

**СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

Изучен опыт России, США и Франции в области организации деятельности страховщиков в рыночном сегменте — страхование имущества физических лиц. Осуществлена оценка показателей развития рынка наиболее популярных среди населения видов страхования имущества физических лиц: страхование автотранспорта, страхование жилья, страхование грузов, страхование в сельском хозяйстве. В частности, изучена динамика объема страховых премий, объема страховых выплат и количества заключенных договоров страхования в исследуемом рыночном сегменте в разрезе видов страхования. Указаны проблемы в сфере организации экономических отношений на изучаемом рынке с использованием российского и зарубежного опыта (Россия, США, Франция). Определены общие проблемы, существующие на изучаемых страновых рынках страхования имущества физических лиц. Даны рекомендации по развитию страхования имущества физических лиц как розничного страхования в российских условиях рынка: приближение сервиса к принятым мировым стандартам, предложение комплексных программ страхования, сокращение времени страхового обслуживания, проведение сезонных акций, широкое развитие сервисных услуг в составе комплексных программ.

Ключевые слова: страхование имущества; розничное страхование; страхование «автокаско»; страхование жилья; российский страховой рынок; зарубежный страховой рынок.

T. V. Kolesnikova

PhD in Economics, Associate Professor,

Baikal State University of Economics and Law

**EVALUATION OF THE CONTEMPORARY
INDIVIDUALS' PROPERTY INSURANCE MARKET:
RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICES**

The article studies insurers' practices in the sector of individuals' property insurance in Russia, the USA and France, and estimates indicators of insurance market development concerning most popular types of property insurance: insurance of vehicles, housing, cargos, and insurance in agriculture. For instance, the author examines the dynamics of the amount of insurance premiums and benefits, and the number of signed insurance contracts in the market segment by types of insurance, and, using Russian and foreign (USA, France) practices, points out organizational problems of economic relations in the examined market and determines problems which are common for property insurance markets in the three countries. The article also contains recommendations on developing individuals' property insurance as retail insurance in Russian market conditions: bringing the service to the world standards, introduction of complex insurance programs, reducing the time of servicing, arranging seasonal special offers, extensive development of services included in complex programs.

Keywords: property insurance; retail insurance; auto-hull insurance; housing insurance; Russian insurance market; foreign insurance market.

Случайные, непредвиденные события, связанные с неблагоприятными последствиями, наносят значительный ущерб имущественным интересам хозяйствующих субъектов. В последние годы в мире особенно велики риски ка-

гастроф, аварий с различными по размеру и масштабности убытками. Все это обуславливает высокий риск потерь имущества. Одним из способов защиты таких интересов служит страхование имущества, которое позволит сократить уровень риска дополнительных материальных расходов субъекта. Страхование имущества актуально для исследования не только с позиции активизации страхователей с целью защиты их интересов, но и обусловлено множеством нерешенных проблем на практике.

Оценим современное состояние рынка страхования имущества физических лиц в России и за рубежом. К сожалению, полных статистических данных представить невозможно в связи с отсутствием официальной статистики. Поэтому будет проведен анализ лишь некоторых видов страхования на изучаемых рынках.

Следует отметить, что реализация страховых продуктов населению именуется как розничное страхование. По оценкам специалистов «Эксперт РА», объем розничного страхового рынка в России в 2011 г. достиг порядка 310 млрд р., что стало рекордным результатом для рынка. Этот год для страховщиков стал годом нового этапа развития розницы. Также выявлено, что рост страховых взносов в рознице связан с увеличением тарифных ставок по договору, поскольку удельный вес расходов населения на страхование сокращается. Главная зависимость страховщиков в страховой рознице — рост продаж автомобилей и объемов кредитования.

Перейдем к подробному анализу такого сегмента розничного страхования как страхование имущества физических лиц. По данным единого государственного реестра субъектов страхового дела на 30 сентября 2012 г. в страховании недвижимости и иного имущества физических лиц представлено 218 компаний, в страховании «автокаско» — 217 компаний.

Активизация продаж новых автомобилей, в том числе покупаемых в кредит, способствовала в 2011 г. ускоренному росту взносов в страховании «автокаско» (18 %) — наиболее массовом виде страхования (рис. 1).

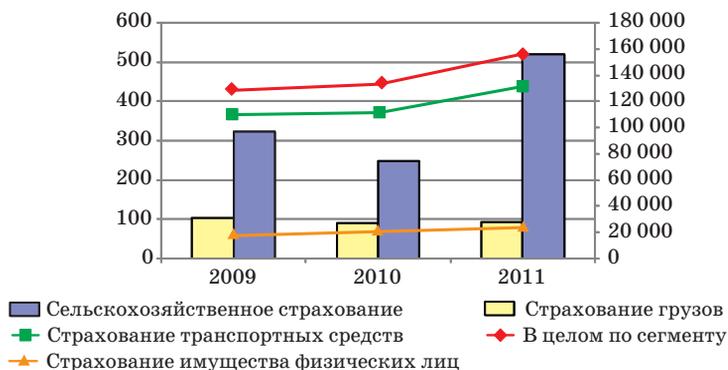


Рис. 1. Динамика страховых премий по видам страхования на рынке страхования имущества физических лиц в России в 2009–2011 гг., млн р. (Составлено по данным Федеральной службы по финансовым рынкам России и рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Положительная динамика наблюдается в 2011 г. и в других видах страхования на изучаемом рынке: прирост на 11 % — в страховании имущества физических лиц, в 2 раза увеличились взносы в сельскохозяйственном страховании. На долю страхования транспортных средств («автокаско») приходится 84 % совокупной страховой премии на рынке страхования имущества физи-

ческих лиц. На розничном страховом рынке доля «автокаско» составила 42 % по итогам 2011 г. — практически половина от совокупного объема страховых взносов. При отслеживании динамики страховых выплат отмечено снижение объема: в страховании «автокаско» в 2010 г. на 11 % и в 2011 г. на 3 % к предыдущему периоду; незначительные изменения в страховании имущества физических лиц — снижение выплат в 2011 г. на 1 %; в сельскохозяйственном страховании уменьшение на 28 % к предыдущему периоду. При этом наблюдался рост страховых премий (рис. 2).

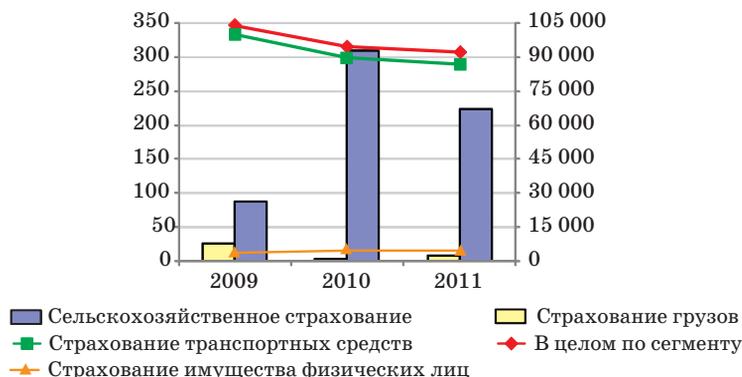


Рис. 2. Динамика страховых выплат по видам страхования на рынке страхования имущества физических лиц в России в 2009–2011 гг., млн р. (Составлено по данным Федеральной службы по финансовым рынкам России и рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Наибольшую долю в сегменте страхования имущества физических лиц занимают выплаты по «автокаско» — около 95 % совокупного объема выплат в сегменте. Данная доля за весь исследуемый нами период была практически неизменна.

С незначительным ростом доходов населения и увеличением числа кредитования наблюдается также рост количества заключенных договоров страхования в изучаемом сегменте (рис. 3).

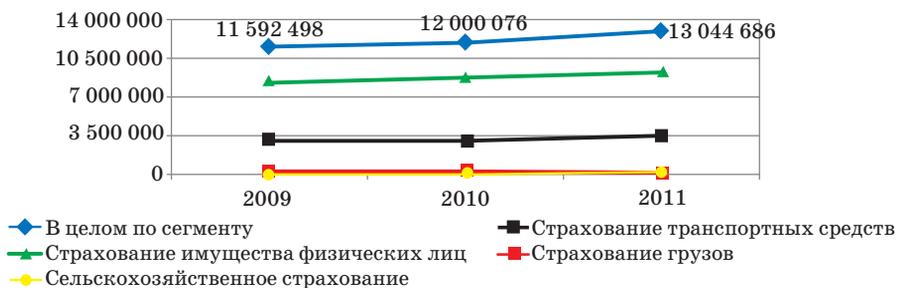


Рис. 3. Динамика числа заключенных договоров страхования по видам страхования на российском рынке страхования имущества физических лиц в 2009–2011 гг. (Составлено по данным Федеральной службы по финансовым рынкам России и рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Прирост числа договоров страхования имущества, заключенных с физическими лицами, к 2011 г. в целом по рынку составил 9 %. Значительно увеличилось количество договоров в сельскохозяйственном страховании (в 120 раз),

в «автокаска» — на 17 % (или в 1,2 раза), в страховании имущества физических лиц — на 5 %.

В ходе исследования было выявлено, что в настоящее время страхование «автокаска» и страхование имущества физических лиц — наиболее известные и востребованные виды страхования в обществе. Потенциальные страхователи на данных сегментах рынка — граждане в возрасте от 25 до 55 лет. Одним из главных аргументов в пользу приобретения страховой защиты гражданами является высокая частота страховых событий, которая в страховании «автокаска» близка к 1. С ежегодным ростом объема автопарка, неопытность водителей и, как следствие, повышение аварийности на российских дорогах, учащение риска кражи транспортных средств становится целесообразным обращаться за защитой имущественных интересов к профессиональным управленцам рисками — страховщикам. По материалам исследований информационного агентства «ПРАЙМ-ТАСС» среди основных мотивов отказа россиян от страховых услуг названо непонимание выгоды страхования, отсутствие объекта страхования (например, автомобиля), отсутствие денег на приобретение полиса (в том числе ввиду невысокого уровня жизни). Так, к примеру, средняя стоимость полиса «автокаска» для физических лиц выросла за первый квартал 2012 г. относительно того же периода 2011 г. на 6,6 % до 41 тыс. р. Средняя выплата по «автокаска» за первый квартал 2012 г. также выросла на 6,8 % до 45 тыс. р.

Подводя итог, отметим, что основную долю в портфеле страховых организаций в данном направлении занимают премии и выплаты по страхованию автотранспорта — тенденция сохраняется на протяжении уже многих лет. Страхование имущества физических лиц в России имеет небольшой охват общества, но достаточно высокий потенциал для развития.

Рассматривая зарубежную практику, обратим внимание на некоторые виды страхования рынка страхования имущества физических лиц. Когда говорят о страховании в разных странах мира, в качестве примера хорошо налаженной системы страхования, как правило, упоминают Европу и США, где этот бизнес находится на достаточно высоком уровне. Более подробно остановимся на страховом рынке США и Франции.

Мировым лидером в страховании является США. В сфере имущественно-го страхования американский страховой рынок занимает первое место как по страховым премиям, так и по страховым выплатам.

Постепенный рост доходов американского населения после кризиса 2008 г. отразился и на страховом рынке. Так, к 2011 г. наблюдался прирост премий как в страховании автомобилей, так и в страховании жилья (рис. 4).

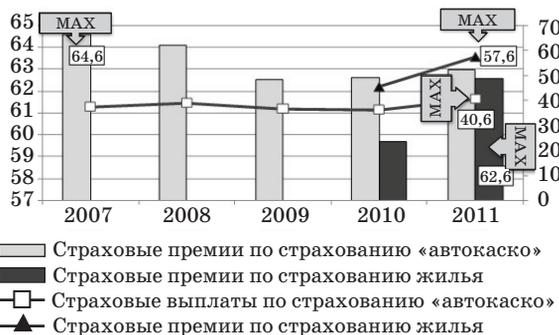


Рис. 4. Динамика страховых премий и выплат в страховании «автокаска» и страховании жилья в США в 2007–2011 гг., млрд дол.

(Составлено по данным Федеральной службы по финансовым рынкам России и рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Средняя стоимость полиса «автокаско» составила 785 дол., а полиса страхования жилья — 880 дол. Основная доля страховых выплат в страховании жилья приходилась по рискам пожара, наводнений и ураганов — 82 % от всех свершившихся событий.

На страховом рынке Франции в сегменте автострахования представлено более 100 страховых компаний. По итогам 2010 г. наблюдалось увеличение объемов продаж в страховании «автокаско» и жилья. Причиной этому стал рост автопарка, доходов населения. В 2010 г. премии в автостраховании во Франции составили более 18 млрд евро и выросли в объеме на 3 %. Это увеличение происходит последние шесть лет стабильно, главным образом, за счет увеличения доходов граждан. Продажи в автостраховании составляют около 40 % всех продаж в сегменте страхования иного, чем страхование жизни (секторе non-life insurance). Внутри сегмента на долю заключаемых договоров с физическими лицами приходится около 60 % от общего числа договоров. Удельный вес страховой премии по страхованию жилья составляет в среднем 11 % совокупного объема взносов в секторе non-life insurance (рис. 5).

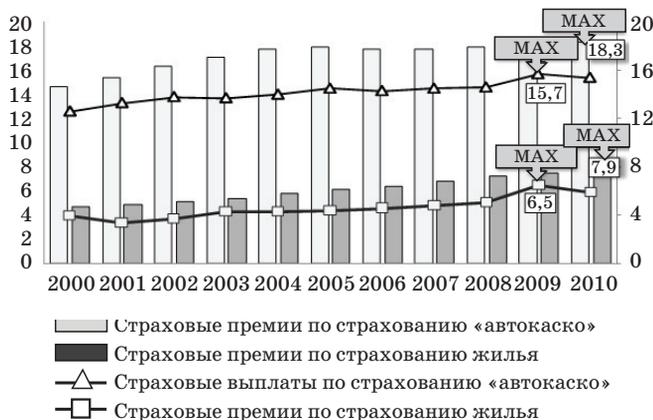


Рис. 5. Динамика страховых премий и выплат в страховании «автокаско» и страховании жилья во Франции в 2000–2010 гг., млрд евро (Составлено по данным Федеральной службы по финансовым рынкам России и рейтингового агентства «Эксперт РА»)

2010 год характеризуется высокой частотой рисков поломок оборудования и повреждения транспортных средств. В основном, это объясняется крайне неблагоприятными климатическими условиями в Европе. Поэтому в данный период уровень компенсаций, выплачиваемых застрахованным лицам, остается на высоком уровне (15 млрд евро). Также заметим, что расходы французских страховщиков на выплаты по страхованию жилья в 2010 г. достигли своего максимума за последние 15 лет.

В ходе оценки рынка страхования имущества физических лиц, изучения зарубежной литературы стало очевидным, что в исследуемых нами странах имеются схожие проблемы с Россией. В частности, падение спроса на страховые услуги из-за низкого уровня информированности общества нового поколения, что свидетельствует о низком уровне культуры, а также снижение уровня реальных доходов населения. Падение доходов населения в России сказалось, в первую очередь, на страховании «автокаско» (через отказ от покупок новых автомобилей, в том числе и в кредит).

Нынешний спрос во многих сегментах рынка страхования имущества физических лиц в России и за рубежом можно охарактеризовать как инертный,

стоящий на месте, низко активный. Относительно уровня предложений на рынке — динамический характер, проявление активности страховщиков в сторону улучшения качества сервиса, ставок и покрытий. Стратегия российских страховщиков направлена на приближение сервиса к принятым мировым стандартам. С целью повышения привлекательности страховых продуктов для физических лиц (для розничного страхования) страховщики должны предложить комплексные программы страхования, сократить время заключения и обслуживания договора страхования (страховое обслуживание), проводить сезонные акции и развивать сервисные услуги в составе комплексных программ. Считаем это одной из приоритетных задач для российских страховщиков в условиях либерализации страхового рынка России, на которые нужно найти решения в ближайшей перспективе.

Информация об авторе

Колесникова Татьяна Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра страхования и управления рисками, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: tata-kol1982@yandex.ru.

Author

Kolesnikova Tatiana Vladimirovna — PhD in Economics, Associate Professor, Dept of Insurance and Risk Management, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin st., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: tata-kol1982@yandex.ru.