

ВЛИЯНИЕ ОЛИГОПОЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

© 2017 Т.Д. Одинокова*

Ключевые слова: экономика, олигополизация, страховой рынок, страхование жизни, кэптивные страховые компании, банки.

Проведен обзор состояния российского рынка страхования жизни, определена его концентрация, а также установлено положительное и отрицательное влияние олигополизации экономики на развитие продуктов страхования жизни. Даны рекомендации по минимизации негативного влияния олигополизации на развитие рынка страхования жизни.

Актуальную проблему современного этапа развития финансовой науки и практики составляют недостаточная разработанность и обоснованность влияния олигополизации страхового рынка на функционирование всей системы страховых отношений, в том числе в условиях вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Признавая очевидность кризисных явлений на российском страховом рынке в связи с переходом от конкуренции к олигополии, необходимо предпринять усилия по совершенствованию взаимоотношений между участниками страховых отношений для минимизации негативных последствий такого перехода и с целью адаптации новых методов регулирования деятельности субъектов страхового дела.

Таким образом, указанная проблема тесно взаимосвязана с важной научной задачей, которая заключается в обосновании комплексных рекомендаций, направленных на повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, на формирование международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации. Поскольку страхование определено в экономике России основным стратегическим сектором, обеспечивающим повышение экономической стабильности общества и социальной защищенности граждан, а также снижение социальной напряженности в обществе, описанная проблема непосредственно влияет на качество и полноту страховых услуг, предоставляемых потребителям,

на удовлетворение их потребностей в страховой защите.

Анализируя современное состояние и тенденции развития экономики России, необходимо отметить ее низкую защищенность от “внешних факторов воздействия”¹, неэффективность функционирования и слабость дифференциации по линиям бизнеса в каждой отрасли. Закономерным следствием такой ситуации явилась тенденция к олигополизации.

Олигополизация коснулась и страхового рынка России. Об этом свидетельствует следующее:

♦ количество страховых компаний сократилось на 601 ед. (с 857 в 2007 г. до 256 на начало 2017 г.) за счет банкротства мелких компаний, а также путем сделок М&А (слияний и поглощений);

♦ для входа на рынок были установлены достаточно высокие барьеры (прежде всего, речь идет о лицензировании, в частности предполагающем требования к деловой репутации высшего менеджмента, к минимальному размеру уставного капитала и др.);

♦ в течение последних нескольких лет практически отсутствует предложение новых страховых продуктов и услуг, инновационных идей по новым видам добровольного страхования, что говорит о доминировании однородных товаров над дифференцированными;

♦ страховой рынок характеризуется стабильно высокой концентрацией как в целом по рынку, так и по отдельным его сегментам (рис. 1).

* Одинокова Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург. E-mail: tdo17@yandex.ru.

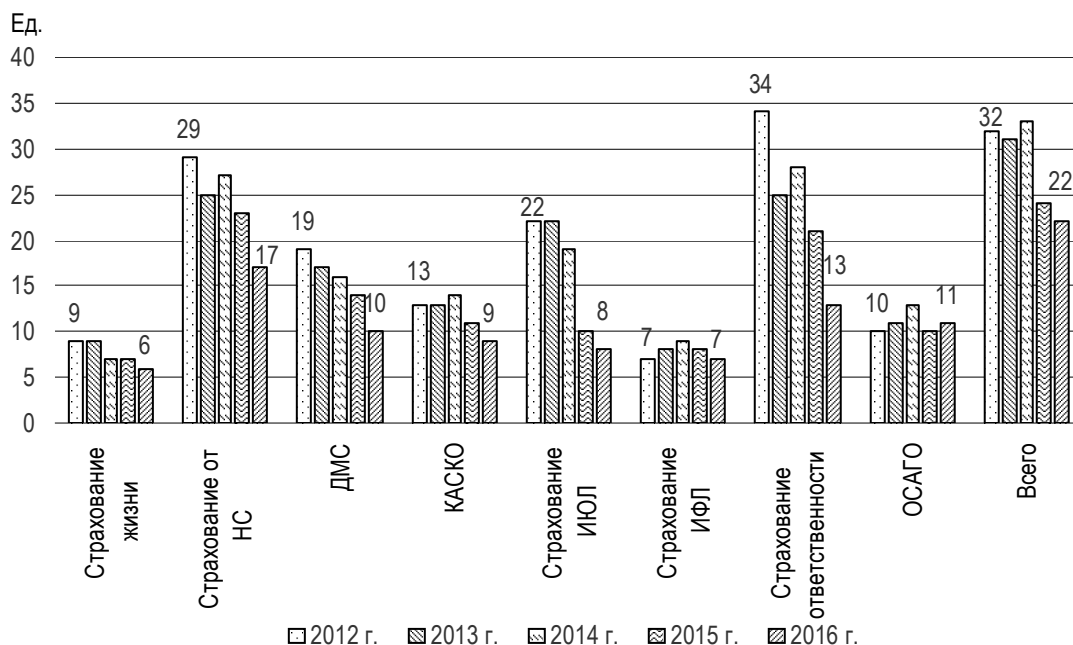


Рис. 1. Количество страховых компаний, контролирующих 80% рынка в РФ

Если в 2012 г. 80% премии собирали 32 страховые компании, то в 2016 г. для этого хватило уже только 22 страховщика. По отдельным видам в 2016 г. концентрация проявилась еще сильнее. Так, в страховании жизни (СЖ) 80% рынка поделили между собой 6 страховщиков, пять лет назад их было 9.

Для определения размера и степени влияния олигополизации на рынке используется индекс Херфиндаля - Хиршмана. Расчет

указанного индекса в целом по страховому рынку России за 2015 г. показывает достаточно низкую концентрацию (592 балла). Однако 4 крупнейших линии страхового бизнеса (страхование жизни, добровольное медицинское страхование, страхование имущества физических лиц, ОСАГО) являются умеренно концентрированными (индекс более 1000 баллов, на рис. 2 граница отмечена штриховой линией) и одна - страхование имущества юридических лиц - концентрированной в высокой степени (индекс

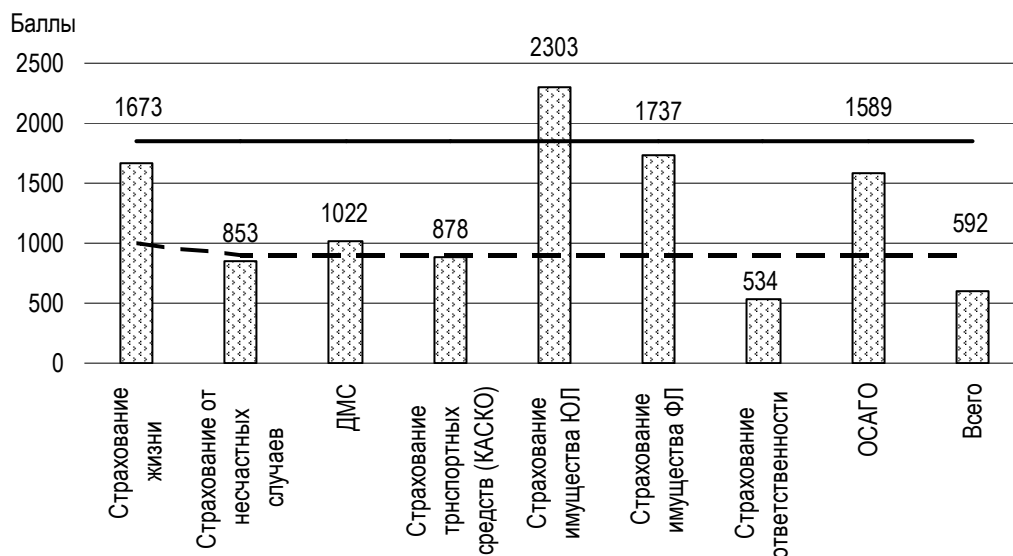


Рис. 2. Индекс Херфиндаля - Хиршмана по основным линиям бизнеса в РФ за 2015 г.*

* Юргенс И.Ю. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции. URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1083/> (дата обращения: 03.12.2016).

более 1800 баллов, граница отмечена сплошной линией).

Напомним, что в соответствии с внесенными поправками от 22 апреля 2010 г. в Закон “Об организации страхового дела в Российской Федерации” с 1 января 2012 г. минимальный размер уставного капитала страховой компании, специализирующейся на страховании жизни, был увеличен в 4 раза (с 60 до 240 млн руб.), вследствие чего страховым компаниям, не соответствующим данному требованию, пришлось привлекать дополнительные средства для увеличения уставного капитала. Так, на 16 февраля 2010 г. будущим требованиям к размеру уставного капитала не соответствовали 57 страховщиков жизни из 63. К 2013 г. с рынка страхования жизни ушли 13 компаний, основными причинами чего стал отказ от лицензии данного направления деятельности (остались только фирмы, не занимающиеся страхованием жизни) и от страховой деятельности в целом; около 10% компаний находились в процессе реорганизации или присоединения к другой страховой организации. Сокращение количества участников на рынке страхования жизни повлияло на изменение индекса Херфиндаля - Хиршмана по рынку СЖ, динамика которого за анализируемый период представлена на рис. 3.

С целью укрепления финансовой устойчивости, повышения платежеспособности и доверия участников страхования для всех страховщиков минимальный размер уставных капиталов будет увеличен. Этого требует базельская

директива, согласно которой данный показатель не должен быть ниже суммы, эквивалентной 5 млн евро². Согласно поправкам к закону, для страховщиков жизни минимальные капиталы могут быть увеличены с 240 млн руб. до 450 млн руб. Повышение капитала должно было происходить в два этапа. Так, до начала 2017 г. страховщики должны были повысить капитал до двух третей установленного размера (300 млн руб.), а к 1 января 2020 г. следует довести уставный капитал до установленного размера (450 млн руб.).

Как показал анализ практики ранее проведенных этапов увеличения минимальных значений уставных капиталов страховщиков (2007, 2012 гг.), вероятнее всего, следует ожидать ухода новой партии страховщиков, которые не смогут привлечь инвестиционные средства для увеличения своего уставного капитала. Закономерным следствием такой ситуации явится уменьшение количества игроков на страховом рынке (в том числе на рынке страхования жизни) в первую очередь за счет ухода с рынка региональных страховщиков, как и снижение конкуренции между его участниками. Соответственно, произойдет повышение индекса Херфиндаля - Хиршмана, который попадет в зону высокой концентрации и с вытекающими отсюда негативными последствиями, присущими олигопольному развитию рынка.

Следует отметить, что изменение на страховом рынке негативно отразится и на состоя-

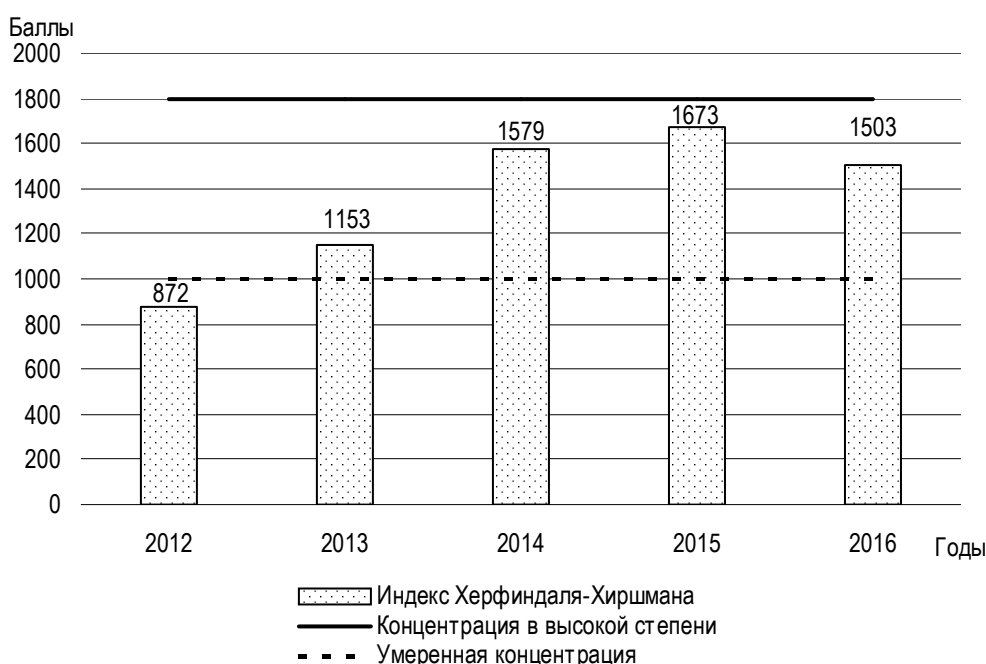


Рис. 3. Динамика индекса Херфиндаля - Хиршмана по страхованию жизни в РФ

нии региональных и местных бюджетов, поскольку региональные страховщики участвуют в социально-экономическом развитии регионов и обеспечивают занятость населения, выполняя различные социально значимые функции.

Изменение на рынке отразится и на количестве альтернативных предложений (будет снижение), и на цене страховых продуктов, на составе самой услуги. Это незамедлительно отразится на спросе страховых продуктов со стороны потребителей, поскольку ухудшение качества продуктов на фоне ухода страховых компаний явно не является стимулом к заключению договоров страхования.

В табл. 1 по данным Банка России, Ассоциации страховщиков жизни представлена динамика показателей развития инфраструктуры рынка страхования жизни, где мы можем увидеть изменения с учетом повышения требований к минимальному размеру уставного капитала.

Изменение количества страховых компаний на рынке страхования жизни привело к его олигополизации, к инфраструктурным трансформациям, которые имели как положительный эффект, так и отрицательный. Положительное влияние оказали:

1) приобретение страховыми компаниями большей финансовой устойчивости вследствие слияний и поглощений (как за счет увеличения страхового портфеля, так и за счет расширения возможностей по инвестированию своих активов, в том числе активов присоединенной компании);

2) минимизация затрат со стороны государства по осуществлению надзорных мер за деятельностью субъектов страхового дела;

3) увеличение количества страховых продуктов, ориентированных на разный уровень дохода граждан;

4) установление страховыми компаниями относительно невысоких тарифов, что обеспечивает доступность страховых продуктов для большинства потребителей;

5) реализация страховыми компаниями мероприятий по снижению расходов на ведение деятельности в целях укрепления рыночных позиций и приобретения конкурентных преимуществ;

6) увеличение разницы между размером фактической маржи платежеспособности и нормативным показателем;

7) снижение размера комиссионного вознаграждения по банковскому каналу по причине конкуренции участников продаж продуктов инвестиционного страхования. В 2016 г. комиссионное вознаграждение по этому каналу опустилось до минимального за пять лет значения - с 40 до 20%.

Однако, проанализировав данные, приходится констатировать и тот факт, что было оказано на инфраструктуру и отрицательное влияние:

1) сократилось количество страховщиков жизни (с 50 до 34), в том числе региональных компаний (с 13 до 7);

2) уменьшилась доля региональных страховщиков жизни в совокупном объеме собираемых премий (с 4,3 до 0,9%);

3) снизился уровень собственного капитала страховщиков жизни (с 18,1 до 11,6%);

4) снизились некоторые основные финансовые показатели (чистая рентабельность страховщиков жизни, уровень собственного капитала, коэффициент надежности), что обусловлено влиянием таких факторов, как:

♦ повышение кредитных рисков, связанных с отзывом Банком России лицензий у

Таблица 1

Динамика показателей развития инфраструктуры рынка страхования жизни в РФ

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Количество страховщиков жизни, ед.	50	41	38	37	34
В том числе региональных страховщиков, ед.	13	11	10	8	7
Доля премий региональных страховщиков жизни в общей сумме страховых премий по РСЖ, %	4,3	3,0	2,6	1,3	0,9
Активы страховых компаний, млрд руб.	140	179	208	305	Н/д
Соотношение активов страховщиков жизни и ВВП, %	0,2	0,3	0,3	0,4	Н/д
Уровень собственного капитала, %	18,1	14,3	8,6	11,6	Н/д
Коэффициент надежности, %	21,2	16,4	9,9	12,8	Н/д
Фактическая маржа платежеспособности, млрд руб.	18,3	19,9	17,0	30,2	Н/д
Нормативная маржа платежеспособности, млрд руб.	4,6	6,2	8,9	6,8	Н/д
Рентабельность деятельности, %	12	10	9	8	Н/д

банков, на счетах которых были размещены активы страховых компаний;

♦ рост затрат страховых компаний в связи с необходимостью выполнения ряда требований Банка России (заключение договоров на обслуживание со спецдепозитарием, перечисление 10% от собранных премий в Национальную перестраховочную компанию, оплата услуг независимого актуария по проведению обязательной актуарной оценки и др.);

5) наметился нисходящий тренд коэффициента надежности страховщиков жизни (с 21,2 до 12,8%);

6) выросла концентрация продаж продуктов страхования жизни через банковский канал (с 61 до 83%);

7) сократилась средняя численность страховых агентов;

8) проявилось доминирующее положение кэптивных страховщиков жизни;

9) произошла концентрация прибыли в руках кэптивных страховщиков, реализующих продукты страхования жизни через банковский канал;

10) выросла прибыль у страховщиков жизни, специализирующихся на кредитном страховании и у компаний, продвигающих на рынок продукты накопительного и инвестиционного страхования жизни и др.

В табл. 2 показан список 15 лидеров на рынке страхования жизни, доминирование которых во многом обусловлено принадлеж-

Таблица 2

Лидеры страховщиков жизни в РФ и их принадлежность к финансово-промышленной (финансовой) группе*

Место	Страховая компания	Принадлежность к финансово-промышленной группе (ФПГ) или к финансовой группе (ФГ)	Наличие в группе своего банка	Годы		
				2014	2015	2016
1	Сбербанк	Входит в состав ФГ "Сбербанк России"	+	27,91	33,85	28,14
2	Росгосстрах	Входит в состав одной из крупнейших российских ФГ - Группу компаний "Росгосстрах"	+	9,25	15,57	18,84
3	АльфаСтрахование	Входит в состав крупнейшей международной ФПГ - в Консорциум "Альфа Групп"	+	7,71	10,25	14,19
4	Ренессанс	Входит в состав международной инвестиционной группы "Sputnik Group"	+	9,56	9,48	7,91
5	ВТБ	Входит в международную ФГ ВТБ российского происхождения	+	0,15	5,01	6,19
6	СИБ "Лайф"	Входит в состав немецкой ФГ Talanx AG	+	3,55	5,09	4,65
7	Ингосстрах	Входит в состав группы "ИНГО", которая, в свою очередь, является членом крупнейшей российской ФПГ "Базовый элемент"	+	0,23	0,85	2,79
8	Открытие	Входит в состав российской ФГ "Открытие"	+	1,23	2,31	2,51
9	Райффайзен Лайф	Входит в состав крупнейшей страховой группы в Центральной Европе и Австрии "UNIQA"	+	2,70	2,93	2,19
10	Сосьете Женераль	Входит в состав ФГ Франции "Societe Generale"	+	2,39	1,39	2,14
11	Согаз	Ранее входила в состав российского промышленного госхолдинга "Газпром", а с 2004 г. входит в группу банка "Россия"	+	1,54	1,77	1,86
12	МетЛайф	Входит в состав международного холдинга MetLife, Inc	-	5,01	2,85	1,77
13	УралСиб	Входит в состав одноименной крупной российской ФГ "Уралсиб"	+	0,23	0,23	1,49
14	ППФ	Входит в состав международной инвестиционной группы PPF (Нидерланды)	-	2,00	2,08	1,30
15	Альянс	Входит в состав немецкой международной ФГ "Allianz Group"	-	1,93	1,85	0,93

* Составлено автором по информации официальных сайтов страховых компаний и их материнских организаций.

ностью к группе и возможностью использовать клиентскую базу своих экзотических (“карманных”) банков. Только три страховщика жизни продают свои продукты на добровольной основе, именно по этой группе идет резкое снижение занимаемых долей.

Рынок страхования жизни по сравнению с другими сегментами страхового рынка имеет огромный потенциал, именно поэтому к нему проявляют повышенный интерес транснациональные страховые компании. Как видно из данных табл. 2, из 15 страховых групп 9 входят в состав международных групп.

Олигополизация экономики и страхового рынка оказала влияние и на развитие самого направления страховой деятельности (табл. 3).

К положительным моментам влияния олигополизации можно отнести следующее:

1) темпы роста сбора страховых премий преобладают над страховыми выплатами, что не замедлило отразиться на коэффициенте выплат;

2) доля страховых премий по страхованию жизни в общей сумме платежей по страхованию выросла с 7 до 18%;

3) темпы роста страховой суммы по договорам страхования жизни растут медленнее по сравнению с темпом роста собирае-

мости страховых премий - это связано как с продажей “коробочных” продуктов, так и с заключением договоров инвестиционного страхования.

Отрицательное влияние олигополизации страхового рынка в РФ проявилось в следующем:

1) сократились темпы продаж продуктов классического страхования жизни по сравнению с темпами продаж “коробочных” продуктов;

2) снизилось количество заключаемых (действующих) договоров страхования жизни;

3) началась централизация страховых премий в тех субъектах Российской Федерации, где происходит совпадение трех факторов: концентрации численности населения в городах, повышения уровня доходов населения и роста количества банковских подразделений;

4) изменились показатели развития страховых продуктов, рассчитанных на один договор, на фоне роста количества отказов в страховой выплате. Следствием такого положения может стать рост разочарования населения в применении этого инструмента;

5) произошло сокращение целевых продуктов страхования жизни (страхование от

Таблица 3

Динамика показателей развития страхования жизни в РФ*

Показатели	Годы					Темп роста, % 2016 г./2012 г.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Страховые премии по страхованию жизни, млрд руб.	53	85	109	130	216	Увеличение в 4 раза
Страховые выплаты по страхованию жизни, млрд руб.	13	12	10	24	30	Увеличение в 2,3 раза
Коэффициент выплат, %	24,7	14,5	9,4	18,2	13,9	56,3
Страховая сумма по договорам страхования жизни, заключенным в отчетном периоде, млрд руб.	1004,6	1502,9	2303,7	2056,2	2606,6	Увеличение в 2,6 раза
Доля страховых премий по страхованию жизни в общей сумме платежей по страхованию, %	2,6	4,2	5,4	6,5	10,7	Увеличение в 4 раза
Страховая премия в расчете на один заключенный договор страхования жизни, тыс. руб.	8,4	12,4	14,6	29,4	44,2	Увеличение в 5,3 раза
Страховая сумма в расчете на один действовавший договор страхования жизни, тыс. руб.	143,1	186,1	187,8	268,3	377,2	Увеличение в 2,6 раза
Страховая выплата в расчете на один страховой случай, тыс. руб.	32,5	30,5	25,1	54,9	38,9	Увеличение в 1,2 раза
Количество урегулированных страховых случаев, тыс. ед.	408,8	403,5	406,2	431,6	771,8	Увеличение в 1,9 раза
Количество заявленных страховых случаев, тыс. ед.	415,5	413,7	417,1	449,5	813,6	Увеличение в 2 раза
Количество отказов в страховой выплате, тыс. ед.	5,6	5,2	5,9	9,4	14,1	Увеличение в 2,5 раза

* Составлено автором по данным Банка России.

критических заболеваний, пенсионное страхование) в пользу инвестиционного страхования;

б) сократилось количество договоров страхования жизни, заключаемых на долгосрочный период (табл. 4);

♦ диверсификация направлений бизнеса и получение стабильного дополнительного источника дохода, в том числе в виде вознаграждений от продаж. Для крупных банков развитие данного направления является возможностью перенаправить привлекаемые де-

Таблица 4

Динамика структуры взносов сегментов страхования жизни в РФ, %*

Показатели	Годы			
	2012	2013	2014	2015
Инвестиционное страхование	9,9	18,4	29,0	43,4
Кредитное страхование (страхование заемщиков)	54,3	55,4	40,0	29,6
Накопительное страхование	32,7	23,4	28,8	25,4
Пенсионное страхование	2,0	1,9	1,4	1,1
Рисковое (не кредитное) страхование жизни	1,1	0,9	0,8	0,5

* Составлено по данным Ассоциации страховщиков жизни.

7) сокращается разница между заключенными в отчетном периоде договорами и действующими на конец отчетного периода, что говорит о сокращении в страховых портфелях компаний количества договоров долгосрочного страхования жизни (во-первых, банки не заинтересованы в оттоке денег на долгосрочной основе, поскольку данный источник дохода должен быть возобновляемым; во-вторых, сами клиенты не заинтересованы в инвестировании на долгосрочной основе).

В 2016 г., как и в предыдущие два года, рынок страхования жизни рос в основном за счет инвестиционного страхования жизни, которое обеспечивало более 70% абсолютного прироста взносов. В то же время в 2012 г. аналогичный размер прироста взносов по страхованию жизни обеспечивался за счет роста взносов по кредитному страхованию (по страхованию заемщиков). Бурный рост инвестиционного страхования жизни в 2015-2016 гг. обусловлен рядом факторов:

а) завершением высокодоходных депозитов, заключенных в начале 2015 г., и поиском клиентами новых финансовых инструментов;

б) закрытием и последующим перезаключением договоров инвестиционного страхования жизни для фиксации полученного дохода от роста стоимости иностранных валют;

в) заинтересованностью коммерческих банков в сотрудничестве со страховыми компаниями и их участием в сбыте страховых продуктов. Этому способствовало несколько обстоятельств:

♦ необходимость поддерживать рентабельность на фоне замедления основных сегментов кредитования;

ловой репутацией банка сбережения физических лиц в руки страховых компаний за солидное вознаграждение с минимальными затратами для самого банка. Для некрупных игроков диверсификация является способом выживания в силу необходимости аккумулирования дополнительных ресурсов из-за низкой вероятности, а зачастую и невозможности привлечения денежных средств на рынке межбанковских кредитов и/или получения потоков спасительной ликвидности от регулятора;

♦ необходимость сокращения банковских рисков в процессе осуществления своей деятельности, в том числе риска невозвратности кредитов;

♦ желание предоставления своим клиентам услуг комплексного характера (кредитование - страхование - инвестирование);

♦ укрепление связей внутри финансовой или финансово-промышленной группы, поскольку многие банки являются "карманными" по отношению к материнской компании, а также связей с партнерами в рамках финансового рынка.

Проанализировав современную ситуацию на страховом рынке России, можно констатировать, что рынок характеризуется умеренной концентрацией и сосредотачивается вокруг нескольких игроков, определяющих во многом его дальнейшее развитие. Однако следует отметить, что крупные страховщики, договорившись, могут достаточно длительное время за счет собственной финансовой "подушки безопасности" занижать тарифы, вытесняя с рынка более мелких конкурентов.

тов. Добившись своей цели, страховщики поднимают цену на нужный уровень, делая потенциальных страхователей зависимыми от их предложения³.

Для минимизации влияния олигополизации страхового рынка на развитие страховых отношений в России в современной научной литературе представлены предложения ряда исследователей по данному вопросу, которые можно систематизировать следующим образом:

1) постоянно осуществлять надзор за страховым рынком с учетом концентрации и централизации на нем капитала;

2) развивать региональное страхование, которое позволит учесть интересы региональных потребителей страховых услуг, поскольку региональные компании лучше адаптированы к региональному рынку;

3) внести в действующее законодательство изменения, предписывающие федеральным страховым компаниям «вести международный бизнес с определенными финансовыми параметрами, например, сбор премий не менее чем 5-10% от собственных средств»⁴.

Из проведенного анализа следует, что олигополизация в будущем будет являться доминирующей тенденцией страхового рынка России, поэтому его объективные характеристики, активную позицию государства и страховых компаний требуется рассматривать как ключевые составляющие развития рыночных отношений в стране. Представляется необходимым указанные рекомендации расширить и дополнить следующими положениями, минимизирующими негативное влияние олигополизации на развитие рынка страхования жизни:

1) надлежит обеспечить плавное изменение политики регулирования страхового рынка, развитие процессов стандартизации при введении обязательных видов страхования с целью повышения эффективности надзора в данной отрасли, чтобы устранить дискриминационные требования к капиталу некрупных страховых организаций;

2) целесообразно осуществлять страховой надзор с учетом анализа показателей, используемых для оценки степени олигополизации страхового рынка;

3) следует внести в действующее законодательство изменения, предписывающие *федеральным* страховым компаниям:

а) увеличить размеры уставных капиталов (минимальный размер должен составлять не менее 7,5 млн евро);

б) ограничить количество филиалов (например, не более 20 филиалов) и при этом регламентировать их деятельность по прямым продажам страховых продуктов;

в) предоставить перестраховочную защиту для региональных страховых компаний с определенными финансовыми параметрами (например, установить сбор перестраховочных премий не менее чем 5-10% от общей суммы премий);

г) перечислять перестраховочную премию в размере 10% в Национальную перестраховочную компанию, основной целью создания которой является предоставление защиты в случае наступления убытков у страховой компании;

д) состоять членом саморегулируемой организации, основной целью создания которой является предоставление защиты интересов потребителей страховых услуг в случае банкротства страховой компании;

4) следует внести в действующее законодательство изменения, предписывающие *региональным* страховым компаниям:

а) формировать уставный капитал в соответствии с объемом бизнеса (с собираемостью страховых премий) и равный 1/5 от страховых премий;

б) заключать договора перестрахования с федеральными страховыми компаниями с определенными финансовыми параметрами (например, перестраховывать весь портфель и собственное удержание не более 60%);

в) участвовать в страховых пулах регионального значения;

г) не передавать перестраховочную премию (которая является платой за предоставление защиты от убытков) в Национальную страховую компанию, поскольку данная защита предоставляется федеральными страховщиками всем региональным компаниям;

д) состоять членом ассоциации или союза, который в свою очередь выступает членом саморегулируемой организации, образованной на федеральном уровне;

5) необходимо внести в законодательство изменения, запрещающие заключать договоры страхования со страховыми компаниями, являющимися по отношению к выгодоприобретателям взаимозависимыми лицами;

6) усилить роль и значимость Ассоциации страховщиков жизни в регулировании данного сегмента страхового рынка (создание фонда компенсационных выплат, создание и ведение Бюро страховых историй, ведение единой базы по страхователям/выгодоприобретателям);

7) расширить налоговые льготы для юридических лиц по долгосрочным договорам страхования жизни, обеспечить страховщикам жизни место в системе обязательного пенсионного страхования и разработать законодательную базу для продуктов unit-linked.

Реализация указанных рекомендаций позволит:

◆ повысить финансовую устойчивость страховых компаний за счет расширения возможностей по предоставлению перестраховочной защиты;

◆ сохранить и стимулировать дальнейшее развитие региональных страховых рынков, поскольку деятельность федеральных компаний на региональных рынках будет ограничена;

◆ увеличить и улучшить страховую защиту для населения и организаций за счет повышения качества страховых продуктов в связи с ростом конкуренции страховых компаний на региональных рынках;

◆ повысить разнообразие ассортимента предлагаемых страховых продуктов, учитывающих специфические характеристики потребителей страховых услуг;

◆ усилить ответственность страховых компаний перед потребителями страховых услуг;

◆ улучшить инвестиционный потенциал в стране, поскольку расширятся возможности страховых компаний по привлечению новых клиентов;

◆ повысить авторитет страны за счет осуществления внешнеэкономической деятельности федеральными страховыми компаниями;

◆ развить инфраструктуру страхового рынка в связи с тем, что федеральные компании вынуждены будут реализовывать свои продукты через специализированного страхового посредника (через агентство или брокера);

◆ минимизировать риски, связанные с реформированием институциональной структу-

ры страхового рынка, поскольку повышаются финансовая устойчивость и ответственность участников страхового рынка.

Подводя итог проделанной работе, хотелось бы еще раз сделать акцент на том, что в настоящее время «страховая олигополия стремится диктовать «правила игры» как потребителям страховых услуг, так и органам государственного управления, оставаясь при этом недостаточно прозрачной. Положение осложняется тем, что при неуклонном нарастании олигополистических тенденций как на страховом рынке, так и в экономике страны в целом действующее российское законодательство не видит малый и средний бизнес»⁵. Поэтому со стороны государства необходимо создать такие условия, при которых будет функционировать страховая бизнес независимо от объема собираемых премий и территориального расположения, что благоприятно отразится на конкурентоспособности самих организаций. Тем более это нужно сделать с целью поддержки национального бизнеса на фоне вступления России во Всемирную торговую организацию.

¹ Татаркин А.И., Чистова Е.В. Региональные тенденции в денежных доходах населения России в период экономического спада // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. 2016. № 2 (83). С. 39. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_26288918_33811166.pdf (дата обращения: 11.04.2017).

² Чернова Г.В. Современные проблемы наращивания уставного капитала страховых компаний России // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2012. Серия 5. Вып. 4. С. 125-126.

³ Хитрова Е.М. Проблемы и перспективы развития страховых отношений в условиях повышения концентрации рынка // Известия УрГЭУ. Екатеринбург, 2014. № 2 (52). С. 28-34. URL: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-strahovyh-otnosheniy-v-usloviyah-povysheniya-kontsentratsii-rynka> (дата обращения: 15.12.2016).

⁴ Огромных возможностей страхования не знают ни президент, ни премьер, ни Дума. К великому сожалению! // Страховое дело. 2011. № 1. С. 5. URL: http://www.mgimo.ru/files/181123/yuldashev_interview.pdf (дата обращения: 12.12.2016).

⁵ Олигополизация страхового рынка: современная страховая реальность. URL: http://www.nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=108732 (дата обращения: 16.12.2016).

Поступила в редакцию 07.03.2017 г.