

**Аксютинa Светлана Васильевна**

канд. экон. наук, магистрант, доцент

ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»

г. Вологда, Вологодская область

## **РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ**

***Аннотация:** обострение проблем, низкие индикаторы и темпы роста страхового рынка России предопределяют активизацию страховой деятельности, включающую концептуально новый подход к организации и контролю страховой деятельности, усилению саморегулирования страхового рынка, разработке востребованных страховых продуктов и поиску эффективных путей продвижения страховых услуг.*

***Ключевые слова:** страховой рынок, индикаторы страхового рынка, политика продвижения, CRM-системы, Solvency II.*

В последние годы отмечается укоренение позиции страхования как неотъемлемого и значимого звена финансовой системы, но российский страховой рынок растет недостаточными темпами, сбор премий обеспечивается за счет кредитного страхования, наибольшая концентрация рынка отмечена в Центральном федеральном округе [1; 2].

Индикаторы страхового рынка остаются на низком уровне. Так, доля страхования (без ОМС) в ВВП по итогам 2015 г. занимает 1,3%, тогда как в европейской практике этот показатель достигает среднего значения на уровне 7–8%. Одной из важнейших задач в области страхования следует назвать повышение конкурентоспособности на мировых рынках. Возникает необходимость стимулирования страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики и обеспечению благосостояния граждан.

Обострение проблем страхового рынка можно связать с рядом факторов: падение финансовых рынков, слаборазвитая инфраструктура, недостаточное использование страхового потенциала, низкий уровень страховой культуры страхователей, использование традиционных каналов сбыта страховой продукции,

принуждение потребителей к приобретению страховых услуг (обязательное, кредитное страхование), несоответствие мировым стандартам требований к платежеспособности страховщиков, высокий уровень монополизации страховых компаний, страховое мошенничество и присутствие недобросовестной конкуренции. Существует объективная необходимость перехода на международные стандарты учета и отчетности и освоения российскими страховщиками риск-ориентированной системы Solvency. Переход на концептуально новый подход контроля страховой деятельности (Solvency II) предполагает возможность аудита внутренних систем страховых компаний, достаточности уровня капитала страховщика, что позволит в полной мере гарантировать устойчивость страховых компаний и обеспечит развитие страхования. Сегодня надзорные органы обладают ограниченным набором инструментов контроля, что позволяет поддерживать платежеспособность страховщиков, проверять правильность формирования и размещения страховых резервов.

В современных условиях возможно расширение спектра оказываемых страховых услуг во всех отраслях страхования. Особое внимание следует уделить развитию программ негосударственного пенсионного страхования, добровольного кредитного и образовательного страхования. Следует обратить особое внимание на развитие инфраструктуры через стимулирование деятельности профессиональных союзов и ассоциаций страховщиков, способствующих саморегулированию страхового рынка. Серьезной проблемой для страховой отрасли остается повышение качества образования и переподготовки профильных специалистов. Для этого требуется объединить теоретическое обучение с практическими навыками страхового маркетинга, финансового менеджмента с целью формирования специальных компетенций, позволяющих обосновать каналы продвижения страховых продуктов; оптимизировать и обеспечить эффективного размещения средств страховых резервов; ценообразование.

Используемая в современных условиях страхового дела агрессивная политика продвижения страховых услуг, связанная с усилением рекламы, развитием

продаж через прямой, агентский и банковский каналы, недостаточно эффективна для расширения предложения страховых услуг.

Необходимо задействовать интернет-продажи, брокерский канал, обращая внимание на партнерские отношения с потребителями страховых услуг, индивидуальный подход к клиентам, его ценностям. Выстраивание взаимоотношений с клиентом может основываться на использовании CRM-систем, которые обладают бесспорными преимуществами перед традиционными технологиями: интегрированный подход ко всем клиентам, возможность выявления их потребностей, наличие адресной рекламы, оценка результатов предыдущих взаимоотношений.

В ходе проведенного исследования установлена возможность расширения спектра оказываемых страховых услуг. В личном страховании актуальна разработка и предложение детских программ по добровольному медицинскому страхованию. Представляется возможным включение в объем страховой ответственности санаторно-курортного обслуживания населения. Также следует активизировать реализацию программ негосударственного пенсионного страхования, адаптацию зарубежной практики добровольного кредитного и образовательного страхования. Имущественное страхование может развиваться по следующим направлениям: страхование от краж в нежилых помещениях, имущества на период отпуска, убытков от перерывов в производстве, инвестиций, авансовых платежей, финансовых гарантий.

### ***Список литературы***

1. Брызгалова Д.В. Влияние требований Solvency 2 на страховой рынок Российской Федерации [Текст] / Д.В. Брызгалова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №13 (247). – С. 21–28.
2. Гуляева О.С. Страховой рынок России: тенденции развития [Текст] / О.С. Гуляева // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №1–1. – С. 108–113.