

УДК 338.2

***ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ  
УСЛУГ И СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ***

***Кучер К.А.***

*Магистрант,*

*Донской Государственный Технический Университет,*

*Ростов-на-Дону, Россия*

***Чернухина М.А.***

*Магистрант,*

*Донской Государственный Технический Университет,*

*Ростов-на-Дону, Россия*

**Аннотация.** Актуальность темы настоящей статьи обусловлена тем, что сфера страхования является одной из самых быстроразвивающихся сфер российского рынка. При этом страховой рынок затрагивает интересы практически всех физических и юридических лиц, а также государственные интересы, которые выступают одними из самых важнейших стратегических факторов успешного функционирования всей экономической системы в целом. Именно рынок страхования обеспечивает надежность и стабильность многочисленных экономических процессов, а также позволяет смягчить возникающие в экономике риски. Действующие на сегодняшний день страховые компании являются субъектами страхового рынка, обеспечивающими устойчивость социальных и экономических отношений. В то же время, особенно в условиях текущей нестабильности, вызванной пандемией коронавирусной инфекции, деятельность страховых компаний протекает в достаточно напряженных социально-экономических и политических условиях, что и послужило поводом к написанию статьи, посвященной путям их развития и укрепления конкурентоспособности. Целью статьи выступает анализ современных условий функционирования страховых услуг и страховых организаций и путей

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

укрепления их конкурентоспособности. Новизна исследования обеспечивается рассмотрением данных вопросов через призму инновационной ориентированности современной экономики России и использования данного пути для обеспечения конкурентоспособности страховых услуг и страховых организаций.

**Ключевые слова.** Страхование, услуга, компания, эффективность, конкуренция, конкурентоспособность, инновация.

### ***WAYS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF INSURANCE SERVICES AND INSURANCE ORGANIZATIONS AT THE PRESENT STAGE***

***Kucher K.A.***

*Master student,*

*Don State Technical University,*

*Rostov-on-Don, Russia*

***Chernukhina M.A.***

*Master student,*

*Don State Technical University,*

*Rostov-on-Don, Russia*

**Annotation:** The relevance of the topic of this article is due to the fact that the insurance industry is one of the fastest growing areas of the Russian market. At the same time, the insurance market affects the interests of almost all individuals and legal entities, as well as state interests, which are one of the most important strategic factors in the successful functioning of the entire economic system as a whole. It is the insurance market that ensures the reliability and stability of numerous economic processes, as well as mitigates the risks arising in the economy. The insurance companies operating today are the subjects of the insurance market, ensuring the stability of social and economic relations. At the same time, especially in the context of the current instability caused by the coronavirus pandemic, the activities of

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

insurance companies are proceeding in rather tense socio-economic and political conditions, which was the reason for writing an article on the ways of their development and strengthening of competitiveness. The purpose of the article is to analyze the modern conditions for the functioning of insurance services and insurance organizations and ways to strengthen their competitiveness. The novelty of the research is ensured by considering these issues through the prism of the innovative orientation of the modern Russian economy and the use of this path to ensure the competitiveness of insurance services and insurance organizations.

**Key words:** Insurance, service, company, efficiency, competition, competitiveness, innovation.

Сущность страхования заключается в том, что человек имеет возможность получить перспективы своеобразной защиты от негативных факторов финансового плана.

Популярность страхования растет с каждым днем, и если раньше страховали свое здоровье, недвижимость, автомобили и даже жизнь, то сейчас все чаще можно встретить необычные случаи страхования. В большинстве своем такую страховку оформляют известные люди, для которых вроде бы незначительные вещи являются очень важными.

Запуск любого нового страхового продукта является серьезными инвестиционными вложениями страховщика, которые при этом подвержены высоким рискам. Есть реальные примеры, когда выведение на страховой рынок нового продукта оказывалось для страховой компании настоящим провалом. Сейчас на рынке страхования можно выделить всего около 20 продуктов, которые покрывают нестандартные риски.

Основное отличие в сферах развития страхования в России и в зарубежных странах в том, что в России отношение к страхованию в целом менее доверительное. В понимании российского потенциального страхователя страхование рассматривается не как полезный инструмент, а как дополнительная

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

финансовая нагрузка. С таким отношением к страхованию вообще достаточно сложно сделать востребованным какой-либо вид необязательного страхования.

Сегодня страховой сектор считается одним из самых открытых для инноваций. Это в основном связано с такими факторами, как развитие технологий, реализуемых на разных этапах оказания страховых услуг. Для стабильного развития страхового сектора каждая компания должна следовать четко определенному плану стратегического развития компании, поскольку инновации становятся основным инструментом конкуренции на рынке, что позволяет повысить стоимость страховых продуктов.

В то время как технологические инновации, высокие требования клиентов и новые прогрессивные компании меняют облик рынка, участники страхового рынка по-прежнему уделяют большое внимание росту продаж, увеличению прибыльности, решению существующих проблем и поддержанию конкурентоспособности в динамично меняющейся отрасли.

Лидерами в сфере международного страхования сейчас являются развитые страны с высоким уровнем валового внутреннего продукта, такие как: США, Япония, Великобритания, Китай, Франция, Финляндия, Швеция, Норвегия, Австралия, Германия.

Некоторые страны, хотя остаются лидерами, в последнее время все же показывают отрицательную тенденцию развития своих национальных рынков, например, Франция.

Основные цели для большинства страховых компаний в области укрепления конкурентоспособности – это увеличение числа продаж и повышение рентабельности. Но в процессе реализации данных целей возникают некоторые препятствия. Не все препятствия находятся под управлением этой отрасли, например, катастрофические убытки и растущие процентные ставки. Правильно выстроенная стратегия и рабочие процессы, помогают предвидеть различные перемены и получить преимущество на страховом рынке среди всех конкурентов.

В современных условиях важной задачей выступает формирование экономики инновационно-ориентированного типа. Вектором развития становится использование инноваций в различных отраслях народного хозяйства. Активизация инновационной деятельности создает множество преимуществ как для бизнес субъектов, обеспечивая рост их конкурентоспособности, так и для потребителей товаров и услуг и государства.

Сегодня существует необходимость внедрения инноваций в сектор страхования. Как отмечают многие специалисты, отрасль страхования является одной из самых открытых для осуществления инновационных процессов.

В настоящее время инновации являются основным инструментом конкуренции на рынке страховых компаний, их использование позволяет повысить ценность предлагаемых страховых продуктов, то есть формирование эффективной модели развития страхового бизнеса определяется внедрением и использованием передовых инновационных технологий и продуктов.

Направления инновационной деятельности страховщиков с учетом современных условий цифровой трансформации экономических систем и потребительского поведения основаны на базе развития следующих аспектов страховой деятельности: внедрение новых страховых продуктов, использование новых технологий, совершенствование каналов продаж [2].

Внедрение инновационных продуктов, как правило, связано с высокой степенью риска, это обусловлено влиянием большого количества факторов, характеризующихся неопределенностью результатов нововведений.

В отечественной страховой практике появляются новые виды страховых услуг, их можно рассматривать в качестве инновационных продуктов.

Некоторые крупные страховые компании в РФ планируют запустить нестандартные страховые продукты, но при этом пока на практике это не работает.

Оценить долю рынка по таким видам страхования пока что невозможно.

Сами по себе нестандартные виды страхования не влияют на формирование доходности в страховом сегменте. Такие страховые продукты в большей степени являются для страховой компании реальной возможностью привлечь еще больше клиентов среди узкого круга тех, кому может понадобиться узкоспециализированный полис страхования.

На российском страховом рынке крупные страховые компании консервативны и осторожны, они предлагают в год один-два новых вида страхования. Появляются и нестандартные риски, например, страхование здоровья домашних животных. Эксперты оценивают долю россиян, готовых купить такой продукт, в 1-5 процентов. В России около 50% граждан имеют домашних животных. Каждому из них вполне могла бы понадобиться страховка для своего домашнего любимца.

Некоторые виды страхования были ответом страховой отрасли на запросы клиентов. Около трех лет назад появилась первая похоронные полисы. Страхование предусматривает посмертную компенсацию расходов на погребение. В последнее время также появилась полисы защиты надгробий. Они включают, в частности, компенсацию расходов на восстановление надгробной плиты, поврежденной вандалами или грабителями [1].

Есть еще одна область страхования, которая до сих пор классифицировалась как экзотическая в России. Согласно исследованию Allianz Global Corporate & Specialty, проведенному в 2018 году, большинство российских риск-менеджеров считают кибер-инциденты основной угрозой для оценки рисков, оставляя позади стихийные бедствия, пожары, нестабильность рынка и т.д. А также страховой сегмент в США и Европе из-за проблем с компьютером, количество проданных полисов быстро растет, и в России количество проданных полисов исчисляется в единицах. Данный продукт является одним из наиболее перспективных— и наверняка в течение года, максимум двух, выделится в отдельное самостоятельное направление. В век цифровых технологий ущерб от кибератак может быть сравним разве что со Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

стихийным бедствием. В зарубежных странах востребованность данного вида страхования растет. По оценкам экспертов, 4 миллиарда долларов составляет общемировой оборот страхования киберрисков [2].

В РФ разработаны и предлагаются значительное количество уникальных полисов, хотя их не так много, как за границей, где культура страхования более развита.

В последнее время приобретает актуальность страхование личного бренда или компании с целью PR.

Появление и бурный рост использования новых Онлайн-сервисов и гаджетов ведёт к появлению новых рисков — которые ведут к предложению новых типов страхования. Высокий рост продаж дронов, которые в ряде стран уже повсеместно используются для организации съемок, видеонаблюдения, логистики и в других отраслях, диктует необходимость развития видов страхования. Одна из компаний США запустила недавно пилотный продукт для такого рода случаев[1].

Исследования в области перспектив развития инновационной деятельности страховых компаний показывают, что фактором, ограничивающим развитие инновационной деятельности национальных страховых компаний, является отсутствие долгосрочного планирования их инновационного развития - стратегии инновационного развития, а также проблемы с инвестициями. Подобные выводы переплетаются с внедрением инноваций в стратегических секторах российской экономики. Для выявления других причин и факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности национальных страховых компаний, необходимо провести анализ инновационной страховой деятельности за рубежом.

Снижение уровня конкуренции на страховом рынке является одним из факторов, определяющих относительно высокую стоимость страхования. Высокий уровень рисковости российской экономики оказывает тормозящий эффект на работу страховых фирм. Кроме того, темпы роста российской

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666



экономики по-прежнему ограничиваются сдерживающим участием государства, недостаточным уровнем производительности труда, плачевной демографической ситуацией, существованием санкционных ограничений и инвестиционным дисбалансом.

Однако встроенность российской экономики в мировую экономику содержит и несомненный вызов — инновационность в этом случае является условием ее существования.

Полноценному развитию страхования в России препятствует ряд факторов, главными из которых являются высокий уровень инфляции и низкий уровень платежеспособного спроса населения.

В настоящий момент в РФ отсутствуют эффективные инструменты, способные обеспечить долгосрочное формирование резервов страховщиков [3].

Еще одним барьером на пути развития рынка страховых услуг является отсутствие понимания потребности общества в услугах страхования. С одной стороны, рынок мало информирует население о том, что существуют те или иные страховые продукты, не делает привлекательных предложений по услугам страхования. С другой стороны, большая часть потребителей не в полной мере могут рассчитать собственные потребности и их финансовое обеспечение и выстроить систему возможностей.

Выделим основные направления деятельности страховых компаний, присущие требованиям инновационной экономики: улучшение инновационного потенциала, повышение конкурентоспособности, осуществление инновационной деятельности, формирование и использование инноваций в страховании [1].

Одним из барьеров развития инновационной страховой деятельности выступает недостаточная компетенция специалистов данного сектора в вопросах использования инноваций как средства формирования накоплений и сбережений собственных средств.



Таким образом, развитие страховой отрасли в соответствии с ориентиром на инновации позволит расширить сферу страхования, а также повысить роль и значение страховых продуктов в социально-экономическом развитии государства.

Следует отметить, что трансформация страхового рынка, поиск инновационных идей для его развития, новые взгляды на содержание страховых продуктов чрезвычайно актуальны для цифровой эпохи и в последнее время получили широкое распространение в прикладных и теоретических исследованиях, особое внимание уделяется инновационной деятельности страховых компаний. Именно инновации, инновационность, гибкость и выступают актуальными путями укрепления конкурентоспособности страховых организаций на текущем этапе развития экономики.

### **Библиографический список**

1. Абалян Э.К. Тенденция развития страхового рынка России // Наука через призму времени. 2017. № 9 (9). С. 106-110.
2. Родионова М.В. Современные тренды маркетинговой политики на мировом рынке страхования // Сборник: Страхование в системе финансовых услуг в России: место, проблемы, трансформация. Сборник трудов XVIII Международной научно-практической конференции: в 2 томах. 2017- С. 160-164.
3. Страхование: учебник для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]; под редакцией Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. — 4-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 481 с.

*Оригинальность 89%*