

АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

А.С. Ермолаева,

*канд. экон. наук, старший преподаватель
кафедры страхования и экономики социальной сферы
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
e-mail: asermolaeva@fa.ru*

Д.С. Носов,

*студент 4 курса кафедры корпоративных финансов и корпоративного управления
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация. Статья обсуждает роль конкурентоспособности в условиях рыночной экономики, подчеркивая ее фундаментальное значение для компаний. Рассматриваются различные аспекты, такие как экономические, научные, технические и другие, которые проявляются через производимые продукты и конкурируют на рынке. В контексте страхового рынка особое внимание уделяется обеспечению конкурентоспособности отечественных страховых компаний. С методологической точки зрения подчеркивается сложность определения конкурентоспособности и отсутствие унифицированных определений и методологий в экономической науке. Обсуждаются критерии оценки успешности компаний в условиях рынка, включая качество продукции, инновации, маркетинговые стратегии, ценообразование, финансовую устойчивость и управление человеческими ресурсами. Рассматривается перспектива клиентов и сотрудников страховых компаний, а также интересы акционеров и государства. Авторами разработана и обоснована схематическая модель формирования конкурентоспособности страховой компании, где отражены способы повышения конкурентоспособности российских страховых компаний в условиях изменений на страховом рынке, включая: применение цифровых технологий, реализацию инновационной деятельности, совершенствование системы взаимоотношений с клиентами, модернизацию IT-систем.

Ключевые слова: рыночная экономика, конкурентоспособность, аспекты, экономическая деятельность, научная деятельность, техническая деятельность, организационная деятельность, управленческая деятельность, производственная деятельность, маркетинговая деятельность, инновационная деятельность, продукты, внутренний рынок.

CURRENT SOLUTIONS TO INCREASE COMPETITIVENESS INSURANCE COMPANIES IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION RUSSIAN INSURANCE MARKET

A.S. Ermolaeva,

*Ph.D. econ. sciences, senior lecturer Department of Insurance and Social Economics
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

D.S. Nosov,

*4th year student at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

Abstract. The article discusses the role of competitiveness in the conditions of a market economy, emphasizing its fundamental importance for companies. Various aspects, such as economic, scientific, technical and others are considered, manifesting through the products produced and competing in the market. In the context of the insurance market, special attention is given to ensuring the competitiveness of domestic insurance companies. From a methodological point of view, the complexity of defining competitiveness and the absence of unified definitions and methodologies in economic science have been emphasized. Criteria for evaluating the success of companies in the market conditions have been discussed, including product quality, innovation, marketing strategies, pricing, financial stability, and human resources management. The perspective of clients and employees of insurance companies, as well as the interests of shareholders and the state, have been considered. The author highlights the need for active enhancement of the competitiveness of Russian insurance companies amid changes in the insurance market, including the reduction in the number of companies and changes in the structure of insurance capital.

Keywords: *market economy, competitiveness, aspects, economic activity, scientific activity, technical activity, organizational activity, managerial activity, production activity, marketing activity, innovative activity, products, internal market.*

В современной рыночной экономике конкурентоспособность является ключевым аспектом, отражающим разнообразные аспекты деятельности компаний в сферах экономики, науки, технологий, организации, управления, производства, маркетинга и инноваций. Эти аспекты проявляются через ассортимент выпускаемых продуктов компании, которые конкурируют на внутренних и внешних рынках с аналогичными товарами других производителей. В сфере страхового рынка особенно важно обеспечивать конкурентоспособность отечественных страховых компаний, учитывая современные тенденции.

Методологически конкурентоспособность представляет собой сложное понятие, которое охватывает множество факторов, влияющих на состояние и развитие предприятий различных отраслей. На данный момент в экономической науке отсутствует единое унифицированное определение конкурентоспособности, а также единственный методологический подход к ее оценке, формированию и определению содержания.

В контексте рыночных условий оценка успешности отдельных компаний может осуществляться через анализ различных факторов, включая качество предлагаемых продукции или услуг, степень инновационности, эффективность маркетинговых стратегий, уровень ценообразования, финансовую устойчивость и эффективное управление человеческими ресурсами [8].

В сфере страхования клиенты ценят надежность страховщика и его способность выплачивать возмещения вовремя и в полном объеме, при этом сохраняя минимальную страховую премию. Для них важно чувствовать себя защищенными и уверенными в том, что в случае несчастного случая или убытка, страховая компания будет оперативно и честно реагировать, обеспечивая необходимую поддержку и компенсацию.

Сотрудники страховых компаний, включая менеджеров, связывают конкурентоспособность своей организации с различными аспектами, такими как уровень заработной платы, возможности профессионального и карьерного роста, а также престижность бренда компании. Эти факторы влияют на их мотивацию, преданность компании и эффективность труда, что в свою очередь влияет на качество предоставляемых услуг.

С точки зрения государства, страховые компании подвергаются строгому страховому надзору для обеспечения их финансовой устойчивости и платежеспособности. Цель надзора заключается в том, чтобы гарантировать, что у страховщика достаточно активов для выполнения своих страховых обязательств перед клиентами. Такие меры направлены на поддержание стабильности и доверия к страховой отрасли в целом.

Кроме того, трансформация страхового рынка, проявляющаяся в уменьшении числа страховых компаний, их объединении и концентрации страхового капитала, требует дополнительных усилий по повышению конкурентоспособности национальных страховых компаний. Это необходимо для обеспечения эффективной конкуренции и поддержания высокого уровня качества услуг на рынке страхования. Повышение конкурентоспособности отечественных страховых компаний играет ключевую роль в формировании конкурентных преимуществ национальной экономики и способствует общему укреплению страхового сектора, что является важным элементом в обеспечении безопасности и устойчивости государства в условиях современной глобальной экономики [2].

В современных условиях, при отступлении иностранных компаний от российского рынка, освобождается часть данного рынка, что открывает новые возможности для увеличения влияния мелких страховых компаний. В связи с этим российским страховым организациям необходимо активно повышать свою конкурентоспособность и эффективность с целью сохранения и расширения их доли на рынке.

Стоит проанализировать российский рынок страхования для выделения ключевых событий за последние 5 лет и для выявления проблем развития рынка корпоративного страхования [7].

Для более детального анализа необходимо рассмотреть динамику основных показателей деятельности страховщиков – премии и выплаты, которая представлена на рисунке 1.

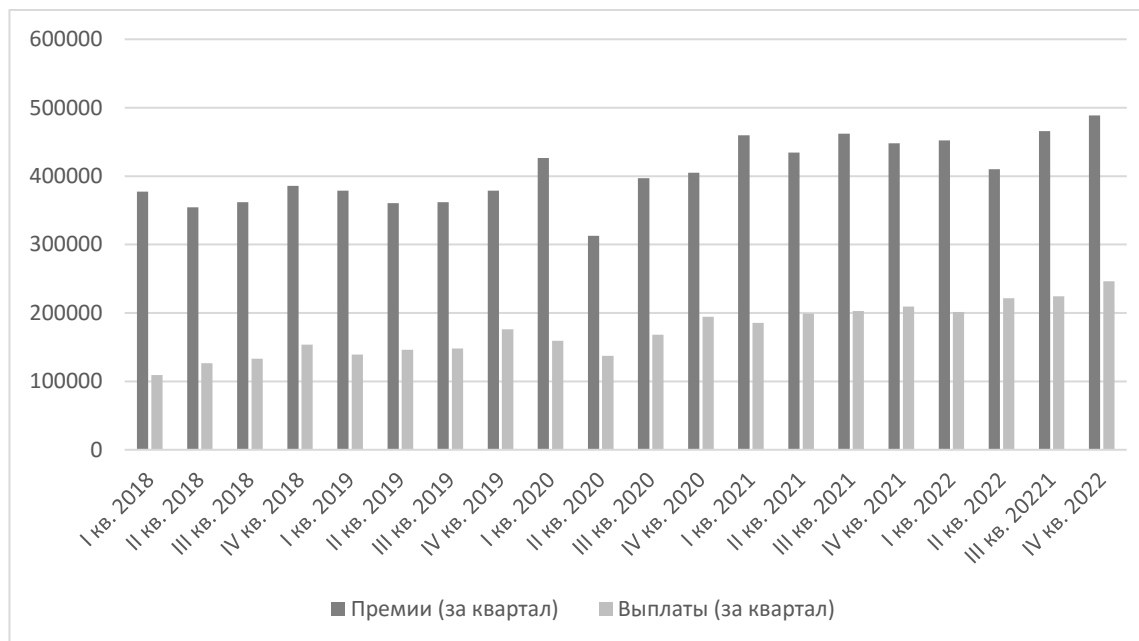


Рисунок 1. Квартальная динамика основных показателей страховщиков, млрд. руб.

Источник: составлено авторами на основе данных Банка России [3].

Страховой рынок в 2018 году рос, в особенности выросли взносы вдвое по сравнению с 2017 и достиг уровня 15,7%. Такому росту поспособствовал высокий спрос населения на кредиты, из-за которых увеличилось страхование от несчастных случаев, болезней и автострахование.

В 2018 году наибольшее влияние оказывало страхование жизни и обеспечило страховому рынку больше половины взносов. Однако ввиду роста спроса на кредиты у физических лиц страхование от несчастных случаев и болезней обеспечило около четверти прироста рынка [3].

2019 год ознаменован сокращением рынка страхования жизни, вследствие чего объем взносов по рынку страхования снизился. Также в 2019 году снизился мисселинг и в стране стало меньше заключенных договоров в сегменте мисселинга, так как повысился стандарт продаж и были невысокие доходности по договорам ИСЖ. Несмотря на данные факторы, за счет своей удачной инвестиционной деятельности на положительно динамичном финансовом рынке страховщики смогли увеличить прибыль.

В 2020 году на многие отрасли повлияла пандемия, однако российский страховой рынок смог вырасти на 4,1%. Исходя из статистики, приведенной на рисунке 1, динамика по кварталам была неравномерна. Неравномерность на страховом рынке в 2020 году объясняется сильной волатильностью активности экономики. В первом квартале 2020 года наблюдался рост, во втором квартале уже было снижение количества как премий, так и выплат ввиду введения большого пакета ограничительных мер. В третьем квартале 2020 года ограничения в сфере страхования были сняты и объемы рынка были близки к уровню объема рынка до пандемии [4].

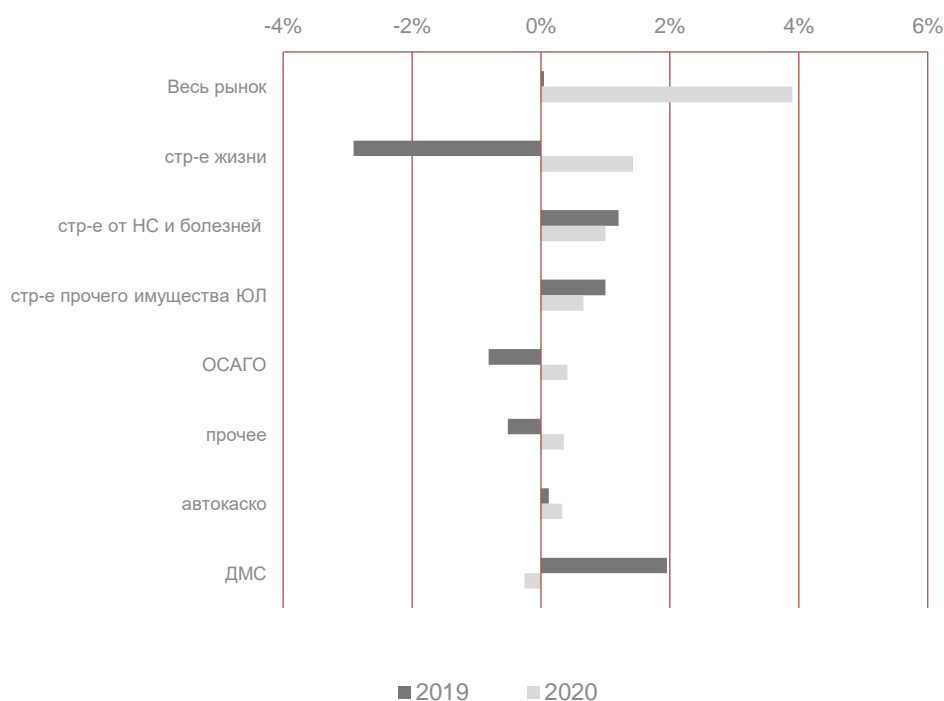


Рисунок 2. Влияние основных сегментов на изменения премии (%).

Источник: составлено авторами на основе данных Банка России [3].

На рисунке 2 продемонстрировано влияние сегментов во время пандемии рынок. Негативное влияние на страховой рынок оказало ДМС, прирост которого в совокупном приросте рынка составил 0%, в 2019 году данный показатель составлял 2%. Снижение прироста ДМС произошло по причине сокращения доходов населения и снижения расходов небольших организаций за счет отказа от страхования здоровья сотрудников.

Несмотря на это, страховой рынок смог пережить этот сложный период, и по итогам года рентабельность капитала страховых компаний составила около 30% и превзошла рентабельность капитала остальных сегментов финансовой системы России [7].

В первом полугодии 2021 года российский страховой рынок продемонстрировал устойчивый рост, выросший на 21% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Общий объем страховых премий составил более 894 млрд. рублей, а суммарные выплаты по всем видам страхования увеличились на 29,6%, достигнув 384,5 млрд. рублей за год. Однако, несмотря на положительные тенденции в общих объемах, рентабельность и прибыльность капитала в секторе немного уменьшились, составив 24,5% в первом полугодии 2021 года по сравнению с 25,6% в конце I квартала 2021 года.

Второй квартал 2021 года показал впечатляющий рост страхового рынка на 38,9% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Однако стоит отметить, что рост в первом квартале был значительно более скромным, составив всего 7,9%. Эти колебания, вероятно, были вызваны низкими показателями во втором квартале предыдущего года. Тем не менее, динамика объемов страховых премий в 2021 году продолжает демонстрировать положительный тренд, превышая не только показатели 2020 года, но и результаты за аналогичный период 2019 года, предшествующий пандемии.

Кроме того, рост страхового рынка в первом полугодии 2021 года был поддержан не только внутренними факторами, но также и внешними изменениями в экономической среде. В условиях постепенного выхода из пандемии COVID-19 улучшение экономической активности и стабилизация финансового состояния населения, спрос на страховые услуги также продолжает расти. Это свидетельствует о повышенном осознании важности защиты от рисков

и необходимости обеспечения финансовой безопасности как для физических лиц, так и для предприятий.

Тем не менее, вызовы, связанные с внутренними проблемами страхового сектора, такими как снижение рентабельности и прибыльности, требуют внимательного анализа и принятия соответствующих мер со стороны регулирующих органов и участников рынка.

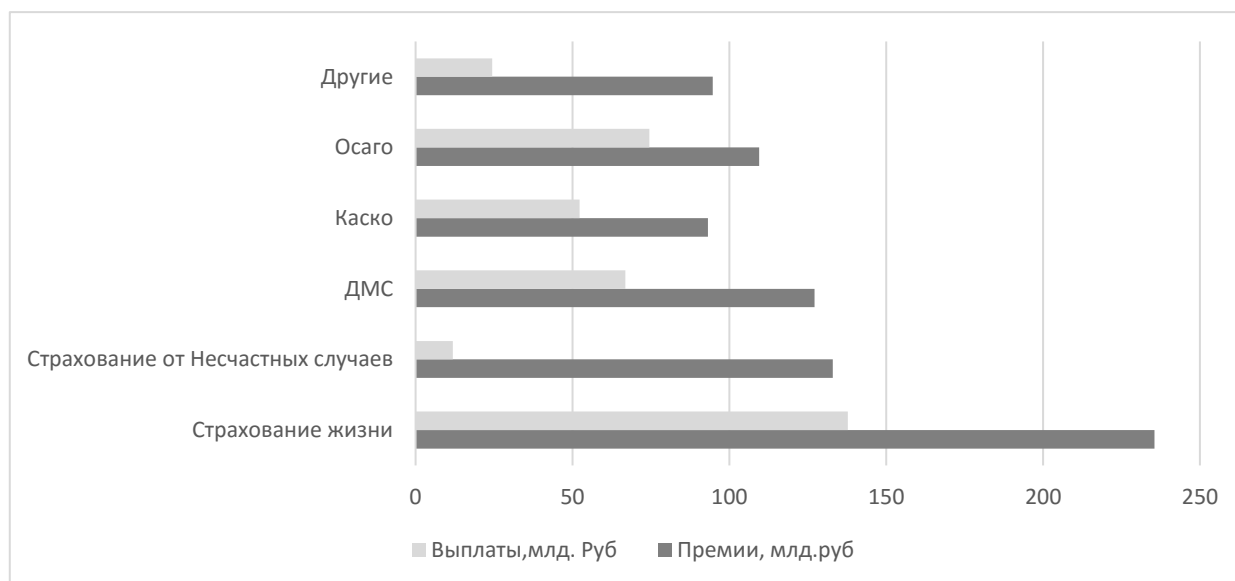


Рисунок 3. Страховые выплаты и премии в первом полугодии 2021 года.

Анализ структуры рынка страхования по видам в первом полугодии 2021 года позволяет выявить значительные изменения по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Отмечается рост страховых премий в категориях страхования жизни и страхования от несчастных случаев, что может быть обусловлено повышенным интересом к защите жизни и здоровья в связи с эпидемиологической обстановкой и усилением осознания рисков.

Одновременно с этим сегменты обязательного страхования гражданской ответственности (ОСАГО) и добровольного медицинского страхования (ДМС) отмечают снижение страховых премий. Это может быть обусловлено различными факторами, включая изменение потребительского спроса, реакцию страховых компаний на изменения в законодательстве или экономические факторы.

Такие тенденции требуют внимательного анализа и принятия соответствующих стратегических решений со стороны участников рынка. Например, компании могут пересмотреть свои продуктовые линии и маркетинговые стратегии, а также совершенствовать процессы управления рисками, чтобы адаптироваться к изменяющимся условиям и эффективно конкурировать на рынке страхования [10].

По сравнению с 2021 годом в 2022 году объем страхового рынка практически не изменился. Однако, как и в 2020 году, в 2022 году квартальная динамика была неоднозначна по причине изменений экономической активности [5].

Из-за санкций и отсутствия возможности перераспределить риски за рубежом объем премий, которые были переданы в перестрахование, снизились, поэтому Банк России принял меры увеличить капитал дочерней перестраховочной компании. Такое решение привело к увеличению емкости страхового рынка России и смогло удержать уровень защиты в перестраховании.

Помимо вышеупомянутых мер, Банк России ввел регуляторные и надзорные послабления для поддержки страхового рынка. Данными мерами смогли воспользоваться около половины организаций, связанных со страховой деятельностью.

Прибыль страховых компаний в 2022 году снизилась из-за потерь в операциях от финансовых инструментов, а также отрицательной переоценки активов валюты. Однако рентабельность страхового рынка России по-прежнему осталась на высоком уровне.

Говоря о полугодии 2023 года, стоит отметить рост объема страховых премий на 25 %, если сравнивать с полугодием прошлого года. Главными драйверами роста послужили адаптация к новым условиям всех участников рынка, восстановление активности, а также низкая база. Существенный рост страхования в полугодии 2023 года произошел ввиду увеличения взятых кредитов, поскольку в кредитование включено страхование жизни и от несчастных случаев и болезней заемщика. Произошло восстановление продаж новых автомобилей, увеличение цены на комплектующие для ремонта машины, что привело к увеличению количества страховок на автомобили. Помимо этого, люди проявили большой интерес к продуктам некредитного страхования, в том числе и ИСЖ, благодаря росту фондового рынка и увеличению дохода населения.

Рентабельность страхового рынка значительно увеличилась во втором квартале 2023 года. А основной вклад внес рост фондового рынка и ослабление рубля.

Формирование конкурентоспособности страховой компании в условиях перманентных изменений тенденций страхового рынка требует применения разнонаправленного совершенствования в различных областях функционирования страховой компании (рисунок 4). В условиях динамичных изменений на страховом рынке страховые компании активно прибегают к внедрению цифровых технологий для поддержания и расширения своих текущих доходов. Использование современных цифровых инструментов позволяет им анализировать потенциально перспективные сегменты рынка, применять новаторские модели управления рисками и эффективно противодействовать случаям мошенничества.

Цифровизация в области страхования предоставляет возможность персонализировать взаимодействие с клиентами, что позволяет страховщикам предлагать индивидуально адаптированные продукты и услуги. Эти технологии уже нашли свое применение на страховом рынке, хотя и с разной степенью внедрения. Благодаря мобильным приложениям, страховые компании могут обеспечивать доступ к новым страховым услугам, что дополняет их традиционный спектр предложений и повышает удобство обслуживания для клиентов [10].

Для повышения конкурентоспособности сталкивающиеся с общими проблемами средние и малые страховые компании решают вызовы, такие как недостаточное качество обслуживания, ограниченная инновационная активность и низкий рост объемов страховых контрактов. Для преодоления этих трудностей предлагаются конкретные шаги, включающие в себя развитие системы взаимоотношений с клиентами, внедрение инновационных практик и расширение клиентской базы с целью увеличения объемов продаж страховых продуктов.

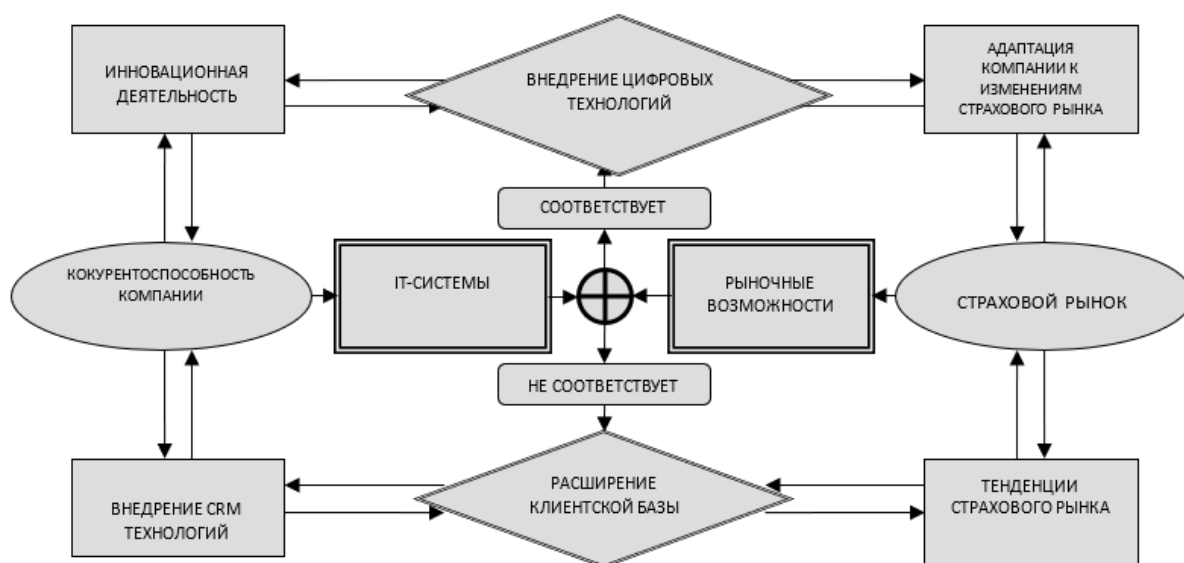


Рисунок 4 – Формирование конкурентоспособности страховой компании в условиях изменений страхового рынка.

Источник: Составлено авторами.

Структура формирования конкурентоспособности страховых компаний основана на двух основных блоках: "Рыночные возможности" и "IT-системы", которые взаимосвязаны с "Конкурентоспособностью компании". В зависимости от степени соответствия информационно-технологических решений рыночным потребностям возникают два основных направления формирования конкурентоспособности: "Инновационная деятельность компании" и "Адаптация к изменениям на рынке".

Необходимо подчеркнуть, что обновление информационно-технологических систем играет ключевую роль в обеспечении конкурентоспособности страховых компаний. Это подтверждается успехом внедрения новых технологий ведущими финансовыми и страховыми организациями, которые активно используют внеофисные каналы обслуживания клиентов и переходят на современные платформы.

Развитие и реализация инноваций в страховой компании тесно связаны с профессионализмом и готовностью персонала к внедрению новшеств. Это включает в себя создание новых продуктов, разработку эффективных систем управления и другие мероприятия. Недостаточная инновационная активность часто связана с недостаточной мотивацией сотрудников, несмотря на их квалификацию и наличие специализированных отделов.

Для увеличения объемов продаж страховых продуктов через расширение клиентской базы предлагается внедрение нового элемента в систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

В российских исследованиях [1], посвященных улучшению инновационной деятельности, подчеркивается, что компании, готовые к риску, все более привлекаются к данному процессу. Некоторые изучения также подчеркивают важность создания специализированных подразделений в страховых организациях, которые занимаются сбором информации о нововведениях в страховой сфере и контролируют реализацию инновационных проектов.

Для повышения мотивации сотрудников, обладающих необходимыми компетенциями для обеспечения конкурентоспособности, используются меры материального и морального стимулирования [6]. Комбинируя данные инструменты, руководство компании может активизировать деятельность специалистов, что способствует решению проблем повышения конкурентоспособности, включая разработку и продвижение инновационных страховых продуктов.

Список источников

1. Клецкин А.Н. Совершенствование страхования инновационного продукта: автореф. дисс...канд. экон. наук. – М., 2019. – 29 с.
2. Лобова Е.В. Конкурентоспособность как ключевой фактор успеха компании / Лобова Е.В. // Вестник науки. 2020. № 10 (31). – С. 26-31
3. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков / [Электронный ресурс] // Банк России: [сайт]. — URL: https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/#a_85436 (дата обращения: 24.11.2023).
4. Проблемы и надежды корпоративного страхования – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ingos.ru/company/smi/2015/1bfd4d10-3231-48b6-aa1608daf471a03f> (дата обращения 07.11.2023).
5. Рост цен и ужесточение условий договоров в корпоративном страховании – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/885922> (дата обращения 07.11.2023).
6. Саввина Н.Е. Инновации в российском страховании: мода или необходимость? // Вестник финансового университета. 2014. №6. – С. 74-83.
7. Страховая телематика для снижения рисков – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://clck.ru/36PZNE> (дата обращения 07.11.2023).
8. Сулимова Е.А. Роль конкуренции и конкурентоспособности в развитии бизнеса / Сулимова Е.А., Нестеренко К.А. // Инновации и инвестиции. 2023. № 8 – С. 433-437.
9. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-strahovogo-rynka-zadachi-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 22.11.2023).
10. Электронный ресурс: Официальный сайт Banki.ru // URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 17.02.2024)