



УДК 336

Н.А.Маркова, доцент, к.э.н., кафедра «БУ, анализа и финансов», ФГБОУ ВО «ВГУВТ»

А.А. Брюзгина, студент СНО ФГБОУ ВО «ВГУВТ»

603951, г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: автострахование, моторное страхование, страховые премии, ОСАГО, КАСКО, страховые тарифы.

В статье описывается развитие страхового рынка в 2010 – 2016 годах. Приведена динамика средних премий по добровольному и обязательному видам страхования и мероприятия, необходимые для улучшения работы страховых компаний.

За последние годы в России автострахование получило широкое развитие. С его помощью возмещаются убытки, нанесенные автомобильным транспортом. Оно включает в себя страхование автотранспортных средств, обязательное и добровольное страхование ответственности владельцев автотранспортных средств[1].

Рынок автострахования в сфере страхования играет важную роль, ведь поступления от автострахования составляют значительную часть от всех страховых сборов.

Спрос на автострахование, страхование автоответственности, ОСАГО постоянно растет. Это обуславливается тенденциями роста парка автотранспортных средств в нашей стране, ростом автокредитования, высоким уровнем ДТП в РФ и низким уровнем технического состояния российских марок[2].

Однако, несмотря на рост автопарка страны, в 2015 году более 3 миллионов автовладельцев отказались от приобретения легальных полисов ОСАГО, в основном в силу их недоступности по цене.

Поскольку ОСАГО является обязательным видом страхования, для него не должна работать зависимость объёма продаж от цены, наблюдаемая в добровольных видах страхования. И в период до 2014 г. плавный рост средней премии в диапазоне 5,8-12,9% в год сопровождался неуклонным возрастанием количества заключаемых договоров (4,0-6,7% в год). Но в 2014 году динамика резко изменилась и было заключено всего на 0,9% больше договоров, чем в 2013 году, несмотря на более высокую динамику автопарка в стране. Но в 2015 году огромный скачок премий (+56,4%) привёл к падению продаж на 7,3%, несмотря на продолжающийся рост автопарка и все принимаемые меры по обеспечению выполнения гражданами и предприятиями требований закона об обязательном страховании ответственности автовладельцев.



Рис. 1 Динамика средней премии и количества заключенных договоров по ОСАГО

Повышение страховых премий не привело к понижению убыточности ОСАГО. Поэтому необходимо искать способы оптимизации затрат, в первую очередь на ремонт пострадавших автомобилей, снижения уровня страхового мошенничества и сокращения судебных издержек за счёт изменения процедур урегулирования убытков и работы с претензиями страхователей.

По данным ЦБ, за январь-сентябрь 2016 года поступления по ОСАГО выросли почти на 12%. При этом в третьем квартале годовые темпы прироста премий по этому виду страхования стремительно сократились и впервые за полтора года премии даже снизились. Это связано с тем, что уже во втором квартале 2016 года положительное влияние от повышения тарифов было исчерпано. Эффект повышения тарифов можно считать отыгранным, поскольку без учета сезонного спада произошел дальнейший рост убыточности в сравнении с 2013, 2014, 2015 годами, если учитывать судебные выплаты.

В 2017 году при сохранении действующей законодательной базы в части рынка ОСАГО вероятно будет наблюдаться дальнейший рост убыточности до критического уровня, что может привести к необходимости пересмотра действующих тарифов. Поскольку рентабельность данного сегмента страхования крайне неоднозначна, вероятен сценарий отказа ряда страховщиков от моторных видов страхования.

Сегмент добровольного автострахования в настоящее время переживает глубокий спад. Если до 2015 года продажи замедлялись, но премия показывала минимально положительную динамику, то в 2015 году объём продаж в абсолютном выражении снизился сразу на 14,3% до 187,2 млрд.руб.



Рис.2 Прогноз развития сектора страхования автокаско

Средняя премия в 2010-2012 гг. показывала минимальный рост (0,6-1,4% в год), после роста на 6,2% в 2013 г. последовал спад на 2,6% в 2014 г. С учётом инфляции, в т.ч. обвального падения курса рубля, пришедшегося на 2014 год, можно было говорить о

фактическом удешевлении страхования. В результате количество договоров выросло в 1,5 раза с 3,5 млн. в 2010 г. до 5,2 млн. в 2014 г.

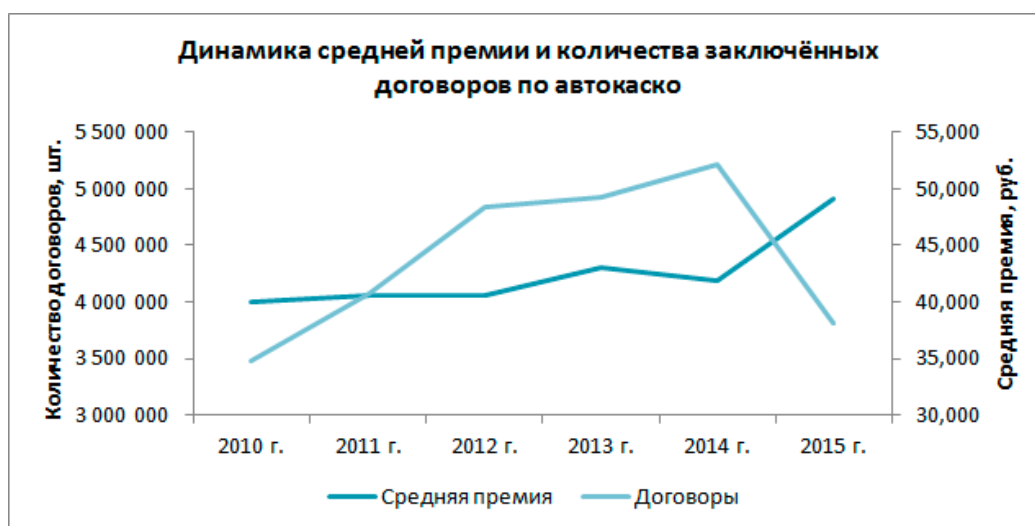


Рис.3 Динамика средней премии и количества заключенных договоров по автокаско

Реакцией страховщиков стало резкое, на 17,1% повышение размера средней премии в 2015 г. Однако ценовая чувствительность каско оказалась настолько высокой, что продажи упали сразу на 26,9%, уведя весь сегмент в отрицательную зону по объёму собранной премии.

В 2016 году, по итогам девяти месяцев сборы по каско снизились на 8,5% в сравнении с аналогичным периодом в 2015 году и на 20% в сравнении с 2014 годом. На снижения сборов по каско влияет увеличение тарифов страховыми компаниями в 2015 году и введение обязательной франшизы на ряд сегментов (неопытные водители, б/у автомобили), а также влияние непростой экономической ситуации[3].

Можно отметить, что после повышения тарифов и развития продаж продуктов с франшизой каско в 2016 году стало становиться рентабельным. Во второй половине 2016 года некоторые страховщики зафиксировали в своих компаниях положительный результат по каско и начали немного снижать тарифы для обеспечения наращивания объемов сборов.

Можно сделать вывод, что страховым компаниям необходимо улучшать свое положение. Для повышения результативности их работы можно предложить следующие рекомендации:

- необходимо уделить внимание снижению риска мошенничества в автостраховании. Для этого разработать проект по созданию каталога рисков мошенничества. В него занести сценарии случаев мошенничества и на их основании, в дальнейшем, можно будет устанавливать наличие признаков мошеннических действий при работе с клиентами в процессах аквизиции, регистрации и расследования убытков;[4]
- стимулировать рост продаж новых иномарок в автосалонах и развитие в дальнейшем программ сотрудничества с автопроизводителями;
- ввести моральное и материальное стимулирование нестраховых посредников – агентов, брокеров и банков, а также поддержку региональных рынков;
- разработать базу по выявлению наиболее убыточных для компании клиентов, заявивших значительное количество убытков и одновременно являющихся «лидерами» по страховым выплатам. По всем этим лицам выставить запреты на дальнейшее страхование;
- разработать специальные страховые продукты по страхованию автомобилей определенных марок, предусматривающих специальные условия как в части страховых тарифов, так и в части сервисного наполнения[5].

Так же, необходимо развитие сервиса обслуживания, а именно: обязательства по общению с правоохранительными органами, сбор документов по поводу дорожно- транспортного происшествия, а также юридическая защита застрахованного.

Эти мероприятия позволят активно развивать автострахования в компании и повысят результативность работы.

Список литературы:

- [1] Алиев Б. Х. Страхование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 415с.
- [2] Силкина Н.Е., Герзанич М.В. основные проблемы страхового рынка россии и сша // научное сообщество студентов ххi столетия. экономические науки: сб. ст. по мат. XIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 13. URL: <http://sibac.info/archive/economy/Economy05.11.2013.pdf> (дата обращения: 01.05.2017)
- [3] Робулец Т.Ю. Современные страховые технологии [Электронный ресурс]: Журнал для страхователей и страховщиков. - /Электронные данные. © Современные страховые технологии. 2007-2017 URL: <http://consult-cct.ru/> (Дата обращения: 28.04.2017)
- [4] Кузнецова, Н. П. Автострахование [Электронный ресурс] : учебное пособие : самост. учеб. электрон. изд. / Н. П. Кузнецова ; Сыкт. лесн. ин-т. – Электрон. дан. – Сыктывкар : СЛИ, 2013. – Режим доступа: <http://lib.sfi.komi.com>. – Загл. с экрана. (Дата обращения: 01.05.2017)
- [5] Годин, А. М. Страхование [Электронный ресурс] : Практикум / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 196 с.

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AUTO INSURANCE MARKET IN RUSSIA

Markova N. A. Bryzgina A. A

Keywords: car insurance, motor insurance, insurance premium, insurance, hull insurance, insurance rates.

The article describes the development of the insurance market in 2010 – 2016. Given the dynamics of average premiums for voluntary and compulsory types of insurance and steps to improve the functioning of insurance companies.