

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ
АВТОСТРАХОВАНИЯ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очной формы обучения, группы 09001513
Бойдадаев Сардорбек Номон угли

Научный руководитель
доц., д.э.н, профессор кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций
Ваганова О.В.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ	6
1.1. Сущность и роль страхование автотранспортных средств	6
1.2. Имущественное страхование как основа развития автострахования.....	10
1.3. Экономико-правовое регулирование деятельности страховых организаций по эффективному ценообразованию.....	21
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	26
2.1. Анализ и оценка тенденций развития российского рынка автострахования.....	26
2.2. Анализ рынка страхования автомобильного транспорта в Белгородской области	34
2.3. Перспективы развития автострахования в Белгородской области	41
2.4. Мероприятия по эффективности деятельности страховых компаний в сфере автострахования.....	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	58
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В настоящий период времени появляется потребность в наиболее глубоком осмыслении изменений роли и места рынка страховых услуг в области автострахования в связи с преобразованиями в экономике государства. В условиях экономического роста автострахования занимает важный сегмент процессе общественного воспроизводства, поскольку процесс воздействия на страховой рынок со стороны государства, обусловлен макроэкономическими процессами, окончательно не сформировался.

В развитых социально-финансовых системах автострахование создает базу устойчивой жизнедеятельности населения. Рынок страхования признается одним из наиболее активно развивающихся сфер предпринимательской деятельности. В целом это проявление обусловлено увеличением количества рискованных ситуаций, благодаря экономическому росту и потенциалу общества из этого формируется осознание потребность в страховой защите своих имущественных интересов. Итог работы страховых компаний в области автострахования формирует финансовые показатели всей страховой деятельности.

Увеличение автотранспорта у хозяйствующих субъектов и физических лиц граждан очень сильно влияет на повышение объемов страховых услуг в сфере автострахования. Поэтому с целью формирования рынка автострахования необходимо повышать эффективную деятельность страховых компаний, которая будет выступать как стимул потребления других страховых услуг, а это позволит увеличить объемы на рынке страховых услуг в целом. Следовательно, изучение концепций тенденций в области автострахования и развития рынка страховых услуг в сфере автострахования признается актуальным и востребованным для дальнейшего исследования, что и обуславливает актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Степень разработанности проблемы. Концепцией развития рынка страховых услуг занимались следующие ученые: С.С. Евдокимова, С.А. Лобов, Л. Г. Скамай, Е.А. Разумовский, В.В.Фоменко и др.

Актуальными вопросами автострахования занимались следующие ученые: Т.Г. Александрова, А.П. Артамонов, И.А. Марчева, О.В. Мещерякова, Г.В. Черновой, В.В. Шахов и др. но несмотря большой вклад ученых существует научная проблема повышения уровня развития рынка страховых услуг в сфере автострахования.

Цель и задачи исследования. Цель работы заключается в изучении развития рынка страховых услуг в сфере автострахования и направлений его развития.

Реализация поставленной цели обусловила решение следующих взаимосвязанных задач:

- исследовать рынок страховых услуг в сфере автострахования;
- раскрыть имущественное страхование как основа развития автострахования;
- обосновать нормативно-правовое регулирование деятельности страховых организаций по эффективному ценообразованию;
- проанализировать и сделать оценку тенденции развития российского рынка автострахования и предложить перспективы развития автострахования в Белгородской области.

Объектом исследования выступает рынок страховых услуг в сфере автострахования.

Предметом исследования являются финансово-экономические отношения субъектов страхования по поводу оказания страховых услуг по автострахованию.

Теоретической основой и методологической основой исследования послужили учебники и учебные пособия, периодические издания, материалы конференций в области развития рынка страховых услуг в сфере автострахования. Для достижения главной цели исследования были

использованы такие методы как: сравнительный анализ, метод экономического анализа и синтеза, элементы экономико-статистического сбора и обработки информации и др.

Информационной базой исследования послужили статистические официальные данные Федеральной службы государственной статистики, официальные данные Ц Б России, материалы интернета и др.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования полученных разработок в области финансово-информационных технологий для рынка страховых услуг в современных условиях.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений. Текст изложен на 67 страницах и включает 8 таблиц и 16 рисунков.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

1.1. Сущность и роль страхования автотранспортных средств

Страхование транспортных средств относится к договору имущественного страхования. В соответствии со статьей 930 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) по договору имущественного страхования, возможно, застраховать риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества, риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам - риск гражданской ответственности (ст. 931, 932 ГК РФ), риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов - предпринимательский риск (ст. 933 ГК РФ) [2].

Страховая услуга - это продукт, где страховщик выдает свое обязательство по возмещению возможного ущерба страхователю при наступлении страхового случая, а страхователь заплатит страховщику за это обязательство конкретную денежную сумму в виде страхового взноса (платежа, премии), которая выражается в величине страхового тарифа представим на рис. 1.1. [18, с. 33].

В развитие положений Гражданского кодекса РФ в Законе РФ от 27.11.92 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2] прописаны виды страхования, в том числе страхование гражданской ответственности; страхование предпринимательских рисков; страхование финансовых рисков.

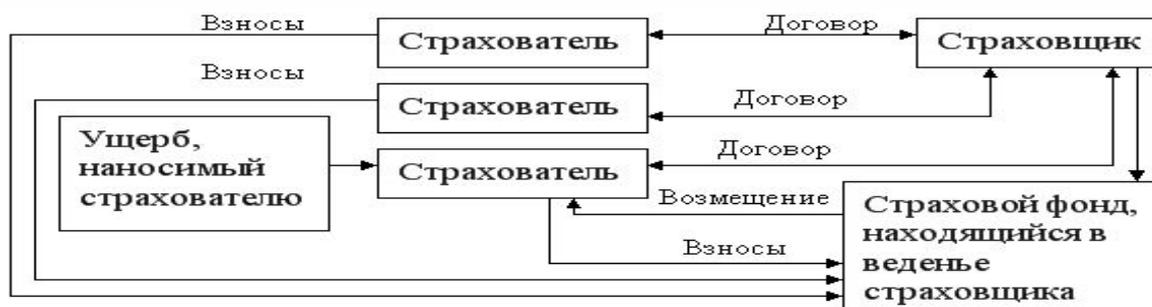


Рис. 1.1. Процесс автострахования

Объектом страхования признается автотранспорт как имущество. Субъектом страхования или страхователем является физическое лицо или юридическое лицо. Данный договор признается добровольным (КАСКО).

Автострахование КАСКО («автокаско» или «полное каско») содержит комплекс страховых рисков, таких как: «ущерб» или «хищение». В отличие от добровольного имущественного страхования автотранспортного средства необходимо выделить обязательное страхование ответственности которому можно отнести страхование ответственности владельца транспортного средства. В соответствии с Федеральным законом от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» владельцы автотранспорта обязаны на условиях и в порядке, которые прописаны в законе оформлять ОСАГО, и представим на рис. 1.2. [29, с. 74] и страховать за свой счет в качестве страхователей риск своей гражданской ответственности, которая может наступить из-за причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц при использовании транспортных средств.

Страхование автомобиля от «Ущерба» (частичное «КАСКО»). «Ущерб» - повреждение или уничтожение автотранспортного средства или его основных частей и агрегатов в результате представим на рис. 1.3.

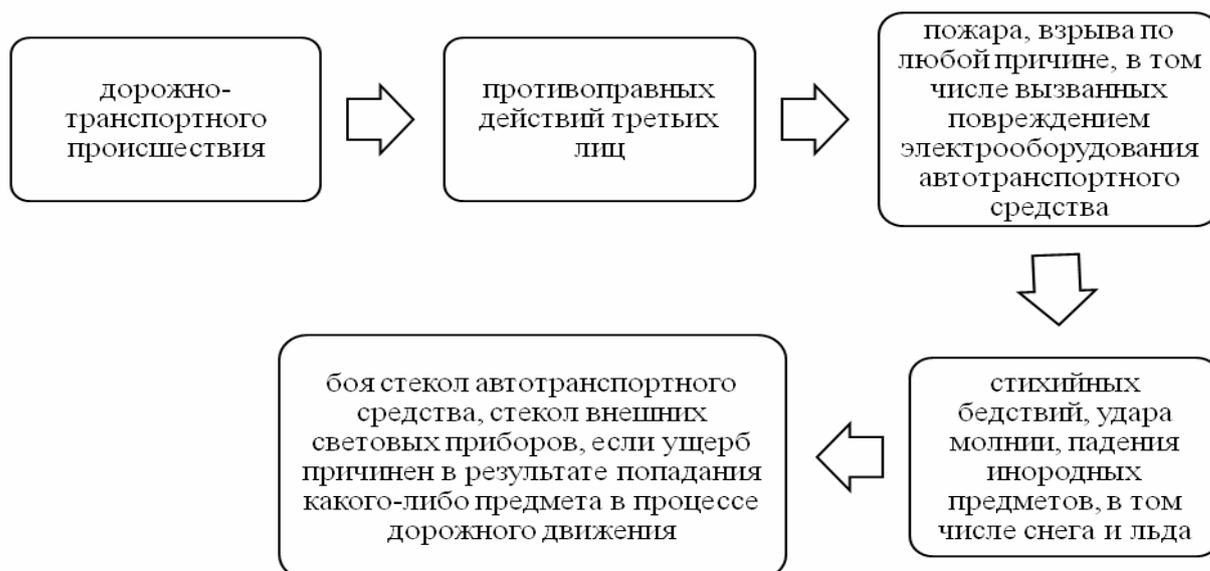


Рис. 1.3. Страхование автомобиля от «Ущерба»

В отличие от страхования гражданской ответственности (ГО), страхование автомобиля от «Ущерба» покрывает затраты автовладельца на ремонт собственного автомобиля. Причем страховка действует не только в случае ДТП, но и при противоправных действиях третьих лиц, падении посторонних предметов, граде, пожаре, стихийных бедствиях.

Хищение - утрата (пропажа) транспортного средства вследствие следующих событий, трактуемых согласно Уголовному Кодексу (УК) РФ:

- кражи - тайного хищения транспортного средства с места его хранения или стоянки в результате насильственного проникновения в салон транспортного средства с использованием отмычек, поддельных ключей или иных технических средств (инструментов) либо со взломом конструктивных элементов салона транспортного средства;

- грабежа или разбоя открытого хищения транспортного средства с применением или под угрозой применения насилия к Страхователю либо лицам, допущенным.

Автовладелец автомашины имеет право оформить договор страхования и добровольный (КАСКО), и обязательный (ОСАГО).

В России страховые организации для привлечения клиентов-страхователей усовершенствуют обычные страховые продукты и вводят новые. Содержание деятельности страховых компаний все больше определяется в настоящее время внутренними экономическими условиями, политическими рисками, др.

Экономические отношения, составляющие сущность страхования, характеризуются следующими признаками:

1. Страховые взаимоотношения обусловлены наличием рисков в работе экономических субъектов и жизни населения.

2. Страховые отношения – данная модель перераспределительных финансовых отношений, сопряженных с обособлением доли национального дохода государством и страховыми компаниями для формирования страховой защиты в обществе.

3. Страховые отношения появляются в результате раскладки ущерба, которой присущ замкнутый характер.(рис. 1.4).

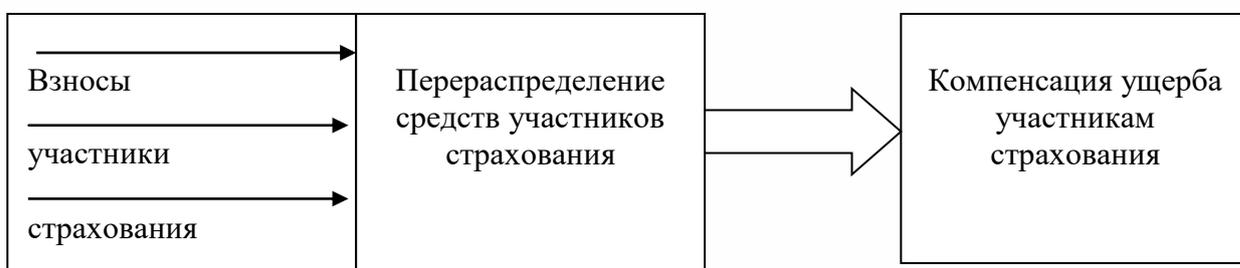


Рис. 1.4. Раскладка ущерба между участниками страхования

4. Страховые отношения сопряжены с раскладкой ущерба в пространстве и во времени.

5. Страховым взаимоотношениям характерно свойство возвратности.

Таким образом, опираясь на признаки страховых отношений, можно выделить экономическую категорию как страхование, которая представляет собой комплекс перераспределительных экономических отношений определенного круга участников, связанных формированием и применением

страхового фонда для покрытия ущерба, вызванного определенной ситуацией или каким-либо рискованным событием, или оказания помощи гражданам при наступлении иных событий в их жизни.

1.2. Имущественное страхование как основа развития автострахования

Истории автострахования в России уже более 100 лет. Автострахования берет свои корни с 1 февраля 1898 года, когда американский экономист - Трумэн Мартин заключил договор страхования автомобиля со страховой компанией «Travelers Insurance Company». С 20-х годов XX века началось ускоренное производство автомобилей на дорогах, что способствовало к увеличению числа дорожно-транспортных происшествий и, как следствие, необходимостью автовладельцев страховать свои имущественные интересы.

В Россию первый автомобиль привезли в Санкт-Петербург в 1895 году, а москвичи увидели его в 1899 году, появление авто сразу после «самодвижущихся экипажей». В России одновременно с появлением автомобилей стали заключать и оформлять договора страхования автотранспортных средств.

В наше время период страхования предполагает собою концепцию финансовых взаимоотношений согласно охране материальных заинтересованностей адвокатских и физиологических персон присутствие создания и применении страхового фонда, специализированного с целью воздаяния вреда, предопределенного эксплуатацией транспортного ресурса. Объектами страхования могут выступать как сами автотранспортные средства, так и перевозимые ими грузы.

Страхователями автотранспорта имеют право быть российскими гражданами, так и иностранными гражданами или лицами без гражданства, а также юридические лица в любой правовой формы. Объем обязательств страховщика определяется следующими основными вариантами на рис. 1.5.

Автострахование имеет ряд очевидных преимуществ. Более того: в случаях, когда автомобиль является не просто средством передвижения, а инструментом бизнеса, страховой полис снимает негативное воздействие от неурегулированного в кратчайшие сроки ДТП, возможных угонов, стихийных бедствий.



Рис. 1.5. Объем обязательств страховщика

Владельцы автомобильного транспорта, обладающие полисами страхования автомобиля, отпущены с необходимости реализовывать расчеты и дискуссировать из-за размера ущерба. Специалисты компании - страховой фирмы урегулируют проблему и компенсируют нанесенный ущерб.

Страховая компенсация платится в объеме нанесенного вреда, однако никак не больше подлежащей страховой средства, определенной страховым соглашением.

Автострахование - это страховой продукт, который страхует автомобильный транспорт. Владельцы автомобильного транспорта, обладающие полисами страхования автомобиля, отпущены с необходимости реализовывать расчеты и дискуссировать из-за размера ущерба. Специалисты компании - страховой фирмы урегулируют проблему и компенсируют нанесенный ущерб.

Страховое возмещение платится в объеме нанесенного вреда, однако никак не больше подлежащей страховой суммы, определенной страховым договором. Точно также равно как правило, страховая фирма включает договоры страхования и с собственниками автоавтотранспорта, и с теми, кто именно непосредственно ездит в соответствии с доверенностью, и с нанимателями. Нюансы страхования, то, что допустимо исключить, в разных компаниях отличаются. Одни страховые компании страхуют автомобили, которые младше 92 года выпуска; другие совсем никак не приобретают в страхование автомобильный транспорт, что был в эксплуатации 6 годы, несмотря на то, из-за отчисления условия, в случае если выполнено существенное формирование автомобиля. У любой страховой фирмы собственные требования страхования, собственные проекты с целью российских и ввозных машин. В полном их различии мизерны, однако имеются и значительные факторы. Единственный с их - страховка одной страховой суммой, что вводится в объеме базарной цены машины; и 2-мя страховыми совокупностями - в объеме цены новейшего машины (нарушение) и базарной его цены (автоугон, абсолютное ликвидирование). Это требование в фирме, в какую направляется потребитель, непременно оговаривается, точно также равно как и достоинства этого либо другого расклада этой либо другой страховой фирмы. Планы страхования, помимо выплат в случае ДТП, принимают во внимание помимо этого возобновление автомобилей в соответствии с счетам станций научно-технического обслуживания, с каковыми у страховых фирм имеются договоры, и значительно страховая компания рекомендует обращаться, невзирая в таком случае -из-за потребителем регулярно остается вероятность выбора. В информации станциях страхователям даются конкретные привилегии - восстановление машины в отсутствии очередности, определенные бонусы.

Годовой страховой взнос зависит от того, какого класса автомобиль подлежит страхованию, отечественный или импортный, какого года выпуска,

каков водительский стаж страхователя, какое количество лиц допущено к управлению и т.д.

На сегодняшний день из всех видов автострахования обязательным является только ОСАГО. Несмотря на повышение лимита ответственности, этот вид страхования не покрывает все финансовые потери, которые могут случиться с автовладельцем. Обязательное страхование автогражданской ответственности возмещает только тот ущерб, который был причинен во время ДТП третьим лицам. ОСАГО не защищает ни ваш автомобиль, ни здоровье, ни жизнь. За отсутствие полиса предусмотрен штраф. Тарифы устанавливаются на государственном уровне.

Для оформления полиса добровольного автогражданского страхования потребуются следующие документы: паспорт владельца ТС, водительские удостоверения всех лиц, которые будут допущены к управлению, свидетельство транспортного средства, диагностическая карта.

Зелёная карта - это по сути тоже ОСАГО только международного масштаба. На английском языке это пишется как Green Card, также можно встретить и написание русскими буквами Грин кард. Международный полис обязательного автострахования признан практически во всех странах. В России существуют установленные тарифы, которые зависят от курса валют, поэтому Зеленая карта может стоить сегодня дороже, а через месяц дешевле. Пограничные службы других государств следят за тем, чтобы у всех въезжающих иностранцев была Зеленая карта. Если страховки не будет, вас просто не впустят в страну. А если случится так, что вы попадете в ДТП по вашей вине за рубежом, и у вас не окажется полиса, то кроме расходов на восстановление транспортных средств, придется заплатить большой штраф. В зависимости от тяжести происшествия, могут запретить въезд в страну.

Дополнительное страхование автогражданской ответственности водителя — это хорошая дополнительная опция к ОСАГО. Этот дополнительный полис покупается при оформлении ОСАГО. Раньше за небольшую доплату можно было увеличить лимит гражданской

ответственности до 1 000 000 рублей. Сейчас же ДСАГО оформляют не все страховые компании, также повысились требования к автовладельцам, которые хотят купить ДСАГО. В РЕСО, например, для водителя, который продлевает ОСАГО в компании, имеет большой опыт безаварийной езды, ДСАГО оформят без вопросов. Считается, что такое страхование убыточное для страховщиков, поэтому они перестали предлагать его всем желающим. Но недостаток ДСАГО в том, что оно хоть и увеличивает лимит ответственности, но направлено только на покрытие ущерба, который был причинен третьим лицам. Ремонт автомобиля виновника аварии остается на плечах хозяина.

КАСКО на сегодняшний день самый распространённый продукт в автостраховании. Сам полис делят на два вида:

- КАСКО полное.

Полное КАСКО включает в себя максимальный набор рисков, которые могут произойти с автомобилем. Это ущерб и угон, как всего транспортного средства, так и отдельных его частей и агрегатов. При этом не важно, кто стал виновником происшествия. Стоимость полиса зависит от характеристик машины и водителей. Минусом полного КАСКО можно назвать высокую цену. Поэтому при этом виде страхования часто применяют франшизу или устанавливают телематические устройства. Но в некоторых ситуациях именно этот страховой продукт является наиболее оптимальным решением.

- КАСКО частичное.

Существует несколько видов частичного КАСКО. Отдельно можно застраховать такие риски как угон, ущерб, тотал. Цена будет значительно ниже полного КАСКО без франшизы. При оформлении частичного КАСКО лучше всего консультироваться с грамотными страховыми агентами, потому что бывает так, что выгоднее приобрести КАСКО с франшизой, чем просто покупать полис от угона.

В правилах страхования оговорены некоторые ограничения, при которых полис не будет работать.

Случай не будет считаться страховым, если: автовладелец умышленно причинил вред своему авто, водитель во время происшествия был пьян, ТС конфисковали по решению суда, эксплуатация автомобиля была за пределами территории, которая указана в договоре, ТС управлял водитель, который не был указан в полисе КАСКО, использование ТС было с нарушениями правил эксплуатации.

Опцию «Помощь на дорогах» можно оформить как дополнение к ОСАГО. Такой вид страхования может включать следующие услуги:

- выезд аварийного комиссара на ДТП;
- эвакуацию автомобиля при повреждении;
- экстренную помощь при поломке на дороге;
- вызов скорой медицинской помощи.

Страхование автотранспорта является имущественным страхованием и подразделяется на страхование транспорта как имущества (совокупности устройств и механизмов) и страхование гражданской ответственности владельца транспортного средства как источника повышенной опасности.

Рассмотрим вначале страхование автотранспорта как имущества. Объектом страхования является сам автомобиль и риск угона транспортного средства. Речь пойдет о, так называемом, "КАСКО" ((итал. casco) - страхование транспортных средств), которое не включает страхование пассажиров, перевозимого ими имущества и ответственности перед третьими лицами.

Договором страхования автотранспорта как имущества может быть предусмотрена страховая защита застрахованного транспортного средства от следующих рисков: ДТП, пожар, повреждение отскочившим или упавшим предметом, стихийное бедствие, злоумышленное действие (противоправные действия третьих лиц), угон. При этом страхование может быть полным либо частичным. В случае полного страхования автомобиля возмещаются все риски физического ущерба, а также риск хищения (угона) автомобиля. В случае частичного страхования, в число страховых рисков, не включается

угона автомобиля, покрываются только риски ущерба застрахованного автомобиля.

Страхование по риску причинения ущерба - это гибель или повреждение транспортного средства, произошедшее в результате: аварии, пожара, взрыва, провала под лед, удара молнии, бури, шторма, урагана, ливня, града, обильного снегопада, землетрясения и других стихийных бедствий, а также противоправных действий других лиц. Противоправные действия других лиц необходимо отличать от обстоятельств, признаваемых "форс-мажорными". К последним относят, например, повреждение имущества в результате массовых беспорядков, военных конфликтов.

Страховые компании выделяют в качестве отдельного страхового риска выделяют утрату транспортным средством товарного вида. Данное понятие предполагает под собой уменьшение действительной стоимости имущества транспортного средства, произошедшее в результате выполнения ремонтных работ с целью устранения повреждений, полученных в результате событий, соответствующих риску «ущерб».

Автострахование осуществляется также по риску «помощь на дорогах» - на случай отказов в работе отдельных систем, узлов и устройств, которые препятствуют движению транспортного средства, и для устранения которых необходима помощь специалистов (за исключением радио, аудио, видео и теле аппаратуры дополнительно установленной на транспортное средство).

Договор страхования заключается на случай угона - утраты транспортного средства в результате хищения. При этом для получения страховой выплаты необходимо подтверждение факта обращения в правоохранительные органы.

Договор страхования транспортного средства является двусторонним и заключается в письменной форме. Сторонами по договору являются страховщик и страхователь. Могут быть также третьи лица и выгодоприобретатели.

Как правило, на страхование принимаются автотранспортные средства в исправном состоянии, принадлежащие страхователю на праве собственности, полного хозяйственного ведения или оперативного управления, зарегистрированные или подлежащие регистрации органами Госавтоинспекции Российской Федерации.

Однако страховые компании вправе устанавливать собственные правила, составляющие исключение из вышеупомянутого правила. Так, в Правилах добровольного страхования транспортных средств компании «РОСНО» на страхование принимаются транспортные средства, зарегистрированные органами ГИБДД и прошедшие государственный технический осмотр. Но могут быть приняты и не зарегистрированные транспортные средства, на которые выданы регистрационные знаки «транзит», также приобретенные в торговых организациях РФ или прошедшие таможенное оформление в отношении которых срок постановки на учет, 5 суток, не истек на дату заключения договора.

Конкретный договор страхования может предусматривать ответственность страховщика, как по всем страховым рискам, так и по любой их комбинации. Также дополнительно может включаться страхование гражданской ответственности или личное страхование водителя и пассажиров, на случай дорожно-транспортного происшествия.

Дабы обезопасить себя от компенсации ущерба причиненного в результате криминальной деятельности страхователя, страховые компании ввели ряд ограничений и исключений на выплату страхового возмещения.

Так, убытки не возмещаются, если будет доказано, что:

- события, их породившие носили умышленный характер;
- лицо, управлявшее транспортным средством, находилось в состоянии алкогольного или наркотического опьянения;
- транспортное средство использовалось как орудие или средство преступления;

- транспортное средство использовалось при наличии неисправностей, игнорировались требования компетентных органов по ликвидации неисправностей или требования органов ГИБДД, и ряд других ограничений.

Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон и указывается в договоре. Она не может быть выше, чем страховая стоимость транспортного средства.

Страховая стоимость транспортного средства может определяться на основании отпускной цены аналогичной модели, справки-счета, оценки эксперта страховщика. Если страхователь указал дополнительное оборудование, то страховая стоимость увеличивается на стоимость дополнительного оборудования.

Сумма страховой премии - платы за страхование рассчитывается из величин страховой суммы, срока страхования, базового коэффициента и поправочных коэффициентов, учитывающих конкретные условия страхования и порядок уплаты страховой премии.

В договоре страхования стороны могут устанавливать франшизу - размер не возмещаемой части убытка. Она может быть как условной, так и безусловной.

Условной считается франшиза, при которой страховщик не возмещает убыток, который не превышает сумму франшизы, но возмещает его полностью, если он ее превышает.

При безусловной франшизе - страховщик возмещает убыток за вычетом суммы франшизы.

Договор страхования, как правило, заключается сроком на один год, но может быть заключен и на другой срок по соглашению сторон.

Договор страхования вступает в силу, если в нем не указано иное в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса. Страховые компании, стараясь обезопасить себя, устанавливают собственные правила. Например, «РОСНО» устанавливает, что договор вступает в силу после

оплаты всей суммы страховой премии, либо в соответствии с датой, указанной в договоре.

Досрочное прекращение действия договора страхования возможно при таких обстоятельствах, как:

- отпала возможность страхового случая и существование риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай. Страховщик возвращает часть страховой премии за не истекший срок;
- страховщик выполнил все свои обязательства по договору страхования в полном объеме;
- страхователь отказался от договора досрочно. В таком случае он прекращается с даты указанной в письменном уведомлении.

В договорах страхования автотранспорта, которые страховые компании разрабатывают для своих клиентов, нередко закрепляется обязанность последних сообщать страховщику об изменении в обстоятельствах, сообщенных при заключении договора страхования. А страховщик в праве настаивать на изменении условий договора, а, при отказе изменить условия, на его расторжении.

Страхователь может заключать договор в пользу третьих лиц - выгодоприобретателей, но это не освобождает его от обязательств по договору, если его обязанности не выполнены выгодоприобретателем. Страховые компании вправе требовать от выгодоприобретателей выполнения обязанностей по договорам страхования, если они не исполняются страхователями.

Выгодоприобретатель может быть заменен другим, при условии, что тот еще не выполнил никаких обязательств по договору, в противном случае страхователь теряет такое право.

Договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, в соответствии со ст. 1 Федерального закона от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств", это

договор страхования, по которому страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить потерпевшим причиненный вследствие этого события вред их жизни, здоровью или имуществу (осуществить страховую выплату) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы). В качестве страховщика по данным договорам выступает юридическое лицо (организация), которое вправе осуществлять обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в соответствии с разрешением (лицензией), выданным федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

В качестве объекта обязательного страхования выступают имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства.

Таким образом, выделяют два вида автострахования: страхование транспортного средства как имущества и страхование гражданской ответственности.

1.3. Нормативно-правовое регулирование деятельности страховых организаций по эффективному ценообразованию

Правовое поле страховой деятельности включает в себя ряд документов, согласно которым формируется, развивается и контролируется отрасль. Конституция устанавливает, что вопросы гражданского законодательства регулируются на федеральном уровне (статья 71). Гражданский кодекс в 48-ой статье содержит основные положения по

страхованию в России. Представим более подробно на рис. 1.6. регулирование страховой деятельности в сфере автострахования.

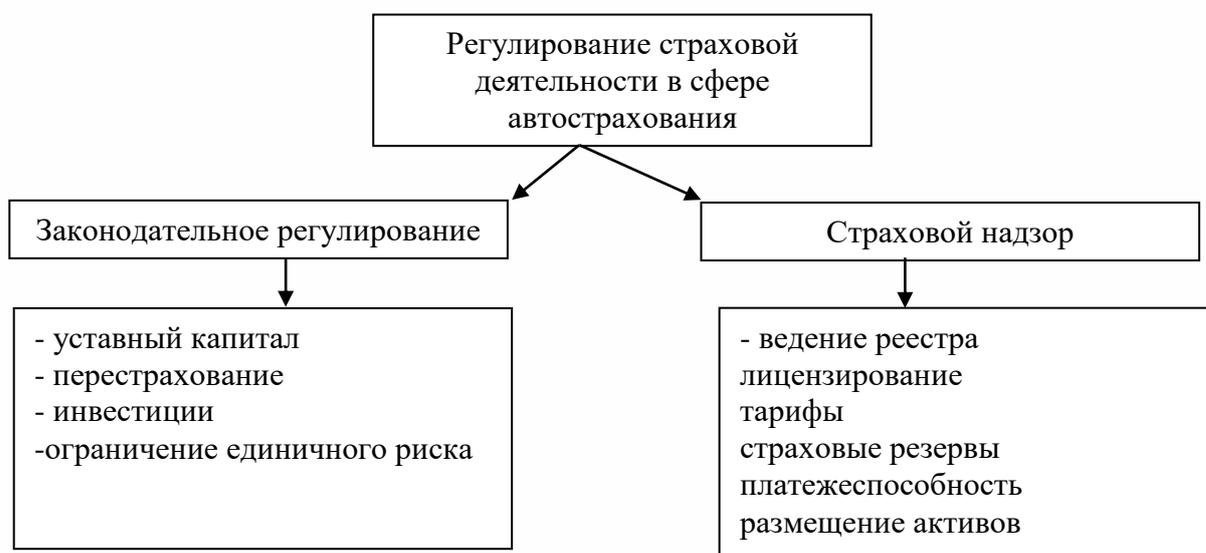


Рис. 1.6. Регулирование страховой деятельности в сфере автострахования

В соответствии с п. 1 ст. 943 Гражданского кодекса РФ условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков (правилах страхования).

При заключении договора страхования страхователь и страховщик могут договориться об изменении или исключении отдельных положений правил страхования и о дополнении правил (п. 3 ст. 943 ГК РФ).

В соответствии с п. 3 ст. 3 Закона РФ от 27.11.1992 № 40151 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» добровольное страхование осуществляется на основании договора страхования и правил страхования, определяющих общие условия и порядок его осуществления. Правила страхования принимаются и утверждаются страховщиком или объединением страховщиков самостоятельно в соответствии с ГК РФ и Законом № 40151 и содержат положения о субъектах страхования, об объектах страхования, о страховых случаях, о страховых рисках, о порядке

определения страховой суммы, страхового тарифа, страховой премии (страховых взносов), о порядке заключения, исполнения и прекращения договоров страхования, о правах и об обязанностях сторон, об определении размера убытков или ущерба, о порядке определения страховой выплаты, о случаях отказа в страховой выплате и иные положения.

Стандартные условия для заключения договора и получения полиса регламентируют Правила ОСАГО, которые вступили в силу 03.07.2003 года вместе с вышеуказанным Федеральным законом № 40. На сегодня действует Положение Центробанка «О Правилах обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств» № 431 от 19.09.2014 года. Последние изменения датированы 06.04.2017 года. При страховом случае стороны обязаны руководствоваться Приложениями к документу, которые:

- описывают правила страхования ответственности;
- содержат форму заявления, которую заполняет страхователь при заключении договора;
- утверждают вид и форму полиса, а также документа, в котором содержатся данные о страховке;
- устанавливают форму заявления для возмещения (прямого или страхового) убытка.

Несовершенство современного законодательства становится причиной частых обновлений действующего ФЗ № 40, который регламентирует страхование гражданской ответственности человека за рулем. Однако иного пути для участников дорожного движения и страховщиков нет, поэтому единственной возможностью обезопасить свой бюджет от серьезных выплат потерпевшей стороне остается страховой полис автогражданки.

Таким образом, одной из целей организации страхового дела является правовое обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Страховой деятельностью в России сегодня могут заниматься как государственные, так и негосударственные организации и компании. Деятельность страховых компаний носит не только предпринимательский, но и общезначимый, публичный характер.

В Российской Федерации автострахование представлено в виде следующих категорий: обязательное; добровольное. В первом случае оформление страховки носит принудительный характер и распространяется на всех автовладельцев без исключения. Добровольные виды страхования не являются обязательными, а договор заключается лишь с согласия собственника транспортного средства. Еще одной особенностью данной категории считается более широкий перечень вариантов и ситуаций, подлежащих страхованию.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1. Анализ и оценка тенденции развития российского рынка автострахования

В рамках развития рыночной экономики система страхования принадлежит к одной из самых быстро развивающихся отраслей народного хозяйства. Мероприятия по развитию рыночной экономики, и в частности, негосударственный её сектор, определяет уровень спроса на разные категории страхования. Проанализируем динамику премий по видам страхования по Российской Федерации.

Таблица 2.1

Динамика объема премий по видам страхования по России

Вид страхования	Объем премий 2018 г., млрд. рублей	Объем премий 2017 г., млрд. рублей	Изменение	
			млрд. руб.	%
1	2	3	4	5
Страхование жизни	92,22	59,83	32,39	54,14%
ОСАГО	46,02	48,24	-2,22	-4,60%
ДМС	72,52	68,54	3,98	5,80%
КАСКО	36,71	36,75	-0,04	-0,11%
Страхование от несчастных случаев	31,60	24,53	7,07	28,81%
Страхование имущества юридических лиц	34,28	25,75	8,53	33,13%
Страхование имущества граждан	13,40	11,47	1,93	16,85%
Страхование ответственности	12,04	12,25	-0,21	-1,69%
Страхование финансовых рисков	6,48	4,94	1,54	31,11%
Обязательное личное страхование	15,22	9,07	6,15	67,81%
Страхование грузов	5,56	4,57	0,99	21,56%
Страхование средств воздушного транспорта	2,24	2,26	-0,01	-0,49%

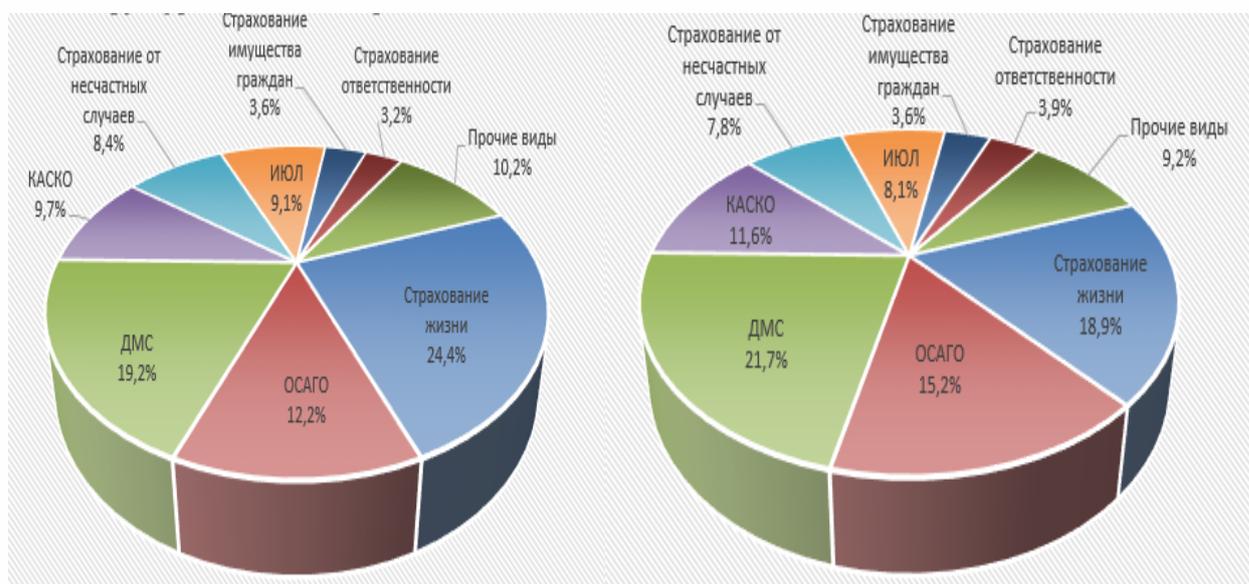
Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
Страхование предпринимательских рисков	4,15	3,18	0,97	30,57%
Прочие виды	4,97	4,93	0,04	0,75%
ИТОГО	377,41	316,31	61,10	19,32%

Источник: НРА по данным Банка России

После стагнации в 2017 году высокую положительную динамику показали премии по добровольным non-life видам: объем премий вырос со 197,1 млрд. рублей до 221,7 млрд. рублей за счет практически всех видов, кроме страхования наземного, воздушного и водного транспорта, сельскохозяйственного страхования и страхования ответственности.

Структура премий меняется за счет сокращения доли non-life сегмента. Доля страхования жизни выросла за год с 18,9% до 24,4%, доля автострахования уменьшилась с 26,8% до 21,9%, ДМС – с 21,7% до 19,2%.



за 2018 г.

за 2017 г.

Рис. 2.1. Структура премий за 2017-2018 гг.

Прирост объема премий по страхованию от несчастных случаев за 2018 года составил 28,8%, или 7 млрд. рублей. Количество договоров выросло на 199 тысяч до 11,48 млн. Средняя премия увеличилась со 2 175 руб. в

аналогичном периоде прошлого года до 2 752 руб., что связано с ростом доли договоров с юридическими лицами.



Рис. 2.2. Динамика страховых премий, выплат и количества договоров по страхованию от несчастных случаев, за 2016-2018 гг.

2018 год стал лучшим для сегмента страхования имущества юридических лиц за последние 2 года: объем премий вырос на 33% до 34,28 млрд. рублей. Практически все компании из первой двадцатки по этому виду показали положительную динамику премий. Совокупный прирост лидеров сегмента - АО «СОГАЗ» и ОАО «Капитал Страхование» — составил 6,8 млрд. рублей. Волатильность квартальной динамики объема премий объясняется высокой зависимостью сегмента от наличия крупных проектов с государственным участием.

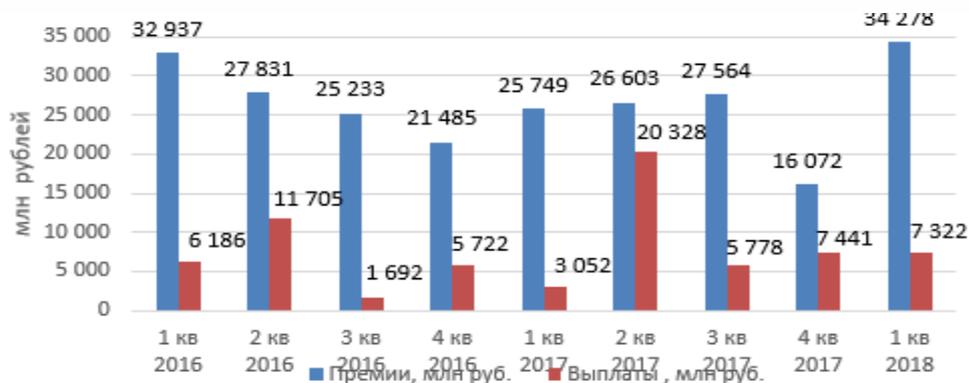


Рис. 2.3. Динамика страховых премий и выплат по страхованию имущества юридических лиц, за 2016-2018 гг.

Объем страхования имущества граждан вырос на 16,85% до 13,4 млрд. рублей. Снижение премий по сравнению в 4 кварталом характерно для этого вида. Состав ТОП-3 не меняется, но продолжается сокращение доли лидера сегмента ПАО «Росгосстрах» (с 29,8% в прошлого года до 23,8%). ООО «СК «ВТБ Страхование» и ООО «Сбербанк страхование» сохранили положительную динамику. Количество договоров страхования выросло на 1,95 миллиона, в том числе у САО «ВСК» — на 818 тысяч, у ООО «СК «Сбербанк Страхование» на 650 тысяч, у СПАО «Ингосстрах» — на 251 тысячу.

Банковский канал продаж стал ведущим, потеснив традиционный для этого сегмента рынка агентский. При этом самую высокую динамику показывает партнерский канал (+73% или 1,25 млрд. рублей).



Рис. 2.4. Динамика страховых премий и выплат и количества договоров по страхованию имущества граждан, за 2016-2018 гг.

Страхование жизни остается основным драйвером рынка с темпом роста премий выше 54%. Однако количество заключенных договоров сократилось на 103 428 по сравнению с прошлым годом за счет 25% уменьшения количества застрахованных заемщиков.

В сегменте работает 31 компания (на рынок вышло ООО «РСХБ - Страхование жизни»). Концентрация в страховании жизни выше среднерыночной: совокупная доля 3 лидеров (ООО «СК «Сбербанк

Страхование жизни», ООО СК «Росгосстрах-Жизнь» и ООО СК «Альфа страхование Жизнь») составляет 59,2%.

Объем выплат по страхованию жизни вырос до 10,7 млрд. рублей в связи с окончанием срока действия договоров инвестиционного страхования жизни, заключенных в 2012-2013 г. г. Три четверти страховщиков имеют коэффициент выплат менее 50%, и только у 2 специализированных страховщиков выплаты превышают премии.

Таблица 2.2.

Основные показатели по страхованию жизни, 2016-2018 г.

Период	Премии, млн. руб.	Выплаты, млн. руб.	Количество договоров, шт.
2016 г.	68 233,61	8 402,38	1 641 761
2017 г.	100 654,62	10 290,10	1 277 226
2018 г.	92 220,75	10 676,08	884 299

Объем премий по страхованию средств наземного транспорта остался на уровне 1 квартала прошлого года (36,7 млрд. руб.), а количество договоров выросло почти на 154 тысячи. Рост количества договоров обеспечен продажами новых автомобилей (на 70, 5 тысяч больше, чем в 1 квартале прошлого года) и увеличением спроса на более дешевые продукты с франшизами. Средняя премия составила 39 606 рублей.

Планируемое расширение тарифного коридора приведет к росту объема премий примерно на 15%, но будет способствовать росту отказов от заключения договора и росту числа поддельных полисов. Без решения проблемы со злоупотреблением правом автоюристами улучшение ситуации с убыточностью будет носить кратковременный эффект.

Объем премий по входящему перестрахованию за 1 квартал 2018 года составил 12,1 млрд. рублей, увеличившись на 24% по сравнению с прошлым годом. Положительную динамику объема премий показали 32 перестраховщика из 49. Доля российского бизнеса составила 63,33% в 1 квартале 2018 года и 60,85% годом ранее.

ТОП-10 регионов* по уровню выплат по ОСАГО

Наименование пункта	Объем премий, тыс. руб.	Объем выплат, тыс. руб.	Коэффициент выплат, %
1	2	3	4
Республика Дагестан	176 827	316 348	178,90%
Карачаево-Черкесская Республика	35 759	61 030	170,67%
Республика Тыва	13 825	22 175	160,39%
Республика Северная Осетия-Алания	69 619	107 654	154,63%
Республика Адыгея (Адыгея)	49 603	75 679	152,57%
Приморский край	329 761	457 526	138,74%
Ивановская область	197 967	264 919	133,82%
Республика Ингушетия	20 622	23 819	115,50%
Республика Бурятия	127 864	146 798	114,81%
Магаданская область	24 100	26 781	111,12%

Концентрация перестраховочного рынка продолжает усиливаться: на долю 10 крупнейших перестраховщиков приходится 86,7% премий (в 1 квартале прошлого года – 84%). Благодаря росту доли ООО «РНПК» (18,55% премий) почти треть рынка принадлежит 4 специализированным перестраховщикам. В 2018 году ожидается увеличение доли участия национального перестраховщика в санкционных рисках.

Объем выплат по договорам, принятым в перестрахование, составляет 2,67 млрд. рублей. На долю ТОП-10 приходится 88,4% (2,36 млрд. рублей). У 8 перестраховщиков объем выплат превышает объем премий.

Объем премий, переданных в перестрахование, в 1 квартале 2018 года вырос до 41,91 млрд. рублей. В перестрахование передано около 12,6% премий (за исключением ОСАГО). Доля зарубежных перестраховщиков составляет 80,5%. Из-за расширения санкций во 2 квартале 2018 года предполагается рост доли российских перестраховочных компаний. Участие

перестраховщиков в убытках составило 10 млрд. рублей, в том числе 8,3 млрд. рублей получено от иностранных компаний.

Среднерыночный коэффициент выплат уменьшился (52,4% по итогам 1 квартала 2018 года против 57,35% годом ранее). Сократилось как количество заявленных убытков (на 17 тысяч), так и количество отказов 8 248 в 1 квартале 2018 года против 13 236 за 1 квартал прошлого года), а средняя выплата выросла почти на 7 тысяч рублей. Это объясняется широким распространением продуктов с участием страхователей в убытках.

Количество страховщиков, занимающихся этим видом страхования, за квартал уменьшилось со 111 до 102, но только 69 компаний заключили больше 100 договоров. Четверть страховщиков автокаско имеют коэффициент выплат больше 100%, однако почти для всех из них доля автокаско в портфеле не превышает 5%. Для остальных страховщиков этот сегмент рынка остается довольно прибыльным. Из 11 компаний, у которых автокаско составляет основу портфеля (>50% премий), коэффициент выплат выше среднерыночного имеют 8, выше 80% — 3.

Объем премий по ОСАГО сократился на 4,6% (46 млрд. рублей) одновременно с сокращением количества договоров (минус 101,5 тыс. по сравнению с 1 кварталом прошлого года). Часть автовладельцев вообще отказались от заключения договора, часть - приобрели поддельный полис.

ОСАГО занимают 44 из ТОП-100 страховщиков и еще 13 компаний за пределами первой сотни. После смены лидера сегмента доля СПАО «РЕСО-Гарантия» продолжает расти (16,5%), а доля ПАО «Росгосстрах» — сокращаться (12,25%). Концентрация в сегменте снижается. На 10 крупнейших страховщиков приходится 75,9% премий (в 2017 году – 78,5%, в 2016 году – 80,2%).

Объем выплат уменьшился почти на 20 млрд. рублей по сравнению с 1 кварталом прошлого года (32,4 млрд. рублей), а коэффициент выплат — до 70,5%. Однако если в 2017 году у 16 страховщиков коэффициент выплат был более 77%, то по итогам 1 квартала таких компаний было уже 19. У 10 из них

доля ОСАГО в портфеле превышает 30%, что несет угрозу финансовой устойчивости. 2 компании из этих 10 ушли с рынка во 2 квартале 2018 года. Выплаты по ОСАГО превышают премии у 5 страховщиков из ТОП-100.

Средняя выплата по ОСАГО составила 61,1 тыс. рублей по итогам 2018 года. Количество регионов с коэффициентом выплат более 77% достигло 42, в 17 из них выплаты превышают премии.

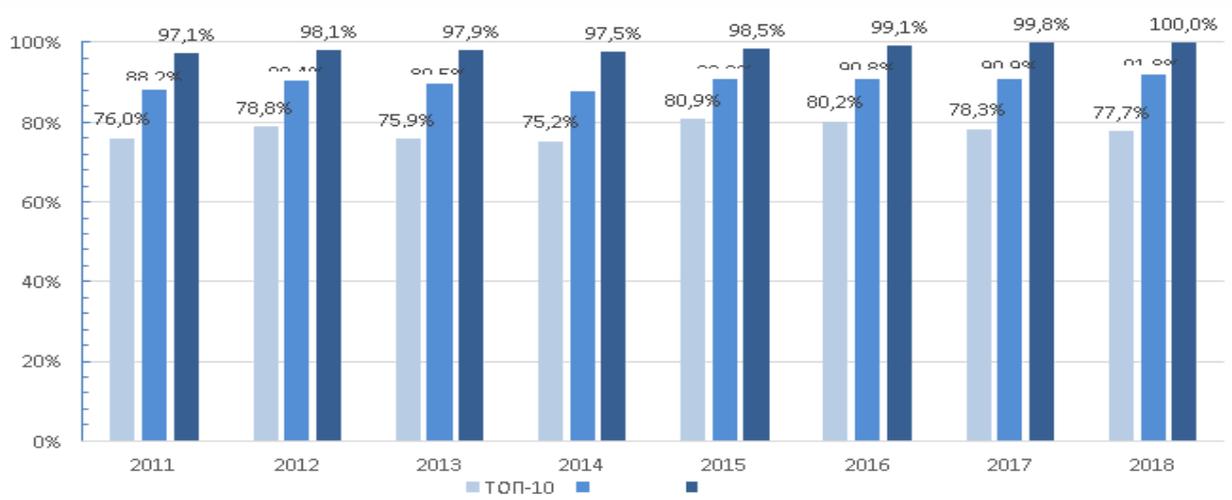


Рис. 2.5. Изменение концентрации в сегменте ОСАГО в 2011-2018 гг.

Ситуация в сегменте ОСАГО улучшилась. На фоне роста премий и количества договоров удалось сократить объем выплат почти на 21%.

Объем премий по ОСАГО увеличился на 3,9 млрд. рублей до 226 млрд. рублей, при этом количество договоров выросло на 1,54 миллиона.

ОСАГО занимают 50 компаний, из них 44 входят в ТОП-100 страховщиков и еще 6 компаний находятся за пределами первой сотни. За год количество страховщиков ОСАГО уменьшилось на 11 компаний, из них 4 отказались от лицензий добровольно. Лидер сегмента опять поменялся. На смену СПАО «РЕСО-Гарантия» пришло АО «АльфаСтрахование» (доля рынка составила 15,2%).

Стратегии компаний в 2018 году были разнонаправленными. 4 из ТОП-10 компании сократили количество клиентов, в итоге на первую десятку страховщиков пришлось 77,7% премий (в 2017 году – 78,3%, в 2016 году – 80,2%).

2.2. Анализ рынка страхования автомобильного транспорта в Белгородской области

По данным, размещенным на официальном сайте Банка России, на страховом рынке Белгородской области осуществляют деятельность 66 страховых компаний. Страховые премии и выплаты по всем видам страхования по итогам 2018 года составили соответственно 7,8 и 2,3 млрд. рублей (127,3 % и 98,8 % по сравнению с 2017 годом). Значительное превышение страховых премий над выплатами обусловлено динамичным ростом добровольного страхования жизни (страховые премии составили 3,2 млрд. рублей или 178 % по отношению к 2017 году, выплаты – 165,6 млн. рублей или 114,8 %).

На долю десяти крупнейших страховщиков области в 2018 году приходилось 76 % от общей суммы страховых поступлений. Лидером по поступлениям является ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с долей рынка 26 процентов. Увеличив объем страховых поступлений за год в 3,8 раза, второе место рейтинга занимает АО «АльфаСтрахование» с долей рынка 13,2 процента. Третью позицию, по-прежнему, занимает страховая компания АО «СОГАЗ», которой принадлежит 7,7 % рынка. На четвертом месте разместилась страховая компания САО «ВСК» с долей рынка 5,9 процентов. На пятом месте – ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» 4,8 процентов. В десятку лидеров также вошли: ООО «ВСК-Линия жизни» (4,3 %), ПАО СК «Росгосстрах» (3,9 %), АО ВТБ Страхование жизни (3,6 %), СПАО «РЕСО-Гарантия» и ООО «СК КАРДИФ» (по 3,3 %).

Значительная часть страховых выплат (58,6 %) по всем видам страхования за 2018 год приходится на АО «СОГАЗ» (17,9 %), ПАО СК «Росгосстрах» (16,2 %), АО «АльфаСтрахование» (14,7 %) и АО СК «РСХБ-Страхование» (9,8 %). По уровню страховых выплат лидируют АО СК «РСХБ-Страхование», ПАО СК «Росгосстрах» и АО «СОГАЗ».

В сфере обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее – ОСАГО) в 2018 году оказывали услуги 31 страховая компания. Страховые премии и выплаты по итогам 2018 года составили соответственно 2 и 1,3 млрд. рублей (98,1 % и 84,2 % по сравнению с 2017 годом).

В десятку лидеров по объему страховых поступлений по ОСАГО (93 %) вошли: АО «АльфаСтрахование» с долей рынка 40,5 %, АО «СОГАЗ» – 10,7 %, ООО «НСГ – «РОСЭНЕРГО» и СПАО «РЕСО-Гарантия» – по 8 %, ПАО СК «Росгосстрах» - 6,8 %, СПАО «Ингосстрах» – 5,9 %, ПАО «АСКО-СТРАХОВАНИЕ» – 5,4 %, САО «ВСК» – 5 %, АО «ГСК «Югория» - 1,4 % и АО «МАКС» - 1,3 процента.

Основной объем страховых выплат (69,1 %) приходится на ПАО СК «Росгосстрах» (23,8 %), АО «АльфаСтрахование» (19 %), АО «СОГАЗ» (14,7 %) и СПАО «РЕСО-Гарантия» (11,6 %). По уровню страховых выплат по ОСАГО лидируют ПАО СК «Росгосстрах», ООО «СК «Согласие» и АО «МАКС».

В Белгородской области, в целом, экономическая ситуация была несколько лучше общероссийской. ВРП региона подрос на 3%. Согласно данным Росстата реальные денежные доходы населения в 2018 году снизились, и это не могло, не отразится на страховом рынке. Страховой рынок региона упал на 1,5%. В последний раз региональный рынок имел отрицательные темпы роста в 2016 году.

Многие страховые компании завершили свою деятельность в 2017 году. В конце прошлого года страховой рынок страны не досчитался 84 страховщика. В 2018 год на страховой рынок страны вошли 327 страховщиков, из которых 288 имели ненулевой сбор премии в 2017 году. Это произошло, в том числе, благодаря ужесточению контроля со стороны финансового мегарегулятора страны. Для сравнения: в 2016 году с рынка ушло только 11 компаний. По объему страховой премии Белгородская

область заняла среди всех регионов 33 место, ухудшив свои позиции на 5 мест.

Таблица 2.4

Страховой портфель Белгородской области, 2018 г.

Регион	Объем страхового рынка, тыс. руб.	Средняя премия на договор, руб.	Темп роста премий	Уровень выплат
1	2	3	4	5
Воронежская область	7 813 027	3 711	104%	49%
Белгородская область	4 846 333	4 870	98%	43%
Липецкая область	3 410 382	4 627	101%	56%
Курская область	3 202 458	3 846	108%	49%
Тамбовская область	2 395 051	3 514	91%	42%

В Черноземье Белгородская область по этому показателю занимает второе место. По количеству заключенных договоров в общероссийском рейтинге регион находится на 32 месте. По размеру средней премии Белгородская область лучшая в Черноземье. Белгородская область входит в тридцатку лучших по убыточности. Самыми безубыточными регионами стали Чукотка и Крым.

Таблица 2.5

Рейтинг топ 5 страховых компаний Белгорода и Белгородской области на 1.05.2019 г.

№ п/п	Компания	Рейтинг		Калькулятор
1	2	3		4
1	ВТБ Страхование	ruAAA	2,3 (по 55 отзывам)	Каско ОСАГО ВЗР
2	Ингосстрах	ruAAA	2,2 (по 152 отзывам)	Каско ОСАГО ВЗР
3	Сбербанк страхование	ruAAA	1,1 (по 21 отзыву)	

Продолжение Таблицы 2.5

4	СОГАЗ	ruAAA	1,9 (по 269 отзывам)	Каско ОСАГО
5	АИГ	ruAA+	2,8 (по 4 отзывам)	Каско

В отличие от 2016 года, основой портфеля стали не имущественные, а обязательные виды страхования – 43%. Здесь, конечно, доминирует ОСАГО – 41%. Такой большой процент обязательных видов в портфеле говорит о слабом развитии страховой культуры в экономике.



Рис. 2.6. Портфель страхового рынка Белгородской области по сборам и выплатам за 2018 г.

Рассмотрим более детально виды страхования и их изменения в плане роста. ОСАГО продемонстрировало самый большой темп роста в регионе – 148%. Основной причиной роста стали изменения в тарифах, установленных Банком России. Несмотря на это, ситуация с ОСАГО не поменялась кардинально. В 2018 году в Белгородской области количество заключенных договоров по ОСАГО уменьшилось на 5% по сравнению с прошлым годом, при этом количество автомобилей, зарегистрированных в регионе, практически не изменилось, напротив - немного увеличилось. Это связано не только с нововведениями Закона о регистрации ТС, разрешающими

автовладельцам регистрировать автомобиль не обязательно по месту прописки, но и, в том числе, с проблемами при оформлении полиса. Некоторые автовладельцы отказываются в оформлении полиса и продолжают ездить на свой страх и риск, другие приобретают поддельные полисы, которые наводнили нелегальный рынок.

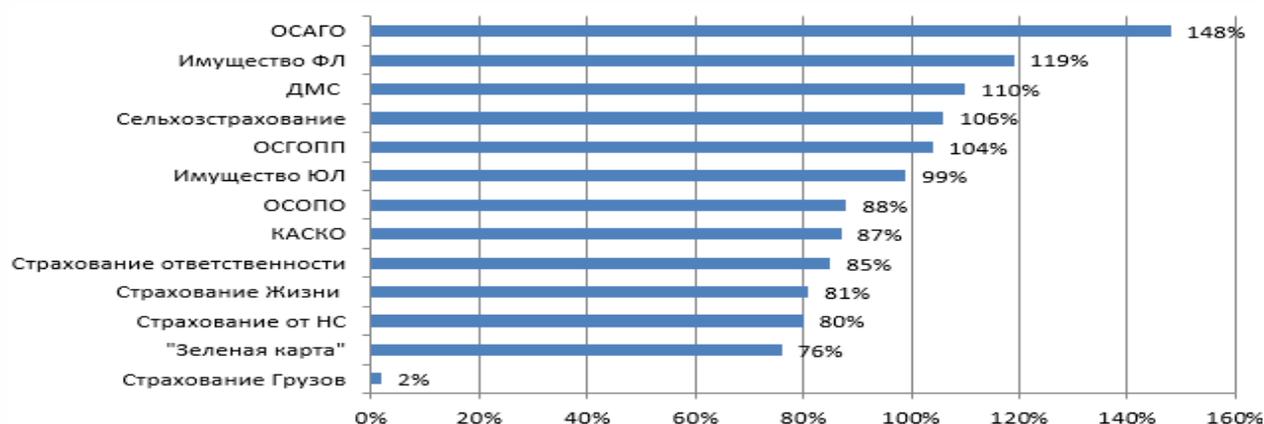


Рис. 2.7. Темп видов роста страхования за 2018 г.

Переходя к анализу работы страховщиков в области, надо сказать, что уход игроков достаточно сильно консолидирует рынок и уплотняет показатели сборов у лидеров. Десятка сильнейших игроков собирают более 85% всей страховой премии региона.

Таблица 2.6

Анализ страховых компаний действующих по Белгородской области за 2018г.

Место	Наименование компании	Сборы (тыс. руб.)	Доля рынка	Темп роста сборов	Темп роста выплат	Уровень выплат	Доля авто в портфеле
1	2	3	4	5	6	7	8
1	РОСГОССТРАХ	1 673 794	34.5%	136%	168%	41%	65%
2	РЕСО-ГАРАНТИЯ	516 228	10.7%	111%	114%	55%	90%
3	ВСК	456 771	9.4%	143%	75%	31%	69%
4	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	378 667	7.8%	93%	80%	33%	43%
5	СОГАЗ	310 613	6.4%	122%	120%	61%	29%

Продолжение Таблицы 2.6

6	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	245 846	5%	74%	604%	8%	0%
7	СОГЛАСИЕ	176 854	3.7%	72%	96%	85%	89%
8	МАКС	164 692	3.4%	104%	135%	76%	80%
9	ИНГОССТРАХ	136 193	32.8%	103%	61%	42%	64%
10	РСХБ- СТРАХОВАНИЕ	124 236	2.6%	128%	72%	13%	10%
ИТОГО по Белгородской обл.		4 846 333		98%	112%	43%	56%

В таблице предоставлен анализ результатов деятельности по ОСАГО в Белгородском регионе. Практически половину рынка держит «Росгосстрах» (46%). При росте премий более чем в полтора раза (165%) выплаты выросли вдвое (200%). Самый большой прирост по количеству новых договоров ОСАГО показал «Ингосстрах» – рост больше чем в два раза (7 589 шт.). В больше чем полтора раза по количеству заключенных договоров ОСАГО вырос «СОГАЗ» (14 338 шт.). На треть увеличилось количество договоров у «ВСК» (40 861 шт.). Больше чем в два раза уменьшили количество клиентов «Согласие» и «ВТБ Страхование». Самый низкий уровень выплат по ОСАГО в регионе имеют «Ингосстрах» и «СОГАЗ» - 25%. Самую большую убыточность по ОСАГО показало «Согласие» – более 100%.

Если говорить о средней стоимости полиса, то самый низкий взнос зафиксирован у «Росгосстраха» и «УралСиб». По «Росгосстраху» - все ожидаемо, учитывая сеть представительств в регионе: есть представительства в каждом районе, а в некоторых территориях даже не присутствуют подразделения конкурентов.

У всех этих компаний доля автострахования в портфеле составляет более половины сборов, за исключением компании «ВТБ Страхование». Этот страховщик в 2018 году также имел опережающие темпы роста выплат над премиями, и, так же как и тогда, основная доля выплат пришлась на страхование имущества ЮЛ.

Рынок автострахования Белгородской и Курской областей признается привлекательным по структуре автопарка. Привлекательность рынка сформировала высококонкурентность рынка, состоящий из большого количества страховщиков, пытающихся заполучить высокую долю рынка независимо от финансовой обоснованности предпринимаемых действий (*таблица 2.7).

Анализируя данные конкурентоспособности областей, пришли к выводу, что обе области интересны для страховых компаний, которые стараются все больше привлечь к себе клиентов своими продуктами, но для этого необходимо правильно построить систему повышения эффективности продуктов автострахования.

Таблица 2.7

**Сравнительный анализ конкурентоспособности рынка автострахования
Белгородской и Курской области**

Белгородская область						Курская область					
2017 г.	%	Мл н. руб	2018 г.	%	Мл н. руб	2017 г.	%	Мл н. руб	2018 г.	%	Млн руб.
РОСГОС СТРАХ	17.2 7%	1 062 777	Сбербан к страхов ание жизни	25.97 %	2 033 064	Капитал лайф страхова ние жизни	13.02 %	457 525	Сбербан к страхов ание жизни	18.3 3%	740 154
Сбербанк страхован ие жизни	15.8 5%	974 992	Альфа страхов ание	13.24 %	1 036 272	ЮЖУР АЛ- АСКО	10.53 %	369 841	Альфа страхов ание	9.76 %	393 968
СОГАЗ	8.45 %	519 884	СОГАЗ	7.69 %	602 254	Сбербан к страхова ние жизни	9.37 %	329 329	РСХБ- СТРАХ ОВАНИ Е ЖИЗНИ	7.21 %	291 144
Альфа страхован ие-жизнь	8.15 %	501 282	ВСК	5.93 %	464 462	ВСК	8.16 %	286 709	ВСК	7.12 %	287 296
ВСК	8.01 %	493 003	501 282	4.8%	375 825	Альфа страхова ние	6.73 %	236 57	ЮЖУР АЛ- АСКО	7.07 %	285 597
Итого:	57.7 3%	3 551 938	ИТОГО	57.62 %	4 511 877	Итого:	47.81 %	1 679 980	ИТОГО	49.4 9%	1 998 159

Продолжение Таблицы 2.7

Остальные:	42.2 7%	2 601 177	Остальные	42.38 %	3 318 133	Остальные:	52.19 %	1 833 635	Остальные	50.5 1%	2 039 372
Всего по рынку:	100 %	6 153 115	Всего по рынку	100%	7 830 010	Всего по рынку:		100 %	Всего по рынку	100 %	4 037 531

Развитие рынка будет проходить в непривычно жестких условиях. Страховщики продолжают испытывать давление, как со стороны государства, так и большей мере со стороны клиентов. Повышение тарифов по обязательным видам страхования ожидать нет никаких предпосылок, да и вряд ли сильно вырастут тарифы по добровольным видам страхования. Исключением может стать лишь КАСКО, однако эти повышения будут сегментарные, направленные на борьбу с убыточными направлениями. В связи с этим рентабельность страхования несколько снизится, что отразится на финансовых результатах страховщиков. Клиенты продолжают экономить на страховании, и падение рынка, скорее всего, продолжится. Страховщикам придется серьезно направить свои усилия на развитие сервиса и поддержку положительной узнаваемости своих брендов, строить свою работу с учетом повышенной клиентоориентированности, в том числе с помощью создания новых более бюджетных продуктов, модификации имеющихся предложений и активного использования современных информационных технологий.

2.3. Перспективы развития автострахования в Белгородской области

Практикой отечественного автокредитования к настоящему времени выработан комплекс стандартных видов и условий страхования. Как правило, для получения кредита на приобретение транспортного средства физическим лицам предлагаются страховые программы по следующим направлениям:

- страхование жизни и здоровья заемщика;
- страхование заемщика от потери работы;

– страхование средств наземного транспорта по рискам «угон» и «конструктивная гибель» (КАСКО);

– GAP-страхование (Guaranteed Asset Protection) - возмещение разницы между рыночной стоимостью автомобиля за вычетом амортизационного износа при уменьшении стоимости автомобиля в процессе его эксплуатации.

Между тем, по нашему мнению, развитие финансового рынка и текущая рыночная ситуация обуславливают дальнейшее развитие банкострахования по пути совершенствования механизмов защиты интересов субъектов этого рынка и добросовестных заемщиков. В этой связи на начальном этапе разработки данного вопроса целесообразно представить расширенный перечень направлений страховой защиты в сегменте автокредитования. Основная идея разработки данного перечня заключается в визуализации всех релевантных направлений страхования при автокредитовании, в том числе не используемых по каким-либо причинам в отечественной банковской практике, что объективно может быть использовано в качестве составляющей механизма превентивного воздействия на недобросовестных заемщиков и поспособствовать нахождению приемлемого варианта защиты интересов сторон сделки.

Можно направлять на страхования рисков в автокредитовании. Рассмотрим первые два представленных направления страхования рисков в автокредитовании более подробно.

Страхование жизни и здоровья заемщика представляет собой отношения по обеспечению финансовой защиты обязательств заемщика перед кредитором в случае непредвиденных обстоятельств, возникших в результате болезней, несчастного случая или смерти. Программы страхования жизни, предлагаемые в настоящее время на рынке страховыми компаниями, можно разделить на несколько групп. Разъяснения по данному вопросу можно найти на сайте ЦБ РФ.

Основная идея разработки данного перечня заключается в визуализации всех релевантных направлений страхования при

автокредитовании, в том числе не использующихся по каким-либо причинам в отечественной банковской практике, что объективно может быть использовано в качестве составляющей механизма превентивного воздействия на недобросовестных заемщиков и поспособствовать нахождению приемлемого варианта защиты интересов сторон сделки.

Можно направлять на страхования рисков в автокредитовании.

Рассмотрим первые два представленных направления страхования рисков в автокредитовании более подробно.

Страхование жизни и здоровья заемщика представляет собой отношения по обеспечению финансовой защиты обязательств заемщика перед кредитором в случае непредвиденных обстоятельств, возникших в результате болезней, несчастного случая или смерти. Программы страхования жизни, предлагаемые в настоящее время на рынке страховыми компаниями, можно разделить на несколько групп. Разъяснения по данному вопросу можно найти на сайте ЦБ РФ.

Между тем стоимость услуги кредитного страхования жизни в автокредитных программах, как правило, зависит от суммы кредита, срока действия договора, страховой суммы, а также набора страховых событий, включенных в страховой тариф, и усреднено варьируется в пределах 1-2,5% в год от суммы предоставленных заемных средств. Необходимо отметить, что уплачиваемая клиентом страховая премия по договору кредитного страхования жизни идет исключительно на покрытие указанных в полисе рисков и расходов страховой компании. По истечении срока действия договора страхования, а также при отсутствии страховых случаев выплаты не производятся.

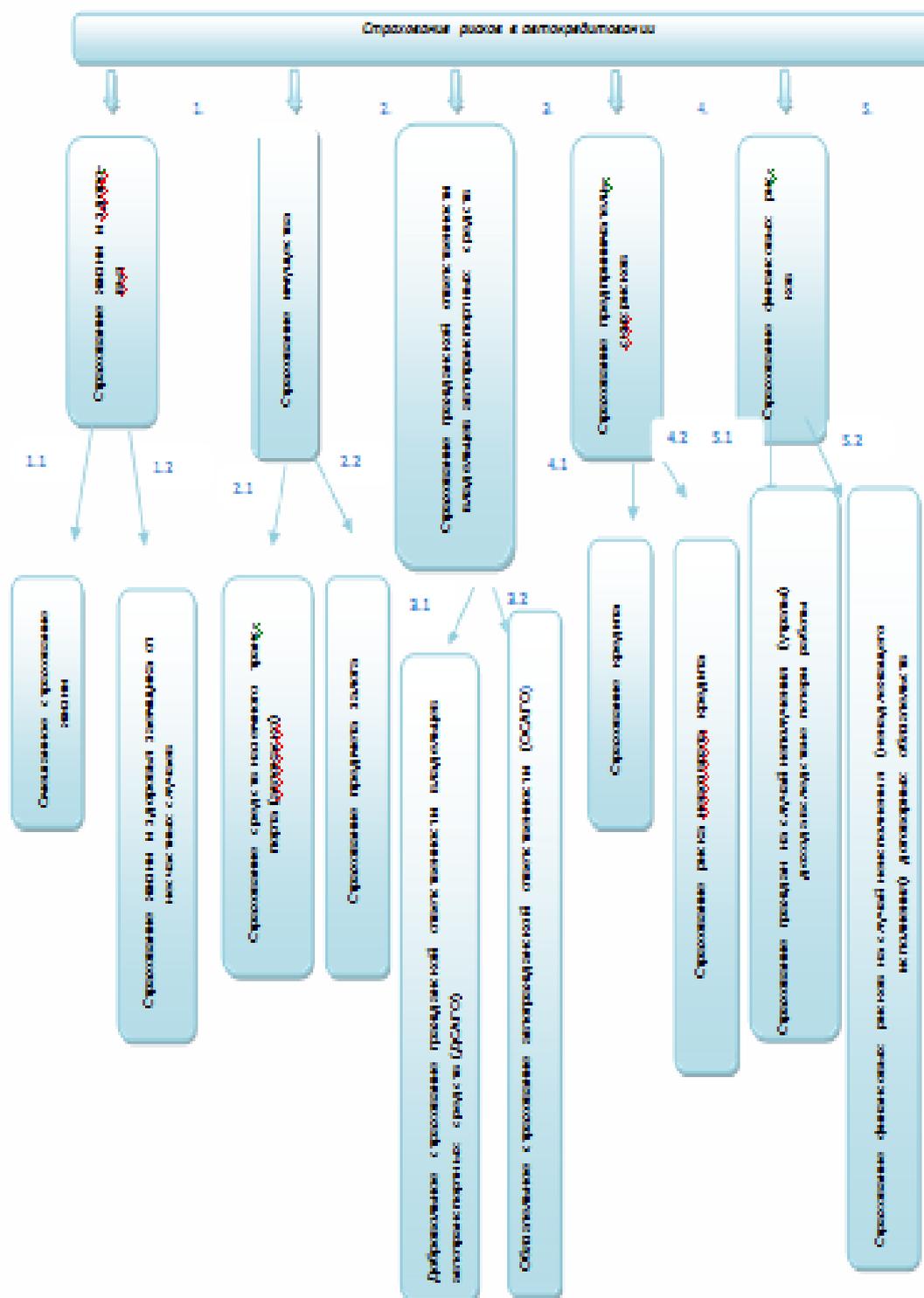


Рис. 2.8. - Страхование рисков автокредитования по видам страхования с использованием классификатора «Сов.Ит.Ас»

С другой стороны, накопительные программы представляют собой долгосрочный финансовый инструмент: как правило, договор может быть

заключен в среднем на срок от 5 до 40 лет. В плане долгосрочности использование данного инструмента в качестве обеспечения финансовой защиты заемщика при автокредите может показаться не вполне обоснованным. Тем не менее, если речь идет, скажем, о таком кредитном продукте, как buy-back, то имеет смысл рассмотреть

Предлагаемый инструмент финансовой защиты заемщика более детально. Для этого обратимся к конкретному примеру. Пусть заемщик хочет приобрести в кредит автомобиль стоимостью 1 млн. руб. по программе с обратным выкупом (buy-back) с аннуитетной схемой погашания. Первоначальный взнос составляет 200 тыс. руб., срок - 60 месяцев, ставка - 20% годовых. Программа для удобства расчетов представлена без учета автокаско. Выкупной платеж - 30% первоначальной стоимости автомобиля.

Может быть использовано в качестве составляющей механизма превентивного воздействия на недобросовестных заемщиков и поспособствовать нахождению приемлемого варианта защиты интересов сторон сделки.

При этом обязательство одной из сторон кредитных отношений по страхованию предмета залога за счет средств залогодателя вытекает из гражданского законодательства. Поскольку банк в качестве страхователя по договору страхования транспортного средства как предмета залога несет дополнительные издержки, то их целесообразно включить в плату за пользование заемными средствами в части повышения процентной ставки. Данная схема хорошо, на наш взгляд, применима для реализации автокредитных программ заемщикам, отказывающимся - по тем или иным причинам - от страхования транспортных средств по программам комплексной защиты автокаско. При этом между обозначенными направлениями страхования заложенного имущества существует принципиальная разница по ряду параметров, которая для наглядности аккумулирована в страховании заложенного имущества существует принципиальная разница по ряду параметров, которая для наглядности

аккумулятивна на рис. 2.9.

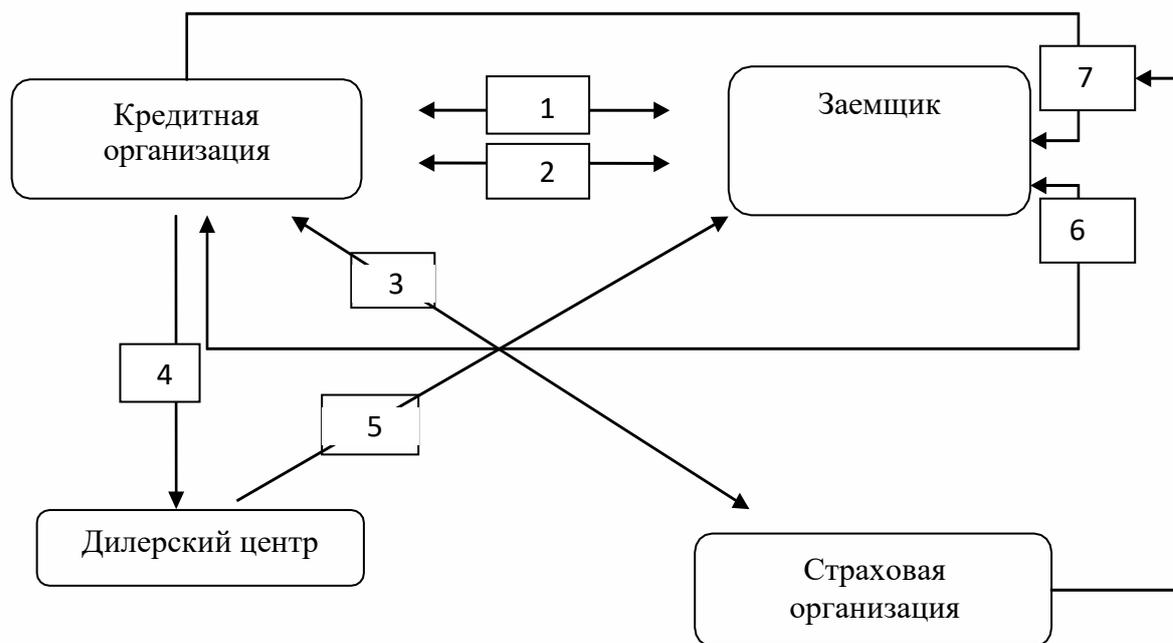


Рис. 2.9. - Страхование автомобиля как предмета залога банком в автокредитовании:

- 1 - заключение кредитного договора с заемщиком;
- 2 - заключение договора залога с заемщиком;
- 3 - страхование заложенного имущества (банк - страхователь и выгодоприобретатель);
- 4 - перечисление банком денежных средств дилерскому центру;
- 5 - выдача заемщику транспортного средства;
- 6 - составление акта приема-передачи предмета залога залогодателю, оформление расписки о приеме предмета залога залогодателем на ответственное хранение;
- 7 - мониторинг и контроль состояния предмета залога со стороны банка и (при наличии особых оговорок в договоре) со стороны страховщика.

Так, если страхователем выступает непосредственно банк кредитор, предмет залога подвергается более формализованному и жесткому мониторингу с его стороны, что, в свою очередь, побуждает заемщика более ответственно и дисциплинированно подходить к использованию кредитного автомобиля. Кроме всего прочего, при таком подходе к страхованию предмета залога в автокредитовании учитываются интересы страховщика. Так, при совершении дорожно-транспортного происшествия с гибелью или существенным повреждением транспортного средства после уплаты страхового возмещения банку у страховщика появляется в силу закона в

пределах выплаченной суммы право требования к лицу, причинившему убытки.

Среди мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективности страховой и финансовой деятельности организации-страховщика, следует назвать:

- смену руководящего звена страховой организации;
- инвентаризацию имущества;
- оптимизацию дебиторской задолженности;
- снижение расходов на ведение дела;
- продажу долей в капитале других организаций;
- продажу незавершенного строительства;
- оптимизацию количества персонала;
- продажу излишнего оборудования, средств компьютерной техники и т.д.;
- автоматизацию и использование новых программных продуктов;
- совершенствование организации труда.

Также для развития автострахования было утверждена Распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» (далее - Стратегия - 2020). В этом документе проанализировано сегодняшнее состояние страховой отрасли, указаны цель и задачи, а также определены основные направления развития страховой деятельности в РФ до 2020 года. Главная задача России на сегодняшний день - развитие экономики. Одним из основных направлений такого развития является повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, формирование международного финансового центра, улучшение инвестиционного климата в РФ. В свою очередь, улучшение инвестиционного климата невозможно без развитых финансовых рынков, страховой и банковской отраслей. Для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций предлагается повысить качество активов и собственных средств

страховых организаций, осуществлять комплексную оценку рисков и достаточности активов для исполнения принятых обязательств.

В Государственной программе сказано, что одним из инструментов предоставления качественной страховой услуги является точная оценка (финансовая, техническая) подлежащих страхованию объектов и рисков, размера вреда, причиненного в результате наступления страхового случая, улучшение качества страховых услуг и продвижение их потребителям. В связи с этим возрастает роль таких участников страхового рынка, как страховые актуарии, страховые посредники (брокеры и агенты) и др. В настоящее время в России деятельность перечисленных участников страхового рынка не регламентирована, поэтому следует проработать вопрос о необходимости законодательного регулирования их деятельности, установления требований к предоставляемым услугам, объемам ответственности, создания профессиональных объединений, в том числе на основе саморегулирования.

С другой стороны, нужно стимулировать граждан и хозяйствующих субъектов к заключению договора страхования как одного из инструментов защиты своих имущественных интересов, а также повысить уровень информированности о предоставляемых страховых услугах, для чего следует законодательно закрепить обязанность страховщиков по информированию потребителя страховых услуг об условиях страхования, страховых тарифах, по разъяснению страхователю условий заключаемого договора страхования, по раскрытию информации о своей деятельности. Данная мера будет не только направлена на популяризацию страхования, но и позволит оценить предлагаемые страховые продукты.

В целях совершенствования регулирования обязательных видов страхования планируется решить следующие задачи:

- перейти к государственному регулированию минимальных и максимальных значений страховых тарифов;

- выработать порядок мониторинга применяемых страховых тарифов, их обоснованности и доведения его результатов до общественности;
- последовательно унифицировать порядок определения размера ущерба и страхового возмещения по обязательным видам страхования.

В рамках совершенствования видов обязательного страхования необходимо совершенствовать законодательство РФ об ОМС, ОСАГО, обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта, обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров.

Повышение стабильности, надежности инфраструктуры страхового рынка, а также оперативности и эффективности его деятельности предполагает реализацию комплекса мер, в частности:

- развитие института страховых брокеров и страховых агентов;
- законодательное регулирование актуарной деятельности, формирование института страховых актуариев;
- формирование института страховых сюрвейеров, осуществляющих профессиональную оценку риска на этапе заключения договора страхования, аварийных комиссаров и аджастеров, осуществляющих профессиональную деятельность по оценке ущерба и урегулированию убытков, регламентация их деятельности, прав, обязанностей и ответственности, механизма их аттестации и форм контроля;
- повышение востребованности системы рейтингования страховых организаций в целях осуществления оценки их надежности и финансовой устойчивости;
- повышение статуса и роли профессиональных объединений (союзов, ассоциаций) страховщиков, саморегулируемых организаций страховщиков, в том числе с учетом принципов консолидации и унификации интересов участников страхового рынка.

Продолжается системная реформа ОСАГО - после выхода указаний Центробанка России касающихся индивидуализации тарифа, сработали

рыночная конкуренция, и наблюдается падение цен, в среднем по стране, на 6%.

Дальнейшие шаги по улучшению положения автовладельцев связаны с вступлением в силу с 1 апреля 2019 года следующего этапа изменений в ОСАГО. Прежде всего, это новый коэффициент бонус малус (далее КБМ) – теперь он единый сроком на 1 год, при различных значениях по разным полисам у одного водителя выбирается самое выгодное для него. Бонус малус — это параметр, который присваивается по договору ОСАГО, влияя на его конечную стоимость. Коэффициент бонус малус зависит от того, насколько аккуратно водитель передвигался на транспортном средстве весь предыдущий год и виновником скольких ДТП успел стать. Или не успел. В зависимости от этого показателя, производится расчет коэффициента бонус малус по специальной таблице, по которой водителю присваивается так называемый «класс».

Максимальное количество жалоб было именно по скидкам в КБМ, и, теперь оно значительно снизится. В РСА осуществили большую работу по IT-системе, сопряженной как с органами исполнительной власти, так и со страховыми компаниями. Теперь все недопонимания по расчетам КБМ, потерянным скидкам и т.п., уйдут в прошлое.

Вторая большая новация касается систем гарантирования (е-гарант и Единый агент), обеспечивающих доступность полисов в проблемных регионах. Теперь клиенту, у которого возникли сложности с покупкой полиса обязательной «автогражданки», будет предлагаться не единственная компания, у него будет возможность выбора из всех компаний, имеющих лицензию на ОСАГО.

Третье приятное изменение – переход на более индивидуальный тариф по ОСАГО, который стали реализовывать после выхода Указания Банка России, согласно которому расширились границы коридора и поменялся подход к коэффициенту «возраст-стаж». Можно констатировать, что ситуация для потребителя продолжает улучшаться, потому что «плохие»,

наиболее аварийные сегменты получили повышение тарифа, а для большинства потребителей произошло снижение тарифа. За первую неделю марта 2019 года отмечено снижение на 5,82% по сравнению с прошлым периодом. Таксисты, как показали уже первые итоги, сейчас платят на 16% больше. Как мы и говорили, раньше получалось, что простой гражданин дотировал таксиста, сейчас этого нет, страховщики воспользовались для них более высокой границей коридора. По регулярным перевозкам пассажиров (автобусы, троллейбусы) также платят теперь больше, они были тоже более аварийными и дотировались простыми потребителями. В большинстве оставшихся сегментов мы наблюдаем снижение цен: в первых числах января 2019 года на 2%, потом 3%, и к первой неделе марта – почти 6%.

Изменения позволили страховщикам более индивидуально определять тариф, но, конечно, это пока еще не полная либерализация. Мы надеемся на дальнейшие шаги. Думаем, что и наши первые итоги подтвердят Центробанку и Минфину, что курс на свободный тариф, который отстаивают страховщики – правильный, что аварийный водитель должен платить больше, а добросовестный – меньше, что надо продолжать проводить политику перехода на индивидуальный тариф.

2.4. Мероприятия по эффективности деятельности страховых компаний в сфере автострахования

Для стабилизации и дальнейшего развития страхования необходимы упорядочение нормативной базы и приведение ее в соответствие с новыми экономическими реалиями, восстановление и укрепление финансовой устойчивости отдельных страховых компаний, применение антикризисных мер, позволяющих избежать самого возникновения кризисов.

Главная цель страховой деятельности заключается в удовлетворении общественной потребности в надежной страховой защите, соответствующей общепринятым нормам финансовой устойчивости. Степень достижения этой

цели и определяет эффективность страховой деятельности. В качестве комплексного критерия оценки ее эффективности логично принять уровень страховой защиты суммарных рисков предпринимательской деятельности, жизни, здоровья и имущественных интересов граждан. Расчеты с использованием косвенных данных (сравнение долей суммарных страховых взносов в ВВП России и развитых стран с поправкой на разницу в структуре взносов) и непосредственная оценка степени охвата и страхового покрытия дают примерно одинаковые оценки эффективности страховой защиты на уровне трех-четырех процентов суммарных рисков. Дополнительным критерием для оценки динамики развития может служить отношение темпов роста суммарных страховых взносов к темпам роста потребительских цен, «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан».

В России только крупнейшие страховщики в состоянии проводить анализ убыточности и сегментацию рынка с целью снижения убытков, так как имеют достаточные страховые портфели для проведения андеррайтинга. Следующим направлением развития автострахования является расширение перечня каналов сбыта. В настоящее время страховщики сосредоточились на банкостраховании. В перспективе конкурентное преимущество получают страховые компании, диверсифицирующие каналы продаж (агентская сеть, Интернет, почта и т. д.).

Прирост объема премий по страхованию от несчастных случаев за 2018 года составил 28,8%, или 7 млрд. рублей. Несмотря на данные планируется к концу 2019, и 2018 год стал лучшим для сегмента страхования имущества юридических лиц за последние 2 года: объем премий вырос на 33% до 34,28 млрд. рублей.

Сохранение качества страховых продуктов на среднерыночном уровне – одно из важнейших направлений развития автострахования. Снижение качества страховых продуктов приводит к потере страховщиком большого количества клиентов. Значимым направлением развития должна стать клиентоориентированность страховой компании.

Страховщикам необходимо решать проблему эффективности своей деятельности с позиции снижения издержек. В предкризисный период главной задачей было увеличение доли на рынке автострахования, в посткризисный – рационализация расходов и снижение уровня издержек. Расширение сотрудничества страховщиков с организациями-партнерами также содействует повышению эффективности их деятельности. Автодилеры, станции техобслуживания (СТО) и страховые компании должны одновременно перейти на новые стандарты работы. Во время резкого колебания объемов продаж автомобилей и полисов автострахования данное направление становится чрезвычайно актуальным.

Выделим и обобщим особенности рынка автострахования, которые необходимо учитывать страховщикам при работе на территории субъектов Российской Федерации и представим на Таблице 2.8.

Таблица 2.8.

Особенности автострахования	
Привлекательность, положительные характеристики	Отрицательные характеристики
<ul style="list-style-type: none"> -повышенная доля проникновения транспортных средств на 1000 граждан; -большое количество автодилеров; - преобладание страховых продуктов, предусматривающих ремонт поврежденных авто на фирменной станции дилера; 	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточно качественные дороги; - высокая загруженность имеющихся транспортных развязок; - большое количество городского транспорта, маршрутных такси; - максимальные ставки по транспортному налогу.
<ul style="list-style-type: none"> - проникновение страховщиков в автопарки других регионов; - стремление автодилеров сотрудничать с большими страховыми компаниями. 	

Система – механизм усовершенствования функционирования страховой фирмы, ориентированный в увеличение экономико-экономических характеристик страховой компании в секторе автострахования в длительном этапе, в каком месте основной проблемой страховых компаний, какие обладают крупные размеры соглашений согласно автострахованию состоит в позитивной динамики деятельность с дилерами автофирм. По этой причине изобразим в рисунке с целью наглядности способы, какие следует применять страховым компаниям в процессе партнерства с автоцентрами. В настоящее время большинство страховщиков проявляют интерес к повышению эффективности деятельности в автостраховании, однако применяют ограниченное количество методов. Установлено, что отсутствие системного подхода приводит к финансовым потерям страховщика.



Таблица 2.9. Механизм повышения эффективности автострахования при работе с автодилерами

Введение механизма эффективного распределения ремонтного ресурса способствует решению задачи по выполнению обязательств страховщика перед партнерами по загрузке принадлежащих им СТО. При этом итоговая сумма ремонта будет минимальной, что чрезвычайно актуально для большинства страховщиков. Ремонтный ресурс страховщика предусматривает направление страховщиком поврежденных в результате страхового события транспортных средств на СТО партнеров в целях повышения эффективности автострахования, измеряемой в количественном и стоимостном выражении.

Ещё один с важных трудностей сопряжена с разными раскладами к осмыслению свойства страхового провианта, то что очень оказывает большое влияние в успешную работу и экономическую стабильность страховой фирмы. В базе исследования имеющихся раскладов к трактованию свойства страхового провианта следует расценивать отдельный страховой продукция равно как комплект обстоятельств соглашения страхования, нацеленного в многочисленные реализации с наименьшими преобразованиями, в этом количестве рисков, согласно коим состоит соглашение, и изъятий с страхового возмещения. Таким образом, страховой продукция возможно рассматривать равно как концепция обстоятельств страхования, какую страховая компания создает с целью распространения в торге автострахования.

Качество розничного страхового продукта образуется из наличия множественного количества определенных входящих в продукт условий (царапина, сильная вмятина, треснутая деталь, подтек, пострадали внутренние запчасти или только снаружи, пострадал водитель или пассажиры, в соответствии с которыми возникает обязанность страховщика возмещать ущерб удобным для страхователя образом, при минимальном включении в продукт условий, согласно которым страховщик освобождается от обязанности произвести выплату, а также прописана в договоре оценка автомобиля после аварии теряет ли он привлекательность и рыночную цену.

Поэтому, необходимо отметить, что прибыльность качественного страхового продукта предопределяет эффективную деятельность страховщика.

На основе проведенного исследования и рассмотренных актуальных проблем предлагаем ввести эталонный КАСКО для более качественного стандарта автострахования, что позволит ускорить в страховой отрасли следующие преобразования:

- ранжирование страховых продуктов автострахования согласно качеств в соответствии со страховым заполнением на основе объективной оценке, что будет способствовать появлению добросовестной конкуренции среди страховщиков;

- развитие высококачественных стандартов сервиса; конкуренция между страховщиками в сфере предоставления большого выбора дополнительных услуг, что будет способствовать к повышению их конкурентоспособности в автостраховании;

- рационализацию бизнеса с целью получения сверхприбыли и снижения затрат при равнозначной цене на виды автострахования;

- введение эталонного КАСКО послужит основой для сравнения характеристик и показателей качества для страхователей;

- повышение качества стандартов автострахования послужит стимулом для совершенствования деятельности страховщиков, имеющих большие страховые портфели;

- введение системы контроля качества в рамках сотрудничества страховой компании с партнерами автодилерами, коммерческими банками с целью установления балльного параметра;

- разработку стандартов автострахования в рамках исполнения тендерных условий в ходе государственных закупок (определение минимального балла страхового продукта);

- упрощение ведения арбитражной практики, выявления и урегулирования досудебных споров, помощь в решении с целью сокращения судебных издержек;

- отзыв лицензий у неэффективных страховых компаний в сегменте автострахования.

Главным фактором, влияющим на развитие ОСАГО реформы по либерализации тарифов, корректировка справочников РСА, а положительным результатом может быть снижение средней премии, рост конкуренции за прибыльные сегменты, увеличение комиссионного вознаграждения. Уход с рынка страховщиков ОСАГО с преобладающей долей этого вида в портфеле и высокой убыточностью.

Главным фактором, влияющим на развитие КАСКО является усиление неценовой конкуренции, а положительным результатом является дальнейшее распространение полисов с индивидуальным набором рисков, улучшение андеррайтинга, ввод новых тарифных факторов, расширение онлайн-сервисов.

Положительные факторы развития эталлоного КАСКО. Страхование Каско дает возможность решить проблемы хищения и угона автомобиля. В противном случае автовладельцу остается надеяться на то, что его автомобиль разыщет полиция.

– Наличие каско позволит решить вопрос при наличии повреждений автомобиля, которые явились следствием града, падения сосулек, природных факторов, действия хулиганов и т.д. При отсутствии страховки каско данные царапины и повреждения придется ликвидировать за свой счет. Только в случае падения сосулек путем привлечения ЖЭУ в суд можно добиться небольшой компенсации, и то не всегда.

– При пожарах, наводнениях, других стихийных бедствиях наличие полиса Каско позволит решить возникшие с автомобилем проблемы.

-Ущерб, нанесенный автомобилю в результате противоправных действий третьих лиц, например, поджог, кража запчастей, будет полностью возмещен автовладельцу или же ликвидирован в автосервисе за счет страховой компании. При отсутствии страховки Каско придется восстанавливать автомобиль за свой счет, так как на полицию надежды мало.

Даже если хулиган будет найден, то процесс возмещения ущерба может длиться годами.

Таблица 3.0

Факторы, влияющие при расчете стоимости

Факторы	Влияние на стоимость полиса
ОСАГО	
Стаж водителя	Чем меньше стаж водителя, тем выше коэффициент надбавки
Тип транспорта и мощность двигателя	Чем мощнее транспорт, тем выше цена страховки
Количество ДТП в которые попадал водитель	Стоимость полиса для аккуратных водителей ниже от 5% до 50%
Регион и город проживания	Для тех, кто живет в крупных городах, цена полиса выше
Срок страховки	Выгодно страховаться на более длительный срок. Оптимальный вариант год
КАСКО	
Возраст водителей	Повышенный коэффициент если водителю меньше 21-22 года или старше 65 лет.
Количество ДТП в которые попадал водитель	Цена колеблется
Водительский стаж	Чем опытнее водители, тем дешевле будет стоить Автокаска, и наоборот
Марка и модель автомобиля	
Год Выпуска автомобиля	С увеличением возраста автомобиля, растет его страховой тариф (страховой тариф - стоимость страховки, выраженная в процентах от его стоимости)
Стоимость ТС.	Для расчета цены полиса принимается стоимость ТС, указанного в Договоре купли продажи. В случае, если речь идет об автомобилях с пробегом, стоимость ТС определяется на основании существующих рыночных цен.
Переход из одной СК в другую.	Все страховщики говорят о накапливаемых скидках при безубыточном страховании, причем скидки достигают в некоторых компаниях 30%.;
Противоугонная система Вашего автомобиля	У каждой страховой компании есть свой перечень противоугонных систем защиты автомобиля, которые значительно (или не очень) уменьшают сумму страховой премии. Чаще всего - это спутниковые системы охраны;
Выплата с износом на запчасти.	Если гарантийный срок закончился

– Если вы попали в дорожно-транспортное происшествие и являетесь его виновником, то согласно договору за счет страховой компании

происходит полное восстановление вашего автомобиля. При отсутствии Каско все работы выполняются за счет автовладельца.

– Если вы попали в ДТП, и не являетесь его виновником, то полис Каско также покрывает все расходы на восстановление транспортного средства. Все перечисленные выше пункты очень важны, так как решение вопросов при возникновении подобных ситуаций требует от автовладельца очень много времени, сил и нервов. Наличие страховки Каско при возникновении перечисленных случаев требует от автовладельца только обращения в страховую компанию, дальнейшее решение вопросов за страховым агентом.

Страхование эталонного Каско: отрицательные моменты:

– Прежде всего, это высокая стоимость страхования. На средства, потраченные на страховку, можно купить противоугонное устройство и оставшуюся часть денег потратить на мелкий ремонт.

– При страховании автомобиля требуется наличие сигнализаций определенных видов. Что также требует дополнительных денежных средств.

Для эффективно действующих страховщиков внедрение эталонного КАСКО обеспечивает следующие позиции:

- разработку эффективной продуктовой стратегии в зависимости от положения компании на рынке автострахования;

- снижение издержек продаж посредством сокращения необоснованного комиссионного вознаграждения партнеру-продавцу;

- повышение доли на рынке эффективных страховщиков за счет перераспределения портфеля компаний, ушедших из сектора автострахования;

- сохранение лояльности страхователей к страховщику, предлагающего качественные страховые продукты.

Таким образом, предложенные меры по эффективности деятельности автострахователя будут способствовать развитию его бизнеса, страховых продуктов и получению максимальной прибыли и как результат, применение

показателей качества страхового продукта приведет к повышению эффективности деятельности и финансовой устойчивости компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе был проведен тщательный анализ развития рынка страховых услуг в сфере автострахования, где пришли к заключению, что страховой рынок это сложная интегрированная система, которая состоит из страховых компаний, страховщиков, страхователей, страховых продуктов (услуг), страховых посредников, профессиональных оценщиков страховых рисков и убытков, объединений страховщиков, системы государственного регулирования страхового рынка.

В настоящее время на российском рынке автострахования работает несколько программ, которые в своей совокупности могут защитить автовладельца от любых финансовых потерь. Из всех видов автострахования обязательным является только ОСАГО. Обязательное страхование автогражданской ответственности возмещает только тот ущерб, который был причинен во время ДТП третьим лицам. ОСАГО не защищает ни ваш автомобиль, ни здоровье, ни жизнь. За отсутствие полиса предусмотрен штраф. Тарифы устанавливаются на государственном уровне.

Все большее количество автомобилистов понимает, что в случае ДТП по его вине по ОСАГО выплата будет произведена только третьей стороне (пострадавшему), а свою машину придется восстанавливать на собственные средства. Кроме того, страховые компании накапливают собственную статистику аварийности, что позволяет им проводить более гибкую тарифную политику.

Договоры добровольного автострахования заключаются только по инициативе собственника транспортного средства. Выделяют следующие виды добровольного автострахования: ДСАГО, КАСКО (полное и частичное), помощь на дорогах.

КАСКО самый распространённый продукт в автострахования. Сам полис делят на два вида: КАСКО полное и КАСКО частичное. Существует

несколько видов частичного КАСКО. Отдельно можно застраховать такие риски как угон, ущерб, тотал. Тем, кто выезжает за рубеж на своей машине потребуется Зеленая карта. Прочие страховые полисы оформляются только по личной инициативе водителей. Чтобы максимально защитить себя от негативных последствий, многие автовладельцы оформляют сразу несколько видов автострахования.

Проведенный анализ рынка страховых услуг в сфере автострахования по России показывает, что в топ 10 регионов по уровню выплат по ОСАГО вошли: Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Тыва, Республика Северная Осетия-Алания, Республика Адыгея (Адыгея), Приморский край, Ивановская область, Республика Ингушетия, Республика Бурятия, Магаданская область.

Объем премий по ОСАГО сократился на 4,6% (46 млрд. рублей) одновременно с сокращением количества договоров (минус 101,5 тыс. по сравнению с 1 кварталом прошлого года). Часть автовладельцев вообще отказались от заключения договора, часть - приобрели поддельный полис.

ОСАГО занимают 44 из ТОП-100 страховщиков и еще 13 компаний за пределами первой сотни. После смены лидера сегмента доля СПАО «РЕСО-Гарантия» продолжает расти (16,5%), а доля ПАО «Росгосстрах» — сокращаться (12,25%). Концентрация в сегменте снижается. На 10 крупнейших страховщиков приходится 75,9% премий.

Анализ результатов деятельности по ОСАГО в Белгородском регионе показал, что практически половину рынка держит «Росгосстрах» (46%). При росте премий более чем в полтора раза (165%) выплаты выросли вдвое (200%). Самый большой прирост по количеству новых договоров ОСАГО показал «Ингосстрах» – рост больше чем в два раза (7 589 шт.). В больше чем полтора раза по количеству заключенных договоров ОСАГО вырос «СОГАЗ» (14 338 шт.). На треть увеличилось количество договоров у «ВСК» (40 861 шт.). Больше чем в два раза уменьшили количество клиентов «Согласие» и «ВТБ Страхование». Самый низкий уровень выплат по ОСАГО в регионе

имеют «Ингосстрах» и «СОГАЗ» - 25%. Самую большую убыточность по ОСАГО показало «Согласие» – более 100%.

Таким образом, рынок автострахования перспективен как для страховщиков, так и для автолюбителей, но является самым рискованным. Снижение объемов приобретения автомобилей напрямую снижает доходы компаний.

Для совершенствования работы страховых компаний и повышения эффективности автострахования можно дать следующие рекомендации:

- формировать экономический интерес у потенциальных страхователей путем обеспечения соответствующих стимулов (налогового и иного характера), а также повышения доверия граждан к финансовым институтам;

- 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 банки, а также поддержка региональных рынков;

- серьезное внимание необходимо уделять вопросу снижения риска мошенничества в автостраховании, а именно: внедрить проект по разработке Каталога рисков мошенничества.

- разработать каталог по выявлению наиболее убыточных для Компании клиентов, заявивших значительное количество убытков и одновременно являющихся "лидерами" по страховым выплатам.

- оптимизировать процедуру оказания услуг Аварийными комиссарами: снижение времени на обработку одной заявки специалистами Контакт - центра;

- развивать сервис обслуживания: обязательства по общению с правоохранительными органами, сбор документов по поводу дорожно-транспортного происшествия, а также юридическая защита застрахованного.

- создать информационные системы, позволяющей достоверно считать тарифы, объемы продаж, выплат.

Эти мероприятия позволят активно развивать автострахования и повысят эффективность работы.

Среди мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективности страховой и финансовой деятельности организации-страховщика, следует назвать: смену руководящего звена страховой организации; инвентаризацию имущества; оптимизацию дебиторской задолженности; снижение расходов на ведение дела; продажу долей в капитале других организаций; продажу незавершенного строительства; оптимизацию количества персонала; продажу излишнего оборудования, средств компьютерной техники и т.д.; автоматизацию и использование новых программных продуктов; совершенствование организации труда.

Также для развития автострахования было утверждена Распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года»

Для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций предлагается повысить качество активов и собственных средств страховых организаций, осуществлять комплексную оценку рисков и достаточности активов для исполнения принятых обязательств.

В целях совершенствования регулирования обязательных видов страхования планируется решить следующие задачи:

- перейти к государственному регулированию минимальных и максимальных значений страховых тарифов;
- выработать порядок мониторинга применяемых страховых тарифов, их обоснованности и доведения его результатов до общественности;
- последовательно унифицировать порядок определения размера ущерба и страхового возмещения по обязательным видам страхования.

Для стабилизации и дальнейшего развития страхования необходимы упорядочение нормативной базы и приведение ее в соответствие с новыми

экономическими реалиями, восстановление и укрепление финансовой устойчивости отдельных страховых компаний, применение антикризисных мер, позволяющих избежать самого возникновения кризисов.

На основе проведенного исследования и рассмотренных актуальных проблем предлагаем ввести эталонный КАСКО для более качественного стандарта автострахования, что позволит ускорить в страховой отрасли следующие преобразования:

- ранжирование страховых продуктов автострахования согласно качеств в соответствии со страховым заполнением на основе объективной оценке, что будет способствовать появлению добросовестной конкуренции среди страховщиков;

- развитие высококачественных стандартов сервиса; конкуренция между страховщиками в сфере предоставления большого выбора дополнительных услуг, что будет способствовать к повышению их конкурентоспособности в автостраховании;

- рационализацию бизнеса с целью получения сверхприбыли и снижения затрат при равнозначной цене на виды автострахования;

- введение эталонного КАСКО послужит основой для сравнения характеристик и показателей качества для страхователей;

- повышение качества стандартов автострахования послужит стимулом для совершенствования деятельности страховщиков, имеющих большие страховые портфели;

- введение системы контроля качества в рамках сотрудничества страховой компании с партнерами автодилерами, коммерческими банками с целью установления балльного параметра;

- разработку стандартов автострахования в рамках исполнения тендерных условий в ходе государственных закупок (определение минимального балла страхового продукта);

- упрощение ведения арбитражной практики, выявления и урегулирования досудебных споров, помощь в решении с целью сокращения судебных издержек;

- отзыв лицензий у неэффективных страховых компаний в сегменте автострахования.

Для эффективно действующих страховщиков внедрение эталонного КАСКО обеспечивает следующие позиции:

- разработку эффективной продуктовой стратегии в зависимости от положения компании на рынке автострахования;

- снижение издержек продаж посредством сокращения необоснованного комиссионного вознаграждения партнеру-продавцу;

- повышение доли на рынке эффективных страховщиков за счет перераспределения портфеля компаний, ушедших из сектора автострахования;

- сохранение лояльности страхователей к страховщику, предлагающего качественные страховые продукты.

Таким образом, автомобильное страхование имеет огромное влияние на весь страховой рынок России. Его развитие и текущие проблемы во многом определяют перспективы страховой отрасли и даже судьбу целого ряда страховых компаний. Поэтому предложенные мероприятия будут способствовать его развитию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ [Офиц. текст] : Спб.: Омега-Л, 2019.- 39 с.
2. Гражданский кодекс РФ [Офиц. текст] : М.: Проспект, 2019 .- 704 с.
3. Антонян, М.Г. Проблемы страхования ОСАГО в условиях нестабильной экономики [Текст] / М.Г. Антонян, Ю.С.Гордеева // Научное сообщество студентов XXI столетия. экономические науки: сб. ст. по мат. LXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3(63). – 2018. - С. 37-43
4. Абурина, Н. А. Страхование дело. Страховой рынок России [Текст] учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. - М.: Юрайт, 2019. - 128 с.
5. Базанов, А. Н. Страхование личного автотранспорта в США и России. Краткий сравнительный анализ [Текст] / А. Н. Базанов, И. В. Дэвидсон // Страхование дело. -2018 .- № 7 . - С. 55-58.
6. Баранова, А. Д. Актуарные расчеты в страховании жизни [Текст]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. Д. Баранова. - М.: Юрайт, 2019. - 194 с.
7. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития / Е.А. Бермас, Р.Р. Яруллин //Вестник ОГУ № 8 (157) /август, Омск, `2018- С. 165-169.
8. Дегтярев, А. Г. Проблемы возмещения вреда жизни и здоровью пострадавших в ДТП в рамках ОСАГО [Текст] / А. Г. Дегтярев // Страхование дело. - 2017 .- № 11 .- С. 31-36.
9. Буркальцева, Д.Д., Идрисова, Э.Р. Автострахование в современной России: теория и практика. // Теория и практика экономики и предпринимательства: по материалам XIII Международной научно-практической конференции (21 – 23 апреля 2016 г.). – Симферополь – Гурзуф: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 2016. – С.89-93.

10. Будущее страхового рынка. [Текст] учебное пособие В.В. Перов М.: Эксперт . - 2019.- 230 с.
11. Воробьева, П.И., О базовых тарифах и коэффициентах по ОСАГО [Текст] / П.И. Воробьев// Финансы. - 2017.-№ 10.-С.151-153.
12. Горохова, А.В., Ростова Е.П. Прогнозирование взносов и выплат на региональном страховом рынке/ А.В.Горохова, Е.П. Ростова// Финансы и кредит. - М., 2018.- С. 29-31.
13. Евдокимова, С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. - 2017. - № 24. - С. 34–35.
14. Ермасов, С. В. Страхование в 2 ч. Часть 2.: учебник для академического бакалавриата / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. - 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. - 244 с.
15. Заславский, И.И. Экономические аспекты развития и создания систем обязательного автострахования [Текст] / И.И. Заславский // Финансы .- 2018 . - № 3 .- С. 35-39.
16. Исламов, К.Е. Проблемы формирования и функционирования рынка страховых услуг России [Текст] Монография. – СПб, 2017. – 100 с.
17. Кирьянов, М. Реалии и перспективы автокредитования / М Кирьянов // Банковское дело. - 2017. - № 12. - С. 82-83.
18. Князева, Е.Г. Страховой рынок России: современные вызовы развития// ГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина». - Фундаментальные исследования. – 2018. – № 3 – С. 181-186.
19. Кюльбакова, М.В., Титова, В.В. Современное состояние рынка страхования [Текст] / М.В. Кюльбакова, В.В. Титова //Страховой бизнес, № 8 (83) Август 2018.- С. 67-74.
20. Лайков, А. Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе [Текст] / А. Ю. Лайков. СПб.: Питер, 2019.- 100 с.
21. Лобов, С.А. Альтернатива в системе продвижения продаж автокредитов / С.А. Лобов // Банковское дело. - 2016. - № 8. - С. 70-74.

22. Мазаева, М. В. Страхование дело [Текст] учебное пособие для среднего профессионального образования / М. В. Мазаева. – М.: Юрайт, 2019. - 135 с.

23. Миропольская, Н. В. Основы социального страхования [Текст] учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. В. Миропольская, Л. М. Сафина. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. - 149 с.

24. Мирошников, Е. К. Обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев / Е. К. Мирошников // Финансы. - 2018 . - № 16 . - С. 10-18.

25. Никонов, В. Н. Оценка соответствия деформаций транспортных средств инженерными методами [Текст] / В. Н. Никонов // Страхование дело .- 2017 .- № 10 .- С. 41-44.

26. Никитина, А.А. ОСАГО, актуальные проблемы и пути их решения [Текст] / А.А. Никитина // Молодой ученый. - 2018. - №22. - С. 182-184.

27. Обухова, В.К. Характеристика рынка ОСАГО [Текст] /В.К. Обухова // В сборнике: Материалы V Международной молодежной научной конференции, 2018. - С. 100-111.

28. Орлов, В.А. Проблемы современного рынка автострахования в России. [Текст] / В.А. Орлов., 2019.- 420 с.

29. Петров, М.М. Страхование мошенничество: причины возникновения и методы борьбы: положительный опыт СК "Согласие" [Текст]: / М. М. Петров // Имущественные отношения в РФ . - 2018 . - № 5 . - С. 37-43.

30. Преимущества автострахования ОСАГО [Текст] / В.Г. Шапошник., 2018.- 200 с.

31. Преимущества обязательного страхования автогражданской ответственности. [Текст] / Р.А. Кукса, 2018. - 86 с.

32. Преимущества и недостатки автострахования: осаго, каско, зеленая карта. [Текст] / Н.И. Никонов, 2018 . - 220 с.

33. Проблемы и перспективы развития автострахования в России. [Текст] / А.А. Доронова ., 2018 . - 86 с.
34. Прогноз развития страхового рынка в 2016 году. // «Эксперт Ра» – рейтинговое агентство. [Текст] / А.Н. Чеченцов, 2018 – 120 с.
35. Прогноз показателей убыточности рынка ОСАГО // «Эксперт Ра» – рейтинговое агентство. [Текст] / С.А. Сидорова, 2018 . - 100 с.
36. Прохоров В.Ю. Создание страхового продукта [Текст] учебное пособие/ В.Ю. Прохоров. - М.: Проспект, 2019. - 230 с.
37. Разумовская, Е.А. Страховое дело [Текст] учебное пособие / Е.А. Разумовской, В.В.Фоменко. – Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2016. – 249 с.
38. Роик, В. Д. Социальная политика. Социальное обеспечение и страхование [Текст] учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Д. Роик. - М.: Юрайт, 2019. - 522 с.
39. Скамай, Л. Г. Страховое дело [Текст] учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. - М.: Юрайт, 2019. - 322 с.
40. Скамай, Л. Г. Страхование [Текст] учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л. Г. Скамай, С.А. Иванова. - М.: Юрайт, 2019. — 322 с.
41. Сокол, П.В. Изменение в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Текст] / П. В. Сокол // Страховое дело . -2018 . - № 14 . - С. 48-51.
42. Страхование в 2 ч. Часть 1 [Текст] учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Дик; под редакцией Е. В.Дик., И. П. Хоминич. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. - 311 с.
43. Страхование [Текст] / перев. с англ. О.Н. Саар. - СПб.: Лира.- 820 с.
44. Страховое дело [Текст] учебное пособие/ М.А Зайцева, Л.Н Литвинова, А.В Урупин и др. - Мн.: БГЭУ., 2017 – 286 с.

45. Токсичные регионы по ОСАГО 2019, список РСА [Текст] / Ю.В. Мясищева.- СПб.: Питер, 2019 – 184 с.
46. ОСАГО [Текст] учебное пособие/ В.В. Прохоров , 2018 – 468 с.
47. Bazanov, A.N. Some actual problems of development of the insurance market in Russia / A. N. Bazanov // The Insurance. –2018. – No 9. – P. 19–23.
48. Belova E. V. Insurance. Educational and methodical manual. – N. Novgorod: Nizhny Novgorod state University, 2018. 26 p
49. Gvozdenko A. A. Insurance: The Textbook. – М.: Prospect, 2018.– 464 p.
50. Insurance : Textbook for universities / Yu. I. Akhveldiani, 5th edition. – М.: YUNITI-DANA, 2018. – 702 p.
51. Nikulina N. N., Berezina S. V. Insurance. Theory and practice. – М.: YUNITI - DANA, 2018. – 703 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

№ п/п	Наименование	Поступления					Выплаты					Эффект вытла	
		2017 г.	2018 г.	Темп роста, %	Уд.вес, %	Занимаемое место	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %	Уд.вес, %	Занимаемое место	2017 г.	2018 г.
1	АО "Ал"	#####	#####	в 4,8 р.	40,47	1	37 746	#####	в 6,6 р.	18,97	#Н/Д	22,66	31,41
2	АО "С"	#####	#####	97,87	10,70	2	83 348	#####	в 2,3 р.	14,65	#Н/Д	38,75	91,67
3	ООО "Е"	#####	#####	143,29	8,01	3	43 179	88 200	в 2 р.	6,69	#Н/Д	39,26	55,96
4	СПАО	#####	#####	65,23	7,98	4	#####	#####	68,46	11,57	#Н/Д	92,57	97,15
5	ПАО С	#####	#####	17,73	6,75	5	#####	#####	38,85	23,77	#Н/Д	107,60	235,80
6	СПАО	84 102	#####	138,44	5,92	6	66 039	49 372	74,76	3,75	#Н/Д	78,52	42,40
7	ПАО "А"	#####	#####	98,38	5,35	7	29 706	56 024	188,59	4,25	#Н/Д	27,76	53,21
8	САО "Е"	#####	98 428	63,93	5,01	8	#####	76 769	66,95	5,83	#Н/Д	74,48	78,00
9	АО "Г"	21 550	27 229	126,35	1,38	9	11 690	11 161	95,47	0,85	#Н/Д	54,25	40,99
10	АО "М"	34 021	24 887	73,15	1,27	10	56 372	28 064	49,78	2,13	#Н/Д	165,70	112,76
11	ООО С	18 292	23 500	128,47	1,19	11	2 501	15 320	в 6,1 р.	1,16	#Н/Д	13,67	65,19
12	АО СК	27 415	22 024	80,34	1,12	12	25 166	20 280	80,58	1,54	#Н/Д	91,80	92,08
13	ООО "	19 831	19 149	96,56	0,97	13	11 122	14 071	126,52	1,07	#Н/Д	56,08	73,48
14	ПАО "С"	15 194	18 687	122,99	0,95	14	16 489	12 061	73,15	0,92	#Н/Д	108,52	64,54
15	ООО "С"	33 306	16 428	49,32	0,84	15	30 968	21 538	69,55	1,63	#Н/Д	92,98	131,10
16	АО "С"	65	10 087	155,2 р.	0,51	16		175		0,01	#Н/Д		1,73
17	АО "Н"	839	7 357	в 8,8 р.	0,37	17	72	4 211	58,5 р.	0,32	#Н/Д	8,58	57,24
18	ООО "С"	517	4 982	в 9,6 р.	0,25	18		1 927		0,15	#Н/Д		38,68
19	АО "Т"	2 151	3 918	182,14	0,20	19	86	2 215	25,8 р.	0,17	#Н/Д	4,00	56,54
20	ООО "С"	780	3 681	в 4,7 р.	0,19	20		1 769		0,13	#Н/Д		48,06

Автопарк россиян в зависимости от пола и возраста автовладельца

	Пол		Возраст				
	Мужчины	Женщины	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 и старше
иномарка до 5 лет	7%	12%	10%	8%	7%	7%	-
иномарка старше 5 лет	10%	13%	7%	13%	11%	11%	3%
отечественного производства до 5 лет	35%	41%	35%	38%	38%	33%	33%
отечественного производства старше 5 лет	49%	34%	49%	42%	44%	50%	63%

ТОР-5 – по годам и видам страхования

Поступления, накопительным итогом

Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования), всего

Белгородская область					
2017г	%	Млн. руб.	2018г	%	Млн. руб.
РОСГОСТРАХ	17.27%	1 062 777	СБЕРБАНК-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	25.97%	2 033 064
СБЕРБАНК-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	15.85%	974 992	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	13.24%	1 036 272
СОГАЗ	8.45%	519 884	СОГАЗ	7.69%	602 254
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	8.15%	501 282	ВСК	5.93%	464 462
ВСК	8.01%	493 003	501 282	4.8%	375 825
Итого:	57.73%	3 551 938	ИТОГО	57.62%	4 511 877
Остальные:	42.27%	2 601 177	Остальные:	42.38%	3 318 133
Всего по рынку:	100%	6 153 115	Всего по рынку:	100%	7 830 010

¶

ТОР-5 – по годам и видам страхования

Курская область

Поступления, накопительным итогом

Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования), всего

Курская область					
2017г	%	Млн. руб.	2018г	%	Млн. руб.
КАПИТАЛ-ЛАЙФ-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	13.02%	457 525	СБЕРБАНК-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	18.33%	740 154
ЮЖУРАЛ-АСКО	10.53%	369 841	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	9.76%	393 968
СБЕРБАНК-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	9.37%	329 329	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНИ	7.21%	291 144
ВСК	8.16%	286 709	ВСК	7.12%	287 296
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	6.73%	236 578	ЮЖУРАЛ-АСКО	7.07%	285 597
Итого:	47.81%	1 679 980	ИТОГО	49.49%	1 998 159
Остальные:	52.19%	1 633 635	Остальные:	50.51%	2 039 372
Всего по рынку:	100%	3 313 615	Всего по рынку:	100%	4 037 531

¶

Таблица 1

По объему страховой премии Белгородская область заняла среди всех регионов 33 место, ухудшив свои позиции на 5 мест.

Регион	объем страхового рынка, тыс. руб.	средняя премия на договор, руб.	темпы роста премий	уровень выплат
Воронежская область	7 813 027	3 711	104%	49%
Белгородская область	4 846 333	4 870	98%	43%
Липецкая область	3 410 382	4 627	101%	56%
Курская область	3 202 458	3 846	108%	49%
Тамбовская область	2 395 051	3 514	91%	42%

