

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Н. А. Листратова, студентка 5 курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва»

А. А. Натальин, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва»

В статье рассматривается состояние спроса и предложения на рынке страховых услуг Республики Мордовия в современных условиях. Проведен анализ показателей спроса и предложения на страховые услуги, рассчитана потенциальная емкость страхового рынка РМ, выявлены лидеры страхового рынка региона. Предложены направления и меры по совершенствованию спроса и предложения на страховые услуги в РМ.

Ключевые слова: спрос на страховые услуги, предложение страховых услуг, страховая премия, емкость страхового рынка.

Как известно, страхование является одним из важнейших институтов социальной и финансовой защиты отдельного человека, группы людей и всего общества в целом. Важная роль страхового рынка в создании условий устойчивого функционирования региональной экономики предопределяет повышенное внимание к территориальным аспектам его развития.

Для объективной оценки состояния и перспектив рынка страхования необходимо проанализировать сложившиеся на страховом рынке спрос и предложение.

Спрос рассматривается как платежеспособная потребность в страховании у населения, характеризуется количеством потенциальных страхователей и объектов страхования. Предложение страховых услуг определяют страховщики – юридические лица, получившие в установленном законом порядке право на осуществление страховой деятельности. На объем и структуру предложения в значительной степени влияют факторы конкуренции между страховщиками, уровень издержек на ведение страхового дела и другие факторы, характеризующие ситуацию на страховом рынке.

Несмотря на то, что рынок страховых услуг в России, по мнению многих специалистов, уже сформирован, он характеризуется наличием ряда проблем, важнейшей из которых является диспропорция между спросом и предложением на страховые услуги.

Данное положение образовалось в результате:

- снижения доходов основной массы населения;
- низкого уровня страховой культуры в обществе, недоверия к деятельности страховых компаний;
- отсутствия фундаментальных исследований (конъюнктуры страхового рынка);
- низкого уровня гражданской ответственности ряда руководителей, что нередко приводит к значительному ущербу;
- плохо развитой инфраструктуры страхового рынка.

Данная ситуация ухудшилась в 2009 году в связи с возникшим финансовым кризисом в стране, так как страховой рынок привязан к экономическим показателям развития общественного производства.

Региональные страховые рынки, хотя возможно и в меньшей степени, но также ощутили влияние кризиса. Основной «удар» пришелся на такие сегменты рынка, как имущество и жизнь.

В Республике Мордовия об этом свидетельствуют основные показатели спроса и предложения на страхование (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Динамика основных показателей спроса и предложения рынка
страховых услуг Республики Мордовия**

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	1 полуг. 2010г.
<i>Показатели спроса</i>							
Страховые поступления (без ОМС), тыс. руб.	677117	639847	806421	981087	1270870	1247951	629948
Доля страховых премий в ВРП, %	1,77	1,45	1,39	1,27	1,34	1,37	–
Размер страховой премии на душу населения, руб.	772,88	738,34	941,2	1157,49	1512,22	1498,14	762,19

<i>Показатели предложения</i>							
Число страховых компаний	44	50	62	64	71	47	41
Объем собранной страховой премии, приходящейся в среднем на 1 страховую компанию	23087,1 1	12796,94	16546,0 6	30769,05	40124, 3	57664,77	15364,59

Спрос на страховые услуги характеризуется показателями:

1) Страховые поступления.

Сумма премий, собранных страховыми компаниями на территории РМ в 2009г. по сравнению с 2008г. снизилась на 1,8% и составила 1 247 951 тыс. руб., однако по сравнению с 2007г. увеличилась на 27,2%, а по сравнению с 2004г. возросла на 84,3%.

К началу 2010г. страховые поступления (629948 тыс. руб.) возросли по сравнению с 1 полугодием 2009г. (586614 тыс. руб.) на 43334 тыс. руб., т.е. на 7,4%. Однако увеличение объема собранных взносов произошло в основном за счет повышения тарифов в ДМС и роста обязательных видов страхования.

2) Доля страховых премий в ВРП.

Соотношение страховой премии (за исключением премии по ОМС) и ВРП в РМ за 2007-2009гг. увеличилось на 0,1 процентных пункта. Своего максимума показатель достиг в 2004г. и составил 1,77%. Тенденция к снижению наблюдалась до 2007г. (1,27%), а с 2007г. данный показатель возрос и составил в 2009г. 1,37%.

3) Размер страховой премии на душу населения.

За 2004-2009гг. показатель повысился на 94%, что свидетельствует о динамичном развитии страхового рынка в РМ, однако 2009г. несколько замедлил развитие (показатель снизился на 1%). Ситуация стала улучшаться в начале 2010г. Темпы роста страховых премий на душу населения в 1 полугодии 2010г., по сравнению с 1 полугодием 2009г. вырос на 6,9%, что свидетельствует

о нормализации ситуации на рынке страхования и как следствие рост спроса на страхование.

Предложение на рынке страхования характеризуется следующими показателями:

1) Число страховых компаний.

Количество страховых компаний, осуществляющих свою деятельность на территории РМ, ежегодно увеличивалось до 2009г. В 2004г. было зарегистрировано 44 страховщика, а уже в 2008г. было зарегистрировано 71 страховщиков. В 2009г. количество страховщиков, работающих в регионе, снизилось с 71 до 47. За период 1 полугодия 2010г. действует уже 41 страховая компания [4].

Количество страховых компаний, которые уйдут с рынка в 2010 году зависит от многих факторов. Прежде всего, к ним относятся:

- возможное введение Минфином новых требований к уставному капиталу страховщиков;
- политика ФССН, который планирует более жестко реагировать на снижение платежеспособности компаний.

Численность российских страховых компаний также сильно зависит от корпоративных слияний и поглощений на рынке – сегодня одной из главных причин сокращения числа страховщиков является потеря потребностей в кэптивном страховании при преобразованиях бизнес-структур. Тем не менее, очевидно, что процесс сокращения численности страховщиков продолжится.

Негативным в развитии регионального страхового рынка является то, что в РМ отсутствуют региональные страховщики, да и к тому же финансовый кризис заморозил возможное развитие.

2) Объем собранной страховой премии, приходящейся в среднем на 1 страховую компанию в РМ.

В 2009г. по сравнению с 2008г. показатель возрос на 43,7%. Так как в 2009г. сумма страховых премий снизилась, то этот рост связан с резким снижением действующего количества страховых компаний. За 1 полугодие

2010г. данный показатель составил 15365 тыс. руб., что на 20,5% больше, чем за аналогичный период 2009г.

Для анализа состояния спроса на страховом рынке большое значение имеет оценка *емкости страхового рынка*.

Потенциальная емкость рынка страхования определяется исходя из совокупности всех потребителей, которые в состоянии полностью или частично приобрести страховые услуги.

Для её расчета используют следующие данные [1]:

- численность населения региона;
- среднедушевой доход населения региона (корректируя с учетом его неофициальной части – в среднем по России 40%);
- сумма доходов, которую население готово тратить на страхование ежегодно – согласно данным маркетинговых исследований, 56,93% респондентов готовы потратить на страхование до 10% своего бюджета, 35,54% – не более 5% и 7,53% вообще не готовы расходовать деньги на страхование [1].

На основе вышеперечисленных данных вычислим потенциальную емкость страхового рынка РМ за 2007-2010гг. (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Расчет потенциальной емкости рынка страховых услуг
Республики Мордовия**

	Численность населения, тыс.чел	Среднедушевой доход населения, руб. в месяц	Доля неофициальных доходов, %	Общая сумма ежемесячных доходов (с учетом неофициальных доходов) на чел, руб.	Общая сумма доходов населения за год, млн. руб.	Сумма доходов, которую население РМ готово тратить на страхование ежегодно, млн. руб.		Потенциальная емкость рынка, млн. руб.
						10% ежегодно дохода (56,93% населения)	5% ежегодно дохода (35,5% населения)	
2007	847,6	6137,8	40	8592,92	87400	4975,7	1551	6526,7
2008	840,4	8189	40	11464,6	115618	6582	2052,2	8634,2
2009	833	9500	25	11875	98879	5629	1755	7384

1 полуг.2010	826,5	10096	25	12620	125165	7126	2221,7	9347,7
-----------------	-------	-------	----	-------	--------	------	--------	--------

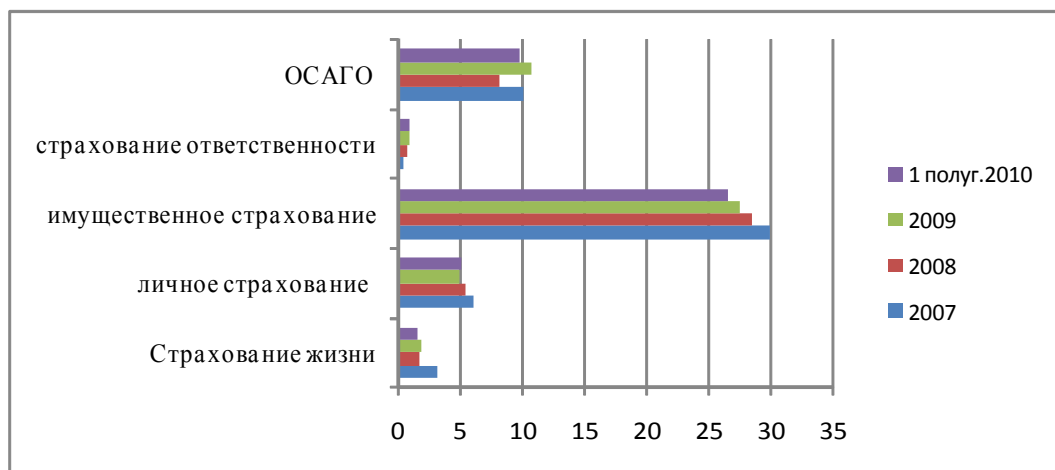
Рост потенциальной емкости рынка связан с ростом среднедушевого дохода населения [5]. Несмотря на снижение численности населения Мордовии потенциальная емкость возросла с 2007г. по 2009г. и составила на 7384 млн. руб.

Объем страхового рынка Мордовии использован в 2009г. лишь на 36,7%, так что поле для деятельности есть. Однако для успешного освоения неиспользованной части рынка нужно не только рвение страховых компаний, но и наличие заинтересованности клиента, повышение уровня страховой культуры.

За 1 полугодие 2010г. наблюдаются неплохие темпы развития рынка страхования, доля реального спроса в потенциальном составляет уже 15,1%.

Спрос на страхование со стороны домашних хозяйств определяется платежеспособностью населения. Анализ основных видов денежных доходов населения в реальном выражении за I полугодие 2010 года показывает, что реальные располагаемые денежные доходы населения за этот период увеличились на 12% к 2009 году [2]. Этот важный момент нашел отражение в росте платежеспособного спроса населения РМ.

Проанализируем уровень реального спроса на страховые услуги в 2007-2009гг., который выражается в % и определяется как отношение собранных премий по конкретному виду страхования к общей сумме страховых платежей за определенный период (рисунок 1).



Р и с у н о к 1 Реальный спрос на страховые услуги в РМ

Анализ состояния страхового рынка РМ показывает, что среди добровольных видов страхования наиболее распространены:

- имущественное страхование с долей – 59,3%;
- ОСАГО – 21,9%;
- личное страхование, кроме страхования жизни – 11,4%.

В 1 полугодии 2010г. максимально возросли страховые премии по сравнению с аналогичным периодом 2009г. по ОМС (на 14%), личному страхованию, кроме жизни (на 32%), и ОСАГО (на 4,8%). Снизилась сумма страховых премий по страхованию имущества – на 1,6%.

Для физических лиц приоритетными видами страхования в РМ являются:

- страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО – 42%, КАСКО – 37%);
- страхование имущества (24%);
- страхование от несчастных случаев (14%);
- страхование жизни (11%).

Юридические лица приобретают, в первую очередь, услуги по страхованию автотранспорта (КАСКО – 41%, ОСАГО – 37%); услуги по медицинскому страхованию (33%); страхование имущества юридических лиц от огневых рисков (18%); страхование грузов (9%); страхование ответственности грузоперевозчиков (8%).

Основной переменной в поведении клиентов на рынке сейчас стало более

осмотрительное отношение к выбору поставщика услуг. Приоритет отдан страховщикам с высокими рейтингами надежности, бизнес которых открыт для анализа. Также более востребованными являются компании, имеющие солидный опыт работы на рынке: в целом, их состояние существенно не ухудшилось из-за кризиса.

По объему страховых поступлений за период 1 полугодия 2010г. в Республике Мордовия лидируют [4]:

- Росгосстрах – 332674 тыс. руб.;
- УРАЛСИБ (57942 тыс. руб.);
- АльфаСтрахование (27476 тыс. руб.).

По уровню страховых выплат «Росгосстрах» (38,6%), «УРАЛСИБ» (14,6%) и «Группа Ренессанс страхование» (7,7%) – занимают лидирующее положение [4]. При этом максимальные выплаты в этих компаниях производились по имущественному страхованию, ОСАГО и страхованию жизни.

Конкурентными преимуществами страховых компаний являются: опыт работы с крупными предприятиями, широкая сеть филиалов и представительств, прочная система перестраховочной защиты, наличие агентской сети на всей территории РФ, качественный сервис в области урегулирования убытков, в том числе полнотой и своевременностью выплат, что в кризисных условиях позволяет привлекать большое количество клиентов, ищущих надежную страховую защиту.

В настоящее время складываются позитивные тенденции в развитии регионального страхового рынка РМ, создаются условия для его равномерного и динамичного роста.

Для достижения устойчивого роста регионального рынка необходимо осуществить меры по формированию устойчивого спроса на страховые услуги и предложения со стороны страховщиков.

Мероприятия по стимулированию спроса на страховые услуги:

1. Популяризация страхования среди населения, развитие страховой культуры;
2. Увеличение благосостояния всех слоев населения, содействие дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса;
3. Оказание юридической помощи гражданам по вопросам страхования;
4. Создание внесудебного института урегулирования споров между страховыми компаниями и их клиентами.

В качестве основных направлений по совершенствованию предложения на страховом рынке можно выделить следующие:

1) Повышение конкурентоспособности отечественных страховых компаний. Включает в себя проведение рекламных акций для привлечения новых клиентов, качественная подготовка кадров, введение дополнительных услуг (кофе, свежие журналы и т. д.), которые помогают облегчить клиентам время ожидания основной услуги и т.д.;

2) Приоритетным является развитие классических видов долгосрочного и накопительного личного страхования, совершенствование правовых и организационных основ обязательного страхования;

3) Расширение ассортимента страховых услуг и улучшение качества страховых услуг;

4) Повышение надежности российских страховых компаний;

5) Создание региональных страховых компаний.

Таким образом, для роста спроса и расширения предложения на рынке страховых услуг повышенное внимание следует уделить информированности населения о страховании, росту экономического мышления и страховой культуры, а также улучшению качества и росту ассортимента страховых услуг.

Библиографические ссылки

1. Князев С.В. Методика расчета потенциальной емкости, охвата региональных страховых рынков и глубины проникновения в них / С.В. Князев // Маркетинг услуг. – 2006. – № 4. С. 268–276.

2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Мордовия. Социально-экономическое развитие Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://mineco.e-mordovia.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [Электронный ресурс]. – Режим доступа – www.fssn.ru
4. Страхование сегодня. Динамика рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://www.insur-info.ru/>
5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по РМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://mrd.gks.ru/default.aspx>