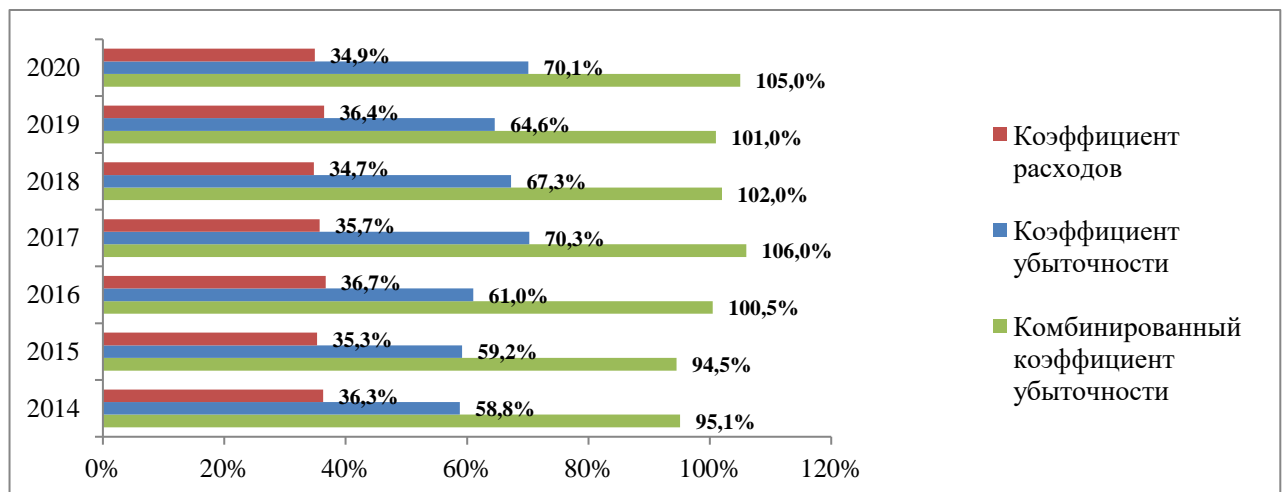


Рисунок 2.57 – Динамика коэффициентов убыточности и расходов страховщиков сегмента non-life Великобритании за период с 2014 по 2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных OECD и IAIS

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Insurance Europe.

²⁾ Обзор страхового рынка Великобритании [Электронный ресурс] // Korins. - Режим доступа: <https://www.korins.ru/posts/223> (дата обращения: 18.09.2022).

Коэффициент убыточности в Великобритании сопоставим с аналогичным показателем Китая, превышает показатель Японии, но уступает показателю США. Коэффициент расходов британских страховщиков сопоставим с аналогичным показателем японских страховых компаний. Комбинированный коэффициент убыточности страховщиков сегмента non-life в Великобритании в 2016-2020 гг. превысил 100% за счет роста уровня выплат по договорам страхования. Таким образом, в последние годы прибыль страховщиков Великобритании генерирует только инвестиционная деятельность.

На Рисунке 2.58 представлена структура страховых премий life-сегмента в разрезе каналов продаж в 2004 г. и в 2019 г.



Рисунок 2.58 – Структура страховых премий life-сегмента Великобритании в разрезе каналов продаж в 2004 г. и в 2019 г.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Europe

Специфической особенностью британского рынка, отличающей его от рынков других стран, является активное участие брокеров в распространении продуктов страхования жизни. Брокеры играют ключевую роль среди страховых посредников в Великобритании. В Соединенном Королевстве сформирована жесткая система регулирования брокерской деятельности, основной целью которой является защита прав страхователей. Все брокеры проходят регистрацию в Регистрационном совете и получают лицензию, которая возобновляется на ежегодной основе. В Регистрационном совете функционирует комитет по расследованиям и дисциплинарный комитет, выявляющие факты нарушения

брокерами прав своих клиентов и применяющие к ним санкции, вплоть до запрета осуществления посреднической деятельности и исключения из реестра брокеров¹⁾. Помимо Регистрационного совета, на британском рынке существует также большое количество общественных и саморегулируемых организаций, осуществляющих разработку норм и стандартов брокерской деятельности и принимающих участие в обучении и проверке квалификации брокеров.

Второе место по доле премий в life-сегменте Великобритании среди посредников занимают агенты (9%). Доля прочих посредников (банков и других организаций) в 2019 г. уменьшилась в 2 раза по сравнению с показателем 2004 г. и составила 6%. Таким образом, можно сделать вывод, что для британского рынка страхования жизни не характерна высокая зависимость от банковского канала продаж. Также примечателен двукратный рост доли прямого канала продаж в страховании жизни за период с 2004 по 2019 гг., что во многом обусловлено развитием онлайн-страхования.

В сегменте non-life в Великобритании также доминирует брокерский канал продаж, хотя его доля в структуре премий составляет меньшую величину, чем в страховании жизни (Рисунок 2.59).

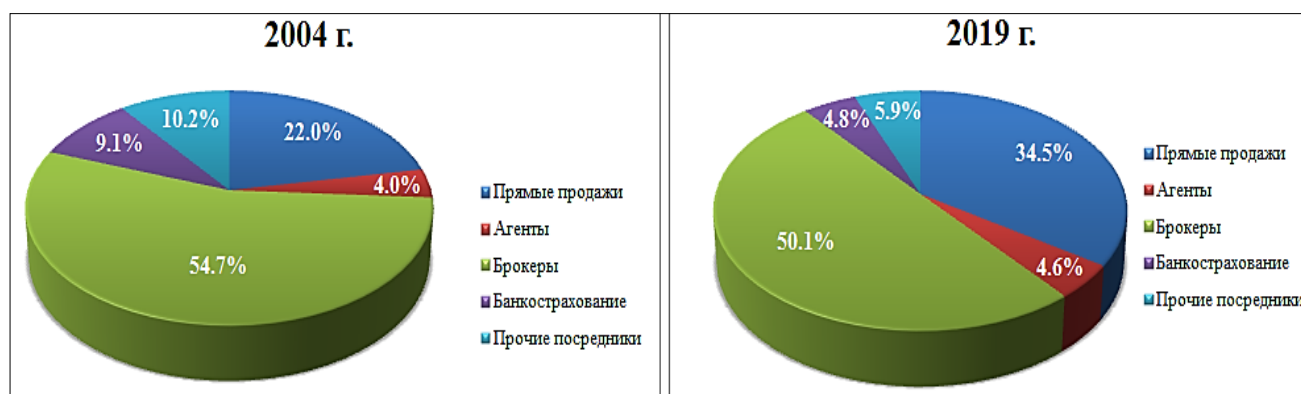


Рисунок 2.59 – Структура страховых премий сегмента non-life Великобритании в разрезе каналов продаж в 2004 г. и в 2019 г.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Europe

¹⁾ Рабаданов Р.М. Воздействие глобализации на страховой рынок как часть мировой финансовой системы [Электронный ресурс] // Экономический журнал. - Режим доступа: http://economicarggu.ru/2008_3/16.shtml (дата обращения: 24.09.2022).

В Великобритании большинство договоров страхования имущества и ответственности заключаются при посредничестве брокеров. На рынке Lloyd's абсолютно все сделки совершаются через брокеров. Второе место в сегменте non-life Великобритании занимает прямой канал продаж, доля которого в структуре премий существенно увеличилась за период с 2004 по 2019 гг. – с 22 до 34,5%, что связано с активным развитием онлайн-продаж простых стандартизированных продуктов. Более 50% полисов автострахования и около 25% полисов страхования имущества физических лиц приобретаются здесь через Интернет¹⁾. Доля банкострахования в сегменте non-life Великобритании за период с 2004 по 2019 гг. уменьшилась почти в 2 раза и составила лишь 4,8%. Таким образом, в страховании non-life на британском рынке также нет высокой зависимости от банковского канала продаж.

В Приложении И представлена динамика индексов концентрации британского рынка CR5 и CR10 в сегментах life и non-life за период с 2017 по 2020 гг. Концентрация рынка в сегменте non-life является более высокой, чем в сегменте life. На наш взгляд, это объясняется тем, что львиную долю премий по страхованию имущества и ответственности получают синдикаты корпорации Lloyd's и крупнейшие страховые ТНК. CR5 в non-life за рассматриваемый период увеличился с 55 до 60%, CR10 – с 69 до 72%. На рынке страхования жизни CR5 в 2020 г. остался на уровне 2017 г. и составил 50%, CR10 уменьшился с 73 до 70%. В целом следует отметить, что уровень концентрации британского страхового рынка является более высоким, чем в США, но менее высоким, чем в Японии и Китае.

Далее нам представляется целесообразным осуществить исследование показателей функционирования страховых рынков Индии и Бразилии, так как данные страны являются более схожими с Россией по уровню развития экономики. Страховой рынок Индии по объему страховых премий занимает десятое место в

¹⁾ Глобальный рынок страхования - обзор текущей ситуации [Электронный ресурс] // Vc.ru. - Режим доступа: <https://vc.ru/flood/31955-globalnyy-rynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii> (дата обращения: 25.09.2022).

мире и второе место среди рынков развивающихся стран. Страховой рынок Бразилии входит в первую двадцатку мировых лидеров по объему премий.

На Рисунке 2.60 представлена динамика общего объема страховых премий Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг. Объем премий индийского рынка за рассматриваемый период увеличился на 65%, тогда как на бразильском рынке данный показатель снизился на 6%, что стало следствием кризиса 2020 г., вызванного пандемией COVID-19.

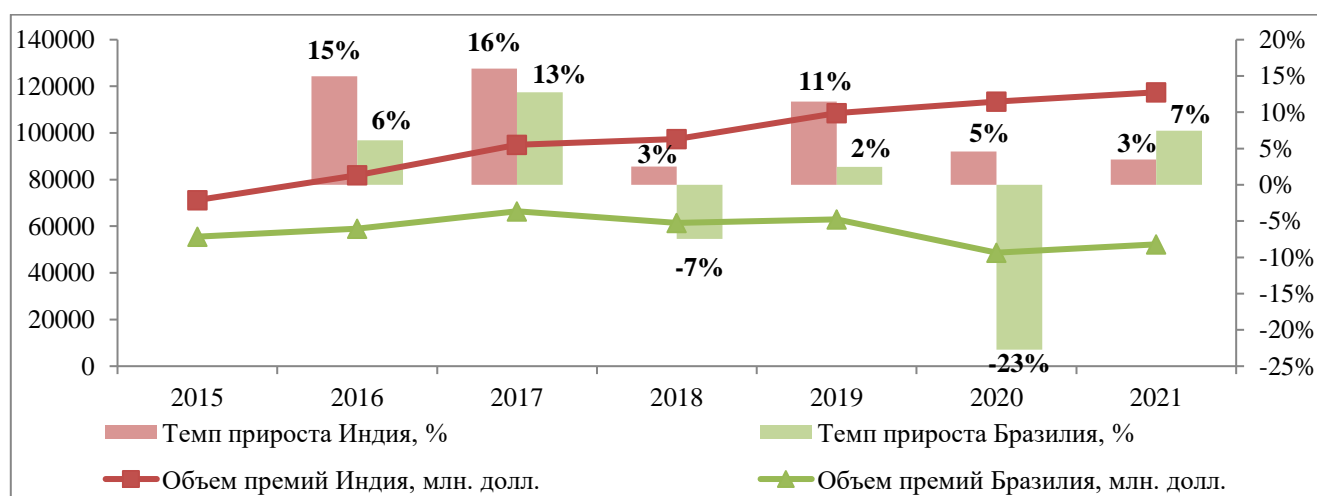


Рисунок 2.60 – Динамика общего объема страховых премий Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Regulatory and Development Authority of India (IRDAI) и OECD

Динамика общего объема премий Бразилии отличается более высокой волатильностью и чувствительностью к кризисам, чем на индийском страховом рынке. По нашему мнению, это связано с особенностями рынков страхования жизни в этих странах. И в Индии, и в Бразилии в структуре премий доминируют премии life-сегмента (76 и 68% от общего объема премий соответственно¹⁾), однако в Бразилии данный сегмент отличается более высокой зависимостью от фондового рынка и банковского сектора: в структуре премий по страхованию жизни в Бразилии преобладает инвестиционное и накопительное страхование, а основным

¹⁾ Расчеты автора на основе данных IRDAI и OECD.

каналом продаж продуктов life-сегмента являются банки. В Индии же, напротив, преобладает традиционное страхование жизни (доля страхования unit-linked составляет всего 17% от объема премий life-сегмента¹⁾), а доминирующими каналами продаж страхования жизни являются офисы страховых компаний и страховые агенты. Указанные особенности, на наш взгляд, и являются причиной большей волатильности объема премий life-сегмента на бразильском рынке (Рисунок 2.61).

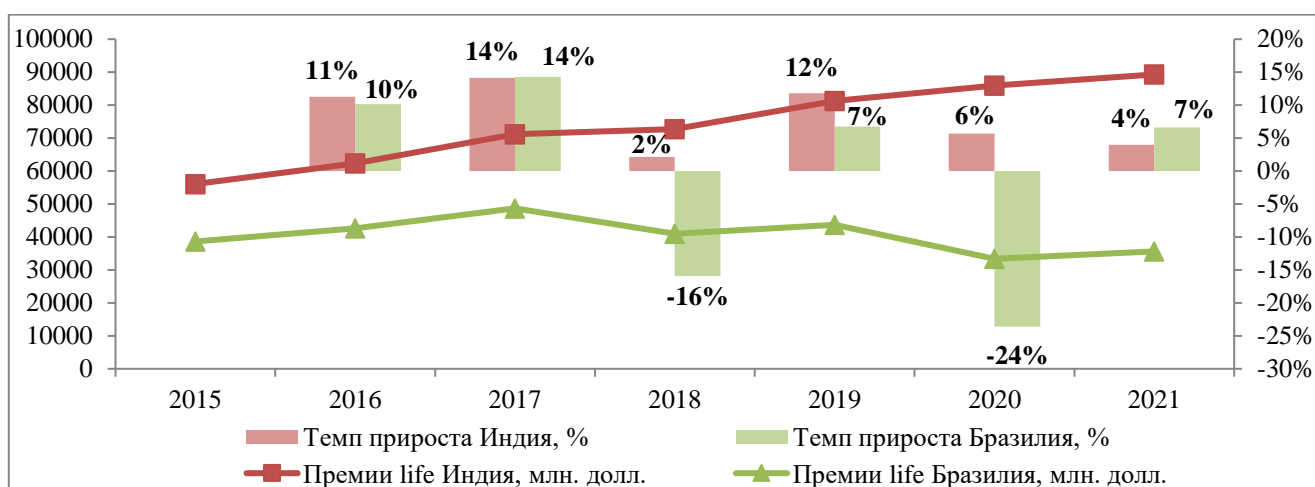


Рисунок 2.61 – Динамика объема страховых премий life-сегмента в Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных IRDAI и OECD

На Рисунке 2.62 представлена динамика глубины страхования в Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг. Следует отметить прирост данного показателя в Индии за рассматриваемый период на 0,8 процентных пункта, в результате чего глубина страхования на индийском рынке стала соизмерима с аналогичным показателем страхового рынка Китая и превысила средний уровень глубины страхования на развивающихся рынках Азии. Драйверами роста глубины страхования в Индии являются растущие доходы населения (в частности, среднего класса), осознание ценности страхования жизни и здоровья после пандемии COVID-19 и повышение осведомленности населения о новых продуктах на рынке.

¹⁾ Insurance [Electronic resource] // IBEF. – Mode of access: <https://www.ibef.org/industry/insurance-presentation> (дата обращения: 10.09.2023).

В Бразилии прирост глубины страхования составил всего 0,2 процентных пункта, что, по нашему мнению, обусловлено, более низким уровнем доходов населения данной страны, его страховой культуры и осведомленности о преимуществах страхования. Глубина страхования в Бразилии на текущем этапе развития рынка остается ниже среднемирового уровня, однако превышает средний уровень данного показателя в странах Латинской Америки.



Рисунок 2.62 – Динамика глубины страхования в Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных IRDAI и OECD

На Рисунке 2.63 представлена динамика плотности страхования в Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг.



Рисунок 2.63 – Динамика плотности страхования в Индии и Бразилии за период с 2015 по 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных IRDAI и OECD

Следует отметить, что плотность страхования в Бразилии в абсолютном выражении значительно превышает данный показатель в Индии, однако причиной

такого превышения является разница в численности населения данных стран (в Индии – 1,4 млрд человек, в Бразилии – 214 млн человек). Плотность страхования в Индии за рассматриваемый период возросла на 65,5%, в Бразилии – напротив, снизилась на 9,8%. Это обусловлено соответствующей динамикой объема страховых премий в данных странах, рассмотренной нами ранее. В целом, можно сделать вывод, что и в Индии, и в Бразилии показатели плотности страхования значительно ниже среднемирового уровня, что характерно для большинства развивающихся рынков.

На Рисунке 2.64 представлена динамика коэффициентов убыточности и расходов страховщиков non-life индийского и бразильского рынков за период с 2014 по 2020 гг.

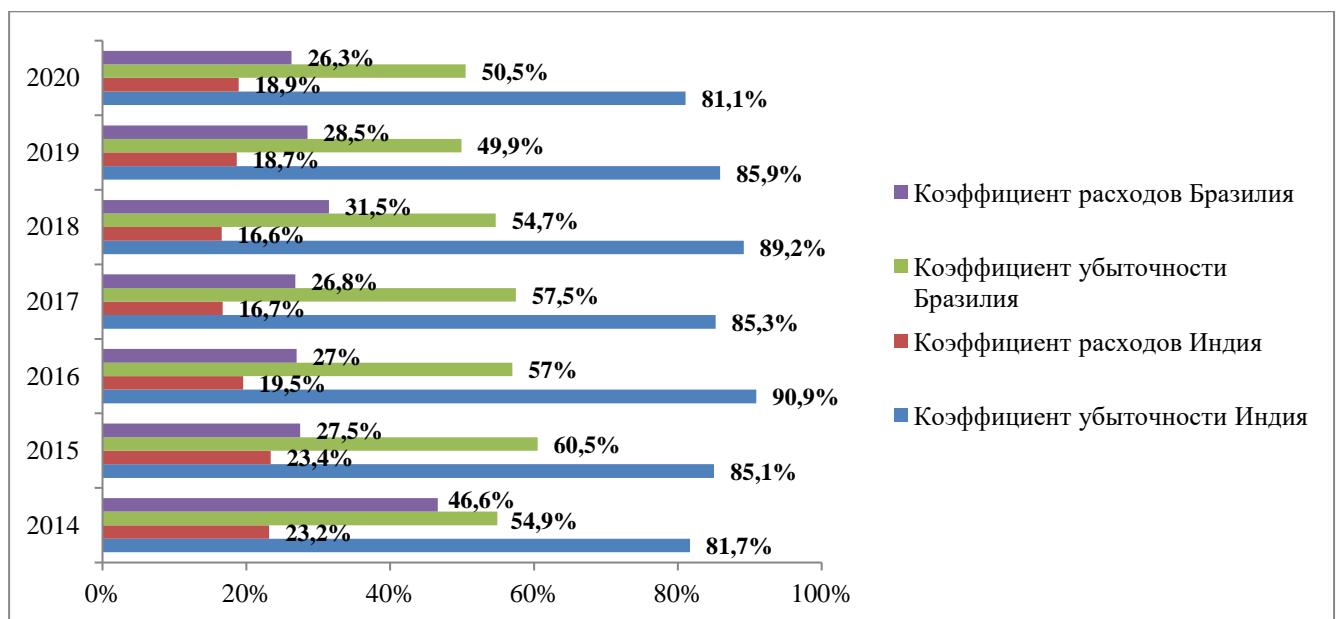


Рисунок 2.64 – Динамика коэффициентов убыточности и расходов страховщиков non-life Индии и Бразилии за период с 2014 по 2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных IRDAI и OECD

Как показывают данные Рисунка 2.64, коэффициент убыточности страховщиков non-life Индии значительно выше, чем в Бразилии, и даже превышает аналогичный показатель страховщиков США, что свидетельствует о высокой клиентской ценности индийских страховых продуктов. Индийские

страховщики, как и страховщики США, получают прибыль только от инвестиционной деятельности.

Коэффициент расходов индийских страховщиков является самым низким в сравнении с показателями всех исследованных нами рынков. Доля комиссионных расходов в объеме премий страховщиков non-life Индии составляет около 6%, в Бразилии - около 5%¹⁾, т.е. данный показатель на индийском и бразильском рынках сопоставим с показателем американского рынка. Интересным является тот факт, что на бразильском страховом рынке законодательно установлены максимальные размеры комиссионного вознаграждения посредников в зависимости от размера страховой суммы по договору страхования²⁾. На наш взгляд, данная мера является эффективным инструментом, который может применяться на страховых рынках с высоким уровнем операционных расходов и, в частности, с высоким уровнем комиссий посредникам. В целом, следует отметить общую тенденцию для Индии и Бразилии, состоящую в снижении коэффициента расходов за рассматриваемый период. Повышение операционной эффективности деятельности страховщиков является одной из приоритетных задач регуляторов индийского и бразильского рынков, решение которой осуществляется прежде всего путем внедрения цифровых технологий.

Мировая тенденция цифровой трансформации страхового рынка отчетливо проявляется на рынках Индии и Бразилии, так как цифровизация способствует снижению операционных расходов страховщиков, созданию новых привлекательных для клиентов продуктов, повышению качества постпродажного обслуживания и урегулирования убытков. Проникновению цифровых технологий на индийский и бразильский рынки способствует также наличие большого количества иностранных компаний (прежде всего, с западных рынков), которые получили доступ к страховому сектору Индии и Бразилии в конце 1990-х гг., когда рынки этих стран открылись для иностранного капитала. На страховом рынке

¹⁾ Расчеты автора на основе данных IRDAI и ОЭСР.

²⁾ Мальцев В.А. Особенности правового регулирования страхования транспортных средств и гражданской ответственности их владельцев в Бразилии // Транспортное право и безопасность. – 2020. – №1(33). – С. 223.

Индии функционируют компании, учрежденные совместно с такими зарубежными ТНК, как «Allianz», «Commercial Union», «Royal & Sun Alliance», «AIG», «Zurich», «Cigna». В Бразилии иностранный капитал составляет около 35% общего объема страхового рынка, в стране представлены компании «AIG», «Allianz», «Generali», «ING», «Zurich»¹⁾. Присутствие на индийском и бразильском рынках крупнейших страховых ТНК способствует совершенствованию продуктовой линейки и внедрению прогрессивных технологий для развития страховой отрасли. Для сокращения операционных расходов страховщиков в Индии и Бразилии применяются роботизированная автоматизация процессов (RPA) и искусственный интеллект. Приоритетом на обоих рынках является клиентоцентричность, для реализации которой ключевыми трендами становятся персонализация продуктов, развитие бизнес-моделей InsurTechs и создание цифровых экосистем. По оценкам, потенциал индийского рынка InsurTechs достигает 339 млрд долл²⁾. В Бразилии компании InsurTechs во втором квартале 2021 г. привлекли 4,8 млрд долл инвестиций, что на 89% превышает объем инвестиций первого квартала 2021 г. и на 210% больше, чем за аналогичный период 2020 г.³⁾ В обеих странах получают распространение продукты страхования по требованию, страхования на основе использования, а также дополнительные нестраховые сервисы при продаже полисов. Еще одной инновацией на индийском и бразильском рынках является микрострахование, которое обеспечивает страховую защиту исключительно для лиц с низким уровнем дохода. Такие продукты отличаются простотой, доступными ценами, покрытием только ключевых, наиболее актуальных для каждого человека рисков (несчастный случай, болезнь, стихийное бедствие, гибель урожая и т.п.) и ограниченными страховыми суммами. Микрострахование предполагает

¹⁾ Мальцев В.А. Особенности правового регулирования страхования транспортных средств и гражданской ответственности их владельцев в Бразилии // Транспортное право и безопасность. – 2020. – №1(33). – С. 224.

²⁾ India Insurance Sector [Electronic resource] // International Trade Administration. – Mode of access: <https://www.trade.gov/market-intelligence/india-insurance-sector> (дата обращения: 16.09.2023).

³⁾ Insurance and opportunities: a landscape from Brazil [Electronic resource] // W Fintechs Newsletter. – Mode of access: <https://wfintechs.substack.com/p/insurtechs-26> (дата обращения: 16.09.2023).

максимально простые процессы покупки полиса и подтверждения наступления страхового случая, ограниченное количество исключений из покрытия, короткие сроки получения страховых выплат. Таким образом, это максимально клиентоориентированные продукты, простота которых обеспечивает доверие клиентов, их понимание страхования и способствует повышению уровня страховой культуры населения. В Индии, в отличие от других стран, которые только поощряют развитие микрострахования, за страховщиками законодательно закреплена обязанность иметь определённую долю бизнеса в сельской местности и предоставлять услуги социальным слоям с низким уровнем дохода¹⁾. Следует отметить, что регуляторы индийского и бразильского рынков создают условия, стимулирующие страховщиков к внедрению инноваций. В обеих странах функционируют так называемые «нормативные песочницы» – инициативы регуляторов, направленные на создание экспериментальной нормативной среды для новых страховых технологий, предполагающей менее строгие требования и надзор в течение первых лет их функционирования. Таким образом, новые идеи тестируются в более дружественной, но контролируемой среде²⁾.

Цифровая трансформация страховых рынков Индии и Бразилии способствует также изменению структуры каналов продаж продуктов – рынки переходят к омниканальности в дистрибуции, ориентированной на удовлетворение потребностей клиентов, растёт доля продаж через интернет-агрегаторы, мобильные приложения и сайты страховых компаний. На Рисунке 2.65 представлена структура премий сегментов life и non-life индийского рынка в разрезе каналов продаж в 2015 и 2020 гг. В сегменте life в Индии доминирует прямой канал, в сегменте non-life – брокерский. Доля банков в продажах обоих сегментов невелика, т.е. индийский страховой рынок не характеризуется высокой зависимостью от банковского сектора. Наблюдается увеличение доли продаж через web-агрегаторов и онлайн-

¹⁾ Микрострахование [Электронный ресурс] // Allinsurance.kz. – Режим доступа: <https://allinsurance.kz/articles/insurance-sales/4502-mikrostrakhovanie> (дата обращения: 16.09.2023).

²⁾ Insurance & Reinsurance 2023. Brazil [Electronic resource] // Chambers and Partners. – Mode of access: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insurance-reinsurance-2023/brazil/trends-and-developments> (дата обращения: 16.09.2023).

продаж. В сегменте страхования жизни эта доля еще совсем невелика, хотя и имеет место тенденция ее роста. В сегменте non-life за рассматриваемый 5-летний период доля продаж через данные каналы увеличилась с 3,9 до 12,9%, что свидетельствует о быстром росте популярности простых стандартизированных продуктов, распространяющихся через Интернет.

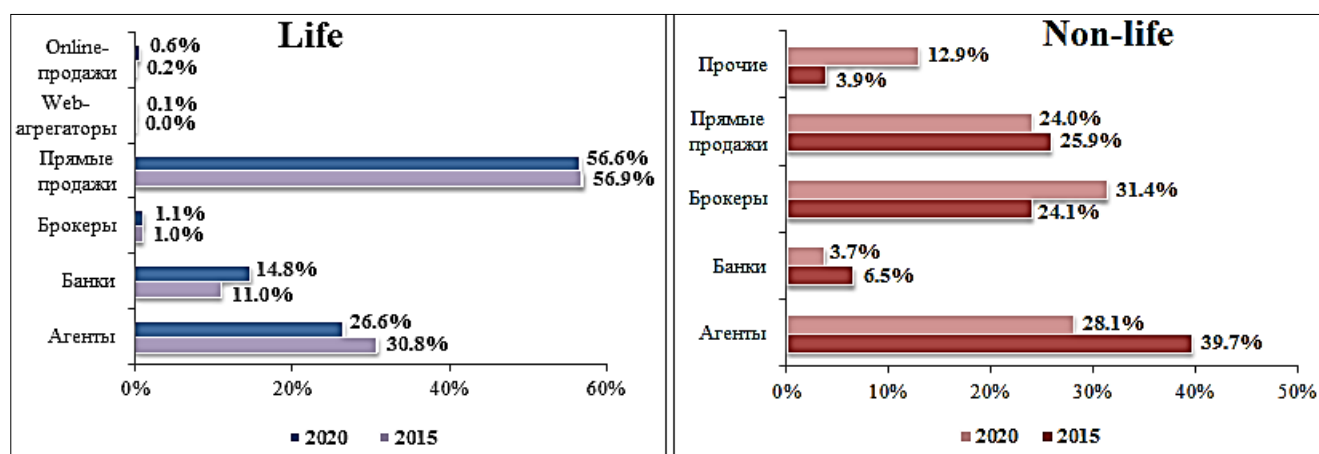


Рисунок 2.65 – Структура премий сегментов life и non-life страхового рынка Индии в разрезе каналов продаж в 2015 и 2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных IRDAI

В Бразилии исторически развито банкострахование, так как значительная доля страховых компаний входят в банковские финансовые конгломераты. В сегменте life банки являются основным каналом продаж накопительного и инвестиционного страхования. В продажах рискованного страхования жизни доминирует брокерский канал. Следует отметить снижение доли банков в сегменте страхования жизни бразильского рынка с 80% в 2014 г. до 64% в 2019 г.¹⁾ и рост доли продаж через брокеров, прямых продаж, а также через онлайн-агрегаторы и сайты страховых компаний. Онлайн-каналы в сегменте life в Бразилии только начинают развиваться, однако целью страховщиков является трансформация модели дистрибуции и расширение онлайн-продаж.

¹⁾ Life Insurance Market – Brazil [Electronic resource] // Askwonder. – Mode of access: <https://askwonder.com/research/life-insurance-market-brazil-jkboogl5r> (дата обращения: 16.09.2023).

В сегменте non-life в Бразилии доминируют брокеры, однако ключевые игроки рынка стремятся диверсифицировать структуру каналов продаж, повышать эффективность дистрибуции и масштабировать продажи через прямой и цифровые каналы.

Следует отметить, что в Индии и Бразилии, как и на развитых рынках, исследованных нами ранее, особое внимание уделяется защите прав потребителей страховых услуг и квалификации участников рынка. В Индии топ-менеджмент страховых компаний назначается регулятором рынка, с целью обеспечения уверенности в профессионализме руководящего состава страховщиков. Перечень страховых продуктов также разрабатывается и утверждается регулятором, каждый продукт проверяется им на предмет прозрачности. Кроме того, проводится лицензирование деятельности страховых агентов. Для получения лицензии они обязаны пройти специальную подготовку (прослушать 100 часов лекций и сдать экзамены)¹⁾.

В Бразилии страховые продукты также утверждаются регулятором рынка. Страховые агенты здесь не сдают квалификационные экзамены, но обязательно получают аккредитацию при страховой компании, от имени которой будут работать²⁾. Страхование с участием физических лиц на бразильском рынке регулируется более жестко, чем страхование с участием физических лиц. Существует кодекс защиты прав потребителей, согласно которому страховщик не имеет права применять в договоре страхования мелкий шрифт, формулировки в договоре должны быть четкими и прозрачными³⁾. Положения полиса, которые чрезмерно ограничивают ожидаемые права потребителей, связанные с договором страхования, являются недействительными. В соответствии с данным кодексом

¹⁾ Страхование жизни в Индии [Электронный ресурс] // LifeInsurance. – Режим доступа: <https://lifeinsurance.kz/mirovoy-opyt/strahovanie-zhizni-v-indii> (дата обращения: 16.09.2023).

²⁾ Леваева Л. На пути в Бразилию // Современные страховые технологии. – 2014. – № 6/47. – С. 58.

³⁾ Там же. – С. 55.

также запрещены сопутствующие продажи страховых услуг¹⁾. За нарушение страхового законодательства к страховщикам могут быть применены такие санкции, как предупреждение, приостановление деятельности, штраф, запрет на осуществление одного или нескольких видов страхования. Срок приостановления деятельности может достигать 180 дней, штрафы устанавливаются в размере от 10 тыс до 1 млн долл США²⁾. Для должностных лиц, допустивших нарушение, может быть установлен запрет занимать должности в других страховых и перестраховочных компаниях, иных финансовых учреждениях, а также в государственных органах и на государственных предприятиях на срок от 2 до 10 лет³⁾. Также в Бразилии при нарушении страховщиком законодательно установленного срока для осуществления страховых выплат (30 календарных дней после получения всех необходимых документов) он обязан выплачивать проценты страхователю⁴⁾.

Таким образом, несмотря на то, что страховые рынки Индии и Бразилии являются развивающимися и уступают по объему страховых премий развитым рынкам, исследованным нами ранее, им присущ ряд особенностей, характерных и для развитых рынков: клиентоцентричность, приоритеты защиты прав потребителей и профессионализма участников рынка, а также повышения операционной эффективности деятельности страховщиков, цифровая трансформация, переход к омниканальности в дистрибуции страховых продуктов.

Выводы по главе 2:

- Выявлены следующие ключевые тренды мирового страхового рынка в условиях глобальной финансовой нестабильности:

¹⁾ Insurance & Reinsurance 2023. Brazil [Electronic resource] // Chambers and Partners. – Mode of access: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insurance-reinsurance-2023/brazil/trends-and-developments> (дата обращения: 16.09.2023).

²⁾ Мальцев В.А. Особенности правового регулирования страхования транспортных средств и гражданской ответственности их владельцев в Бразилии // Транспортное право и безопасность. – 2020. – №1(33). – С. 223.

³⁾ Там же.

⁴⁾ Insurance & Reinsurance 2023. Brazil [Electronic resource] // Chambers and Partners. – Mode of access: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insurance-reinsurance-2023/brazil/trends-and-developments> (дата обращения: 16.09.2023).

1) Более высокая волатильность объема страховых премий в периоды кризисов, возникающих в финансовом секторе, нежели в кризисы, порожденные реальным сектором экономики (в т.ч. пандемийный кризис 2020 г.);

2) Более высокая волатильность объема страховых премий на рынке life-страхования, чем в сегменте non-life (рынок страхования жизни более подвержен кризисам вследствие тесной взаимосвязи с другими секторами фин. рынка), тенденция к росту волатильности в life-сегменте;

3) Рост доли азиатских страховых рынков в мировом объеме премий при снижении долей Северной Америки и EMEA;

4) Более высокая волатильность объема страховых премий в регионе EMEA вследствие доминирования страхования жизни в структуре премий, а также высокой зависимости рынка страхования жизни от банковского сектора (банкострахование) и фондового рынка (высокая доля страхования unit-linked);

5) Стабильная положительная динамика объема премий в развивающихся странах Азии вследствие специфики китайского страхового рынка (низкая доля страхования unit-linked в life-сегменте, преобладание традиционного life-страхования, снижение зависимости от банковского канала продаж);

6) Рост мирового пробела в страховой защите и сокращение мирового индекса страховой устойчивости, что свидетельствует о росте нереализованного потенциала страхования вследствие многократно возросших рисков;

7) Наиболее низкие показатели индекса страховой устойчивости по рискам природных катастроф в сравнении с другими рисками в связи с ростом частоты и разрушительности стихийных бедствий, недостаточным уровнем финансовой грамотности и страховой культуры населения развивающихся стран, нехваткой емкостей на рынках перестрахования;

8) Рост пробела в страховой защите по киберрискам (появление новых киберугроз в эпоху цифровизации);

9) Цифровая трансформация (омниканальность и персонализация предложений по страхованию, распространение страхования на основе

использования, страхования с дополнительными нестраховыми сервисами, встроенного страхования).

- По результатам сравнительного анализа страховых рынков стран-лидеров по объему страховых премий, были выявлены их особенности, представленные в Таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Особенности страховых рынков стран-лидеров по объему премий

Показатель функционирования	США	Китай	Япония	Великобритания
Динамика объема премий	- Стабильные положительные темпы прироста премий (за исключением 2010-2013 гг.) - Самый широкий спектр страховых продуктов (более 3000)	Наиболее высокие положительные темпы прироста премий в сравнении с остальными рынками	Стагнация рынка	Высокая волатильность объема премий вследствие высокой интеграции с международным рынком
Структура премий в разрезе life / non-life	Доминирование non-life страхования	Доминирование life-страхования	Доминирование life-страхования	Доминирование life-страхования
Особенности структуры life-сегмента	Рост доли страхования unit-linked в life-сегменте	Низкая доля страхования unit-linked в life-сегменте, преобладание традиционного life-страхования	Преобладание срочного страхования, рост доли страхования unit-linked	Преобладание страхования unit-linked
Особенности структуры non-life сегмента	Преобладание мед. страхования, автострахования и страхования имущества	Доминирование автострахования, однако имеет место рост долей других видов страхования	Доминирование автострахования и страхования имущества	Доминирование страхования имущества, ответственности и автострахования
Глубина и плотность страхования	Наиболее высокие показатели глубины и плотности страхования	Многokратный рост показателей глубины и плотности страхования	Стагнация показателей глубины и плотности страхования	2-ое место после США по глубине и плотности страхования

Показатель функционирования	США	Китай	Япония	Великобритания
		за последние 20 лет		
Уровень конкуренции на рынке	Порядка 5000 страховых компаний на рынке (в каждом штате – получение своей лицензии на страхование)	Переход от монополии к конкуренции на рынке в начале 2000-х гг.	Олигополия отечественных государственных компаний на рынке	Сокращение количества компаний на рынке в связи с укрупнением бизнеса
Финансовые показатели компаний	Наиболее высокий коэффициент убыточности и самый низкий коэффициент расходов	Рост коэффициента убыточности и снижение коэффициента расходов	Низкий коэффициент убыточности и самый высокий коэффициент расходов	Более высокий коэффициент расходов и более низкий коэффициент убыточности, чем в США и Китае
Структура каналов продаж продуктов	Преобладание агентского канала продаж, в non-life – интернет-канала, отсутствие зависимости от банковского канала	Снижение зависимости от банковского канала продаж	Доминирование прямого канала продаж в life-страховании и агентского – в non-life, высокая зависимость от банковского канала не наблюдается	Ключевым является брокерский канал продаж, зависимость от банковского канала не наблюдается
Уровень цифровизации	Высокий	Очень высокий (цифровизация всех бизнес-процессов, создание цифровых экосистем)	Низкий	Высокий
Уровень защиты прав потребителей страховых услуг	Защита прав потребителей является приоритетным направлением деятельности регуляторов рынка. Особое внимание уделяется квалификации страховых посредников. Создаются специализированные образовательные организации для подготовки страховых агентов и страховых брокеров			

Источник: составлено автором

- По результатам сравнительного анализа страховых рынков стран, близких к России по уровню развития экономики (Индии и Бразилии), были выявлены их особенности, представленные в Таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Особенности страховых рынков Индии и Бразилии

Показатель функционирования	Индия	Бразилия
Динамика объема премий	Устойчивые положительные темпы прироста	Высокая волатильность объема премий, существенные снижения в кризисные периоды
Структура премий по сегментам life/non-life	Доминирование life-страхования	Доминирование life-страхования
Особенности структуры life-сегмента	Доминирование традиционного страхования жизни	Доминирование инвестиционного и накопительного страхования жизни
Глубина и плотность страхования	Значимый рост глубины и плотности страхования за 2015-2021 гг.	Стагнация глубины страхования, снижение плотности страхования в 2020-2021 гг. в сравнении с 2015-2019 гг.
Финансовые показатели компаний	Самый высокий коэффициент убыточности и самый низкий коэффициент расходов из всех исследованных рынков. Тенденция снижения коэффициента расходов	Низкий коэффициент убыточности, более высокий коэффициент расходов, чем в Индии. Тенденция снижения коэффициента расходов
Структура каналов продаж продуктов	Доминирование прямого канала продаж в life-сегменте и брокерского канала – в сегменте non-life. Отсутствие зависимости от банковского канала. Стремительный рост доли цифровых каналов	В life-сегменте – доминирование банковского канала, однако наблюдается тенденция снижения его доли. В сегменте non-life – доминирование брокерского канала. Рост доли цифровых каналов
Уровень цифровизации	Активное внедрение цифровых технологий, большой потенциал рынка InsurTechs. Регуляторные послабления для игроков рынка, внедряющих инновации	С 2016 г. – тенденция роста инвестиций в InsurTechs, проникновение цифровых технологий на страховой рынок. Регуляторные послабления для игроков рынка, внедряющих инновации
Уровень защиты прав потребителей	Защита прав потребителей является приоритетным направлением деятельности регуляторов рынка. Особое внимание уделяется квалификации страховых агентов	Защита прав потребителей является приоритетным направлением деятельности регуляторов рынка. Особое внимание уделяется квалификации топ-менеджмента страховщиков и агентов

Источник: составлено автором

- Отличия в показателях функционирования исследованных нами страховых рынков определяются широким спектром факторов, обозначенных нами в главе 1. Прежде всего, это уровень ВВП страны, доходов населения и хозяйствующих субъектов, особенности регулирования страхового рынка, законодательной регламентации отдельных видов страхования (в частности, социального страхования), уровень страховой культуры населения, готовность рынка к внедрению новых технологий. Однако можно выделить ряд универсальных особенностей, характерных для всех исследованных рынков и обеспечивающих, на наш взгляд, их прогрессивное развитие в условиях глобальной финансовой нестабильности: клиентоцентричность, приоритеты защиты прав потребителей и профессионализма участников рынка, а также повышения операционной эффективности деятельности страховщиков, цифровая трансформация, омниканальность в дистрибуции страховых продуктов.

Глава 3 Моделирование развития страхового рынка России с учетом мировых трендов

3.1 Проблемные аспекты развития страхового рынка России в современных условиях

С 2005 по 2022 гг. прирост объема страховых премий на страховом рынке России составил 419% – данный показатель увеличился с 350,4 млн р. до 1,817 трлн р. (Рисунок 3.1). По нашему мнению, такой существенный прирост в относительном выражении можно объяснить, прежде всего, эффектом низкой базы (незначительным объемом премий в начале рассматриваемого периода), так как в 2005 г. рынок находился на начальном этапе функционирования. Кроме того, следует учитывать инфляцию, которая существенно возросла за указанный период и отразилась на стоимости страховых продуктов, что нашло выражение в росте страховых тарифов.

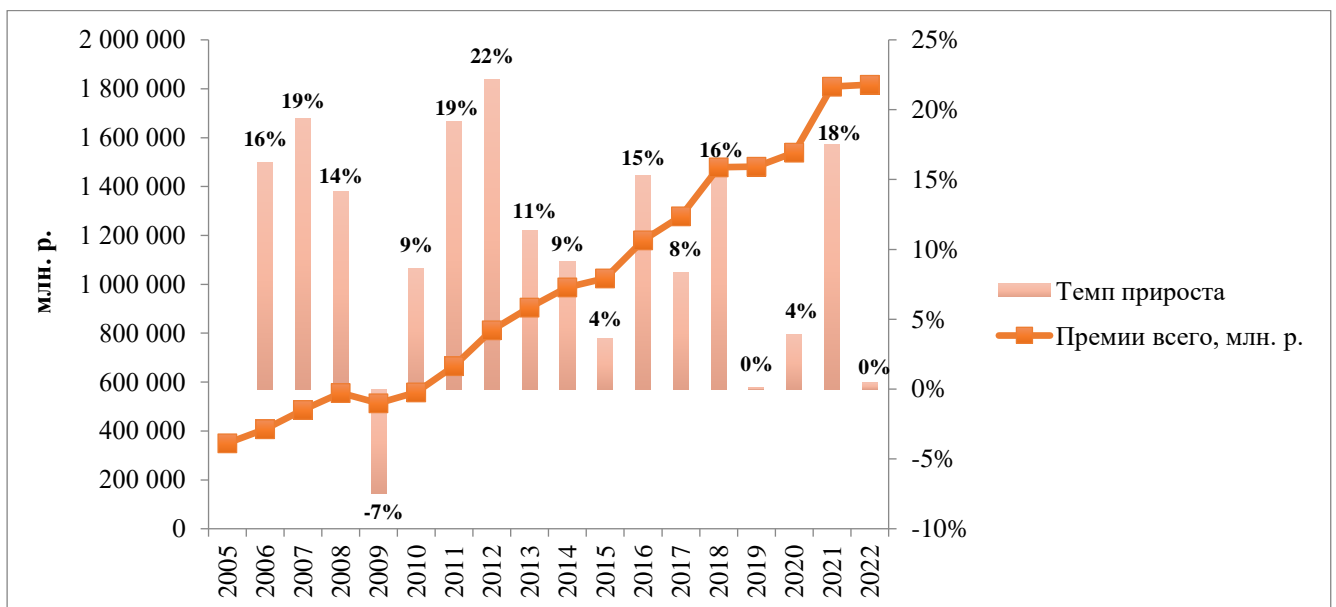


Рисунок 3.1 – Динамика объема страховых премий на страховом рынке России за период с 2005 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

Как показано на Рисунке 3.1, наибольшее снижение страховых премий произошло во время кризиса 2009 г. А в кризисные 2015 г. и 2020 г. объем премий даже показал рост на 4%. На наш взгляд, это связано с тем, что доля рынка страхования жизни, который является наиболее восприимчивым к кризисным явлениям, в России составляет около 28% от общего объема премий (Рисунок 3.2). За период с 2005 по 2022 гг. доля рынка life-страхования в России увеличилась почти на 21 процентный пункт, однако он все еще находится на начальном этапе своего развития.

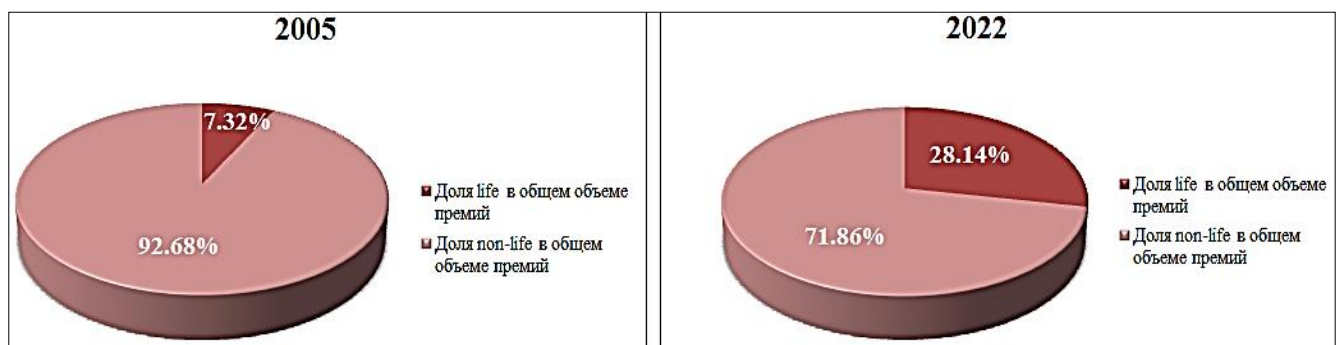


Рисунок 3.2 – Структура премий на страховом рынке России в разрезе life и non-life в 2005 и 2022 гг.

Источник: разработано автором на основе данных Банка России

Также следует отметить значительные диспропорции в распределении страховых премий по регионам России. В 2005 г. доля премий первой десятки регионов-лидеров составляла 74,92% от общего объема премий, в 2022 г. – 75,02% (Таблица 3.1). При этом доля премий первой тройки регионов-лидеров за рассматриваемый период увеличилась с 59,81 до 65,09% (доля Москвы в 2022 г. – около 54% от общего объема премий). По нашему мнению, тенденция усиления диспропорций в территориальном распределении премий является подтверждением того, что страховые продукты в России пользуются спросом в основном в крупных городах с относительно высоким уровнем доходов, страховой культуры и финансовой грамотности населения. В большинстве регионов России текущий уровень доходов граждан не позволяет им приобретать страховые полисы, так как их стоимость является слишком высокой. А вследствие низкого уровня

страховой культуры населения регионов страхование в России пока не входит в категорию услуг первой необходимости, каковой оно является в развитых странах.

Таблица 3.1 – Регионы-лидеры по объемам страховых премий в России в 2005 г. и в 2022 г.

2022 г.			2005 г.		
Регион	Страховые премии, тыс. р.	Доля рынка, %	Регион	Страховые премии, тыс. р.	Доля рынка, %
1 Москва	978 278 541	53.85	1 Москва	135 646 352	48.02
2 Санкт-Петербург	146 654 523	8.07	2 Московская область	18 107 049	6.41
3 Московская область	57 635 884	3.17	3 Санкт-Петербург	15 199 078	5.38
Топ-3 региона		65.09	Топ-3 региона		59.81
4 Республика Татарстан	31 489 710	1.73	4 Тюменская область	9 732 815	3.45
5 Краснодарский край	31 224 099	1.72	5 Республика Татарстан	8 998 104	3.19
6 Свердловская область	30 503 840	1.68	6 Свердловская область	6 144 468	2.18
7 Нижегородская область	22 725 290	1.25	7 Самарская область	5 506 957	1.95
8 Челябинская область	21 786 379	1.20	8 Челябинская область	4 828 629	1.71
9 Новосибирская область	21 310 291	1.17	9 Нижегородская область	3 739 354	1.32
10 Республика Башкортостан	21 247 404	1.17	10 Новосибирская область	3 712 479	1.31
Топ-10 регионов		75.02	Топ-10 регионов		74.92

Источник: составлено автором на основе данных информационного портала «Страхование сегодня»

В структуре премий по страхованию жизни в России в 2022 г. на долю накопительного страхования жизни приходилось 48,48% от общего объема премий сегмента, на долю кредитного страхования – 26,55%, инвестиционного страхования жизни – 23,15%, премия по остальным видам составила около 1,4%¹⁾.

¹⁾ Статистика страхования [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.01.2023).

На наш взгляд, доминирование в структуре премий гибридных кросс-секторальных продуктов страхования жизни (накопительного и инвестиционного страхования) во многом объясняется активными продажами таких продуктов через банковский канал, когда банки, получая высокие комиссионные вознаграждения от страховщиков, позиционируют такие продукты как более выгодную альтернативу депозитам. Также следует отметить высокую долю кредитного страхования жизни, которое носит вмененный характер, так как покупка такой страховки является обязательным требованием банков при выдаче кредитов. Таким образом, можно сделать вывод, что наблюдается чрезмерная зависимость российского рынка life-страхования от банковского сектора и от фондового рынка, что обусловлено значительной долей кросс-секторальных продуктов и кредитного страхования.

В структуре премий по страхованию non-life наибольшая доля приходится на автострахование, а также добровольное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев (Рисунок 3.3).



Рисунок 3.3 – Структура премий на российском рынке non-life страхования в 2010 г. и в 2022 г.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

По нашему мнению, увеличение доли премий по ДМС и страхованию от несчастных случаев с 22,89% в 2010 г. до 32,24% в 2022 г. обусловлено ростом спроса на такие продукты в период пандемии COVID-19, неудовлетворенностью

населения России качеством медицинского обслуживания по ОМС, а также существенным ростом медицинской инфляции, которая отражается на стоимости полисов.

Доля автострахования в структуре премий снизилась с 44,03% в 2010 г. до 37,82% в 2022 г. В данном сегменте в настоящее время присутствует множество проблем, которые приводят к снижению спроса на страховые продукты. Уход из России западных автопроизводителей в результате введенных санкций против Российской Федерации привел к резкому сокращению продаж новых автомобилей и дефициту запасных частей и комплектующих для ремонта. Произошел резкий рост цен на автомобили, а выплата страхового возмещения по полисам автокаско и ОСАГО в натуральном виде стала практически невозможной из-за разрыва логистических цепочек. Так как наладить полномасштабные поставки запчастей по каналам параллельного импорта пока так и не удалось, сроки ожидания поставок значительно превышают установленный на законодательном уровне максимальный срок ремонта автомобилей по ОСАГО (30 дней). Вследствие этого страховщики ОСАГО стали массово переходить на выплаты компенсаций в денежной форме – только один автомобиль из десяти отправляется на ремонт в автосервис. Одновременно справочники для расчета выплат по договорам ОСАГО были обновлены с учетом разрешения регулятора осуществлять выплаты по стоимости неоригинальных запчастей. В результате таких изменений при росте цен на автомобили и запчасти выплаты по договорам страхования в денежной форме составляют значительно меньшую величину, чем реальные расходы страхователей на ремонт, что существенно снижает клиентскую ценность полисов ОСАГО. Если же в дальнейшем регулятор даст возможность страховщикам массово осуществлять ремонт автомобилей бывшими в употреблении деталями (пилотный проект по использованию таких деталей запущен на Дальнем Востоке), это приведет к еще большему снижению клиентской ценности данного вида страхования. При включении подержанных запчастей в номенклатуру справочника для расчета выплат по ОСАГО размеры денежного возмещения станут еще меньше, а при натуральном возмещении высока вероятность некачественного ремонта, так

как в России нет критериев оценки качества восстановленных деталей (в отличие от Европы, где есть институт «ребилдинга»¹⁾). Кроме того, законодательно установленного лимита выплат при причинении вреда имуществу в ОСАГО, который на российском страховом рынке равен 400 000 рублей, в текущих условиях явно недостаточно для приобретения нового автомобиля. Размер лимита выплат по ОСАГО в России несопоставим с лимитами выплат по имущественному ущербу в автостраховании в других странах. Ранее в главе 2 упоминалось о том, что в Китае данный лимит был повышен до 200 000 юаней (эквивалент 2 млн рублей). В европейских странах лимиты по ОСАГО составляют до 1,2-1,3 млн евро, поэтому страховка практически всегда покрывает реальный ущерб в полном размере²⁾. В России же повышение лимита выплат по имущественному ущербу в ОСАГО в ближайшее время не планируется.

В то же время тарифный коридор по ОСАГО был расширен дважды за последние 2 года: в конце 2021 г. и в сентябре 2022 г. В результате максимальная тарифная ставка выросла почти на 40%³⁾. За 2022 г. средняя премия по ОСАГО выросла по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. на 21%, или 1194 рубля, и составила 6793 рубля.⁴⁾ А для молодых водителей без стажа вождения стоимость полиса стала достигать 30-40 тыс рублей⁵⁾. В условиях долгосрочного тренда снижения реальных располагаемых доходов населения России с 2014 г. стоимость полисов ОСАГО является слишком высокой для значительной части населения,

¹⁾ Автомобили по ОСАГО начнут чинить б/у деталями [Электронный ресурс] // Газета.ru. - Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/auto/2022/12/28/16011829.shtml?updated> (дата обращения: 28.01.2023).

²⁾ Как устроено автострахование в других странах и меняют ли его правила так же часто, как в России [Электронный ресурс] // Российская газета. - Режим доступа: <https://rg.ru/2023/01/24/dorogi-vedut-na-polis.html> (дата обращения: 28.01.2023).

³⁾ Миронов призвал провести ревизию системы ОСАГО [Электронный ресурс] // Парламентская газета. - Режим доступа: <https://www.pnp.ru/politics/mironov-prizval-provesti-geviziyu-sistemy-osago.html> (дата обращения: 28.01.2023).

⁴⁾ Рэнкинг всех страховщиков ОСАГО за 2022 г. «Минус» 1,9 млн договоров ОСАГО, семикратный рост «СберСтрахования» [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. - Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/82191> (дата обращения: 12.02.2023).

⁵⁾ ОСАГО для бедных 20-летних по цене автомобиля [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. - Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/81950> (дата обращения: 28.01.2023).

особенно в регионах с низким уровнем доходов. В результате все больше водителей предпочитают ездить без полиса. За 2022 г. количество заключенных договоров ОСАГО снизилось на 1,9 млн единиц¹⁾. Кроме того, страховщики допускают большое количество нарушений, отказывая в оформлении полиса ОСАГО водителям с высокой степенью риска либо существенно затрудняя для них процесс покупки полиса: за 9 месяцев 2022 г. Банк России оштрафовал крупнейших страховщиков за нарушения в ОСАГО на 4,7 млн рублей²⁾. На наш взгляд, недобросовестные практики страховых компаний в данном сегменте и низкая клиентская ценность страховых продуктов способствуют формированию негативной репутации страховщиков и низкого уровня доверия к ним населения.

Далее рассмотрим показатели глубины и плотности страхования на страховом рынке России (Рисунок 3.4).

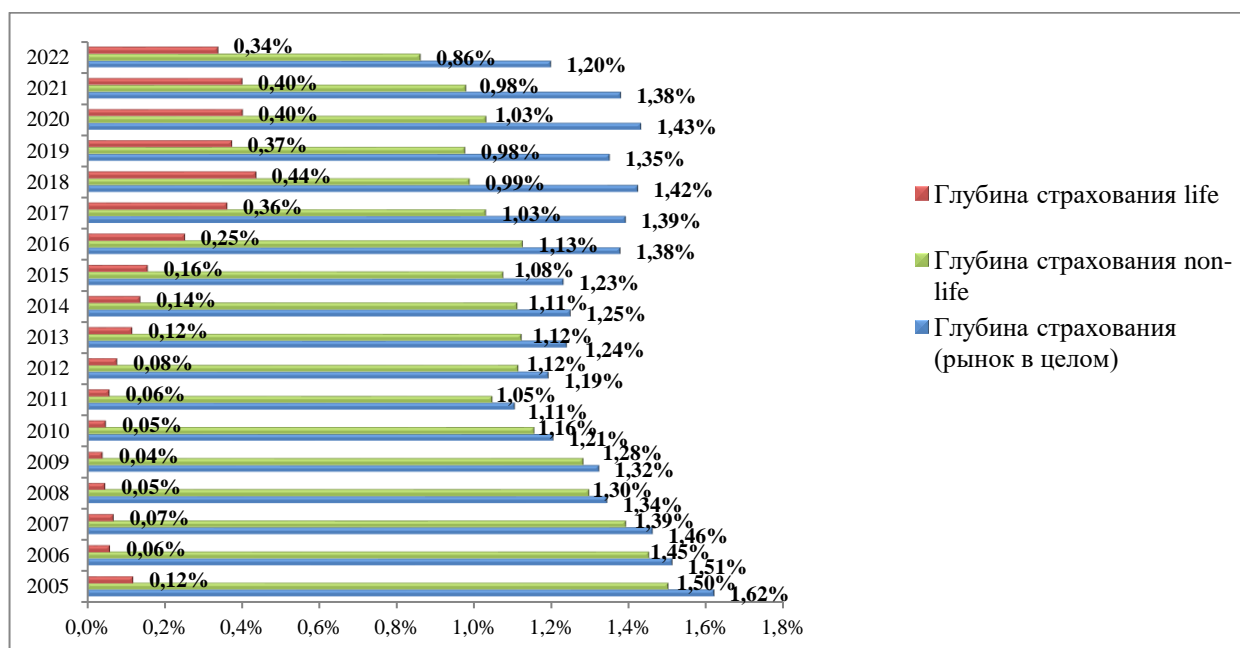


Рисунок 3.4 – Динамика глубины страхования на страховом рынке России за период с 2005 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

¹⁾ Рэнкинг всех страховщиков ОСАГО за 2022 г. «Минус» 1,9 млн договоров ОСАГО, семикратный рост «СберСтрахования» [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. - Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/82191> (дата обращения: 12.02.2023).

²⁾ Топ-10 самых интересных «разборок» между ЦБ и страховщиками ОСАГО за 2022 г. [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. - Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/81875> (дата обращения: 28.01.2023).

Глубина страхования на российском рынке за период с 2005 по 2022 гг. снизилась с 1,62 до 1,2%, несмотря на существенный рост страховых премий в абсолютном выражении. Это объясняется тем, что темп прироста страховых премий за рассматриваемый период был меньше, чем темп прироста ВВП. Таким образом, показатель глубины страхования в России почти в 4 раза ниже среднемирового уровня, более чем в 2 раза ниже средней глубины страхования в развивающихся странах Азии и даже ниже среднего уровня данного показателя в развивающихся странах ЕМЕА. По нашему мнению, низкая доля страховых премий в ВВП России обусловлена недостаточным спросом на страховые услуги ввиду их высокой стоимости, низкого уровня страховой культуры и доверия российского населения страховым компаниям.

Плотность страхования на страховом рынке России за период с 2005 по 2022 гг. увеличилась с 86 долл на душу населения до 181 долл (Рисунок 3.5). Однако она все равно остается более чем в 5 раз ниже среднемирового уровня, а также существенно уступает показателю средней плотности страхования в развивающихся странах Азии и в странах Латинской Америки, не говоря уже о развитых странах.

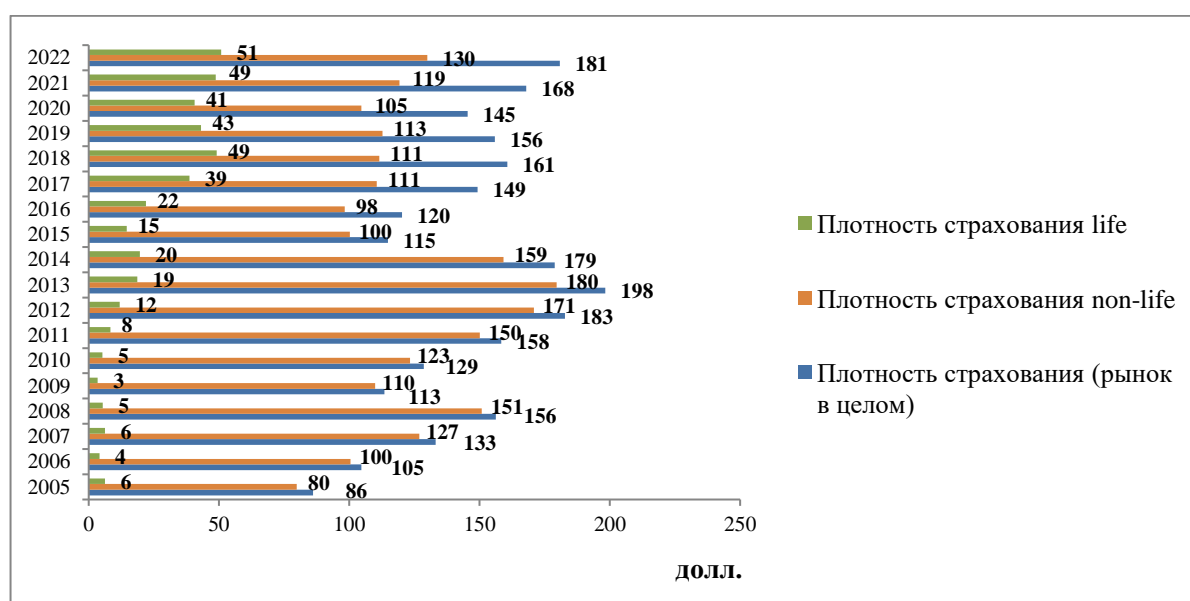


Рисунок 3.5 – Динамика плотности страхования на страховом рынке России за период с 2005 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

Далее рассмотрим динамику коэффициента выплат, коэффициента расходов и коэффициента комиссионных расходов российских страховщиков.

Коэффициент выплат за период с 2005 по 2022 гг. увеличился с 40,6 до 49,2%¹⁾. Данный показатель в России является значительно более низким, чем во всех странах, рассмотренных нами в главе 2. При этом в отдельных видах страхования на российском рынке величина коэффициента выплат еще ниже, чем в среднем по рынку: в страховании от несчастных случаев – 16%, в страховании имущества юридических лиц – 24%, имущества физических лиц – 12,3%, в страховании финансовых рисков – 11,8%, причем в некоторых сегментах наблюдается тренд снижения данного показателя (Рисунок 3.6). Для сравнения отметим, что в странах Евросоюза минимальный коэффициент выплат по страховым продуктам, установленный на законодательном уровне, равен 30% – при более низких величинах этого индикатора страховые компании привлекаются к ответственности за мошенничество.

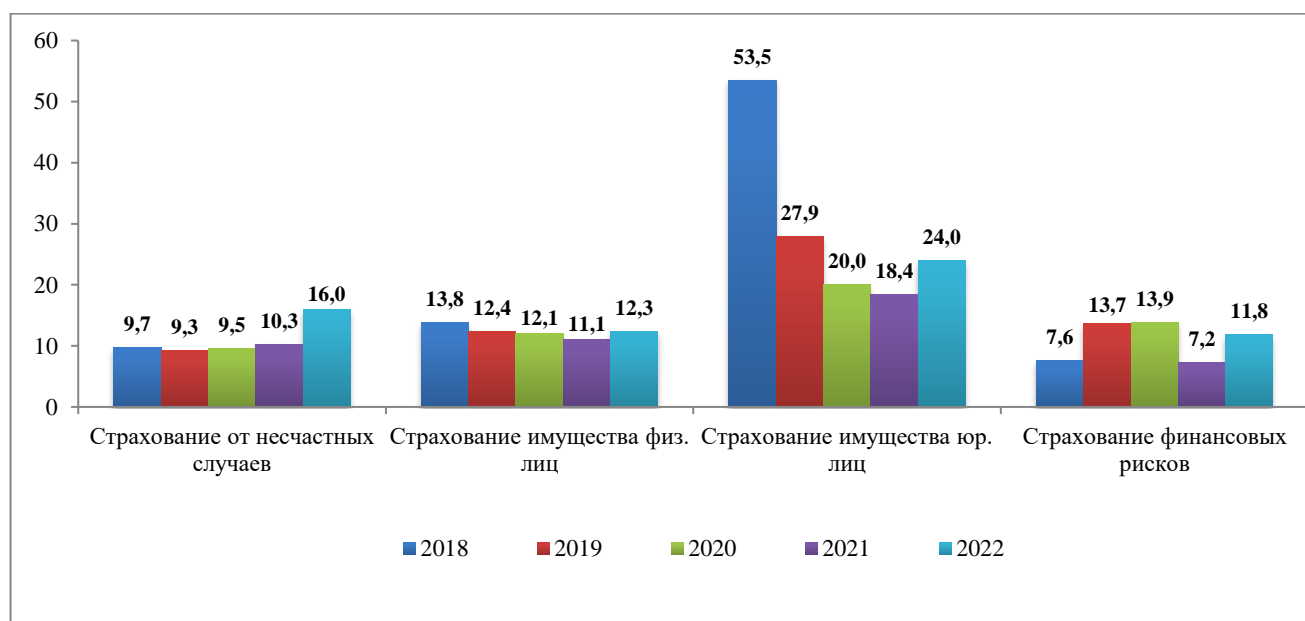


Рисунок 3.6 – Динамика коэффициента выплат в отдельных сегментах страхового рынка России в 2018-2022 гг. (в %)

Источник: составлено автором на основе данных Calmins и Банка России

¹⁾ Расчеты автора на основе данных Банка России.

Таким образом, проблемой российского страхового рынка является низкая клиентская ценность страховых продуктов – расходы на приобретение страхового полиса существенно превышают пользу страховки для потребителя, которая зачастую оказывается нулевой ввиду невозможности получения выплаты по полису. В результате формируется негативная репутация страховщиков и низкий уровень доверия к ним у населения (согласно исследованию аналитического центра НАФИ, доля россиян, доверяющих страховым компаниям, составляет всего 39%, тогда как банкам доверяют 60% граждан¹⁾).

Коэффициент расходов российских страховщиков non-life имеет тенденцию к росту и значительно превышает аналогичные показатели всех страховых рынков, исследованных нами в главе 2 (Рисунок 3.7). Снижение данного показателя, которое наблюдалось в 2022 г., было обусловлено сокращением объема комиссионных вознаграждений банкам в связи с уменьшением продаж полисов, связанных с кредитными продуктами, из-за значительного роста ключевой ставки.

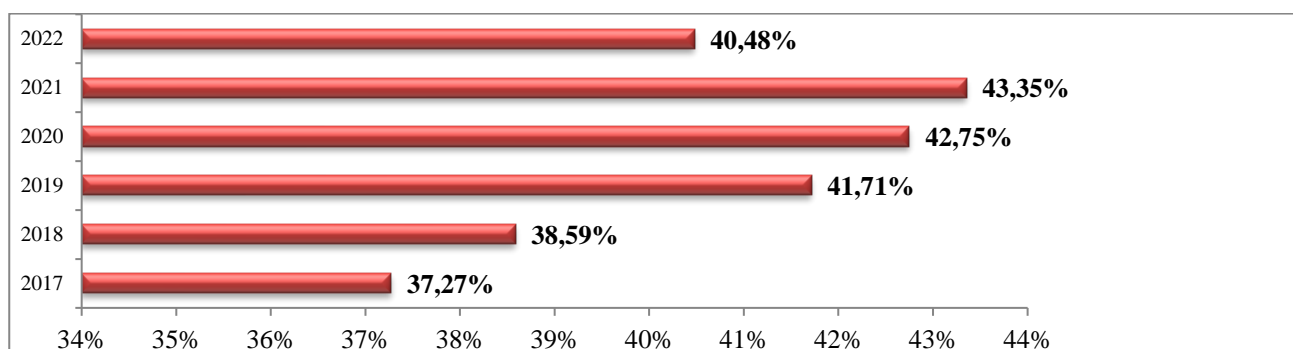


Рисунок 3.7 – Динамика коэффициента расходов российских страховщиков non-life за 2017-2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

При этом коэффициент комиссионных расходов на страховом рынке России за последние 10 лет увеличился с 14,42 до 24,82%²⁾. Данный показатель в 4 раза

¹⁾ Итоги пандемии: рост доверия страховщикам и инвестиционным брокерам [Электронный ресурс] // Аналитический центр НАФИ. - Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/itogi-pandemii-rost-doveriya-strakhovshchikam-i-investitsionnym-brokeram/> (дата обращения: 04.02.2023).

²⁾ Расчеты автора на основе данных Банка России.

превышает аналогичные показатели страховых рынков США, Индии и Бразилии и почти в 2 раза – показатель страхового рынка Японии.

Таким образом, еще одной проблемой российского страхового рынка является высокий уровень комиссионных вознаграждений посредников, что приводит к повышению стоимости страховых продуктов. В результате они становятся недоступными для значительной части населения регионов России. Кроме того, высокий уровень расходов страховщиков также способствует снижению клиентской ценности страхования, так как при ценообразовании в структуре тарифной ставки увеличивается доля расходов на ведение дела и сокращается доля выплат клиентам по страховым случаям.

Как отмечалось в главе 1, почти все крупнейшие страховые компании на российском рынке входят в состав банковских групп (Таблица 1.2). В связи с этим для страхового рынка России характерна чрезмерная зависимость от банковского сектора, и все кризисные явления на кредитном рынке негативно влияют на развитие рынка страховых услуг. В качестве примера можно привести события 2022 года, когда западные санкции в отношении крупнейших российских банков автоматически распространились на связанные с ними страховые компании и привели к значимым проблемам во многих сегментах страхового рынка.

В структуре каналов продаж страховых продуктов кредитные организации являются доминирующим каналом – в 2022 г. доля страховых премий, собранных банками, составила более 35% от общего объема премий, причем доля банковского канала в 2017-2021 гг. демонстрировала тенденцию к росту (Рисунок 3.8). В отдельных сегментах рынка, таких как страхование жизни, а также от несчастных случаев и болезней, доля банкострахования составляет около 60%¹⁾, так как в данных видах страхования имеют место в основном вмененные продажи страховых продуктов в связи с обязательными требованиями банков при выдаче кредитов. Поэтому сокращение объемов кредитования приводит к существенному снижению

¹⁾ Актуальные итоги работы страхового рынка России 2017 – 2021 [Электронный ресурс] // Calmins. - Режим доступа: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/> (дата обращения: 29.01.2023).

страховых премий. Так, следствием повышения ключевой ставки до 20% и практически полной остановки кредитования стало падение сборов страховщиков в кредитном страховании на 17% по итогам 9 месяцев 2022 года¹⁾. В 2023 г. на фоне восстановления кредитования наблюдается рост доли премий, полученных через банковский канал: за 9 месяцев 2023 г. она составила около 38% от общего объема премий²⁾.

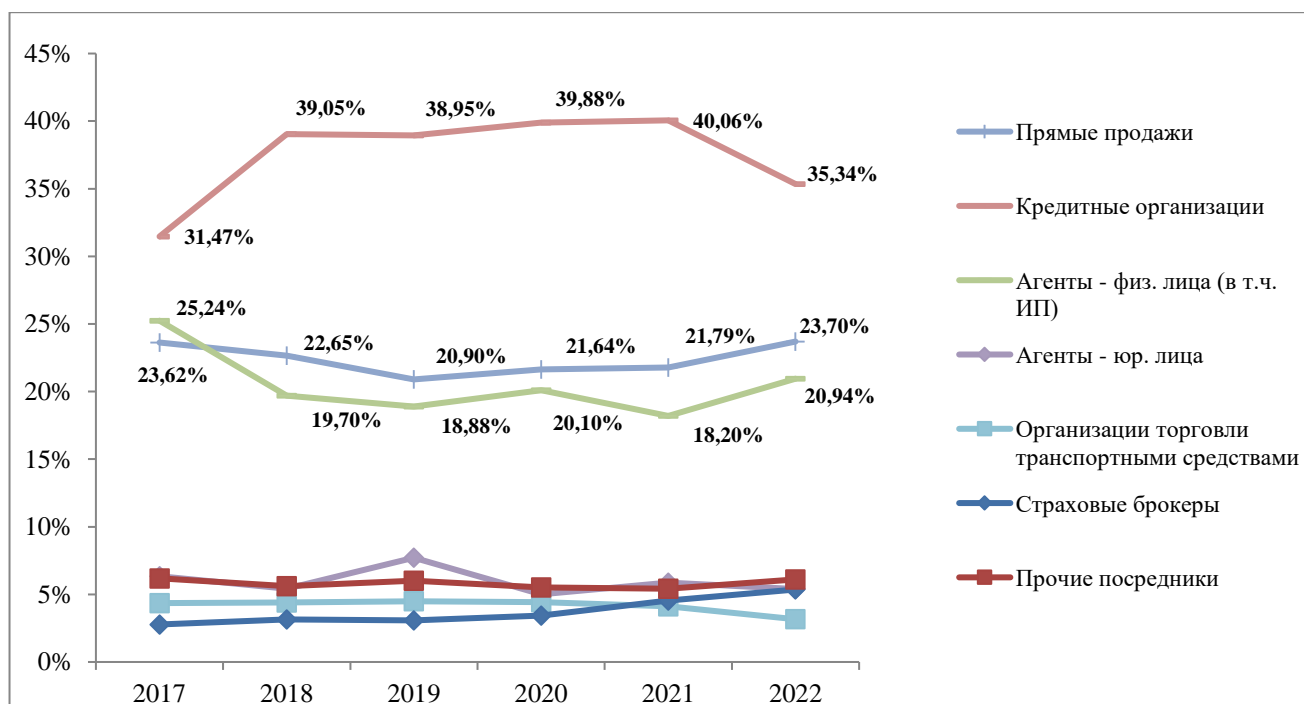


Рисунок 3.8 – Динамика структуры премий российских страховщиков в разрезе каналов продаж за период с 2017 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

Доминируя в структуре каналов продаж на страховом рынке, банки также получают самые высокие комиссионные вознаграждения: за последние 5 лет доля комиссий кредитных организаций в общем объеме выплаченного посредникам вознаграждения возросла с 47,4 до 56,2% (Рисунок 3.9).

¹⁾ Итоги года: страхование в кольце рисков и фокусе недоброго внимания // Новости для страховых компаний. – 2022. – № 248. – С. 4-10.

²⁾ Расчеты автора на основе данных Банка России.

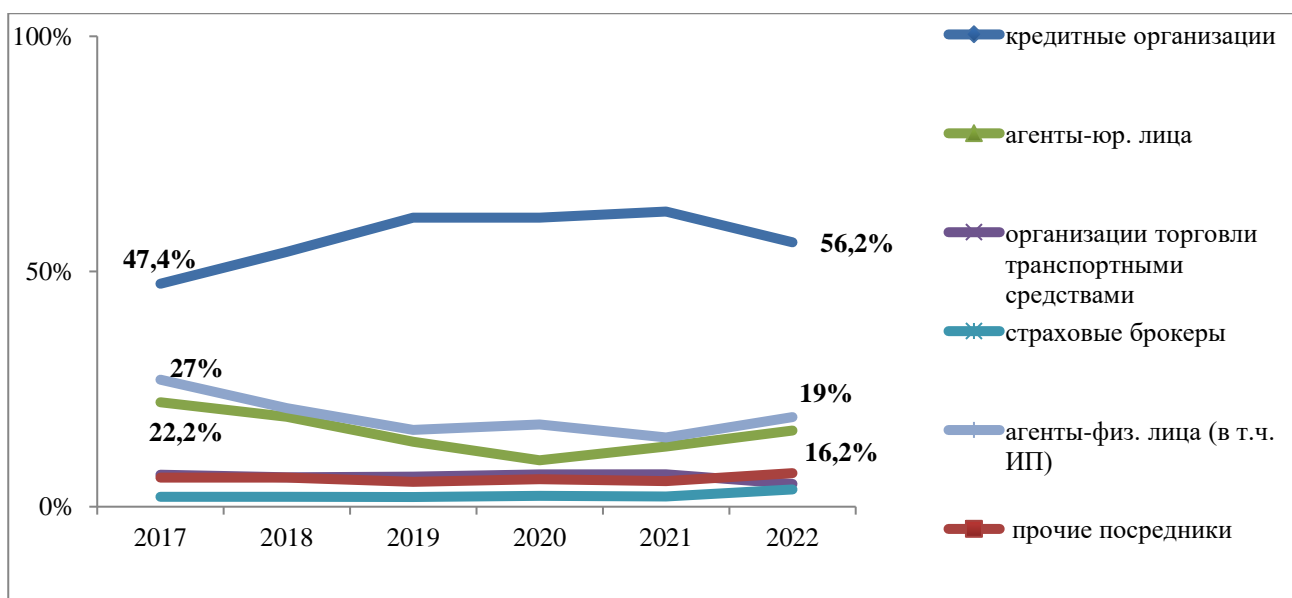


Рисунок 3.9 – Динамика комиссионного вознаграждения по типам посредников в 2017-2022 гг. (в % от общего объема комиссионного вознаграждения)

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

В страховании от несчастных случаев и страховании имущества физических лиц комиссии банкам при распространении многих страховых продуктов достигают 85-95% в структуре тарифной ставки. Продажи таких продуктов, как правило, носят вмененный характер, а уровень выплат по полисам составляет от 2 до 10%. При этом часто применяющимися практиками банков являются: автоматическое включение страховки в пакет услуг без ведома клиента при выдаче кредитных карт, заполнение по умолчанию чек-боксов с согласием на страхование в формах подачи заявок на кредит на сайтах банков, включение страховки в тело потребительского кредита без предоставления альтернативного пути ее оплаты и без уведомления клиента о том, что от страхования можно отказаться. По нашему мнению, навязывание банками потребителям страховых продуктов с низкой клиентской ценностью способствует формированию негативного имиджа страховщиков и росту недоверия к ним у российских граждан.

Еще одной проблемой российского страхового рынка является неуклонное сокращение количества страховых компаний и рост концентрации рынка. За

период с 2005 по 2022 гг. количество страховщиков сократилось с 1280 до 140¹⁾ в связи с ужесточением требований регулятора к финансовой устойчивости и платежеспособности компаний. Наиболее высокая концентрация рынка в сегменте страхования жизни: за период с 2012 по 2022 гг. CR5 здесь увеличился с 59,74 до 81,83%, CR10 – с 86,12 до 92,99%²⁾. В сегменте non-life уровень концентрации ниже, но темп роста CR10 оказался выше. CR5 здесь увеличился с 41,95 до 53,7%, CR10 – с 59,16 до 71,45%³⁾.

Таким образом, можно сделать вывод, что ключевыми проблемами российского страхового рынка являются низкая клиентская ценность продуктов, высокие операционные расходы страховщиков (прежде всего, завышенные комиссионные вознаграждения банков), высокая стоимость продуктов, многочисленные нарушения прав потребителей страховых услуг, высокая концентрация рынка.

3.2 Оценка проявления трендов мирового рынка на российском рынке страховых услуг

Все рассмотренные нами в главе 2 ключевые тренды мирового страхового рынка в той или иной мере характерны и для российского рынка страховых услуг. На Рисунке 3.1 видно, что, как и на мировом рынке, кризис 2020 г. оказался менее чувствителен для динамики объема страховых премий России, чем кризис 2009 г.: по итогам 2009 г. страховые премии снизились на 7%, тогда как в 2020 г. объем премий вырос на 4%. Такая динамика соответствует общемировой тенденции изменения природы кризисов вследствие возрастания взаимозависимости национальных финансовых рынков и отдельных секторов финансового рынка.

¹⁾ Статистика страхования [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.11.2023).

²⁾ Расчеты автора на основе данных информационного портала «Страхование сегодня», Эксперт РА и Банка России.

³⁾ Расчеты автора на основе данных информационного портала «Страхование сегодня», Эксперт РА и Банка России.

Если до 1970-х гг. источником всех масштабных кризисов был реальный сектор экономики, то в конце XX - начале XXI вв. наиболее ощутимыми стали кризисы, порождаемые финансовым сектором.

На Рисунке 3.10 представлена динамика объема страховых премий по страхованию жизни в России за период с 2005 по 2022 гг.

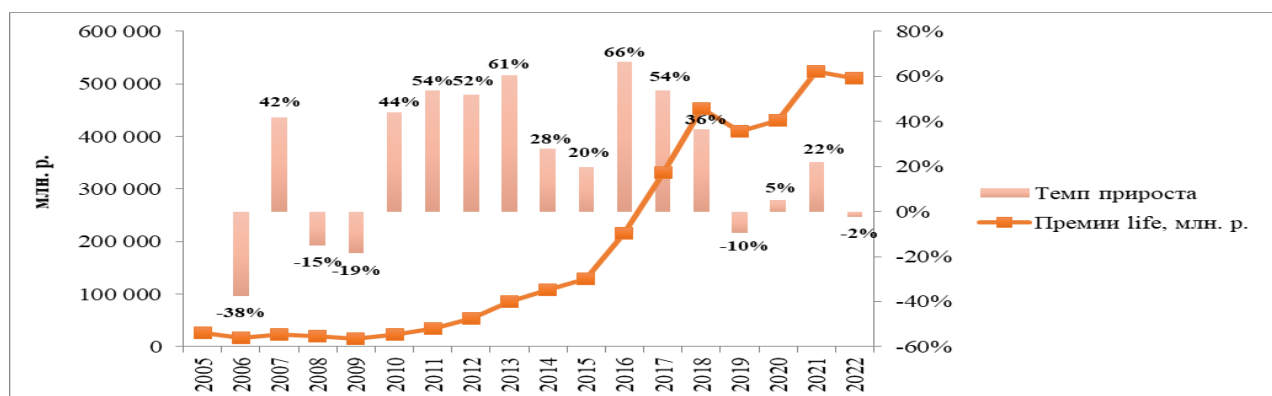


Рисунок 3.10 – Динамика объема страховых премий по страхованию жизни в России за период с 2005 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

Как и на мировом рынке страховых услуг, в России динамика премий по страхованию жизни демонстрирует большую волатильность, чем в сегменте non-life (Рисунок 3.10, 3.11) – рынок life-страхования является более нестабильным, так как характеризуется высокой зависимостью от банковского и фондового рынков.

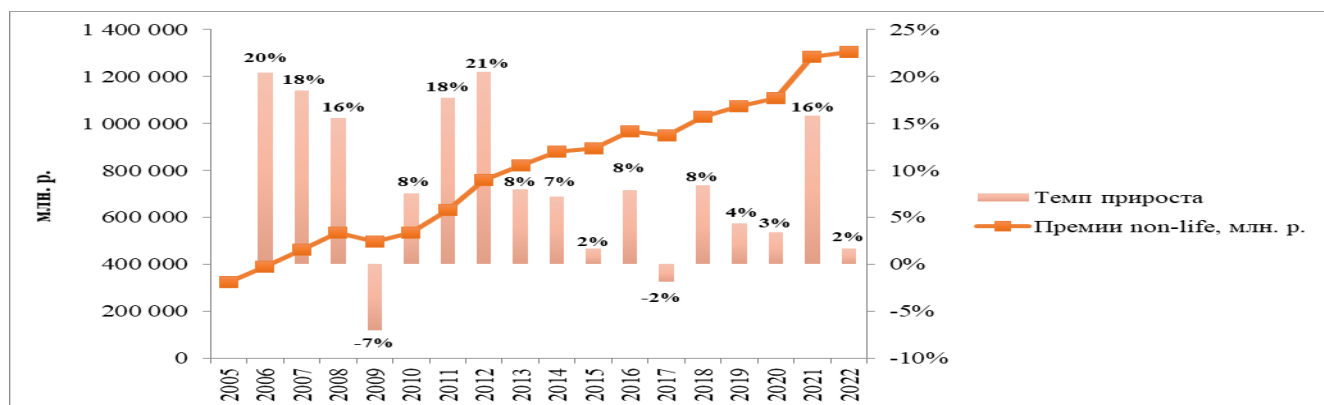


Рисунок 3.11 – Динамика объема страховых премий по страхованию non-life в России за период с 2005 по 2022 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России

Ярким примером влияния на рынок страхования жизни кризисных явлений, возникающих в других сегментах финансового рынка, являются события 2022 года, когда вследствие введенных санкций против России и повышения ключевой ставки до 20% произошла почти полная остановка кредитования. В результате премии по страхованию жизни за 9 месяцев 2022 г. снизились сильнее, чем на страховом рынке в целом – на 5,3%¹⁾. При этом сборы по кредитному страхованию сократились на 17%²⁾. А снижение премий в сегменте инвестиционного страхования жизни составило 45%³⁾, что, по нашему мнению, было обусловлено зависимостью данного сегмента и от банковского сектора, и от фондового рынка. С одной стороны, вследствие роста ставок по депозитам клиенты стали предпочитать их полисам инвестиционного страхования жизни, как альтернативный финансовый инструмент с более высокой доходностью. С другой стороны, с введением санкций произошла блокировка российских вложений в ценные бумаги зарубежных фондовых рынков, поэтому многие держатели полисов инвестиционного страхования жизни не смогли получить свой инвестиционный доход. Следствием таких событий стало резкое снижение спроса на данный вид страхования, а страховщики life-сегмента вынуждены были в кратчайшие сроки переформатировать действующую продуктовую линейку, которая была ориентирована преимущественно на вложения в зарубежные ценные бумаги.

Для России также характерна и общемировая тенденция увеличения пробела в страховой защите по рискам природных катастроф в связи с ростом частоты и разрушительности стихийных бедствий вследствие изменения климата и влияния техногенных факторов. Как и во всем мире, наиболее частыми стихийными бедствиями последних лет в Российской Федерации являлись наводнения. Только в 2019 г. ущерб из-за утраты жилья в результате наводнений в Иркутской области

¹⁾ Итоги года: страхование в кольце рисков и фокусе недоброго внимания // Новости для страховых компаний. – 2022. – № 248. – С. 4-10.

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

и на Амуре составил около 12 млрд рублей¹⁾. При этом уровень проникновения страхования жилья в России остается невысоким. В данном сегменте, как и в целом на российском страховом рынке, присутствуют существенные региональные диспропорции: страхуется жилье преимущественно в регионах с высокой долей дорогой недвижимости – в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Краснодарском крае. Что касается регионов с более низким уровнем жизни, пусть даже подверженных стихийным бедствиям – там застраховано не более 15-20% объектов недвижимости²⁾. Как уже отмечалось нами ранее, основными причинами недостаточного проникновения страхования в регионах России являются высокая стоимость страховых продуктов при долгосрочном тренде снижения доходов населения с 2014 г., а также низкий уровень страховой культуры и финансовой грамотности российских граждан и их недоверие страховым компаниям.

В целях популяризации страхования жилья в Российской Федерации в 2018 г. был принят Закон № 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»³⁾, который вступил в силу с 4 августа 2019 г. Законом было закреплено разделение ответственности между государством и страховыми компаниями за возмещение ущерба населению при утрате застрахованного жилья в результате чрезвычайной ситуации. В соответствии с первоначальной редакцией Закона, субъектам Российской Федерации предоставлялось право добровольно разрабатывать региональные программы страхования жилья от чрезвычайных ситуаций, устанавливающие

¹⁾ Страхование имущества от чрезвычайных ситуаций – норма жизни [Электронный ресурс] // КГБУ "Амурский комплексный центр социального обслуживания населения". — Режим доступа: <https://mszn27.ru/node/81614> (дата обращения: 11.02.2023).

²⁾ В регионах с высоким риском ЧС необходимо активизировать страхование имущества [Электронный ресурс] // Российская газета. — Режим доступа: <https://rg.ru/2022/04/26/v-regionah-s-vysokim-riskom-chs-neobhodimo-aktivizirovat-strahovanie-imushchestva.html> (дата обращения: 11.02.2023).

³⁾ Федеральный закон от 3 августа 2018 г. N 320-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Гарант. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/72005572/> (дата обращения: 12.02.2023).

основные условия страхования. Преимущества страхования жилья в рамках Закона для россиян состоят в следующем:

- более низкая стоимость в сравнении с традиционным коммерческим страхованием. Стоимость страхования только жилья от риска утраты в результате чрезвычайной ситуации должна была составить 300-350 рублей в год, а при включении в покрытие иных бытовых рисков — 1800-2400 рублей в год, тогда как стоимость коммерческой страховки — 5000-7000 рублей в год¹⁾;

- возможность выбора между получением квартиры из муниципального фонда взамен утраченного жилья и получением выплаты по полису вместе с компенсацией из бюджета. При выборе второго варианта можно добавить собственные накопления и приобрести жилье в любом другом регионе. До принятия Закона такой возможности не было: пострадавшие в результате чрезвычайной ситуации получали жилищный сертификат, который давал право на приобретение жилья только в регионе, указанном в сертификате. Кроме того, при отсутствии полиса размер бюджетных выплат определяется исходя из социальных норм площади жилья на одного человека, а при наличии полиса страхования жилья от чрезвычайной ситуации — с учетом среднерыночной стоимости жилья в регионе;

- сокращенный срок получения выплаты от страховой компании (20 рабочих дней), без бюрократической процедуры, которую требуется пройти для получения возмещения ущерба из бюджета;

- отсутствие необходимости посещения офиса страховщика для приобретения полиса, т.к. в региональных программах может быть предусмотрена возможность включения сумм взносов за страховку в квитанцию на оплату жилищно-коммунальных услуг. В таком случае страховка работает по офертной схеме, т.е. уплачивая взнос, указанный в квитанции, страхователь дает согласие на заключение договора страхования.

¹⁾ Спасение утопающих. Что не так с законом о страховании жилья от ЧС [Электронный ресурс] // Секрет фирмы. — Режим доступа: <https://secretmag.ru/stories/spasenie-utopayushikh-cto-ne-tak-s-zakonom-o-strakhovanii-zhilya-ot-chs.htm> (дата обращения: 12.02.2023).

Предполагалось, что в результате реализации региональных программ уже к концу 2020 года уровень проникновения страхования жилья в России возрастет до 20%¹⁾.

Однако фактически эффективность реализации Закона №320-ФЗ оказалась нулевой. По состоянию на 2023 год ни одна региональная программа так и не заработала, даже несмотря на внесение поправок в Закон, согласно которым регионы обязаны разработать и утвердить программу страхования не позднее чем через 30 календарных дней со дня принятия законов о бюджете субъектов или принять решение об отказе от ее разработки с предоставлением обоснования такого решения в Министерство финансов Российской Федерации²⁾. Часть регионов отказались разрабатывать программы ввиду отсутствия в их бюджетах средств на софинансирование возмещения ущерба либо нецелесообразности разработки программ в связи с низкой вероятностью наступления чрезвычайных ситуаций в регионах. В разработке программ заинтересованы только регионы, подверженные стихийным бедствиям, но они стремятся включить в покрытие лишь риск утраты жилья в результате чрезвычайных ситуаций, что противоречит интересам страховых компаний, так как означает для них негативную селекцию рисков.

На наш взгляд, можно выделить несколько причин неэффективности реализации принятого Закона.

Во-первых, это отсутствие стимулов у субъектов Российской Федерации для разработки региональных программ. Оценка деятельности органов исполнительной власти субъектов никак не зависит от наличия таких программ. Кроме того, бюджеты большинства субъектов являются дефицитными, поэтому регионы не могут выделить средства на софинансирование возмещения ущерба.

Во-вторых, в Законе не предусмотрены механизмы мотивации граждан для страхования жилья (как позитивной, так и негативной). В первых редакциях Закона

¹⁾ В России вступил в силу закон о страховании жилья от ЧС [Электронный ресурс] // Российская газета. — Режим доступа: <https://rg.ru/2019/08/04/v-rossii-vstupil-v-silu-zakon-o-strahovanii-zhilia-ot-chs.html> (дата обращения: 12.02.2023).

²⁾ Минфин предложил ввести обязательное страхование жилья от ЧС [Электронный ресурс] // РБК. — Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/628226ea9a7947ff7dbf1c41> (дата обращения: 12.02.2023).

присутствовало положение о том, что при отсутствии страхования предоставление нового жилья взамен утраченного будет возможно только на условиях социального найма и только малоимущим, однако данное положение было исключено из итоговой редакции Закона. Кроме того, большое значение имеет низкая осведомленность населения о возможности страхования по программам и о преимуществах такого страхования.

И в-третьих, у страховщиков также отсутствуют стимулы к участию в программах. На текущий момент не накоплен достаточный объем статистических данных о частоте и размерах убытков от чрезвычайных ситуаций в разных регионах, а также сложно оценить потенциальное проникновение страхования (эти данные необходимы для расчета экономически обоснованных страховых тарифов). Кроме того, с выходом Указания Банка России №5504-У от 16.07.2020¹⁾, согласно которому 75% рисков, передаваемых страховщиками в облигаторное перестрахование в АО «РНПК», должны передаваться в ретроцессию, страховщики не заинтересованы участвовать в программах регионов, подверженных стихийным бедствиям, т.к. при сохранении социально-ориентированных тарифов это может представлять угрозу их финансовой устойчивости. А в текущих условиях, когда в результате введения санкций в отношении России страховщики потеряли доступ к зарубежным рынкам перестрахования, участие в программах таких регионов становится практически невозможным ввиду отсутствия необходимых емкостей для перестрахования катастрофических рисков.

Проблема отсутствия перестраховочных емкостей актуальна не только в сегменте страхования жилья от чрезвычайных ситуаций, но и в страховании имущества юридических лиц, и в морском страховании. Введение санкций в отношении России привело к концентрации всех рисков, которые ранее перестраховывались в США и европейских странах, на балансе единственного российского перестраховщика - АО «РНПК», что представляет угрозу для

¹⁾ Указание Банка России от 16 июля 2020 г. № 5504-У "О минимальных (стандартных) требованиях к условиям осуществления добровольного страхования жилых помещений" [Электронный ресурс] // ГАРАНТ. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74441903/> (дата обращения: 12.02.2023).

финансовой устойчивости данной компании и всего страхового рынка России. Поэтому в текущих условиях для российского рынка становится чрезвычайно актуальной проблема поиска дополнительных перестраховочных емкостей. Помимо рассмотрения вариантов сотрудничества со страховыми компаниями азиатских и африканских стран (в частности, Китая, Индии, ЮАР, Казахстана), перспективным направлением решения данной проблемы, на наш взгляд, является также выпуск ценных бумаг, связанных со страхованием, которые представляют собой альтернативный инструмент, позволяющий осуществлять привлечение капитала с фондового рынка.

Помимо рисков природных катастроф, рост пробела в страховой защите в России наблюдается и по киберрискам. С ускорением цифровизации и возрастанием спроса на онлайн-сервисы, триггером для которого послужила пандемия COVID-19, многократно возросли риски киберпреступлений. Еще больше инцидентов в данной сфере стало наблюдаться после начала спецоперации на Украине: за первую половину 2022 года в России произошла утечка 305 баз данных, что на 45,9% больше, чем за аналогичный период 2021 года, а объем похищенной информации составил 187,6 млн. записей, увеличившись более чем в 16 раз¹⁾. Наибольшую долю утечек информации в России (84,2%) составляют утечки персональных данных (Рисунок 3.12).

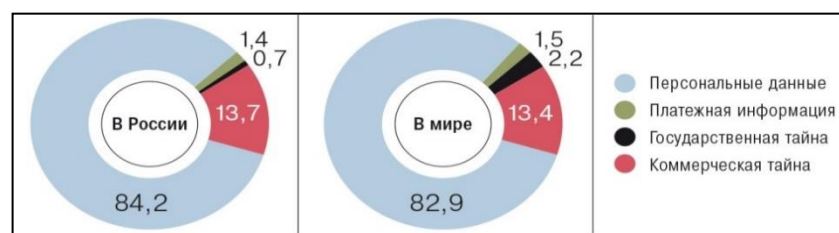


Рисунок 3.12 – Распределение утечек данных по типам информации в России и в мире (в %)

Источник: данные InfoWatch²⁾

¹⁾ Отчёт об исследовании утечек информации ограниченного доступа в I половине 2022 года [Электронный ресурс] // InfoWatch. - Режим доступа: https://www.infowatch.ru/sites/default/files/analytics/files/otchyot-ob-utechkakh-dannykh-za-1-polugodie-2022-goda_1.pdf (дата обращения: 12.02.2023).

²⁾ Там же.

Однако в настоящее время услуги киберстрахования в России предоставляют всего несколько страховщиков (прежде всего, «АльфаСтрахование», «СОГАЗ» и «СберСтрахование»), а спрос на такие услуги предъявляет только незначительная доля крупных компаний. Тем не менее в последние годы наблюдается тенденция роста спроса на страхование киберрисков на российском страховом рынке: за 2021-2022 гг. произошло его увеличение более чем на 20%¹⁾. По оптимистичным прогнозам к 2027 г. объем страховых премий в сегменте может вырасти до 8-10 млрд. рублей и страховать киберриски станут многие крупные компании²⁾. В то же время присутствует ряд факторов, сдерживающих рост сегмента. В первую очередь, это непредсказуемость новых видов киберугроз и, как следствие, сложность оценки частоты наступления страховых случаев и расчета экономически обоснованных страховых тарифов, что является причиной высокой стоимости страховки и ограниченного предложения таких услуг со стороны страховщиков. Во-вторых, трудно определить критерии отнесения событий к страховым случаям по киберрискам, так как они во многом пересекаются с другими операционными рисками (например, утечки информации вследствие действий работников компании). И в-третьих, в случае киберпреступления сложно подтвердить сам факт инцидента и доказать, что событие является страховым случаем. Поэтому высока вероятность споров между страховыми компаниями и их клиентами³⁾.

Наконец, ключевой тренд мирового страхового рынка, которым является цифровизация, в последние годы все более активно проявляется и на российском страховом рынке. В кризисных условиях, когда происходит снижение реальных доходов домохозяйств и компаний и, как следствие, сокращение их расходов на страхование, конкурентная борьба за клиента на рынке страховых услуг становится особенно острой. Удобство и быстрота оформления полисов через онлайн-каналы, индивидуализация предложений страховых услуг, скорость и качество

¹⁾ Киберстраховой случай [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. - Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5651742> (дата обращения: 12.02.2023).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

урегулирования убытков являются главными конкурентными преимуществами и становятся возможными именно благодаря цифровизации.

На наш взгляд, наиболее успешным примером цифровизации бизнес-процессов на всей цепочке создания ценности на страховом рынке является цифровая экосистема «Сбербанка» и его дочерних компаний «Сбербанк страхование» и «Сбербанк страхование жизни».

Стратегия «Сбербанк страхования» ориентирована на увеличение доли онлайн-продаж в целях снижения операционных расходов компании. Уже сейчас доля цифровых каналов в структуре продаж страховщика в разы выше, чем в среднем на рынке non-life страхования: каждый третий полис страхования имущества физических лиц «СберСтрахования» продается через банковское мобильное приложение «СберБанк Онлайн», а доля цифровых продаж ОСАГО в компании составляет 70%¹⁾. Статистика показывает, что уровень пролонгации договоров страхования, оформленных через «СберБанк Онлайн», выше, чем тех, которые были заключены в офисах «Сбера». Т.е. более высокий уровень лояльности к компании демонстрируют именно клиенты, использующие цифровой канал, так как через приложение осуществляются целенаправленные покупки необходимых клиентам страховых продуктов, а в офисах банка, как правило, имеют место вмененные продажи страховок в дополнение к банковским продуктам.

«СберСтрахование» также осуществляет переход на оформление полисов с использованием технологии страхового конвейера, которая позволяет предлагать более справедливые страховые тарифы и релевантный объем страхового покрытия в зависимости от профиля риска каждого страхователя на основании данных о нем, накопленных в экосистеме «Сбербанка». Конечной целью страховщика является формирование риск-аватара клиента – совокупности данных, которые помогают понять, какие риски актуальны для конкретной категории людей²⁾. В результате

¹⁾ AI, автоматизация и цифровое зрение — три кита успеха в цифровизации страхования [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. - Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5667938> (дата обращения: 13.02.2023).

²⁾ Там же.

будет формироваться эксклюзивное предложение для конкретного клиента, ориентированное на удовлетворение его индивидуальных потребностей. При этом цена такой страховки будет ниже, чем стандартного страхового продукта с полным набором рисков. Таким образом будет достигаться рост спроса на страхование. А новый уникальный комбо-продукт «СберСтрахования» под названием «Защита на любой случай» позволяет скомбинировать все самые актуальные риски по разным видам страхования (страхование имущества, банковских карт, от несчастных случаев, ДМС, страхование от укуса клеща) в одном полисе, который стоит дешевле, чем несколько страховок, приобретенные по отдельности. Продукт продается с 2022 года в офисах «Сбера», а в 2023 году начал продаваться и в приложении «СберБанк Онлайн».

Помимо бизнес-процесса продаж страховых продуктов, цифровые технологии в «СберСтраховании» внедряются и в постпродажное обслуживание, и в урегулирование убытков. В фокусе страховщика находится разработка модуля управления продуктом, который позволит клиенту добавлять в уже купленный полис «Защита на любой случай» новые необходимые ему риски, изменять страховые суммы, срок страхования и набор застрахованных объектов. Все эти операции можно будет осуществлять через приложение «СберБанк Онлайн». А подача заявления о страховом случае уже сейчас осуществляется через мобильное приложение «СберСтрахования». Каждый пятый клиент страховщика использует данный канал для подачи заявления, а по некоторым страховым продуктам этот показатель превышает 40%¹⁾. Заявление и все документы, загруженные через приложение, автоматически интегрируются во все системы страховщика, что сокращает сроки их рассмотрения и снижает операционные расходы компании. Поэтому урегулирование убытков через приложение происходит на 30% быстрее, чем через оффлайн-каналы²⁾. Таким образом, улучшается качество сервиса и формируется лояльность клиентов к страховой компании, а снижение расходов

¹⁾ AI, автоматизация и цифровое зрение — три кита успеха в цифровизации страхования [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. - Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5667938> (дата обращения: 13.02.2023).

²⁾ Там же.

страховщика способствует формированию более конкурентоспособной цены страховых продуктов.

«Сбербанк страхование жизни» также активно внедряет цифровые технологии в свои бизнес-процессы. Несмотря на то, что по объемам сборов компания занимает первое место на рынке страхования жизни, численность ее персонала составляет менее 450 человек, и у нее нет офисов в регионах России – только один офис в Москве¹⁾. Благодаря новым цифровым технологиям, при росте портфеля и количества операций компании количество операционного персонала было сокращено на 30% по сравнению с 2018 г., а по отдельным функциям – на 50%²⁾. Договоры страхования стали заключаться через приложение «СберБанк Онлайн», было цифровизировано постпродажное обслуживание и урегулирование убытков, внедрен электронный документооборот. Цифровизация процесса урегулирования убытков позволила сократить сроки рассмотрения заявлений на выплату с нескольких месяцев до 20 дней за счет налаживания электронного взаимодействия с государственными учреждениями (ФСС, ЗАГС) для получения необходимых документов, а также использования искусственного интеллекта для типизации и распознавания документов, предоставляемых клиентами³⁾. Целью страховщика является сокращение сроков урегулирования убытков до 5 дней к концу 2023 года, что должно стать возможным благодаря планируемому применению нейросетей для принятия решений по страховым случаям⁴⁾. Таким образом, будут снижены операционные расходы на содержание штата сотрудников и повышено качество обслуживания клиентов.

Однако следует отметить, что страховые компании группы «Сбер» являются едва ли не единственным примером успешной полномасштабной интеграции

¹⁾ Цифровизироваться полномасштабно [Электронный ресурс] // Современные страховые технологии. - Режим доступа: <https://consult-cct.ru/cifrovizirovatsya-polnomasshtabno> (дата обращения: 13.02.2023).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

⁴⁾ "СберСтрахование жизни" внедрит искусственный интеллект в урегулирование убытков [Электронный ресурс] // ТАСС. - Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/16404773> (дата обращения: 13.02.2023).

российских страховщиков в цифровую экосистему, при которой осуществляется внедрение цифровых технологий как в бэк-офисные бизнес-процессы, так и в продажи страховых продуктов. На текущем этапе развития рынка доля онлайн-продаж все еще является незначительной: по итогам 9 месяцев 2022 года она составила 13,4% от общего объема премий¹⁾. Цифровизация на российском рынке страховых услуг в большей степени проявляется в автоматизации внутренних бизнес-процессов страховщиков, а онлайн-продажи пока не являются приоритетом для страховых компаний ввиду низкого уровня страховой культуры и финансовой грамотности населения – при принятии решения о приобретении полиса потребители чаще всего не могут обойтись без консультации представителя страховой компании, а в ряде случаев продажи без участия агента невозможны, так как носят вмененный характер. Например, продажи страхования жизни осуществляются в основном через офисы банков в дополнение к банковским продуктам. Через Интернет продаются преимущественно полисы ОСАГО и в меньшей степени – страхования выезжающих за рубеж.

Согласно исследованию уровня цифровизации страховой отрасли России, проведенному агентством цифрового аудита «SDI360» в 2022 году, лишь небольшое количество крупнейших страховщиков соответствуют ключевым критериям цифровой зрелости страховых компаний. Так, только 24% страховщиков качественно адаптировали свои сайты под мобильные устройства²⁾. Далеко не все компании применяют в дизайне своих сайтов такие современные тренды, как анимированные элементы, 3D-иллюстрации и элементы геймификации при заполнении заявок. Только 27% страховщиков поддерживают высокую скорость загрузки страниц своих сайтов³⁾, что является важным фактором для повышения конверсии продаж, так как долгое ожидание загрузки может привести к уходу потенциальных клиентов с сайта. Недостаточно внимания уделяется также

¹⁾ Доля продаж через Интернет выросла более чем в 2 раза // Новости для страховых компаний. – 2023. – № 28, специальный обзор. – С. 3-4.

²⁾ Индекс цифровой зрелости страховых компаний – 2022 [Электронный ресурс] // SDI360. - Режим доступа: https://sdi360.ru/insurance_2022 (дата обращения: 19.02.2023).

³⁾ Там же.

оформлению продуктовых страниц на сайтах. На страницах большинства компаний отсутствуют возможности сравнения продуктов, подбора наиболее подходящей конфигурации продукта, видеоролики с информацией об особенностях и преимуществах продуктов и отзывы о них от клиентов. Только 7 компаний из 30 участвовавших в исследовании «SDI360» имеют корпоративный блог на сайте¹⁾. При этом только у одной из них блог соответствует большинству качественных критериев. Недостатками почти всех блогов являются отсутствие визуального оформления, а также ставка исключительно на текстовый контент (отсутствие видеороликов и интерактивного контента в виде полезных игр, калькуляторов и т.д.)²⁾. Ни одна страховая компания не применяет все возможные средства онлайн-коммуникаций с потребителями. Например, ни на одном сайте нет опции онлайн-звонка³⁾, которая могла бы существенно повысить конверсию продаж через Интернет, предоставив клиентам возможность получения консультации со специалистом в режиме реального времени и избавив его от необходимости перехода в оффлайн-каналы. Онлайн-чаты и боты внедрены на сайтах 36% компаний, но их функционал ограничен и не позволяет подать заявку на оформление страховки или оплатить полис⁴⁾. Мобильные приложения для пользователей не разработаны у 47% компаний, только 17% компаний имеют приложения на всех трех основных платформах (iOS, Android, Huawei)⁵⁾. Немногие страховщики также представлены в социальных сетях. Во всех четырех наиболее популярных российских соцсетях («ВКонтакте», Telegram, «Одноклассники» и «Дзен») имеют аккаунты всего 10% компаний, тогда как 33% компаний не имеют аккаунтов ни в одной из сетей⁶⁾. Лишь немногие крупные страховщики имеют аккаунты на платформах YouTube и Rutube и инвестируют в релевантный видеоконтент для повышения информированности потребителей о страховых

¹⁾ Индекс цифровой зрелости страховых компаний – 2022 [Электронный ресурс] // SDI360. - Режим доступа: https://sdi360.ru/insurance_2022 (дата обращения: 19.02.2023).

²⁾ Там же.

³⁾ Там же.

⁴⁾ Там же.

⁵⁾ Там же.

⁶⁾ Там же.

продуктах и продвижения бренда. Недостаточно внимания уделяется страховыми компаниями и такому важному критерию цифровой зрелости, как репутация бренда в поисковой выдаче. По большинству исследуемых «SDI360» компаний в топ-10 выдачи поисковых систем было гораздо больше ресурсов с негативными отзывами, чем с позитивными или нейтральными¹⁾, что свидетельствует об отсутствии эффективной практики применения страховыми организациями систем сбора отзывов и анализа информации в социальных сетях, которые активно применяются в банковском секторе (Медиалогия, Интегрум, InfoWatch и т.п.).

Таким образом, на современном этапе развития страховой рынок России характеризуется невысоким уровнем цифровизации, в связи с чем, на наш взгляд, необходимо осуществление комплекса мер, направленных на достижение цифровой зрелости страховых компаний. Предлагаемый нами комплекс мер будет подробно описан в параграфе 3.3.

3.3 Интегральная модель повышения финансовой эффективности страхового рынка России

Для решения выявленных в параграфах 3.1 и 3.2 проблем развития страхового рынка России нами предлагается комплекс мер с целью осуществления клиентоцентричной трансформации российского рынка. Предлагаемый комплекс мер составляет основу интегральной модели повышения финансовой эффективности страхового рынка России, предполагающей сочетание рассмотренных нами в главе 2 прогрессивных практик зарубежных рынков страховых услуг, адаптированных к российской действительности.

По нашему мнению, в первую очередь необходима реализация мер на законодательном уровне в сфере защиты прав потребителей и регламентации отдельных видов страхования (Таблица 3.2).

¹⁾ Индекс цифровой зрелости страховых компаний – 2022 [Электронный ресурс] // SDI360. - Режим доступа: https://sdi360.ru/insurance_2022 (дата обращения: 19.02.2023).

Таблица 3.2 – Комплекс законодательных реформ в сфере защиты прав потребителей и регламентации отдельных видов страхования

Мероприятие для реализации
1) Установление нижней границы уровня выплат по всем страховым продуктам в размере не менее 30% с учетом расходов на урегулирование убытков (по примеру стран ЕС)
2) Ограничение размера комиссионного вознаграждения посредникам в структуре тарифной ставки (по примеру Бразилии) – не более 50%
3) Изменение размеров штрафов для страховщиков и посредников за нарушение прав потребителей (штрафы не в абсолютном выражении, а в процентах от годового операционного дохода участника рынка). Введение аналогичных штрафов за нарушение нормативов уровня выплат и комиссий
4) Увеличение лимита выплат по имущественному ущербу в рамках ОСАГО (по примеру Китая)
5) Изменение справочников для расчета выплат по ОСАГО с учетом реальных цен на новые запчасти, отказ от ремонта бывшими в употреблении частями
6) Законодательные изменения для создания стимулов к реализации программ страхования жилья от чрезвычайных ситуаций у органов исполнительной власти регионов, населения и страховщиков
7) Введение процедуры лицензирования страховых агентов со сдачей квалификационного экзамена (по примеру США, Индии)
8) Введение обязательного квалификационного экзамена для получения лицензии страхового брокера (по примеру США)
9) Создание специализированных образовательных организаций и образовательных программ по подготовке страховых агентов и страховых брокеров (по примеру Японии, Китая, США, Великобритании, Индии)
10) В банкостраховании: введение для банков обязанности предоставления клиентам политики разделения функций постпродажного обслуживания между банками и страховщиками и обеспечению наличия достаточного количества персонала в банках для проведения постпродажных операций (по примеру Японии)

Источник: составлено автором

Указанные в Таблице 3.2 предельные нормативы уровня выплат и комиссий, на наш взгляд, являются наиболее оптимальными для соблюдения баланса интересов потребителей и посредников на страховом рынке России, а также для сохранения в структуре тарифной ставки необходимой доли расходов на ведение дела и прибыли страховщиков¹⁾ (структура тарифной ставки при максимальном уровне комиссионного вознаграждения: 30% - выплаты и расходы на урегулирование убытков по договору страхования, 50% - комиссионное

¹⁾ Саввина О.В., Дрюк Т.В. Страховой рынок России: взаимосвязь с банковским сектором и направления повышения эффективности функционирования / О.В. Саввина, Т.В. Дрюк // Банковские услуги. – 2023. – №3. – С. 20-24.

вознаграждение, 20% - расходы на ведение дела и прибыль страховщика). Установление максимального размера комиссионного вознаграждения на уровне менее 50%, по нашему мнению, нецелесообразно ввиду следующих причин:

- посредники являются значимым каналом продаж на российском страховом рынке ввиду невысокого уровня финансовой грамотности и страховой культуры населения (доля премий, получаемых страховщиками через посредников – около 80% от общего объема);

- в настоящее время на страховом рынке России средняя доля комиссий в структуре тарифной ставки составляет около 40%, однако при реализации значительного количества продуктов по страхованию имущества граждан, страхованию жизни и от несчастных случаев доля комиссионного вознаграждения банков достигает 80-95%;

- с учетом того, что объемы страховых премий на российском рынке на текущем этапе его развития составляют значительно меньшую величину, чем на развитых рынках, установление верхней границы комиссионного вознаграждения в размере менее 50% может привести к потере заинтересованности посредников и, как следствие, к сокращению их численности, уменьшению количества заключенных договоров страхования и снижению объема страховых премий на рынке.

Предлагаемое нами изменение размеров штрафов, указанное в п. 3 Таблицы 3.2, обусловлено тем, что в настоящее время суммы штрафов в большинстве случаев составляют от 30 до 300 тысяч рублей, что является несопоставимой величиной с уровнем операционного дохода крупнейших страховщиков. Соответственно, такие меры пресечения нарушений не создают стимулов для страховщиков к соблюдению законодательства в сфере защиты прав потребителей. Кроме того, важным также является тот факт, что при взыскании штрафов в судебном порядке в ряде случаев суды отказывают в рассмотрении дел в связи с истечением в ходе рассмотрения дела срока привлечения к административной

ответственности (ст. 4.5 КоАП)¹⁾. Так, за 2022 год судами было отказано в рассмотрении дел о штрафах за нарушения в сфере ОСАГО в 156 случаях, из них в связи с истечением срока привлечения к ответственности – 124 отказа²⁾. Причиной такой ситуации чаще всего является рассмотрение дела в порядке упрощенного судопроизводства именно ввиду незначительных сумм штрафов. При указанном порядке рассмотрения дела срок привлечения к ответственности не должен составлять более 2 месяцев со дня совершения правонарушения.

Законодательные реформы в сфере ОСАГО, указанные в пунктах 4, 5 Таблицы 3.2, являются чрезвычайно важными для повышения потребительской ценности данного вида страхования. При этом, по нашему мнению, данные реформы должны быть реализованы без повышения тарифов, так как уровень выплат по ОСАГО в течение последних лет является значительно более низким, чем установленный норматив согласно Указанию Банка России о тарифах ОСАГО (нормативная доля премии, предназначенная для выплаты страховых возмещений – 77%³⁾, тогда как фактический уровень выплат за 2021 год – 63,6%⁴⁾, за 2022 г. – 58,5%⁵⁾).

Для развития страхования жилья от чрезвычайных ситуаций нами предлагаются следующие законодательные изменения:

- внедрение показателей оценки деятельности органов исполнительной власти регионов, зависящих от эффективности реализации регионом Закона №320-ФЗ;

¹⁾ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 17.02.2023) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 24.02.2023).

²⁾ Банк России за 2022 г. оштрафовал крупнейших страховщиков за ОСАГО на 6,75 млн. р. [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. - Режим доступа: <https://www.asn-news.ru/news/82208> (дата обращения: 24.02.2023).

³⁾ Указание Банка России от 08.12.2021 N 6007-У (ред. от 28.07.2022) "О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств" [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_405183/ (дата обращения: 24.02.2023).

⁴⁾ Частота страховых случаев по ОСАГО стабилизировалась в целом по Российской Федерации, по итогам 2022 г показатель составил 5,1% - РСА // Новости для страховых компаний. – 2023. – № 51. – С. 7.

⁵⁾ Там же.

- возмещение населению уплаченной премии по договорам страхования от риска утраты жилья в результате чрезвычайной ситуации (льготы по налогу на имущество, компенсация части взносов на капитальный ремонт многоквартирных домов или скидки при уплате таких взносов). При предоставлении льгот по налогу на имущество налоговые расходы бюджета Российской Федерации составят значительно меньшую величину, чем величина финансовой нагрузки, которая будет переложена с бюджета на страховые компании. В Приложении К представлен расчет потенциального экономического эффекта для бюджета Российской Федерации от реализации региональных программ страхования жилья при возмещении ущерба населению в результате крупнейших стихийных бедствий за период с 2015 по 2023 гг. Если бы в регионах функционировало страхование жилья от чрезвычайных ситуаций, то даже с учетом налоговых льгот в размере стоимости страхования жилья от риска утраты в результате чрезвычайной ситуации (350 рублей в год на один объект недвижимости) совокупный эффект для бюджета составил бы порядка 5 млрд рублей (при доле участия бюджета в возмещении ущерба, равной 5%);

- введение негативных стимулов, делающих положение застрахованных имущество более привлекательным при получении компенсации ущерба (например, для не заключивших договор страхования предоставление жилья взамен утраченного только на условиях социального найма, без права приватизации и совершения сделок с недвижимостью)¹⁾;

- корректировка Указания Банка России об обязательной ретроцессии 75% риска, передаваемого в АО «РНПК»: снижение доли риска, подлежащей передаче в ретроцессию, отмена требования о передаче в ретроцессию рисков по программам регионов с высокой частотой наступления чрезвычайных ситуаций²⁾ либо нахождение альтернативных перестраховочных емкостей, обеспечивающих

¹⁾ Гришина О.А., Дрюк Т.В. Проблемы функционирования и драйверы роста российского страхового рынка в условиях коронакризиса / О.А. Гришина, Т.В. Дрюк // Финансы и кредит. – 2021. – № 3 (807). – Т. 27. – С. 540-560.

²⁾ Там же.

отсутствие кумуляции рисков у прямых страховщиков-участников региональных программ страхования жилья.

Мероприятия, указанные в пунктах 7-9 Таблицы 3.2, направлены на повышение квалификации страховых посредников в целях получения потребителями более высококвалифицированной помощи при выборе страховых продуктов и предотвращения нарушений прав потребителей. На всех ведущих рынках страховых услуг, рассмотренных нами в главе 2, защита прав потребителей является приоритетной сферой регулирования, в связи с чем обучению и проверке знаний страховых посредников уделяется особое внимание.

Реформа, указанная в пункте 10 Таблицы 3.2, была успешно реализована на японском страховом рынке и способствовала разделению функций постпродажного обслуживания между банками и страховщиками в банкостраховании. По нашему мнению, реализация данной реформы на российском рынке позволит, с одной стороны, снизить операционные расходы страховщиков (что даст возможность повысить уровень выплат по продуктам банкострахования), с другой стороны, обеспечит более оперативную обработку обращений клиентов в период действия договора страхования (выполнение функций сразу на стороне банка, без дополнительного навигирования клиента в страховую компанию).

Далее будет рассмотрен комплекс мер, предлагаемых нами для реализации на уровне страховых компаний (Таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Комплекс мер для осуществления клиентоцентричной трансформации рынка, реализуемых страховыми компаниями

Мера	Мероприятия для реализации
Изменение структуры каналов продаж	Снижение зависимости от банковского канала и увеличение доли прямых продаж за счет развития онлайн-канала и цифровизации (по примеру Китая, Великобритании, США, Бразилии)
Совершенствование андеррайтинговой и тарифной политики страховщиков - внедрение	Применение цифровых технологий (телематика, носимые устройства, фитнес-трекеры, умные часы) в бизнес-процессах андеррайтинга и ценообразования (по примеру Китая, США, Великобритании, Индии)

Мера	Мероприятия для реализации
персонализированной тарификации и персонализированных предложений по страхованию в зависимости от профиля риска каждого клиента	Создание цифровых экосистем (по примеру Китая, Индии)
Расширение продуктовой линейки	Создание новых страховых продуктов, ориентированных на удовлетворение изменяющихся потребностей клиентов
	Распространение страхования на основе использования, страхования по требованию, продуктов с дополнительными нестраховыми сервисами, встроенного страхования (по примеру Китая, США, Великобритании, Индии, Бразилии)
Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков для снижения операционных расходов страховщиков, повышения скорости и качества обслуживания клиентов	Применение искусственного интеллекта для распознавания и обработки документов, предоставляемых клиентами, а также для принятия решений о выплате (по примеру Китая, Индии)
	Налаживание электронного взаимодействия с государственными учреждениями для получения документов, необходимых для урегулирования убытков
Совершенствование маркетинговой политики страховщиков	Проведение рекламных кампаний в СМИ, направленных на популяризацию страхования, повышение страховой культуры и финансовой грамотности населения
	Создание аккаунтов страховых компаний в социальных сетях с размещением информации, популяризирующей страхование (продуктовые посты, новости, опросы, карточки с инфографикой)
	Размещение видеороликов о преимуществах страховых продуктов, резонансных страховых выплатах и потребительской ценности страхования в видеосервисах YouTube, Rutube и VK
	Активное реагирование представителей страховщиков на негативные отзывы клиентов в сети Интернет, стимулирование клиентов оставлять позитивные отзывы
	Максимально информативное оформление продуктовых страниц на сайтах страховщиков, создание корпоративных блогов страховщиков с информацией о страховых продуктах (в форме текстового, видео- и интерактивного контента)

Источник: составлено автором

На наш взгляд, для снижения зависимости от банковского канала продаж за счет увеличения доли онлайн-канала необходима работа страховых компаний по следующим направлениям:

- увеличение скорости загрузки страниц сайтов страховщиков;

- расширение доступного набора способов онлайн-коммуникаций с клиентом: использование функций онлайн-звонка, онлайн-чатов и ботов, при помощи которых можно не только получить консультацию по продукту, но и подать заявку на оформление полиса, и оплатить полис;

- разработка собственных мобильных приложений;

- использование для оформления сайтов анимаций, 3D-изображений и элементов геймификации;

- адаптация сайтов под мобильные устройства.

Увеличение доли онлайн-продаж будет способствовать снижению операционных расходов страховщиков, так как при таком способе реализации страховых продуктов отсутствуют комиссионные вознаграждения посредникам. Это позволит увеличить долю выплат в структуре тарифной ставки, то есть повысить потребительскую ценность продуктов, а также снизить стоимость продуктов за счет сокращения доли расходов на ведение дела страховщиков.

Благодаря использованию цифровых технологий для персонализированного андеррайтинга и ценообразования станет возможным снижение тарифов и формирование привлекательных предложений для клиентов с низкой степенью риска, а также предупреждение страхового мошенничества со стороны недобросовестных клиентов путем установления заградительных тарифов и формирования предложений страхового покрытия, которые не будут пользоваться спросом с их стороны. Показательным в этом плане является пример Китая, где распространенной практикой является создание цифровых экосистем с участием страховщиков. В условиях российского страхового рынка нам представляется целесообразным формирование таких экосистем страховыми компаниями совместно с аффилированными с ними банками (по примеру компаний группы «Сбер»): данные о клиентах, аккумулируемые банками, могут использоваться страховыми компаниями для создания риск-аватара каждого клиента и формирования для каждого клиента предложения, содержащего наиболее актуальный для него набор рисков. Таким образом, по нашему мнению, будет достигаться синергетический эффект от взаимодействия страхового и банковского

секторов, а продукты банкострахования будут иметь высокую клиентскую ценность. Немаловажно также то, что при распространении страховых продуктов через аффилированный со страховщиком банк комиссионное вознаграждение банку может устанавливаться в символическом размере, так как прибыль от реализации таких продуктов будет распределяться внутри группы компаний. Это позволит решить проблему высоких комиссий банкам и повысить потребительскую ценность страховых продуктов. В Приложении Л представлен расчет потенциального экономического эффекта от внедрения автоматизированной системы андеррайтинга («страхового конвейера») в страховании имущества физических лиц в рамках цифровой экосистемы «банк-страховщик». Расчет выполнен для одиннадцати страховых компаний¹⁾ из топ-20 по количеству заключенных договоров страхования имущества физических лиц по итогам 2022 года, каждая из которых аффилирована с одним из российских банков. На основе анализа данных о клиентах, аккумулируемых в экосистемах банков, система андеррайтинга составляет профиль риска каждого клиента и формирует персонализированные предложения по страхованию. Эффект от внедрения системы достигается за счет предотвращения страхового мошенничества и сокращения расходов на оплату труда андеррайтеров, так как андеррайтинг осуществляется в автоматическом режиме. За первый год использования системы экономический эффект составит более 578 млн рублей, а за 5 лет – более 5,62 млрд рублей (Приложение Л). За счет указанной экономии страховые компании смогут предлагать более низкие тарифы и повышать уровень выплат по продуктам, что, по нашему мнению, будет способствовать росту спроса на страхование.

Расширение продуктовой линейки и распространение страхования на основе использования, страхования по требованию, встроенного страхования, продуктов с дополнительными нестраховыми сервисами позволит удовлетворять широкий спектр потребностей клиентов, которые смогут приобретать страховку тогда, когда

¹⁾ Страховые компании «Сбербанк страхование», «АльфаСтрахование», «Росгосстрах», «СОГАЗ», «Тинькофф Страхование», «Газпром страхование», «Совкомбанк страхование», «Абсолют страхование», «Пульс», «РБ Страхование», «АК БАРС Страхование».

она необходима, на необходимый срок и по более низкой цене. Таким образом, будет увеличиваться проникновение страхования.

Применение искусственного интеллекта в урегулировании убытков для принятия решений о выплате (по примеру Китая), по нашему мнению, позволит сократить расходы страховщиков на урегулирование убытков, а также повысить лояльность клиентов к страховым компаниям за счет сокращения сроков осуществления страховых выплат. В Приложении М представлен расчет потенциального экономического эффекта от внедрения модели искусственного интеллекта для автоматического принятия решений о выплате по страховым случаям по риску «Залив» в страховании имущества физических лиц, по которым размер выплаты составляет до 50 000 рублей. Расчет произведен для двадцати страховых компаний¹⁾, являвшихся лидерами по количеству заключенных договоров страхования имущества физических лиц по итогам 2022 года. За первый год применения модели экономический эффект составит 13,9 млн рублей, а за 5 лет – 629,5 млн рублей (Приложение М). Указанная экономия позволит снизить страховые тарифы и повысить клиентскую ценность продуктов. В то же время применение модели искусственного интеллекта сократит срок принятия решения о выплате с 20 дней до нескольких минут, что повысит качество обслуживания клиентов и будет способствовать росту их уровня доверия страховщикам.

По нашему мнению, для российского страхового рынка чрезвычайно важными являются мероприятия по совершенствованию маркетинговой политики страховых компаний, так как одной из ключевых причин низкого спроса на страхование в России является низкий уровень страховой культуры и финансовой грамотности населения. Для решения данной проблемы необходимо активное проведение рекламных кампаний в СМИ, направленных на популяризацию страхования, повышение информированности населения о существующих

¹⁾ Страховые компании «Сбербанк страхование», «АльфаСтрахование», «ВСК», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «СОГАЗ», «Тинькофф Страхование», «Ренессанс Страхование», «Газпром страхование», «Совкомбанк страхование», «Югория», «Зетта Страхование», «Абсолют страхование», «ЭНЕРГОГАРАНТ», «Согласие», «Пульс», «ПАРИ», «РБ Страхование», «АК БАРС Страхование».

страховых продуктах и их характеристиках, о потребительской ценности страхования, о резонансных примерах страховых выплат. При этом важно распространение информации через разные каналы коммуникаций (не только Интернет, но также телевидение, радиовещание, пресса) – для воздействия на разные возрастные категории населения, так как в отношении старшего поколения проведение кампаний в сети Интернет будет малоэффективным. Необходима также более активная работа по формированию положительной репутации страховщиков: оперативное реагирование на появляющиеся в сети Интернет негативные отзывы клиентов о страховых компаниях (коммуникация с площадками, где размещаются такие отзывы, для их оперативного удаления) и стимулирование клиентов оставлять положительные отзывы (предложения участия в программах лояльности за положительные отзывы). При этом должен проводиться тщательный анализ всех негативных отзывов, по результатам которого будет формироваться соответствующий план мероприятий по улучшению качества клиентского сервиса.

Одновременная реализация всех мер для осуществления клиентоцентричной трансформации рынка, указанных в Таблицах 3.2 и 3.3, по нашему мнению, будет способствовать сокращению операционных расходов страховых компаний, повышению клиентской ценности страховых продуктов, снижению стоимости страхования и уменьшению количества случаев применения недобросовестных практик, нарушающих права потребителей страховых услуг. В совокупности с мероприятиями по повышению страховой культуры и финансовой грамотности населения это приведет к росту доверия страховщикам со стороны российских граждан, возрастанию спроса на страховые продукты, сокращению его колебаний в кризисные периоды и, как следствие, к увеличению количества заключенных договоров страхования и объема страховых премий. Таким образом, предложенная нами модель развития российского страхового рынка ориентирована на повышение его финансовой эффективности и рост его инвестиционного потенциала для развития российской экономики в условиях глобальной финансовой нестабильности.

Для оценки эффекта от реализации предложенного комплекса мер нами была построена математическая модель, позволяющая спрогнозировать изменение количества заключенных договоров страхования после осуществления предложенной трансформации российского страхового рынка. Так как результаты трансформации можно будет наблюдать в долгосрочной перспективе, прогнозирование осуществляется на 2027 год.

Авторская методика прогнозирования, с использованием которой была построена указанная выше математическая модель, состоит из следующих последовательных шагов:

- **Шаг 1.** Формирование набора факторов, влияющих на количество заключенных договоров страхования. Классификация всех возможных факторов была представлена нами в параграфе 1.3. Из приведенных факторов отбираются те, которые имеют наибольшее влияние на количество заключенных договоров страхования в условиях функционирования российского рынка.

Экономические факторы имеют количественное выражение, поэтому отбор факторов данной группы осуществляется путем расчета парной корреляции между количеством заключенных договоров страхования и каждым из факторов. Для этого был сформирован набор данных о значениях каждого показателя-фактора и количества заключенных договоров страхования за период с 2012 по 2022 гг. Данный временной интервал представляется нам достаточным для формирования репрезентативной выборки, позволяющей оценить влияние факторов. По результатам расчета парной корреляции были отобраны факторы, для которых значение корреляции по модулю более 0,7 (значимая корреляция согласно шкале Чеддока¹⁾). Это среднедушевые доходы населения, доходы хозяйствующих субъектов, курс доллара к рублю и ВВП России. Динамика количества заключенных договоров страхования, отобранных показателей-факторов экономической группы и соответствующие им значения парной корреляции представлены в Приложении Н.

¹⁾ Chaddock R. E. Principles and Methods of Statistics (1st Edition) / Houghton Mifflin Company, The Riverside Press, Cambridge. - 1925. - P. 494.

Перечень качественных факторов представлен в Таблице 3.4 – в соответствии с классификацией, предложенной нами в параграфе 1.3. Указаны те факторы, изменение которых в 2027 г. можно спрогнозировать, а также факторы, на которые окажет влияние предлагаемый нами комплекс мер по трансформации рынка.

Таблица 3.4 – Качественные факторы, влияющие на количество заключенных договоров страхования на российском рынке

Факторы макроуровня		Факторы микроуровня
Группа факторов	Фактор	
Геополитические	Санкции других стран против России	Изменение продуктовой линейки на рынке
	Террористические атаки и военные конфликты	Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков
Нормативно-правовые	Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков	Маркетинговая политика страховщиков
	Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков
Социокультурные	Изменение потребностей населения	Изменение структуры каналов продаж
	Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	Уровень конкуренции на рынке
Психологические	Уровень доверия населения страховщикам	

Источник: составлено автором

- **Шаг 2.** После отбора факторов для модели осуществляется их ранжирование и расчет веса каждого фактора с применением правила Фишберна¹⁾, которое используется для определения весов в нечетких множествах при известном порядке рангов. Сумма весов факторов по Фишберну должна быть равна 1. При этом вводятся следующие ограничения:

¹⁾ Фишберн П. Теория полезности принятия решений / П. Фишберн. – М.: Наука. – 1978. – С. 278.

1) суммы весов факторов макроуровня и микроуровня равны между собой, т.е. составляют 0,5;

2) суммы весов факторов каждой группы в кластере макроуровня равны между собой, т.е. составляют 0,1;

3) ввиду разной природы факторов разных кластеров и групп ранжирование факторов макроуровня осуществляется внутри каждой группы, а факторов микроуровня – внутри кластера.

С учетом указанных ограничений модифицированная формула для определения веса каждого фактора выглядит следующим образом:

$$w_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N} \times W_j, \quad (3.1)$$

где w_i – вес i -ого фактора;

N – общее количество факторов в модели;

i – ранг фактора;

W_j – общий вес факторов j -ой группы / кластера, к которой(-ому) относится i -ый фактор.

Таким образом, сумма весов всех факторов модели будет равна 1.

Ранжирование факторов экономической группы осуществляется на основе их парной корреляции с количеством договоров страхования (большее значение корреляции – выше ранг). Далее определяется вес каждого фактора по формуле 3.1 (Таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Определение весов факторов экономической группы

Фактор	Корреляция с количеством договоров	Ранг	Вес фактора
Среднедушевые доходы населения, р. в мес.	0,90	3	0,02
Доходы хозяйствующих субъектов, млрд р.	0,91	2	0,03
Курс доллара к рублю, р.	0,71	4	0,01
ВВП России, млрд р.	0,93	1	0,04

Источник: составлено автором

Ранжирование качественных факторов осуществляется с использованием экспертного подхода на основе результатов опроса экспертов российского страхового рынка (Приложение П). Каждому фактору присваивается ранг, который был указан большинством опрошенных экспертов. Далее определяется вес каждого фактора по формуле 3.1 (Таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Определение весов качественных факторов

Факторы макроуровня		Ранг	Вес фактора	Факторы микроуровня	Ранг	Вес фактора
Группа факторов	Фактор					
Геополитические	Санкции других стран против России	1	0,07	Изменение продуктовой линейки на рынке	3	0,10
	Террористические атаки и военные конфликты	2	0,03	Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	1	0,14
Нормативно-правовые	Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков	2	0,03	Маркетинговая политика страховщиков	2	0,12
	Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	1	0,07	Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков	4	0,07
Социокультурные	Изменение потребностей населения	2	0,03	Изменение структуры каналов продаж	5	0,05

Факторы макроуровня		Ранг	Вес фактора	Факторы микроуровня	Ранг	Вес фактора
Группа факторов	Фактор					
	Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	1	0,07	Уровень конкуренции на рынке	6	0,02
Психологические	Уровень доверия населения страховщикам	1	0,10			

Источник: составлено автором.

- **Шаг 3.** Определяются оценки влияния факторов на количество договоров страхования на основе прогнозируемого изменения каждого фактора в 2027 году по сравнению с 2022 годом. При этом отдельно определяются оценки для текущего развития рынка и для развития рынка с предлагаемой нами трансформацией.

Оценки влияния факторов экономической группы определяются методом точечного прогноза. Для прогнозирования значения каждого фактора в 2027 году составляется уравнение регрессии, при котором коэффициент аппроксимации стремится к 1. Далее полученные прогнозные значения факторов сравниваются с их значениями в 2022 году, которые указаны в Приложении Н, и на основании корреляции каждого фактора с количеством договоров страхования определяется оценка влияния фактора. Оценки могут принимать значения +1 (если прогнозируемое изменение фактора в 2027 году будет способствовать увеличению количества договоров страхования) и -1 (если прогнозируемое изменение фактора в 2027 году будет способствовать уменьшению количества договоров страхования). Оценки влияния факторов экономической группы будут одинаковыми для текущего развития рынка и для развития рынка с предлагаемой трансформацией, так как меры по трансформации не оказывают воздействия на факторы данной группы (Таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Оценки влияния факторов экономической группы на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году

Фактор	Уравнение тренда	2027 (прогноз)	Корреляция с количеством договоров страхования	Оценка (без трансфор мации)	Оценка (с трансфор мацией)
Среднедушевые доходы населения, р. в мес.	$y = 1851,2x + 21501$ $R^2 = 0,9520$	51 120	0,90	1	1
Доходы хозяйствующих субъектов, млрд р.	$y = 16282x + 77931$ $R^2 = 0,9275$	338 443	0,91	1	1
Курс доллара к рублю, р.	$y = 4,1694x + 32,206$ $R^2 = 0,7655$	98,9	0,71	1	1
ВВП России, млрд р.	$y = 7320,4x + 54623$ $R^2 = 0,9076$	171 749	0,93	1	1

Источник: составлено автором

Влияние качественных факторов на количество договоров страхования оценивается с использованием экспертного подхода на основе результатов опроса экспертов российского страхового рынка (Приложение П), в ходе которого были спрогнозированы качественные изменения факторов в 2027 году по сравнению с 2022 годом. На основе ответов большинства опрошенных экспертов была сформирована шкала оценки влияния качественных факторов (Таблица 3.8), а также определены оценки влияния каждого фактора на количество заключенных договоров страхования в 2027 году (Таблица 3.9). Оценки для текущего развития рынка и для развития рынка с трансформацией отличаются, так как меры по трансформации окажут воздействие на ряд качественных факторов.

Таблица 3.8 – Шкала оценки влияния качественных факторов на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году

Степень влияния	Оценка
Слабое влияние	+/- 0,3
Умеренное влияние	+/- 0,5
Значительное влияние	+/- 0,8
Сильное влияние	+/- 1

Источник: составлено автором.

Таблица 3.9 – Оценка влияния качественных факторов на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году

Факторы макроуровня		Оценка (без трансформации)	Оценка (с трансформацией)	Факторы микроуровня	Оценка (без трансформации)	Оценка (с трансформацией)
Группа факторов	Фактор					
Геополитические	Санкции других стран против России	0,5	0,5	Изменение продуктовой линейки на рынке	0,5	1
	Террористические атаки и военные конфликты	-1	-1	Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	-1	1
Нормативно-правовые	Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности и страховщиков	1	1	Маркетинговая политика страховщиков	0,3	1
	Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	0,5	1	Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков	0,5	1

Факторы макроуровня		Оценк а (без транс форма ции)	Оценк а (с транс форма цией)	Факторы микроуровня	Оценка (без трансфо рмации)	Оценк а (с трансф ормац ией)
Группа факторов	Фактор					
Социокульту рные	Изменение потребностей населения	1	1	Изменение структуры каналов продаж	-1	1
	Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	0,3	1			
Психологичес кие	Уровень доверия населения страховщикам	0,3	1	Уровень конкуренции на рынке	-0,8	-0,5

Источник: составлено автором

- **Шаг 4.** После определения оценок влияния факторов на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году рассчитывается итоговый результат модели для текущего развития рынка и для развития рынка с предлагаемой трансформацией по следующим формулам:

$$f_1 = \sum_{i=1}^n O_{i_1} \times w_i, \quad (3.2)$$

$$f_2 = \sum_{i=1}^n O_{i_2} \times w_i, \quad (3.3)$$

где f_1 – показатель прогноза темпа прироста количества договоров страхования в 2027 году по сравнению с 2022 годом при текущем развитии рынка;

O_{i_1} – оценка влияния i -ого фактора на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году при текущем развитии рынка;

w_i – вес i -ого фактора;

f_2 – показатель прогноза темпа прироста количества договоров страхования в 2027 году по сравнению с 2022 годом при развитии рынка с трансформацией;

O_{i_2} – оценка влияния i -ого фактора на количество договоров страхования в прогнозном 2027 году при развитии рынка с трансформацией.

Таким образом, получаем, что $f_1 = 0,16$, $f_2 = 0,86$.

- **Шаг 5.** Производится интерпретация полученных показателей f_1 и f_2 . По данным Приложения Н рассчитаем среднегодовой темп прироста количества договоров страхования за период с 2013 по 2022 гг. Получаем 6,3%. На основе результатов опроса экспертов российского страхового рынка (Приложение П, вопрос №8) делаем допущение, что при текущем развитии рынка в течение 2023 – 2027 гг. средний темп прироста количества договоров в год останется таким же, то есть составит 6,3% в год. Следовательно, суммарный темп прироста количества договоров за 5 лет (2023-2027 годы) составит: $6,3\% \times 5 = 31,5\%$. Таким образом, показатель прогноза темпа прироста количества договоров страхования в 2027 году по сравнению с 2022 годом при текущем развитии рынка $f_1 = 0,16$ соответствует прогнозируемому темпу прироста, равному 31,5% за 5 лет.

С учетом полученной интерпретации результата модели при текущем развитии рынка без трансформации разработаны параметры оценки результата модели при развитии рынка с трансформацией f_2 (Таблица 3.10).

Таблица 3.10 – Параметры оценки результата модели при развитии рынка с трансформацией

Результат	Темп прироста количества договоров 2023-2027	
	От, %	До (включительно), %
от 0 до 0,16	0	31,5
от 0,16 до 0,32	31,5	63,0
от 0,32 до 0,48	63,0	94,6
от 0,48 до 0,64	94,6	126,1
от 0,64 до 0,8	126,1	157,6
от 0,8 до 0,96	157,6	189,1
от 0,96 до 1	Свыше 189,1	

Источник: составлено автором

Получаем, что результат модели $f_2 = 0,86$ принадлежит интервалу от 0,8 до 0,96. Следовательно, темп прироста количества договоров страхования за 5 лет при развитии рынка с трансформацией составит: $157,6\% \times (0,86 / 0,8) = 169,4\%$.

Таким образом, в результате реализации предлагаемого комплекса мер для осуществления клиентоцентричной трансформации российского страхового рынка темп прироста количества договоров страхования в прогнозном 2027 году по сравнению с 2022 годом будет в 5,4 раза выше, чем при текущем развитии рынка без трансформации. Количество договоров страхования в прогнозном 2027 году при развитии рынка с трансформацией составит: $241\,311\,293 \times (100\% + 169,4\%) = 650\,140\,886$ единиц.

Далее построим модель зависимости объема страховых премий в год (зависимая переменная Y) от количества договоров страхования в год (независимая переменная X) с применением корреляционно-регрессионного анализа на основании выборки значений переменных за 2013-2022 гг. (Приложение Р) для прогнозирования объема премий в 2027 году при развитии рынка с предлагаемой трансформацией.

Найдем выборочный коэффициент корреляции $\overline{r_{xy}}$ и коэффициент детерминации $\overline{r_{xy}^2}$. Получаем: $\overline{r_{xy}} = 0,94$, $\overline{r_{xy}^2} = 0,88$.

Проверим значимость парного коэффициента корреляции при уровне значимости $\alpha = 0,05$. Вычислим наблюдаемое значение критерия по формуле:

$$t_{\text{набл}} = \frac{\overline{r_{xy}}\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-\overline{r_{xy}^2}}}, \quad (3.4)$$

где $t_{\text{набл}}$ – наблюдаемое значение критерия;

$\overline{r_{xy}}$ – выборочный коэффициент корреляции;

n – количество лет, за которое сформирована выборка.

Получаем, что $t_{\text{набл}} = 7,62$. Статистика имеет распределение Стьюдента с $(n-2)$ степенями свободы. При этом t критическое ($t_{\text{кр}}$) = 2,306. Таким образом, $|t_{\text{набл}}| > t_{\text{кр}}$, следовательно, с вероятностью ошибки 0,05 коэффициент корреляции генеральных совокупностей X и Y существенно отличается от нуля.

Построим доверительный интервал для коэффициента корреляции с надежностью 0,95 с использованием преобразования Фишера. Значение функции Фишера вычислим по формуле:

$$Z_{\bar{r}} = \frac{1}{2} \ln \frac{1+\bar{r}_{xy}}{1-\bar{r}_{xy}}, \quad (3.5)$$

где $Z_{\bar{r}}$ – значение функции Фишера;

\bar{r}_{xy} – выборочный коэффициент корреляции.

Получаем, что $Z_{\bar{r}} = 1,72$. Доверительный интервал для коэффициента корреляции с надежностью $\beta = 0,95$ будет следующим:

$$r_{xy} \in \left[th \left(Z_{\bar{r}} - \frac{\bar{r}_{xy}}{2(n-1)} \pm \frac{t_{\beta}}{\sqrt{n-3}} \right) \right], \quad (3.6)$$

где r_{xy} – коэффициент корреляции генеральных совокупностей X и Y;

$Z_{\bar{r}}$ – значение функции Фишера;

\bar{r}_{xy} – выборочный коэффициент корреляции;

n – количество лет, за которое сформирована выборка;

t_{β} – обратное значение стандартного нормального распределения.

Получаем, что $r_{xy} \in \left[th \left(1,72 - \frac{0,94}{2(10-1)} \pm \frac{1,96}{\sqrt{10-3}} \right) \right] \in [0,98; 0,73]$. Таким образом, можно сделать вывод, что существует прямая тесная корреляционная зависимость между объемом страховых премий и количеством договоров страхования (с надежностью 0,95).

Перейдем к оценке коэффициентов уравнения парной линейной регрессии. Получим выборочное уравнение парной линейной регрессии вида $y' = ax + b$, оценив коэффициенты a и b с помощью метода наименьших квадратов. Вычислим значения коэффициентов a и b уравнения регрессии по формулам:

$$a = \bar{r}_{xy} \times \frac{\bar{\sigma}_y}{\bar{\sigma}_x}, \quad (3.7)$$

$$b = \bar{y} - a\bar{x}, \quad (3.8)$$

где $\overline{r_{xy}}$ – выборочный коэффициент корреляции;

$\overline{\sigma_y}$ – среднее квадратическое отклонение выборки значений переменной Y;

$\overline{\sigma_x}$ – среднее квадратическое отклонение выборки значений переменной X;

\bar{y} – среднее значение выборки переменной Y;

\bar{x} – среднее значение выборки переменной X.

Получаем, что $a = 8,32$, $b = -206\,294\,362,36$. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид: $y' = 8,32x - 206\,294\,362,36$.

Оценим значимость уравнения парной линейной регрессии при уровне значимости $\alpha = 0,05$. Проведем дисперсионный анализ остатков ε_i с использованием критерия Фишера. Вычислим сумму квадратов отклонений относительно наблюдаемого среднего, сумму квадратов, определенную регрессией, и сумму квадратов относительно регрессии (Приложение Р). Получаем, что $F_{\text{наблюдаемое}} = 58,11$, $F_{\text{критическое}} = 5,32$. Таким образом, $F_{\text{наблюдаемое}} > F_{\text{критическое}}$, следовательно, с вероятностью ошибки, равной 0,05, уравнение парной линейной регрессии является статистически значимым.

Проверим значимость коэффициентов уравнения регрессии при уровне значимости $\alpha = 0,05$ с использованием статистики, имеющей распределение Стьюдента с $(n-2)$ степенями свободы. Найдем стандартные ошибки параметров α и β уравнения линейной регрессии - m_α и m_β - с помощью функции ЛИНЕЙН в Microsoft Excel. Получаем, что $m_\alpha = 1,09$, $m_\beta = 207\,712\,393,64$. Вычислим наблюдаемые значения статистики для параметров α и β (t_α и t_β):

$$t_\alpha = \frac{a}{m_\alpha} = \frac{8,32}{1,09} = 7,62, \quad t_\beta = \frac{b}{m_\beta} = \frac{-206\,294\,362,36}{207\,712\,393,64} = -0,99. \quad \text{При этом } t_{\text{кр}} = 2,306.$$

Таким образом, $|t_\alpha| > t_{\text{кр}}$, следовательно, при уровне значимости 0,05 коэффициент a является статистически значимым. $|t_\beta| < t_{\text{кр}}$, следовательно, с вероятностью ошибки, равной 0,05, коэффициент b не является статистически значимым.

Составим прогноз объема страховых премий на 2027 год при развитии рынка с трансформацией на основе полученного уравнения парной линейной регрессии, подставив полученную прогнозную величину количества заключенных договоров

страхования в уравнение. Прогнозная величина объема страховых премий на 2027 год: $y'_{2027} = 8,32 \times 650\,140\,886 - 206\,294\,362,36 = 5\,202\,564\,453$ тыс рублей.

С надежностью 0,95 найдем стандартную ошибку прогноза по формуле:

$$\Delta_{y'(x_i)} = t_{(1-\beta)} \times s_{\text{ост}} \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_i - \bar{x})^2}{\overline{\sigma_x^2} n}}, \quad (3.9)$$

где $\Delta_{y'(x_i)}$ – стандартная ошибка прогноза;

$t_{(1-\beta)}$ – t критическое для статистики с распределением Стьюдента с (n-2)

степенями свободы;

$s_{\text{ост}}$ – стандартная ошибка регрессии;

n – количество лет, за которое сформирована выборка;

x_i – значение переменной X в прогнозном году;

\bar{x} – среднее значение выборки переменной X;

$\overline{\sigma_x^2}$ – среднее квадратическое отклонение выборки значений переменной X.

$$\Delta_{y'(x_{2027})} = 2,306 \times 120\,939\,941,65 \times \sqrt{1 + \frac{1}{10} + \frac{463\,071\,291^2}{36\,938\,437,1^2 \times 10}} =$$

1 143 640 760 тыс рублей.

Таким образом, с надежностью 0,95 прогнозируемое значение объема страховых премий в 2027 году при развитии рынка с трансформацией будет находиться в следующем интервале: $[y'_{2027} \pm \Delta_{y'(x_{2027})}]$, т.е. в пределах от 4 058 923 693 до 6 346 205 212 тыс. рублей. Следовательно, темп прироста объема страховых премий за 5 лет составит от 123,42 до 249,32%. При текущем развитии рынка без трансформации темп прироста составит 42,75% (расчет исходя из среднегодового темпа прироста объема премий за последние 10 лет – в среднем 8,55% в год). Таким образом, при развитии рынка с трансформацией темп прироста объема премий в 2027 году по сравнению с 2022 годом будет как минимум в 2,9 раза выше, чем при текущем развитии рынка, что демонстрирует финансовый эффект от реализации предлагаемого нами комплекса мер для его трансформации.

Выводы по главе 3:

- По результатам анализа показателей функционирования страхового рынка России за период с 2005 по 2022 гг. были выявлены особенности рынка, представленные в Таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Особенности российского страхового рынка

Показатель функционирования	Характеристика для российского рынка
Динамика объема премий	<ul style="list-style-type: none"> - Положительные или околонулевые темпы прироста премий (за исключением 2009 г.), обусловленные эффектом низкой базы, а также инфляцией и ростом страховых тарифов; - Существенные региональные диспропорции в распределении премий, тенденция к их усилению
Структура премий в разрезе life / non-life	Доминирование non-life страхования, рост доли life-страхования
Особенности структуры life-сегмента	Неразвитость традиционного рискового страхования жизни, преобладание накопительного, кредитного и инвестиционного страхования. Высокая зависимость сегмента от банковского сектора и фондового рынка
Особенности структуры non-life сегмента	<ul style="list-style-type: none"> - Преобладание автострахования, ДМС и страхования от несчастных случаев; - Снижение доли автострахования (причины: высокие тарифы, низкий уровень выплат, проблемы при урегулировании убытков, многочисленные нарушения прав потребителей)
Глубина и плотность страхования	Низкий уровень глубины и плотности страхования
Уровень конкуренции на рынке	Уменьшение количества страховых компаний с 1280 до 140 за период с 2005 по 2022 гг., повышение концентрации рынка
Финансовые показатели компаний	<ul style="list-style-type: none"> - Высокие коэффициенты расходов и комиссионных расходов (в особенности, высокие комиссии банкам), тенденция к росту данных показателей; - Низкий коэффициент выплат
Структура каналов продаж продуктов	Доминирование банковского канала (около 38% от общего объема премий)
Уровень цифровизации	Низкий
Уровень защиты прав потребителей страховых услуг	Многочисленные нарушения прав потребителей как со стороны страховщиков, так и со стороны посредников (в частности, при продаже продуктов через банковский канал)

Источник: составлено автором

Таким образом, ключевыми отличиями страхового рынка России от зарубежных рынков, исследованных в главе 2, являются:

- 1) значительно более высокий уровень операционных расходов страховщиков;
- 2) чрезмерная зависимость рынка от банковского сектора;
- 3) низкий уровень выплат;
- 4) многочисленные нарушения прав потребителей.

- Указанные выше особенности российского рынка страховых услуг позволяют обозначить проблемы его функционирования, сдерживающие развитие рынка и наиболее остро проявляющиеся в условиях глобальной финансовой нестабильности. Для наглядности они могут быть представлены в виде схемы, демонстрирующей причинно-следственные связи (Рисунок 3.13).

В кризисные периоды проблемы российского рынка, указанные на Рисунке 3.13, приводят к значительным колебаниям спроса на страхование, сокращению количества договоров страхования и низким темпам роста объема страховых премий. В результате страховой рынок не выполняет должным образом функции защиты от рисков и предоставления инвестиционных ресурсов для развития российской экономики.



Рисунок 3.13 – Проблемы функционирования страхового рынка России

Источник: составлено автором

- Проведенная оценка проявления мировых трендов в условиях российского страхового рынка позволяет сделать следующие выводы:

1) для российского рынка, как и для мирового, характерны такие тренды, как рост волатильности премий в сегменте страхования жизни, его повышенная уязвимость для финансовых кризисов, рост пробела в страховой защите по рискам природных катастроф и киберрискам, цифровая трансформация;

2) уровень цифровизации страхового рынка России является значительно более низким, чем на мировом рынке. Цифровые технологии на российском рынке используются преимущественно в бэк-офисных бизнес-процессах страховых компаний, а не в продажах продуктов (доля онлайн-продаж составляет порядка 14% от общего объема премий).

- Для решения проблем функционирования страхового рынка России нами предлагается интегральная модель повышения его финансовой эффективности, предполагающая сочетание рассмотренных нами в главе 2 прогрессивных практик зарубежных рынков страховых услуг, адаптированных к российским условиям. Основу данной модели составляет комплекс мер, направленных на клиентоцентричную трансформацию страхового рынка, который включает в себя законодательные реформы в сфере защиты прав потребителей и регламентации отдельных видов страхования (Таблица 3.2), а также меры для реализации на уровне страховых компаний (Таблица 3.3).

- По результатам прогнозирования изменения количества заключенных договоров страхования на российском рынке при реализации предложенного комплекса мер можно сделать вывод, что клиентоцентричная трансформация страхового рынка России позволит увеличить количество заключенных договоров страхования в 2027 году в 5,4 раза по сравнению с его прогнозируемым уровнем при текущем развитии рынка без трансформации.

- Прирост объема страховых премий на российском рынке в 2027 году по сравнению с 2022 годом при осуществлении его клиентоцентричной трансформации составит от 123,42 до 249,32%, т.е. как минимум в 2,9 раза выше, чем при текущем развитии рынка.

- Таким образом, эффект от реализации предложенной интегральной модели повышения финансовой эффективности страхового рынка России можно представить в виде схемы (Рисунок 3.14). Предложенная модель повышения финансовой эффективности страхового рынка России позволит сгладить влияние кризисов на ключевые индикаторы рынка и обеспечить рост инвестиционного потенциала рынка для развития российской экономики.

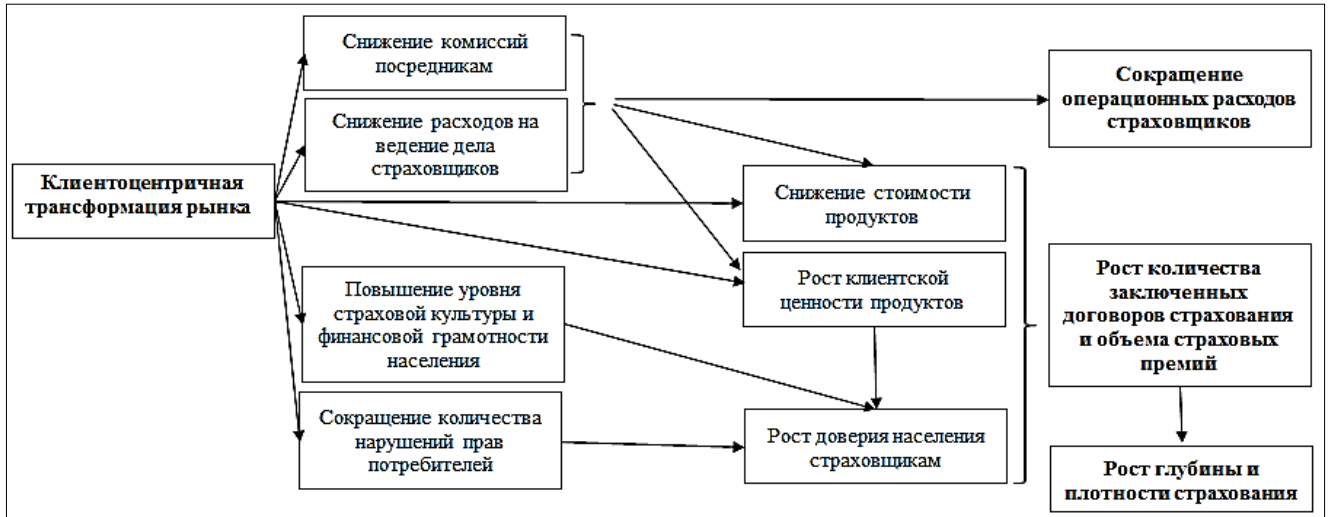


Рисунок 3.14. Эффект от реализации предложенной интегральной модели повышения финансовой эффективности страхового рынка России

Источник: составлено автором

Заключение

Основные научные результаты диссертационного исследования заключаются в разработке модели повышения финансовой эффективности страхового рынка России, направленной на решение проблем его функционирования в условиях глобальной финансовой нестабильности и усиления санкционного давления в отношении России. При этом рекомендации по осуществлению клиентоцентричной трансформации российского рынка, положенные в основу указанной модели, сформированы по итогам проведенного анализа ключевых трендов мирового страхового рынка и особенностей развития крупнейших зарубежных рынков страховых услуг (США, Китая, Японии, Великобритании, Индии, Бразилии). Достигнуты следующие результаты исследования:

- Сформулирован авторский подход к определению понятия страхового рынка как части финансового рынка, представляющей собой сферу экономических отношений по поводу купли-продажи страховых продуктов, а также гибридных, кросс-секторальных финансовых продуктов, обязательной составляющей которых является страховая защита, в рамках сложной интегрированной системы взаимосвязанных участников разных секторов финансового рынка. Такая трактовка отражает функциональную трансформацию страхового рынка в результате конвергенции секторов финансового рынка, а также подчеркивает усложнение структуры страхового рынка в глобальной конкурентной среде.

- Представлено понимание структуры страхового рынка в территориальном, отраслевом и институциональном аспектах. Выявлены причины трансформации институциональной структуры рынка в условиях глобальной конкурентной среды, сделан вывод об усилении нестабильности и подверженности рынка страховых услуг кризисным явлениям вследствие появления новых игроков, осуществляющих деятельность одновременно в нескольких секторах финансового рынка, концентрации и централизации капитала в ТНК и финансовых конгломератах, развития банкострахования.

- Разработана авторская классификация факторов развития страховых рынков, учитывающая расширение спектра воздействующих факторов и используемая автором для моделирования динамики индикаторов российского страхового рынка.

- Проанализирована региональная структура мирового страхового рынка, выявлены ключевые тренды в его развитии на основе анализа индикаторов за период с 1980 по 2021 гг. Особое внимание уделено анализу динамики объема страховых премий в сегментах life и non-life, выявлению причин повышенной волатильности премий в сегменте страхования жизни и более высокой подверженности данного сегмента кризисам. Проведено исследование причин роста мирового пробела в страховой защите по рискам природных катастроф и киберрискам. Отдельно рассмотрены особенности цифровой трансформации мирового страхового рынка.

- С использованием оригинального методического подхода, состоящего в системном компаративном анализе сформированного автором набора показателей функционирования рынков страховых услуг США, Китая, Японии и Великобритании за 2001-2021 гг., а также рынков Индии и Бразилии, выявлены основные тенденции и особенности развития данных рынков в условиях глобальной финансовой нестабильности.

- Оценена динамика показателей функционирования страхового рынка России за период с 2005 по 2022 гг. Компаративный анализ индикаторов российского и зарубежных рынков позволил выявить ключевые проблемы, которые являются сдерживающими факторами для развития страхового рынка России и особенно отчетливо обнаруживаются в условиях глобальной финансовой нестабильности. К ним относятся низкая потребительская ценность страховых продуктов, их высокая стоимость, высокие операционные расходы страховщиков, в частности, комиссионные вознаграждения посредникам (прежде всего, банкам), многочисленные нарушения прав потребителей, низкий уровень страховой культуры и финансовой грамотности российского населения, его недоверие страховым компаниям.

- Выполнена оценка проявления трендов мирового рынка страховых услуг в условиях российского страхового рынка. Отмечен значительно более низкий уровень цифровизации страховой отрасли России в сравнении с мировым рынком.

- По результатам проведенного комплексного анализа особенностей российского и зарубежных рынков страховых услуг разработан комплекс мер для осуществления клиентоцентричной трансформации страхового рынка России, учитывающий прогрессивные практики зарубежных рынков и ориентированный на решение проблем функционирования отечественного рынка в долгосрочной перспективе, на сокращение операционных расходов страховщиков и рост объема страховых премий.

- Разработана авторская методика прогнозирования изменения количества заключенных договоров страхования на российском рынке в прогнозном 2027 году в результате осуществления мер по трансформации рынка. Методика позволяет оценить эффект от внедрения предлагаемого комплекса мер, выражающийся в росте количества договоров страхования.

- С помощью инструментария корреляционно-регрессионного анализа построена модель, позволяющая спрогнозировать прирост объема страховых премий на российском рынке в 2027 году в результате предлагаемой трансформации рынка.

Список литературы

Нормативные правовые акты

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: КоАП: текст с изменениями и дополнениями на 17.02.2023 № 195-ФЗ: [принят Государственной Думой 20.12.2001: одобрен Советом Федерации 26.12.2001]. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 24.02.2023). – Режим доступа: свободный.

2. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: текст с изменениями и дополнениями: [принят Государственной Думой 26.07.2018: одобрен Советом Федерации 28.07.2018]. – Текст: электронный // Гарант: справочно-правовая система. – URL: <https://base.garant.ru/72005572/> (дата обращения: 12.02.2023). – Режим доступа: свободный.

3. «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования»: Указание Банка России от 20 ноября 2015 г. № 3854-У: – Текст: электронный // Гарант: справочно-правовая система. – URL: <https://base.garant.ru/71336006/> (дата обращения: 23.08.2020). – Режим доступа: свободный.

4. «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям осуществления добровольного страхования жилых помещений»: Указание Банка России от 16 июля 2020 г. № 5504-У: – Текст: электронный // Гарант: справочно-правовая система. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74441903/> (дата обращения: 12.02.2023). – Режим доступа: свободный.

5. «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям осуществления отдельных видов добровольного страхования, к объему и содержанию предоставляемой информации о договоре добровольного страхования, а также о форме, способах и порядке предоставления указанной информации»: Указание Банка России от 29 марта 2022 г. № 6109-У: – Текст:

электронный // Официальный сайт Банка России. – URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/90134/2612> (дата обращения: 03.03.2023). – Режим доступа: свободный.

6. «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»: Указание Банка России от 08.12.2021 № 6007-У (ред. от 28.07.2022): – Текст: электронный // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_405183/ (дата обращения: 24.02.2023). – Режим доступа: свободный.

7. Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации (утв. Решением Комитета финансового надзора Центрального Банка Российской Федерации (Протокол N КФНП-24 от 9 августа 2018 г.)): – Текст: электронный // Гарант: справочно-правовая система. – URL: <https://base.garant.ru/72011650/> (дата обращения: 23.08.2020). – Режим доступа: свободный.

8. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast): – Текст: непосредственный // Official Journal of the European Union (OJEU). - 17.12.2009. - L 335. - P. 1–155.

9. Gramm-Leach-Bliley Act (1999). Public Law 106-102 106th Congress: – Текст: электронный // U.S. Government Publishing Office. – URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-106pub1102/pdf/PLAW-106pub1102.pdf> (дата обращения: 25.07.2020). – Режим доступа: свободный.

Монографии, учебники, статьи, электронные ресурсы

10. Аверченко, О.Д. Развитие механизма интеграционного взаимодействия банков и страховых компаний в Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / О.Д. Аверченко. – 2017. – 209 с. – Текст: непосредственный.

11. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование: учебник / Ю.Т. Ахвледиани, Н.Д. Эриашвили, Н.Н. Никулина и др.; ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: Юнити. – 2015. – 519 с. – ISBN 978-5-238-02322-9. – Текст: непосредственный.

12. Ахвледиани, Ю.Т., Шахов, В.В. Страхование: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под. ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2017. – 519 с. – ISBN 978-5-238-02322-9. – Текст: непосредственный.

13. Бабурина, Н.А., Мазаева, М.В. Страховой рынок России: учебное пособие / Н.А. Бабурина, М.В. Мазаева. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. – 2014. – 128 с. – ISBN 978-5-400-01039-2. – Текст: непосредственный.

14. Воробец, Т.И., Туманова, Е.А. Алгоритм оценки устойчивости функционирования страхового рынка Российской Федерации на основе теории нечетких множеств. / Страховое дело. – 2017. – №4. – С. 3-13. – Ежемес. – ISSN 0869-7574. – Текст: непосредственный.

15. Годин, А. М. Страхование: Учебник для бакалавров / А. М. Годин, С. В. Фрумина. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о». – 2018. – 256 с. – ISBN 978-5-394-02148-0. – Текст: непосредственный.

16. Гришина, О.А., Дрюк, Т.В. Проблемы функционирования и драйверы роста российского страхового рынка в условиях коронакризиса / О.А. Гришина, Т.В. Дрюк / Финансы и кредит: Изд-кий дом Финансы и кредит. – 2021. – № 3 (807). – Т. 27. – С. 540-560. – Ежемес. – ISSN 2071-4688. – Текст: непосредственный.

17. Доля продаж через Интернет выросла более чем в 2 раза / Новости для страховых компаний. – 2023. – № 28, специальный обзор. – С. 3-4. – Ежедн. – Текст: непосредственный.

18. Дрюк, Т.В. Финансовая глобализация как ключевой фактор экономической нестабильности / Т.В. Дрюк / Материалы международной научно-практической конференции «Корпоративные финансы: проблемы, тенденции и

перспективы». – М: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». – 2019. – С. 84-93. – Текст: непосредственный.

19. Журавин, С.Г., Брызгалов, Д.В., Цыганов, А.А. Финансовый супермаркет как объект предпринимательской деятельности. / Социально-экономическое развитие современной России: проблемы, решения и уроки глобализации. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Августовские чтения - 2015». – 2015. – С.194-201. – ISBN 978-5-9967-0772-0. – Текст: непосредственный.

20. Итоги года: страхование в кольце рисков и фокусе недоброго внимания / Новости для страховых компаний. – 2022. – № 248. – С. 4-10. – Ежедн. – Текст: непосредственный.

21. Князев, В.Г., Слепов, В.А. Финансы: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное / под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. — М.: "Магистр", "ИНФРА-М", 2012. – 656 с. – ISBN 978-5-9776-0070-5. – Текст: непосредственный.

22. Леваева, Л. На пути в Бразилию / Современные страховые технологии. – 2014. – № 6/47. – С. 54-58. – Каждые два мес-ца. – Текст: непосредственный.

23. Люкшин, А.М. Развитие валютного рынка России в современных условиях: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.М. Люкшин. – 2019. – 172 с. – Текст: непосредственный.

24. Мальцев, В.А. Особенности правового регулирования страхования транспортных средств и гражданской ответственности их владельцев в Бразилии / Электронный научный журнал Транспортное право и безопасность. – 2020. – №1(33). – С. 213-224. – Ежекв. – ISSN 2500-1868. – URL: http://trans-safety.ru/tpb/articles/2020/pdf/33/21_maltsev.pdf (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

25. Меркулова, В.В. Методические аспекты оценки емкости страхового рынка / Сибирская финансовая школа. – Ежекв. – ISSN 1993-4386. – URL: https://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2007-2_105-107.pdf (дата обращения: 01.08.2020). – Текст: электронный.

26. Мустафина, А.Р. Роль региональной интеграции в развитии страхового сектора стран с формирующимся рынком: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.Р. Мустафина. – 2016. – 187 с. – Текст: непосредственный.

27. Писаренко, Ж.В. Финансовая конвергенция как особый механизм модификации пенсионного и страхового секторов мирового рынка финансовых услуг: диссертация на соискание ученой степени доктора экон. наук / Ж.В. Писаренко. – 2017. – 388 с. – Текст: непосредственный.

28. Писаренко, Ж.В., Чернова, Г.В. Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка / Ж.В. Писаренко, Г.В. Чернова / Финансы и кредит: Изд-кий дом Финансы и кредит. – 2015. – № 46. – С. 10-23. – Ежемес. – ISSN 2071-4688. – Текст: непосредственный.

29. Рабаданов, Р.М. Воздействие глобализации на страховой рынок как часть мировой финансовой системы / Экономический журнал. – Ежекв. – ISSN 2072-8220. – URL: http://economicarggu.ru/2008_3/16.shtml (дата обращения: 24.09.2022). – Текст: электронный.

30. Саввина, Н.Е. Новый подход к понятию «страховой продукт» / Н.Е. Саввина / Финансы и кредит: Изд-кий дом Финансы и кредит. – 2015. – № 18(642). – С. 52-60. – Ежемес. – ISSN 2071-4688. – Текст: непосредственный.

31. Саввина, О.В., Дрюк, Т.В. Страховой рынок России: взаимосвязь с банковским сектором и направления повышения эффективности функционирования / О.В. Саввина, Т.В. Дрюк / Банковские услуги. – 2023. – №3. – С. 20-24. – Ежемес. – ISSN 2075-1915. – Текст: непосредственный.

32. Садыкова, Л.М. Зарубежное страхование: учебное пособие / Л.М. Садыкова. – Оренбург: ГОУ ОГУ. – 2006. – 177 с. – URL: https://kartaslov.ru/%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%9B_%D0%9C_%D0%A1%D0%B0%D0%B4%D1%8B%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%97%D0%B0%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%

- D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/3#content (дата обращения: 09.09.2022). – Текст: электронный.
33. Садыкова, Л.М. Сравнительный анализ международного и российского страховых рынков / Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – №8 (58). – С. 95-98. – Ежемес. – ISSN 1993-0453. – URL: http://vestnik.sseu.ru/view_pdf.php?pdf=2483 (дата обращения: 10.09.2022). – Текст: электронный.
34. Садыкова, Л.М. Страховой рынок России: состояние и перспективы развития: монография / Л.М. Садыкова. – Оренбург: ОГУ. – 2016. – 137 с. – ISBN 978-5-7410-1565-0. – Текст: непосредственный.
35. Скамай, Л.Г. Страховое дело: учебник и практикум для СПО / Л.Г. Скамай. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2015. – 383 с. – ISBN 978-5-9916-5775-4. – Текст: непосредственный.
36. Слепов, В. А., Грядовая, О. В., Ивановский, Е. Л. Основные аспекты интеграции секторов финансового рынка / Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 1 (79). – С. 60–67. – Каждые два мес-ца. – ISSN 2413-2829. – Текст: непосредственный.
37. Тыжинова, Н.А. Основные тенденции развития страхования жизни в Японии / Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 4. – С. 39-42. – Каждые два мес-ца. – ISSN 1993-3541. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-razvitiya-strahovaniya-zhizni-v-yaponii?ysclid=17xqr8s294264732882> (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.
38. Фишберн, П. Теория полезности принятия решений / П. Фишберн. – М.: Наука. – 1978. – 352 с. – Текст: непосредственный.
39. Цыганов, А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру / Финансы и кредит: Изд-кий дом Финансы и кредит. – 2008. – №12 (300). – С. 60-68. – Ежемес. – ISSN 2071-4688. – Текст: непосредственный.

40. Частота страховых случаев по ОСАГО стабилизировалась в целом по Российской Федерации, по итогам 2022 г показатель составил 5,1% - РСА // Новости для страховых компаний. – 2023. – № 51. – С. 7. – Ежедн. – Текст: непосредственный.

41. Чеботарев, Н. Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Н.Ф. Чеботарев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2020. – 350 с. – ISBN 978-5-394-02047-6. – Текст: непосредственный.

42. Чернова, Г.В., Писаренко, Ж.В., Кузнецова, Н.П. Факторы, предпосылки и параметры финансовой конвергенции / Г.В. Чернова, Ж.В. Писаренко, Н.П. Кузнецова / Страховое дело. – 2017. – № 3 (288). – С. 3-14. – Ежемес. – ISSN 0869-7574. – Текст: непосредственный.

43. Чжан, С. Тенденция развития страхового рынка Китая / Финансы и управление. – 2020. – № 2. – С. 85-94. – Ежекв. – ISSN 2409-7802. – URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=33269 (дата обращения: 11.09.2022). – Текст: электронный.

44. Шахов, В.В. Страхование: Учебник для вузов / В.В. Шахов. – М.: ЮНИТИ. – 2003. – 311 с. – ISBN 5-85171-029-2. – URL: https://www.eusi.ru/lib/shahov_strahovanie/2.php (дата обращения: 07.09.2022). – Текст: электронный.

45. Шпак, И.А. Тенденции развития рынка страховой медицины США: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / И.А. Шпак. – 2019. – 173 с. – Текст: непосредственный.

46. AI, автоматизация и цифровое зрение — три кита успеха в цифровизации страхования. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5667938> (дата обращения: 13.02.2023). – Текст: электронный.

47. Автомобили по ОСАГО начнут чинить б/у деталями. – URL: <https://www.gazeta.ru/auto/2022/12/28/16011829.shtml?updated> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

48. Актуальные итоги работы страхового рынка России 2017 – 2021. – URL: <https://calmins.com/dynamics-of-the-insurance-market/> (дата обращения: 29.01.2023). – Текст: электронный.

49. Банк России за 2022 г. оштрафовал крупнейших страховщиков за ОСАГО на 6,75 млн. р. – URL: <https://www.asn-news.ru/news/82208> (дата обращения: 24.02.2023). – Текст: электронный.

50. Виды страхования в Великобритании. – URL: <https://www.insure.travel/gb> (дата обращения: 17.09.2022). – Текст: электронный.

51. В регионах с высоким риском ЧС необходимо активизировать страхование имущества. – URL: <https://rg.ru/2022/04/26/v-regionah-s-vysokim-riskom-chs-neobhodimo-aktivizirovat-strahovanie-imushchestva.html> (дата обращения: 11.02.2023). – Текст: электронный.

52. В России вступил в силу закон о страховании жилья от ЧС. – URL: <https://rg.ru/2019/08/04/v-rossii-vstupil-v-silu-zakon-o-strahovanii-zhilia-ot-chs.html> (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.

53. Глобальный рынок страхования - обзор текущей ситуации. – URL: <https://vc.ru/flood/31955-globalnyu-rynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii> (дата обращения: 16.09.2022). – Текст: электронный.

54. Денежные доходы и расходы населения. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13270> (дата обращения: 28.02.2023). – Текст: электронный.

55. Доклад «Социально-экономическое положение России». – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801> (дата обращения: 28.02.2023). – Текст: электронный.

56. Индекс цифровой зрелости страховых компаний – 2022. – URL: https://sdi360.ru/insurance_2022 (дата обращения: 19.02.2023). – Текст: электронный.

57. Итоги пандемии: рост доверия страховщикам и инвестиционным брокерам. – URL: <https://nafi.ru/analytics/itogi-pandemii-rost-doveriya->

strakhovshchikam-i-investitsionnym-brokeram/ (дата обращения: 04.02.2023). – Текст: электронный.

58. Как устроено автострахование в других странах и меняют ли его правила так же часто, как в России. – URL: <https://rg.ru/2023/01/24/dorogi-vedut-na-polis.html> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

59. Киберстраховой случай. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5651742> (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.

60. Китай: онлайн продажи страхования жизни в 2019 году выросли более чем на 50%. – URL: <https://www.insur-info.ru/press/154566/> (дата обращения: 11.09.2022). – Текст: электронный.

61. Китай призывает инвестировать в “катастрофические” облигации. – URL: <https://calmins.com/kitaj-prizyvaet-investirovat-v-katastroficheskie-obligaczii/?ysclid=15ztulbbu257328997> (дата обращения: 30.07.2022). – Текст: электронный.

62. Концентрация страхового рынка – по годам и по видам страхования. – URL: <https://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a01> (дата обращения: 29.01.2023). – Текст: электронный.

63. Краткая характеристика страховых рынков ведущих стран. – URL: https://intuit.ru/studies/professional_skill_improvements/19914/courses/761/lecture/29850?page=2 (дата обращения: 12.09.2022). – Текст: электронный.

64. Крупнейшие страховые транснациональные корпорации в современных условиях и их особенности: на примере США, ЕС и Японии. – URL: <https://www.insur-info.ru/press/97240/> (дата обращения: 25.07.2020). – Текст: электронный.

65. 10 крупнейших убытков и страховых выплат в истории человечества. – URL: <https://forinsurer.com/news/16/7/21/34065> (дата обращения: 22.08.2020). – Текст: электронный.

66. Лицензирование страховых посредников на рынке страхования жизни (зарубежный опыт и российские перспективы). – URL:

<https://wiselawyer.ru/poleznoe/11504-licenzirovanie-strakhovykh-posrednikov-rynke-strakhovaniya-zhizni-zarubezhnyj?ysclid=17rxfgotnd560028442> (дата обращения: 07.09.2022). – Текст: электронный.

67. Лукашова, Е.А. Влияние глобализации на развитие экономики Китая. – URL: <https://www.scienceforum.ru/2017/2265/26201> (дата обращения: 10.07.2022). – Текст: электронный.

68. Международное банкострахование и его современные условия. – URL: <https://insur-portal.ru/banks/mezhdunarodnoe-bankostrahovanie> (дата обращения: 25.07.2020). – Текст: электронный.

69. Микрострахование. – URL: <https://allinsurance.kz/articles/insurance-sales/4502-mikrostrahovanie> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

70. Минфин предложил ввести обязательное страхование жилья от ЧС. – URL: <https://realty.rbc.ru/news/628226ea9a7947ff7dbf1c41> (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.

71. Миронов призвал провести ревизию системы ОСАГО. – URL: <https://www.pnp.ru/politics/mironov-prizval-provesti-reviziyu-sistemy-osago.html> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

72. Обзор рынка автострахования в Японии. – URL: <https://forinsurer.com/public/08/02/13/3386> (дата обращения: 12.09.2022). – Текст: электронный.

73. Обзор страхового рынка Великобритании. – URL: <https://www.korins.ru/posts/223> (дата обращения: 16.09.2022). – Текст: электронный.

74. ОСАГО для бедных 20-летних по цене автомобиля. – URL: <https://www.asn-news.ru/news/81950> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

75. Особенности развития страхового рынка Китая в 2019 году. За счет чего премии выросли до \$560 млрд., а доля страхования в ВВП до 4,4%? – URL: <https://allinsurance.kz/articles/analytical/12388-osobennosti-razvitiya-strakhovogo-rynka-kitaya-v-2019-godu-za-schet-chego-premii-vyrosli-do-560-mlrd-a-dolya-strakhovaniya-v-vvp-do-4-4> (дата обращения: 11.09.2022). – Текст: электронный.

76. Отчёт об исследовании утечек информации ограниченного доступа в I половине 2022 года. – URL: https://www.infowatch.ru/sites/default/files/analytics/files/otchyot-ob-utechkakh-dannykh-za-1-polugodie-2022-goda_1.pdf (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.
77. Псевдострахование как вид бизнеса. – URL: <http://www.epigraph.info/rubriki/15-biznes/15623-psevdostrahovanie-kak-vid-biznesa> (дата обращения: 23.08.2020). – Текст: электронный.
78. Расширение бизнеса в другие страны. Что страховать? – URL: <https://blogs.forbes.ru/2020/02/18/rasshirenie-biznesa-v-drugie-strany-chto-strahovat/> (дата обращения: 06.09.2022). – Текст: электронный.
79. Реестр жилых и многоквартирных домов субъектов Российской Федерации. – URL: <https://mkdbase.ru/mkd/> (дата обращения: 30.07.2023). – Текст: электронный.
80. Рождение и похороны Обамасаре: факты о реформе здравоохранения в США. – URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3935948> (дата обращения: 06.09.2022). – Текст: электронный.
81. Росстат: реальные располагаемые доходы населения в I полугодии 2023 года выросли на 4,7% (графики). – URL: <https://erzrf.ru/news/rosstat-realnyye-raspologayemye-dokhody-naseleniya-vo-i-polugodii-2023-goda-vyrosli-na-47-grafiki?regionKey=144706001&search=%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD> (дата обращения: 26.11.2023). – Текст: электронный.
82. Рэнкинг всех страховщиков ОСАГО за 2022 г. «Минус» 1,9 млн договоров ОСАГО, семикратный рост «СберСтрахования». – URL: <https://www.asn-news.ru/news/82191> (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.
83. 7 самых серьезных паводков и наводнений в России за последние годы. – URL: <https://investfuture.ru/news/id/7-samyh-sereznyh-pavodkov-i-navodneniy-v-rossii-za-poslednie-gody?ysclid=lkoml0vpr149542496> (дата обращения: 30.07.2023). – Текст: электронный.

84. "СберСтрахование жизни" внедрит искусственный интеллект в урегулирование убытков. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/16404773> (дата обращения: 13.02.2023). – Текст: электронный.

85. Сборы и выплаты по видам и по регионам. – URL: <https://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a08> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

86. Случаи объявления ЧС федерального характера в России в 2016-2022 годах. – URL: <https://ria.ru/20220915/chs-1816994538.html?ysclid=lkolm7aor1545680666> (дата обращения: 30.07.2023). – Текст: электронный.

87. Спасение утопающих. Что не так с законом о страховании жилья от ЧС. – URL: <https://secretmag.ru/stories/spasenie-utopayushikh-chno-ne-tak-s-zakonom-o-strakhovanii-zhilya-ot-chs.htm> (дата обращения: 12.02.2023). – Текст: электронный.

88. Статистика страхования. – URL: https://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

89. Страхование в зарубежных странах. – URL: <https://www.insur-info.ru/press/41920/> (дата обращения: 16.09.2022). – Текст: электронный.

90. Страхование в Японии: ни убытков, ни прибыли. – URL: <http://japanmodern.ru/insurance-in-japan> (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

91. Страхование жизни в Индии. – URL: <https://lifeinsurance.kz/mirovooy-opyt/strahovanie-zhizni-v-indii> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

92. Страхование жизни: зарубежный опыт. – URL: <http://www.korins.ru/posts/4133-strahovanie-zhizni-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 22.08.2020). – Текст: электронный.

93. Страхование имущества от чрезвычайных ситуаций – норма жизни. – URL: <https://mszn27.ru/node/81614> (дата обращения: 11.02.2023). – Текст: электронный.

94. Страховой бизнес Японии – радикальная реорганизация. – URL: <https://www.insur-info.ru/press/44715/> (дата обращения: 12.09.2022). – Текст: электронный.

95. Топ-10 самых интересных «разборок» между ЦБ и страховщиками ОСАГО за 2022 г. – URL: <https://www.asn-news.ru/news/81875> (дата обращения: 28.01.2023). – Текст: электронный.

96. Финансовый супермаркет. – URL: <https://utmagazine.ru/posts/7943-finansovyy-supermarket> (дата обращения: 26.07.2020). – Текст: электронный.

97. Цифровизироваться полномасштабно. – URL: <https://consult-sct.ru/cifrovizirovatsya-polnomasshtabno> (дата обращения: 13.02.2023). – Текст: электронный.

98. Число компаний в реестре страховых организаций – страховщики/перестраховщики/брокеры. – URL: <https://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a06> (дата обращения: 29.01.2023). – Текст: электронный.

99. Чистые убытки AIG по итогам 2008г. составили \$99,29 млрд. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/03/2009/5703d2519a79473dc814cb52> (дата обращения: 11.07.2020). – Текст: электронный.

100. Япония: каналы продаж и предпочтения потребителей в страховании жизни. – URL: https://diary.ru/~sportinsure/p214927531_yaponiya-kanaly-prodazh-i-predpochteniya-potrebitelej-v-strahovanii-zhizni.htm (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

101. Япония: страховщикам жизни нужны привлекательные продукты и агрессивная экономия. – URL: <https://allinsurance.kz/news/mezhdunarodnyj-rynok/13507-yaponiya-strakhovshchikam-zhizni-nuzhny-privlekatelnye-produkty-i-agressivnaya-ekonomiya> (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

Зарубежная литература

102. Chaddock, R.E. Principles and Methods of Statistics (1st Edition) / Houghton Mifflin Company, The Riverside Press, Cambridge. - 1925. – 494 p. – Текст: непосредственный.

103. Dryuk, T. Insurance market transformation in the context of financial globalization / T.V. Dryuk / XXXIII International Plekhanov Readings. – M: Plekhanov Russian University of Economics. – 2020. – P. 15-19. – ISBN 978-5-7307-1640-7. – Текст: непосредственный.

104. Robertson, R., Lechner, F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory / Theory, Culture & Society. – 1985. – № 3. – P. 103-117. – Каждые 1,5 мес-ца. – ISSN 0263-2764. – Текст: непосредственный.

105. Agents Numbers According to Type (by Concurrent Business). – URL: <https://www.sonpo.or.jp/en/statistics/distribution.html> (дата обращения: 09.03.2023). – Текст: электронный.

106. Asia Pacific Embedded Insurance Business and Investment Opportunities - Q1 2022 Update. – URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5547760/asia-pacific-embedded-insurance-business> and?utm_source=GNOM&utm_medium=PressRelease&utm_code=8cj8gf&utm_campaign=1672706+-+Asia+Pacific+Embedded+Insurance+Markets+Report+2022-2026%3a+Insurers+are+Making+Strategic+Investments+in+Insurtech+Firms+to+Expand+their+Digital+Distribution+Channels&utm_exec=chdo54prd (дата обращения: 28.08.2022). – Текст: электронный.

107. Background on: Captives and other risk-financing options. – URL: <https://www.iii.org/article/background-on-captives-and-other-risk-financing-options> (дата обращения: 30.07.2022). – Текст: электронный.

108. Background on: Pay-as-you drive auto insurance (telematics). – URL: <https://www.iii.org/article/background-on-pay-as-you-drive-auto-insurance-telematics> (дата обращения: 28.08.2022). – Текст: электронный.

109. BERKSHIRE HATHAWAY INC. – URL: <https://www.berkshirehathaway.com/subs/sublinks.html> (дата обращения: 25.07.2020). – Текст: электронный.

110. Catastrophe bonds & ILS issued by type and year. – URL: <https://www.artemis.bm/dashboard/catastrophe-bonds-ils-issued-by-type-and-year/> (дата обращения: 30.07.2022). – Текст: электронный.

111. Channels used to buy life insurance policies in Japan from 2009 to 2021, by sales channel. – URL: <https://www.statista.com/statistics/755528/japan-insurance-policy-sales-channels/> (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

112. China Statistical Yearbook. – URL: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/> (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

113. Critical illness insurance in China. – URL: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/china/critical-illness-insurance-in-china.html> (дата обращения: 09.09.2022). – Текст: электронный.

114. Cyber Risk Underwriting. Identified Challenges and Supervisory Considerations for Sustainable Market Development. – URL: https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/201229-Cyber-Risk-Underwriting_-Identified-Challenges-and-Supervisory-Considerations-for-Sustainable-Market-Development.pdf (дата обращения: 13.08.2022). – Текст: электронный.

115. Direct Premiums by Type of Distribution Channels. – URL: https://www.sonpo.or.jp/en/statistics/ue089i0000000f25-att/direct_premiums_by_distribution_channels.pdf (дата обращения: 13.09.2022). – Текст: электронный.

116. European Insurance in Figures. – URL: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> (дата обращения: 10.07.2022). – Текст: электронный.

117. Facts + Statistics: Distribution channels. – URL: <https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-distribution-channels> (дата обращения: 08.03.2023). – Текст: электронный.

118. Facts + Statistics: Insurance company rankings. – URL: <https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-insurance-company-rankings> (дата обращения: 10.09.2022). – Текст: электронный.

119. Global Insurance Market Report 2019. – URL: <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/200318-2019-Global-Insurance-Market-Report-GIMAR.pdf> (дата обращения: 06.09.2022). – Текст: электронный.

120. Global insurance market trends. – URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/insurance/globalinsurancemarkettrends.htm> (дата обращения: 06.09.2022). – Текст: электронный.

121. GLOBAL 2000 The World's Largest Public Companies. – URL: <https://www.forbes.com/global2000/#15e669de335d> (дата обращения: 25.07.2020). – Текст: электронный.

122. Handbook on Indian Insurance Statistics. – URL: <https://irdai.gov.in/handbook-of-indian-insurance> (дата обращения: 10.09.2023). – Текст: электронный.

123. Hiscox backs PCS trigger parametric cyber risk transfer on AkinovA. – URL: <https://www.artemis.bm/news/hiscox-backs-pcs-trigger-parametric-cyber-risk-transfer-on-akinova/> (дата обращения: 14.08.2022). – Текст: электронный.

124. India Insurance Sector. – URL: <https://www.trade.gov/market-intelligence/india-insurance-sector> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

125. Insurance. – URL: <https://www.ibef.org/industry/insurance-presentation> (дата обращения: 10.09.2023). – Текст: электронный.

126. Insurance and Financial Stability. – URL: <https://www.iaisweb.org/page/news/other-papers-and-reports//file/34041/insurance-and-financial-stability> (дата обращения: 26.07.2020). – Текст: электронный.

127. Insurance and opportunities: a landscape from Brazil. – URL: <https://wfintechs.substack.com/p/insurtechs-26> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

128. Insurance & Reinsurance 2023. Brazil. – URL: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insurance-reinsurance-2023/brazil/trends-and-developments> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

129. Insurance resilience index and protection gap. – URL: <https://www.sigma-explorer.com/> (дата обращения: 15.07.2022). – Текст: электронный.

130. Insurance Sector Performance -- January to April 2018. – URL: <https://www.cbirc.gov.cn/en/view/pages/ItemDetail.html?docId=228891&itemId=983> (дата обращения: 10.09.2022). – Текст: электронный.

131. Insurance statistics. – URL: https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/insurance-statistics_en#previous-statistical-releases (дата обращения: 16.09.2022). – Текст: электронный.

132. Insurance statistics. – URL: <https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en#> (дата обращения: 05.09.2022). – Текст: электронный.

133. Investors flocking to APAC insurtechs with hybrid distribution, B2B models. – URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/investors-flocking-to-apac-insurtechs-with-hybrid-distribution-b2b-models> (дата обращения: 11.09.2022). – Текст: электронный.

134. Life Insurance Fact Book. – URL: <https://www.seiho.or.jp/english/statistics/trend/> (дата обращения: 12.09.2022). – Текст: электронный.

135. Life insurance in China: Four priorities to transform the agency channel. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/life-insurance-in-china-four-priorities-to-transform-the-agency-channel> (дата обращения: 10.09.2022). – Текст: электронный.

136. Life Insurance Market – Brazil. – URL: <https://askwonder.com/research/life-insurance-market-brazil-jkboogl5r> (дата обращения: 16.09.2023). – Текст: электронный.

137. Motor insurance reform in China: a win-win for consumers and insurers. – URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/Economic-Insights/motor-insurance-reform-china-win-win.html> (дата обращения: 10.09.2022). – Текст: электронный.

138. Natural catastrophes in 2021: the floodgates are open. – URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2022-01.html> (дата обращения: 24.07.2022). – Текст: электронный.

139. Ping An Group Profile. – URL: <http://www.pingan.cn/about/overview.shtml> (дата обращения: 25.07.2020). – Текст: электронный.

140. PPPs and exchange rates. – URL: https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SNA_TABLE4&lang=en# (дата обращения: 24.07.2022). – Текст: электронный.

141. The Chinese insurance market. – URL: https://www.swissre.com/dam/jcr:4e236d6d-8142-441a-b682-ba9f0a8580ae/chinese_ins_market_feb2018_en.pdf (дата обращения: 09.09.2022). – Текст: электронный.

142. Trends in general insurance pricing. Final report for the FCA from Deloitte. – URL: <https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms18-1-2-annex-6.pdf> (дата обращения: 28.08.2022). – Текст: электронный.

143. World insurance premiums. – URL: <https://www.sigma-explorer.com/> (дата обращения: 05.07.2022). – Текст: электронный.

144. Why insurers need to transform digital distribution and how to do it in the digital age. – URL: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/digital-business-model-and-cyber-risk/why-insurers-need-to-transform-digital-distribution.html> (дата обращения: 28.08.2022). – Текст: электронный.

145. ZhongAn Online P & C Insurance Co. Ltd – URL: <https://finrange.com/ru/company/ACRA/ZZHGF> (дата обращения: 11.09.2022). – Текст: электронный.

Приложение А

(обязательное)

Трактовки понятия «страховой рынок» различными учеными

Таблица А.1 – Трактовки понятия «страховой рынок»

Автор	Определение	Источник
Л.Г.Скамай	Сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи является специфический товар — страховая услуга	Скамай Л.Г. Страхование. М., 2001. С. 20
М.С.Жилкина	Экономический механизм, соединяющий интересы страхователей и страховщиков в отношении страховых услуг	Жилкина М.С. Государственное регулирование страхового рынка. М., 2002. С. 12.
В.В.Шахов	Совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страхового продукта	Шахов В.В. Страхование: учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ, 2003. С. 50.
Р.Т.Юлдашев	Система экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи страховой услуги в процессе удовлетворения общественных потребностей в страховой защите	Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник. М.: Анкил. 2005. С. 770
А.А.Цыганов	Совокупность различных институтов и соответствующих им механизмов, в целях снижения транзакционных издержек ограничивающих и структурирующих поведение экономических агентов по поводу создания, купли-продажи и потребления страховых услуг	Цыганов А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру // Страховые технологии. - 2008. - №12 (300). С. 63.
Н.А.Бабурина	Особая сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает специфическая услуга - страховая защита, формируются предложение и спрос на нее	Бабурина Н.А., Мазаева М.В. Страховой рынок России: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014. С. 9.
А.К.Шихов	Сфера специфических экономических отношений, складывающихся между страхователями (застрахованными лицами, выгодоприобретателями), нуждающимися в силу возможного случайного наступления	Садыкова Л.М. Страховой рынок России: состояние и перспективы развития:

Автор	Определение	Источник
	неблагоприятных для их материальных, нематериальных ценностей (благ) событий в страховой защите имущественных интересов, и страховщиками, обеспечивающими ее за счет использования ими в этих целях страховых фондов, формируемых из уплачиваемой страхователями денежных взносов (страховых премий).	монография. Оренбург: ОГУ, 2016. С. 10.
Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Л.Ш.Стародувцев, А.А.Гвозденко	Совокупность экономических отношений по купле-продаже страховой услуги, выражающейся в защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев за счет денежных средств (взносов, премий) страхователей	
М.А.Зайцева, Л.Н.Литвинова	Сфера экономических денежных отношений, представляющая собой сложную интегрированную систему страховых и перестраховочных организаций	
В.А.Щербаков, Е.В.Костяева	Экономическое пространство, или система, управляемая соотношением спроса на страховые услуги и предложением продавцов страховой защиты	Садыкова Л.М. Страховой рынок России: состояние и перспективы развития: монография. Оренбург: ОГУ, 2016. С. 10.
Л.М.Садыкова	Совокупность денежных отношений между страховщиком и страхователем по поводу удовлетворения потребностей страхователя в страховой защите при наступлении страховых случаев и сбережениях, с одной стороны, а с другой – потребностей страховщика в капитализации страхового фонда и получении дохода	
В.В.Шахов, Ю.Т.Ахвледиани	Сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи служит страховая защита	Ахвледиани Ю.Т., Шахов В.В. Страхование: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. — М.: ЮНИТИДАНА, 2017. С. 57.
А.С.Алехина	Сфера услуг, где происходят социально-экономические отношения между структурно связанными продавцами и покупателями страховых услуг и иными участниками страховых отношений, согласовываются	Воробец Т.И., Туманова Е.А. Алгоритм оценки устойчивости функционирования страхового рынка

Автор	Определение	Источник
	интересы потребителей и производителей страховых услуг	Российской Федерации на основе теории нечетких множеств. /
С.С.Тугарин	Экономический механизм, соединяющий интересы носителей спроса (страхователей) и предложения (страховщиков) на страховые услуги, особенностями которых и определяется специфика функционирования рынка услуг данного вида... Рынок страховых услуг – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется спрос и предложение на нее	Страховое дело. - 2017. - №4. С. 4
К.Макконнелл, С.Брю	Экономический механизм, соединяющий интересы страхователей и страховщиков в отношении страховых услуг, выделяют продавцов – страховые компании, покупателей-граждан и юридических лиц, а также посредников – брокеров и агентов	
Н.Ф.Чеботарев	Система экономических отношений, возникающих под воздействием спроса покупателей (страхователей) на страховые услуги и предложения продавцов (страховых компаний) по предоставлению страховой защиты	Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. С. 211.
И.П.Хоминич	Экономические отношения между субъектами, участниками, организациями инфраструктуры по поводу совершения операций купли-продажи страховых услуг, осуществления страховой деятельности	Хоминич И.П., Дик Е.В. Мировой страховой рынок: учебник / под ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик. - Москва: Кнорус, 2020. С. 12.

Источник: составлено автором

Приложение Б

(обязательное)

Трактовки понятий «страховая защита», «страховая услуга», «страховой продукт»

Таблица Б.1 – Трактовки понятий «страховая защита», «страховая услуга», «страховой продукт»

Понятие	Определение	Автор
Страховая защита	Защита условий существования страхователя (застрахованного лица)	А.И.Худяков
	Экономическая категория, которая находит свое материальное воплощение в страховом фонде, который представляет собой совокупность различных страховых натуральных запасов и денежных страховых фондов	В.К.Райхер, Л.И.Рейтман
	Услуга, предоставляемая страховщиками	А.П.Архипов, А.С.Адонин
Страховая услуга	Форма реализации экономических отношений в виде общественной реализации труда по поводу предоставления защиты имущественных интересов страхователей (застрахованных)	А.М.Годин
	Специфический товар, который выступает объектом купли–продажи на страховом рынке	Л.А.Орланюк-Малицкая, С.Ю.Янова
Страховая услуга	Услуга по страховой защите. Страховая услуга может не быть страховым товаром, если она не продается и не покупается; и может быть страховым товаром, если она производится страховщиками для продажи и эта продажа становится регулярной.	В.Б.Гомелля, Д.С.Туленцы
Страховой продукт	Страховая услуга, реализующаяся в виде нематериальных благ в товарной форме, реализующаяся за определенную стоимость	В.Б.Гомелля
	Конечный результат разработки конкретного вида страхования, представленный набором документов	Р.Т.Юлдашев
	Комплексное страховое покрытие с учетом потребностей конкретного типа клиентов из целевой фокус-группы	И.Э.Шинкаренко
	Набор основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страхователю при заключении договора страхования	А.Н.Зубец

Понятие	Определение	Автор
Страховой продукт	Результат человеческой деятельности, удовлетворяющий важнейшую социальную потребность по осуществлению экономической защиты от последствий различных случайных и вероятных (чаще всего неблагоприятных) естественных и общественных явлений. Конкретизируется в страховой услуге	Д.С.Тулленты
	Объект – идея, комплекс документов, над которыми работает страховая компания, которые, проходя этапы обработки специалистами, преобразуются в страховую услугу	Р.М.Хайкин, В.В.Перемолото в

Источник: составлено автором на основе данных^{1) 2)}

¹⁾ Годин А. М. Страхование: Учебник для бакалавров / А. М. Годин, С. В. Фрумина. — 3-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — С. 31-32.

²⁾ Саввина Н.Е. Новый подход к понятию «страховой продукт» / Н.Е. Саввина // Финансы и кредит. – 2015. - № 18(642). – С. 53-55.

Приложение В

(обязательное)

Примеры сложных финансовых продуктов, реализуемых на страховом рынке

Таблица В.1 – Примеры сложных финансовых продуктов, реализуемых на страховом рынке

Сектора финансового рынка, участвующие в конвергенции	Продукт	Сущность продукта
Страховой, банковский	Страховой депозитный вклад	Предоставляет владельцу возможность получить страховую выплату при наступлении страхового случая на сумму, равную его депозитному вкладу, при этом на сумму вклада начисляются проценты как по банковскому депозиту
Страховой, фондовый	Инвестиционное страхование жизни	Страхователь уплачивает единовременный взнос (крупную сумму) и получает страховую защиту на случай смерти или дожития до даты, определенной договором. Уплаченная страхователем сумма инвестируется в инструменты фондового рынка. По окончании срока действия договора страхователь получает свой капитал и инвестиционный доход (инвестиционный доход не является гарантированным)
Страховой, фондовый, пенсионный	Пенсионный переменный аннуитет	Страхователь уплачивает страховые взносы страховщику по страхованию жизни, которые (за вычетом издержек) инвестируются в паевые инвестиционные фонды. При выходе на пенсию клиент имеет возможность конвертации накопленных активов в пожизненные аннуитетные выплаты. При втором варианте распоряжения пенсионным аннуитетом возвращается только вся внесенная страхователем премия без полученного инвестиционного дохода, но более крупными платежами и в определенный клиентом период. В любой момент до исчерпания средств на счете второй вариант может быть конвертирован в пожизненный аннуитет
	Накопительное страхование жизни unit-linked	Предоставляется страховая защита на случай смерти или дожития до даты, определенной договором. Страховые взносы уплачиваются частями и инвестируются в выбранные страхователем активы мирового фондового рынка (акции, облигации, индексные фонды). Если страхователь доживает до даты окончания действия договора, он получает накопленный капитал и проценты от инвестирования.

Сектора финансового рынка, участвующие в конвергенции	Продукт	Сущность продукта
		В случае смерти страхователя страховая выплата составит 100% от накопленного капитала + 1% в качестве страховой компенсации
Страховой, банковский, пенсионный	Пенсионный план	В структуру продукта входят банковские, страховые услуги, пенсионные программы страхования, а также услуги по уходу на дому. Клиент может выбрать разные вариации и дополнения к существующему обслуживанию, т.е. модули, из которых он составляет свой собственный продукт

Источник: составлено автором.

Приложение Г

(справочное)

Относительные индикаторы страхового рынка

Таблица Г.1 – Относительные индикаторы

Индикатор	Способ расчета	Какую информацию дает
Глубина рынка (в %)	Отношение объема страховых премий к ВВП	Чем выше значение индикатора, тем больше доля страхового рынка в экономике страны/региона, т.е. тем более развит рынок
Плотность страхования (в денежных единицах на душу населения)	Отношение объема страховых премий к численности населения	Чем выше значение индикатора, тем большую сумму средств тратит на страхование каждый житель страны/региона, т.е. тем более развит рынок
Охват страхового поля (в %)	Частное от деления количества застрахованных объектов (заключенных договоров страхования) на максимальное количество объектов, которые могут быть застрахованы (страховому полю)	Чем выше значение индикатора, тем больше реализован потенциал рынка, т.е. тем более развит рынок
Структура рынка по отраслям, регионам, каналам продаж (в %)	Отношение страховых премий каждого сегмента рынка к общему объему страховых премий. Может быть рассчитано по каждой отрасли страхования и по каждому региону страны, а также по каналу продаж	Для развитого рынка характерна относительно сбалансированная структура по отраслям и по регионам
Коэффициент выплат (в %)	Отношение общего объема страховых выплат к общему объему страховых премий	Характеризует эффективность рынка, а также потребительскую ценность страхования. Более высокое значение индикатора означает более высокую ценность страхования для потребителей. При значении индикатора менее 100% деятельность на рынке рентабельна.
Индекс концентрации (CR) (в %)	Отношение объема страховых премий, полученных крупнейшими страховщиками рынка, к общему объему страховых премий. Чаще всего рассчитывается для ТОП-5 или ТОП-10 страховщиков	Чем выше значение индикатора, тем более концентрированный рынок, т.е. тем большая доля рынка приходится на его крупнейших участников и тем выше барьеры входа на него
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	Сумма квадратов всех долей рынка, которые приходятся на каждого страховщика (по объему страховых премий)	Отражает степень монополизации рынка. Значения индикатора варьируются от 0 (рынок совершенной конкуренции) до 10000 (то есть 100 в квадрате) для монополии
Капиталоотдача страховых организаций	Отношение общего объема страховых премий к сумме величин уставных капиталов всех страховщиков	Чем выше значение индикатора, тем выше эффективность деятельности страховщиков

Индикатор	Способ расчета	Какую информацию дает
Коэффициент убыточности (в %)	Отношение убытков и расходов на урегулирование убытков к общему объему заработанной страховой премии	Чем ниже значение индикатора, тем меньше доля убытков и расходов на их урегулирование в общем объеме заработанной премии
Коэффициент расходов (в %)	Отношение расходов на ведение дела страховщиков к общему объему заработанной премии	Чем ниже значение индикатора, тем меньше доля расходов на ведение дела страховщиков в общем объеме заработанной премии
Комбинированный коэффициент убыточности (в %)	Сумма коэффициента убыточности и коэффициента расходов	Деятельность страховщиков прибыльна, если значение индикатора менее 100%. Чем ниже значение, тем прибыльнее деятельность

Источник: составлено автором

Приложение Д

(справочное)

Отчет о результатах опроса экспертов о факторах развития страхового рынка**Цель исследования:**

сформировать перечень факторов, оказывающих наибольшее влияние на развитие страхового рынка в современных условиях.

Методология:

экспертный опрос представителей страховых компаний «Сбербанк страхование» и «СОГАЗ», занимающих ведущие позиции в подразделениях андеррайтинга и разработки продуктов. Опрос проводился методом анкетирования.

Состав экспертной группы:

10 экспертов, из них:

- 50% - руководители направлений, 30% - руководители проектов, 20% - главные андеррайтеры;
- 70% - с опытом работы в страховании от 10 до 15 лет, 30% - с опытом работы в страховании от 8 до 10 лет.

Вопрос, на который предлагалось ответить экспертам:

Какие из перечисленных ниже факторов по Вашему мнению оказывают наибольшее влияние на развитие страхового рынка в современных условиях?

- Изменение продуктовой линейки на страховом рынке
- Доходы населения и хозяйствующих субъектов
- Изменение потребностей населения
- Уровень конкуренции на страховом рынке
- Экономические санкции против страны
- Уровень доверия населения страховщикам
- Маркетинговая политика страховщиков
- Валовой внутренний продукт страны

- Цены на энергоносители на мировом рынке
- Изменение структуры каналов продаж продуктов на страховом рынке
- Процентная ставка
- Торговые войны
- Требования законов и иных нормативных актов к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности, качеству активов страховщиков
- Налоговые льготы для страхователей
- Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков
- Объем экспорта из страны
- Инвестиционная политика страховщиков
- Уровень безработицы
- Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков на страховом рынке
- Привычки, ожидания и предрасположенности различных социальных групп
- Валютный курс
- Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения
- Требования законов и иных нормативных актов в сфере защиты прав потребителей страховых услуг и регламентации отдельных видов страхования
- Объем импорта, ввозимого в страну
- Цены на альтернативные финансовые продукты других секторов финансового рынка
- Смена администраций в ведущих мировых державах
- Инфляция и инфляционные ожидания
- Террористические атаки и военные конфликты
- Кризисы в ведущих мировых державах
- Кадровая политика страховщиков
- Иное (ваш вариант, возможно указание нескольких факторов, которых нет в приведенном перечне).

Таблица Д.1 - Результаты опроса

Фактор	Количество экспертов, указавших фактор
Изменение продуктовой линейки на страховом рынке	10
Доходы населения и хозяйствующих субъектов	10
Изменение потребностей населения	10
Уровень конкуренции на страховом рынке	10
Экономические санкции против страны	10
Уровень доверия населения страховщикам	9
Маркетинговая политика страховщиков	9
Валовый внутренний продукт страны	10
Цены на энергоносители на мировом рынке	4
Изменение структуры каналов продаж продуктов на страховом рынке	9
Процентная ставка	10
Торговые войны	4
Требования законов и иных нормативных актов к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности, качеству активов страховщиков	10
Налоговые льготы для страхователей	10
Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	10
Объем экспорта из страны	3
Инвестиционная политика страховщиков	8
Уровень безработицы	4
Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков на страховом рынке	10
Привычки, ожидания и предрасположенности различных социальных групп	6
Валютный курс	10
Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	10
Требования законов и иных нормативных актов в сфере защиты прав потребителей страховых услуг и регламентации отдельных видов страхования	10
Объем импорта, ввозимого в страну	3
Цены на альтернативные финансовые продукты других секторов финансового рынка	10
Смена администраций в ведущих мировых державах	7

Фактор	Количество экспертов, указавших фактор
Инфляция и инфляционные ожидания	10
Террористические атаки и военные конфликты	7
Кризисы в ведущих мировых державах	8
Кадровая политика страховщиков	2
Глобальное изменение климата	2
Объемы продаж автомобилей на авторынке страны	4
Состояние автомобильной промышленности страны	2

Источник: составлено автором.

Приложение Е

(обязательное)

Структура мировых страховых премий в сегментах life и non-life в разрезе регионов в 1980 и 2021 гг.

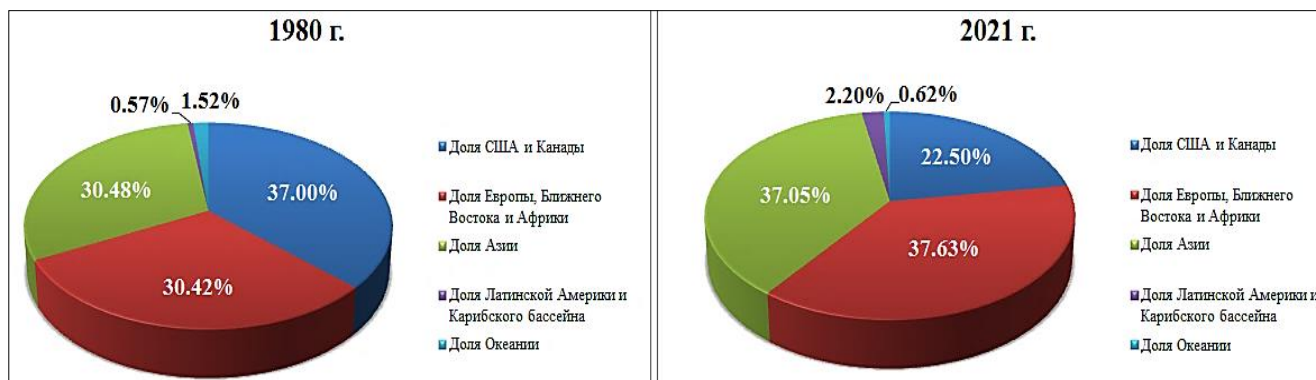


Рисунок Е.1 – Структура мировых страховых премий в сегменте life-страхования в разрезе регионов в 1980 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute.

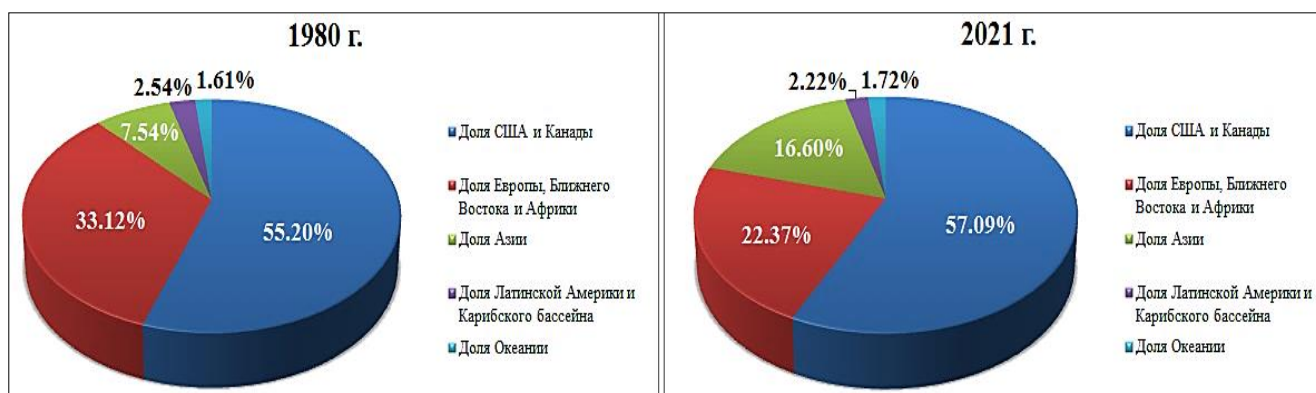


Рисунок Е.2 – Структура мировых страховых премий в сегменте страхования non-life в разрезе регионов в 1980 и 2021 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute.

Приложение Ж

(обязательное)

Индексы концентрации ключевых сегментов страхового рынка США

в 2008 г. и 2021 г.

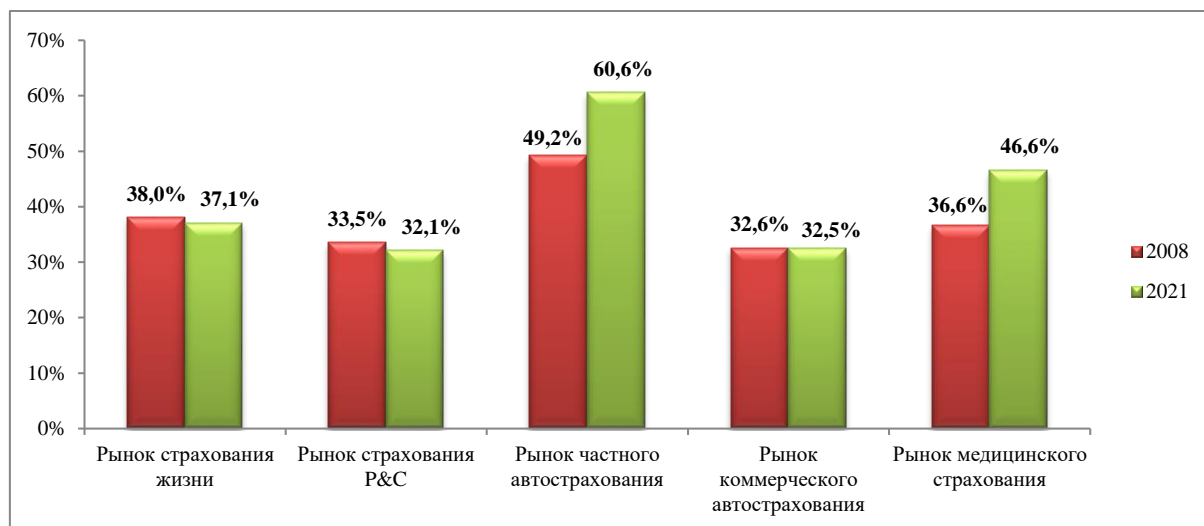


Рисунок Ж.1 – Индексы концентрации (CR5) ключевых сегментов страхового рынка США в 2008 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Information Institute.

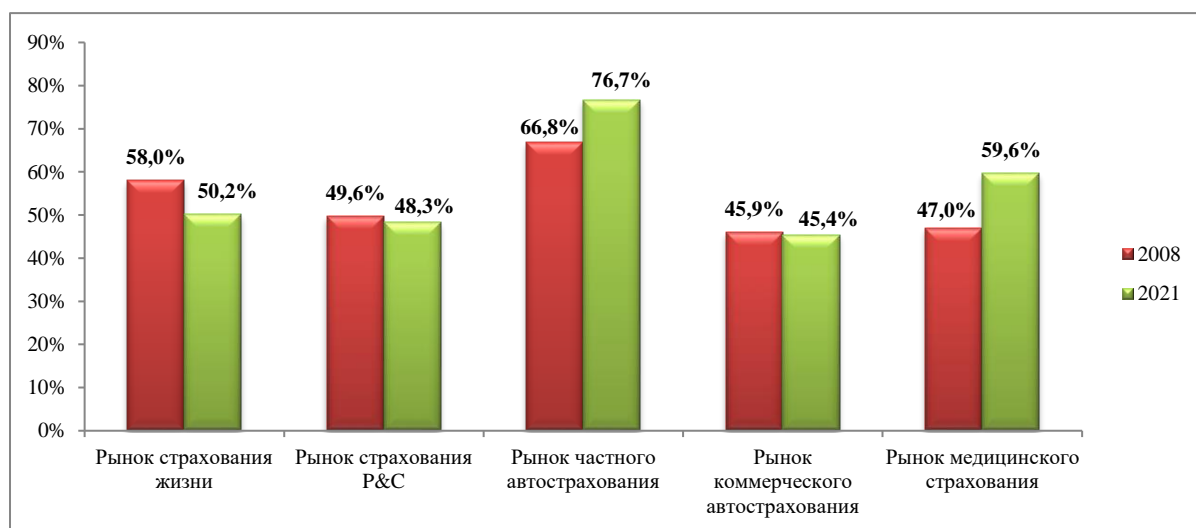


Рисунок Ж.2 – Индексы концентрации (CR10) ключевых сегментов страхового рынка США в 2008 г. и 2021 г.

Источник: составлено автором на основе данных Insurance Information Institute.

Приложение И

(обязательное)

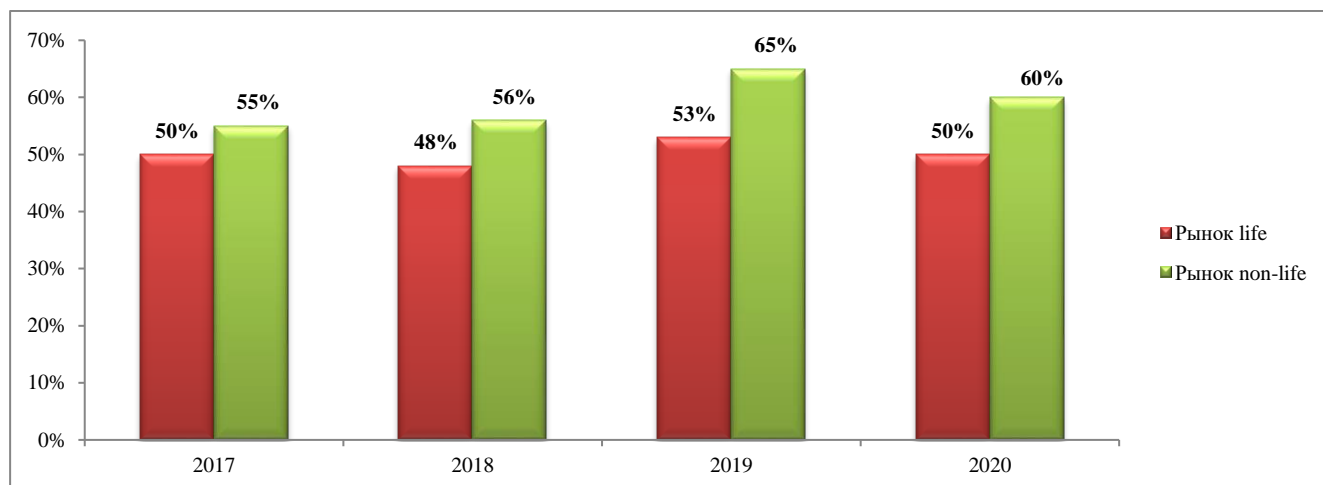
Динамика индексов концентрации в сегментах life и non-life страхового рынка Великобритании за период с 2017 по 2020 гг.

Рисунок И.1 – Динамика индекса концентрации CR5 в сегментах life и non-life страхового рынка Великобритании за период с 2017 по 2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ЕЮРА.

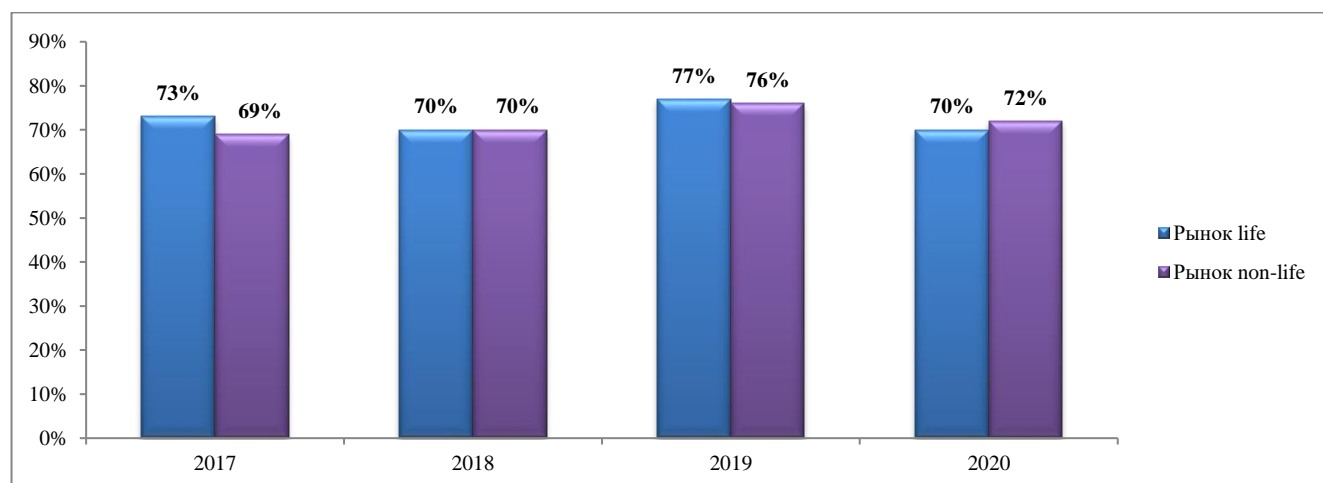


Рисунок И.2 – Динамика индекса концентрации CR10 в сегментах life и non-life страхового рынка Великобритании за период с 2017 по 2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ЕЮРА.

Приложение К

(обязательное)

Расчет потенциального экономического эффекта для бюджета Российской Федерации от реализации региональных программ страхования жилья при возмещении ущерба населению в результате крупнейших стихийных бедствий за период с 2015 по 2023 гг.

Таблица К.1 – Расчет потенциального экономического эффекта

Событие	Количество пострадавших домов, шт.	Выплата из бюджета, р.	Минимальная выплата от страховщиков (если бы было страхование), р.	Совокупный жилой фонд регионов, шт.	Налоговые расходы бюджета (если бы было страхование), р.	Экономический эффект для бюджета от страхования, р.
Наводнение 2023 г. в Краснодарском крае	323	91 000 000	96 900 000	147 518	25 815 650	60 084 350
Наводнение 2023 г. в Северной Осетии	400	40 000 000	120 000 000	10 105	1 768 375	31 915 836
Наводнение 2022 г. в Приморском крае	991	99 100 000	297 300 000	61 617	10 782 975	72 669 657
Паводок 2021 г. в Крыму	524	52 400 000	157 200 000	49 558	8 672 650	35 453 666
Паводок 2021 г. в Амурской обл., Еврейской АО, Забайкальском и Хабаровском краях	3 000	300 000 000	900 000 000	94 704	16 573 200	236 058 379
Наводнение 2019 г. в Иркутской обл.	11 233	3 000 000 000	3 369 900 000	123 092	21 541 100	2 801 095 742
Паводок 2019 г.	1 300	130 000 000	390 000 000	127 591	22 328 425	87 145 259

Событие	Количество пострадавших домов, шт.	Выплата из бюджета, р.	Минимальная выплата от страховщиков (если бы было страхования), р.	Совокупный жилой фонд регионов, шт.	Налоговые расходы бюджета (если бы было страхования), р.	Экономический эффект для бюджета от страхования, р.
в Амурской обл., Еврейской АО, Приморском и Хабаровском краях						
Паводки 2018 г. в Якутии	1 400	140 000 000	420 000 000	45 723	8 001 525	109 893 212
Наводнение 2017 г. в Ставропольском крае	3 513	351 300 000	1 053 900 000	130 840	22 897 000	272 934 579
Наводнение 2016 г. в Приморском крае	15 000	1 500 000 000	4 500 000 000	61 617	10 782 975	1 252 374 920
Паводок 2015 г. в Сочи	2 023	202 300 000	606 900 000	147 518	25 815 650	144 542 245
Итого экономический эффект для бюджета, р.						5 104 167 843

Источник: составлено автором на основе данных РИА Новости, Рамблер Новости, Investfuture и Реестра жилых и многоквартирных домов субъектов Российской Федерации.

Приложение Л

(обязательное)

**Расчет потенциального экономического эффекта от внедрения
автоматизированной системы андеррайтинга («страхового конвейера»)
в страховании имущества физических лиц в рамках цифровой экосистемы
«банк-страховщик»**

Таблица Л.1 – Расчет потенциального экономического эффекта

Показатель	Значение
Затраты на закупку программного обеспечения, р.	22 000 000
Затраты на разработку и внедрение функционала системы, р.	660 000 000
Затраты на поддержку и обслуживание системы, р. в год	110 000 000
Количество договоров страхования имущества физических лиц в год, шт. ¹⁾	35 789 152
Доля договоров страхования строений физических лиц в год, шт. (сегмент с высокой вероятностью мошенничества), % от общего количества	15
Количество договоров страхования строений физических лиц в год, шт.	5 368 373
Количество договоров страхования строений без андеррайтинга в год, шт.	3 221 024
Частота страховых случаев в год, %	1,5
Доля страховых случаев с признаками мошенничества, % от общего количества	2
Средний размер выплаты по страховым случаям с признаками мошенничества, р.	900 000
Экономия на выплатах по страховым случаям с признаками мошенничества в год, р.	869 676 394
Доля договоров страхования имущества физических лиц с ручным андеррайтингом, %	10
Доля договоров страхования имущества физических лиц, которые могут быть переведены с ручного андеррайтинга на автоматизированный, %	6
Количество договоров страхования, которые могут быть переведены с ручного андеррайтинга на автоматизированный, шт. в год	2 147 349
Количество запросов на котировку риска, которые могут быть переведены на автоматизированный андеррайтинг, шт. в год	3 578 915
Среднее время на обработку 1 запроса на котировку риска, мин.	20

¹⁾ Данные Банка России о количестве договоров страхования имущества физических лиц, заключенных в 2022 г. компаниями «Сбербанк страхование», «АльфаСтрахование», «Росгосстрах», «СОГАЗ», «Тинькофф Страхование», «Газпром страхование», «Совкомбанк страхование», «Абсолют страхование», «Пульс», «РБ Страхование», «АК БАРС Страхование».

Показатель	Значение
Средняя стоимость 1 минуты рабочего времени андеррайтера, р.	7
Экономия на оплате труда андеррайтеров в год, р.	501 048 128
Итого экономический эффект от внедрения системы за первый год, р.	578 724 522
Итого экономический эффект от внедрения системы за 5 лет, р.	5 621 622 608

Источник: составлено автором на основе данных Банка России и информационно-аналитического агентства Calmins.

Приложение М

(обязательное)

Расчет потенциального экономического эффекта от внедрения модели искусственного интеллекта для автоматического принятия решений о выплате по страховым случаям по риску «Залив» в страховании имущества физических лиц, по которым размер выплаты составляет до 50 000 рублей

Таблица М.1 – Расчет потенциального экономического эффекта

Показатель	Значение
Затраты на разработку и внедрение модели, р.	140 000 000
Количество договоров страхования имущества физических лиц в год, шт. ¹⁾	49 854 410
Доля договоров страхования жилья, %	45
Количество договоров страхования жилья в год, шт.	22 434 485
Частота страховых случаев, %	0,7
Доля страховых случаев по риску "Залив", % от общего количества страховых случаев	80
Количество страховых случаев по риску "Залив" в год, шт.	125 633
Доля страховых случаев по риску "Залив" с выплатой до 50 000 р., % от количества страховых случаев по риску "Залив"	49
Количество страховых случаев по риску "Залив" с выплатой до 50 000 р. в год, шт.	61 560
Средний размер расходов на урегулирование 1 страхового случая, р.	2 500
Экономия на расходах на урегулирование страховых случаев в год, р.	153 900 564
Экономический эффект от внедрения модели за первый год, р.	13 900 564
Экономический эффект от внедрения модели за 5 лет, р.	629 502 818

Источник: составлено автором на основе данных Банка России и информационно-аналитического агентства Calmins.

¹⁾ Данные Банка России о количестве договоров страхования имущества физических лиц, заключенных в 2022 г. компаниями «Сбербанк страхование», «АльфаСтрахование», «ВСК», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «СОГАЗ», «Тинькофф Страхование», «Ренессанс Страхование», «Газпром страхование», «Совкомбанк страхование», «Югория», «Зетта Страхование», «Абсолют страхование», «ЭНЕРГОГАРАНТ», «Согласие», «Пульс», «ПАРИ», «РБ Страхование», «АК БАРС Страхование».

Приложение Н

(обязательное)

Количество заключенных договоров страхования, влияющие на него факторы экономической группы и соответствующие им значения парной корреляции

Таблица Н.1 – Количество заключенных договоров страхования, влияющие на него факторы экономической группы и соответствующие им значения парной корреляции

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Корреляция с количеством договоров страхования
Количество договоров страхования, ед.	139 454 594	139 574 405	157 284 097	143 462 178	167 797 165	193 112 018	202 556 322	208 109 759	175 104 790	242 383 919	241 311 293	-
Темп прироста количества договоров страхования, %	-	0,09	12,69	-8,79	16,96	15,09	4,89	0,00	-15,86	38,42	-0,44	-
Среднедушевые доходы населения, р. в мес.	23 221	25 684	27 412	30 254	30 865	31 897	33 178	35 338	36 073	39 854	44 919	0,90
Доходы хозяйствующих субъектов, млрд р.	111 582,0	114 625,7	129 195,0	141 547,3	146 376,8	158 778,0	191 813,3	201 315,5	207 561,7	238 000,0	291 076,9	0,91
Курс доллара к рублю, р.	31,0	31,9	38,4	61,0	67,0	58,4	62,7	64,7	72,2	73,7	68,5	0,71
ВВП России, млрд р.	68 103,4	72 985,7	79 030,0	83 087,4	85 616,1	91 843,2	103 861,7	109 608,3	107 390,3	131 015,0	151 455,6	0,93

Источник: составлено автором на основе данных Росстата и Банка России.

Приложение II

(справочное)

Отчет о результатах опроса экспертов для прогнозирования изменения количества договоров страхования на российском страховом рынке в 2027 г. в сравнении с 2022 г.

Цель исследования:

получить экспертные оценки параметров модели прогнозирования изменения количества договоров страхования на российском страховом рынке в 2027 г. в сравнении с 2022 г., позволяющей оценить эффект от реализации предлагаемых мер по трансформации рынка.

Методология:

экспертный опрос представителей страховых компаний «Сбербанк страхование», «СОГАЗ», «АльфаСтрахование», «РЕСО-Гарантия», «Ренессанс Страхование» и «Росгосстрах», занимающих ведущие позиции в подразделениях андеррайтинга и разработки продуктов. Опрос проводился методом анкетирования.

Эксперты были ознакомлены с перечнем предлагаемых мер для реализации клиентоцентричной трансформации страхового рынка России и с авторской методикой прогнозирования изменения количества договоров страхования на российском страховом рынке, после чего им было предложено ответить на вопросы анкеты.

Состав экспертной группы:

30 экспертов, из них:

- 30% - руководители направлений, 20% - начальники отделов, 20% - руководители проектов, 20% - главные андеррайтеры, 10% - бизнес-аналитики;
- 70% - с опытом работы в страховании от 10 до 15 лет, 20% - с опытом работы в страховании от 8 до 10 лет, 10% - с опытом работы в страховании от 5 до 8 лет.

Вопросы анкеты и полученные ответы экспертов:

Вопрос №1.

Ранжируйте указанные ниже геополитические факторы по степени их влияния на количество заключенных договоров страхования на российском страховом рынке (ранг 1 – более значимое влияние, ранг 2 – менее значимое влияние).

- Санкции других стран против России
- Террористические атаки и военные конфликты.

Таблица П.1 – Ответы экспертов на вопрос №1

Фактор	Ранг	Количество экспертов, присвоивших ранг фактору
Санкции других стран против России	1	27
	2	3
Террористические атаки и военные конфликты	1	3
	2	27

Источник: составлено автором.

Вопрос №2.

Ранжируйте указанные ниже нормативно-правовые факторы по степени их влияния на количество заключенных договоров страхования на российском страховом рынке (ранг 1 – более значимое влияние, ранг 2 – менее значимое влияние).

- Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков
- Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования.

Таблица П.2 – Ответы экспертов на вопрос №2

Фактор	Ранг	Количество экспертов, присвоивших ранг фактору
Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков	1	8
	2	22

Фактор	Ранг	Количество экспертов, присвоивших ранг фактору
Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	1	22
	2	8

Источник: составлено автором.

Вопрос №3.

Ранжируйте указанные ниже социокультурные факторы по степени их влияния на количество заключенных договоров страхования на российском страховом рынке (ранг 1 – более значимое влияние, ранг 2 – менее значимое влияние).

- Изменение потребностей населения
- Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения

Таблица П.3 – Ответы экспертов на вопрос №3

Фактор	Ранг	Количество экспертов, присвоивших ранг фактору
Изменение потребностей населения	1	4
	2	26
Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	1	26
	2	4

Источник: составлено автором.

Вопрос №4.

Ранжируйте указанные ниже факторы по степени их влияния на количество заключенных договоров страхования на российском страховом рынке (ранг 1 – наиболее значимое влияние, ранг 6 – наименее значимое влияние).

- Изменение продуктовой линейки на рынке
- Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков
- Маркетинговая политика страховщиков
- Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков

- Изменение структуры каналов продаж
- Уровень конкуренции на рынке.

Таблица П.4 – Ответы экспертов на вопрос №4

Фактор	Ранг	Количество экспертов, присвоивших ранг фактору
Изменение продуктовой линейки на рынке	1	6
	2	2
	3	22
Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	1	24
	2	6
Маркетинговая политика страховщиков	2	19
	3	6
	5	5
Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков	2	3
	3	2
	4	25
Изменение структуры каналов продаж	4	5
	5	19
	6	6
Уровень конкуренции на рынке	5	6
	6	24

Источник: составлено автором.

Вопрос №5.

Оцените влияние каждого из приведенных ниже факторов на количество заключенных договоров страхования в прогнозном 2027 г. в сравнении с 2022 г. при текущем развитии российского страхового рынка по шкале: «слабое положительное/отрицательное влияние», «умеренное положительное/отрицательное влияние», «значительное

положительное/отрицательное влияние», «сильное положительное/отрицательное влияние»

- Санкции других стран против России
- Террористические атаки и военные конфликты
- Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков
- Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования
- Изменение потребностей населения
- Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения
- Уровень доверия населения страховщикам
- Изменение продуктовой линейки на рынке
- Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков
- Маркетинговая политика страховщиков
- Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков
- Изменение структуры каналов продаж
- Уровень конкуренции на рынке.

Таблица П.5 – Ответы экспертов на вопрос №5

Фактор	Оценка влияния фактора	Количество экспертов, указавших оценку
Санкции других стран против России	Слабое отрицательное	2
	Слабое положительное	10
	Умеренное положительное	18
Террористические атаки и военные конфликты	Умеренное отрицательное	11
	Сильное отрицательное	19
Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков	Умеренное положительное	4
	Значительное положительное	9

Фактор	Оценка влияния фактора	Количество экспертов, указавших оценку
	Сильное положительное	17
Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	Умеренное положительное	23
	Значительное положительное	7
Изменение потребностей населения	Значительное положительное	12
	Сильное положительное	18
Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	Слабое положительное	21
	Умеренное положительное	9
Уровень доверия населения страховщикам	Слабое отрицательное	10
	Умеренное отрицательное	4
	Слабое положительное	16
Изменение продуктовой линейки на рынке	Умеренное положительное	17
	Значительное положительное	13
Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	Умеренное отрицательное	5
	Значительное отрицательное	7
	Сильное отрицательное	18
Маркетинговая политика страховщиков	Слабое положительное	26
	Умеренное положительное	4
Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков	Умеренное положительное	18
	Значительное положительное	9
	Сильное положительное	3
Изменение структуры каналов продаж	Умеренное отрицательное	5
	Значительное отрицательное	8
	Сильное отрицательное	17
Уровень конкуренции на рынке	Умеренное отрицательное	12
	Значительное отрицательное	18

Источник: составлено автором.

Вопрос №6.

Оцените влияние каждого из указанных в вопросе №5 факторов на количество заключенных договоров страхования в прогнозном 2027 г. в сравнении с 2022 г. *при развитии российского страхового рынка с предлагаемой клиентоцентричной трансформацией* по шкале: «слабое положительное/отрицательное влияние», «умеренное положительное/отрицательное влияние», «значительное положительное/отрицательное влияние», «сильное положительное/отрицательное влияние».

Таблица П.6 – Ответы экспертов на вопрос №6

Фактор	Оценка влияния фактора	Количество экспертов, указавших оценку
Санкции других стран против России	Слабое отрицательное	2
	Слабое положительное	10
	Умеренное положительное	18
Террористические атаки и военные конфликты	Умеренное отрицательное	11
	Сильное отрицательное	19
Законодательные требования к капиталу, финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков	Умеренное положительное	4
	Значительное положительное	9
	Сильное положительное	17
Законодательные требования в сфере защиты прав потребителей и регламентации видов страхования	Значительное положительное	8
	Сильное положительное	22
Изменение потребностей населения	Значительное положительное	12
	Сильное положительное	18
Уровень финансовой грамотности и страховой культуры населения	Значительное положительное	2
	Сильное положительное	28
Уровень доверия населения страховщикам	Умеренное положительное	3
	Значительное положительное	6

Фактор	Оценка влияния фактора	Количество экспертов, указавших оценку
	Сильное положительное	21
Изменение продуктовой линейки на рынке	Значительное положительное	10
	Сильное положительное	20
Андеррайтинговая и тарифная политика страховщиков	Значительное положительное	2
	Сильное положительное	28
Маркетинговая политика страховщиков	Значительное положительное	11
	Сильное положительное	19
Внедрение цифровых технологий в постпродажное обслуживание и урегулирование убытков	Значительное положительное	5
	Сильное положительное	25
Изменение структуры каналов продаж	Умеренное положительное	4
	Значительное положительное	6
	Сильное положительное	20
Уровень конкуренции на рынке	Умеренное отрицательное	17
	Значительное отрицательное	13

Источник: составлено автором.

Вопрос №7.

Выберите релевантные на Ваш взгляд числовые оценки степеней влияния факторов, указанных Вами в вопросах №5 и №6 (оценки могут принимать значения в интервале от -1 до +1)

- слабое положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,3, умеренное положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,5, значительное положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,8, сильное положительное/отрицательное влияние – (+/-)1

- слабое положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,1, умеренное положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,4, значительное

- положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,7, сильное
положительное/отрицательное влияние – (+/-)1
- слабое положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,2, умеренное
положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,4, значительное
положительное/отрицательное влияние – (+/-)0,6, сильное
положительное/отрицательное влияние – (+/-)1
- иное (укажите Ваш вариант).

Таблица П.7 – Ответы экспертов на вопрос №7

Вариант ответа	Количество экспертов, указавших вариант
+/-0,3, +/-0,5, +/-0,8, +/-1	23
+/-0,1, +/-0,4, +/-0,7, +/-1	6
+/-0,2, +/-0,4, +/-0,6, +/-1	0
+/-0,25, +/-0,5, +/-0,75, +/-1	1

Источник: составлено автором.

Вопрос №8.

Какими по Вашему мнению будут среднегодовые темпы прироста количества договоров страхования и объема страховых премий на российском страховом рынке в 2023-2027 гг. в сравнении со среднегодовыми темпами прироста данных показателей в 2013-2022 гг.?

- Ниже уровня 2013-2022 гг., т.к. Россия находится в условиях беспрецедентных санкций, дефицита бюджета и трудовых ресурсов вследствие специальной военной операции

- Как минимум на уровне 2013-2022 гг., т.к. кризис 2022 г. оказал меньшее влияние на российский страховой рынок, чем кризисы 2015 и 2020 гг., а в ближайшие годы рынок будет адаптироваться к сложившимся условиям и наращивать темпы роста (с учетом текущих показателей 2023 г.)

- Выше уровня 2013-2022 гг., т.к. несмотря на экономическую ситуацию, в 2023 г. рынок восстановился после кризиса и далее будет наращивать темпы роста.

Таблица П.8 – Ответы экспертов на вопрос №8

Вариант ответа	Количество экспертов, выбравших вариант
Ниже уровня 2013-2022 гг.	0
Как минимум на уровне 2013-2022 гг.	21
Выше уровня 2013-2022 гг.	9

Источник: составлено автором.

Вычисление сумм квадратов отклонений для регрессионного
анализа

Таблица Р.1 – Вычисление сумм квадратов отклонений

Годы	Y (тыс р.)	X (ед.)	$(y_i - \bar{y})^2$	y'	$(y' - \bar{y})^2$	$(y_i - y')^2$
2013	904863559	139574405	198177168108361000	954897416	156133316733829000	2503386803074150
2014	987772587	157284097	131233694747676000	1102233517	61405327784581600	13101304574578800
2015	1023819318	143462178	106416345991388000	987241813	131618534799552000	1337913863954100
2016	1180631588	167797165	28697347125890100	1189697176	25708057957141100	82184886559808
2017	1278841595	193112018	5068429945836500	1400304552	2527077952376510	14753249879952300
2018	1479501128	202556322	16761607343716900	1478876609	16600288689178600	390023702413
2019	1481177588	208109759	17198509239127000	1525078528	30640411319739100	1927292525297770
2020	1538700732	175104790	35594946342540700	1250493094	9908491834002180	83063642391472900

Годы	Y (тыс р.)	X (ед.)	$(y_i - \bar{y})^2$	y'	$(y' - \bar{y})^2$	$(y_i - y')^2$
2021	1808289280	242383919	209997441727907000	1810223021	211773473846186000	3739357019977
2022	1816747641	241311293	217821154492243000	1801299289	203639908259866000	238651582624974
Сумма	-	-	966966645064686000	-	849954889176453000	117011755888237000
Среднее значение	1350034501,6	187069594,6	-	-	-	-
Среднее квадратическое отклонение	327781540,6	36938437,1	-	-	-	-

Источник: составлено автором на основе данных Банка России.