Муравьева Ирина Петровна. Стратегия развития страховщика на рынке страхования жизни : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Москва, 2002 186 с. РГБ ОД, 61:02-8/2012-2

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Разработка структуры стратегии страховщика на рынке страхования жизни 11

1.1. Выбор основных составляющих стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни 11

1.2. Оценка значения страхования жизни в удовлетворении потребностей физических

и юридических лиц 23

1.3. Анализ влияния рынка страхования жизни на разработку стратегии деятельности

страховщика 38

Глава 2. Исследование элементов стратегии страховой компании при формировании

страхового фонда 56

2.1. Возможные пути расширения ассортимента продуктов по страхованию жизни ... 56

2.2. Исследование каналов распространения страховых продуктов 76

2.3. Оценка затрат страховщика на распространение продуктов по страхованию жизни 97

Глава 3. Анализ элементов стратегии страховой компании, связанных с сохранением

страхового фонда 115

3.1. Анализ факторов, влияющих на уровень постоянства договоров страхования жизни 115

3.2. Выбор элементов стратегии страховщика для повышения уровня постоянства договоров страхования 132

3.3. Разработка дополнений к договорам страхования жизни (райдеров) 142

Заключение 157

Библиографический список использованной литературы 166

Приложения

**Введение к работе**

Исследования по теме диссертационной работы "Стратегия развития страховщика на рынке страхования жизни" вызваны необходимостью научного обоснования путей и методов совершенствования деятельности страховщика на рынке страхования жизни и выработки конкретных рекомендаций по их практическому использованию.

Больше десяти лет прошло с момента демонополизации страхования в РФ и чуть меньше десяти - с момента вступления в силу первого в истории России Закона "О страховании". Анализ деятельности отечественных страховщиков в течение этого периода свидетельствует о завершении этапа становления страхового рынка в РФ. Это подтверждается, во-первых, наличием конкуренции среди страховщиков в различных регионах России, во-вторых, исчерпанием возможностей количественного увеличения числа страховых организаций, тенденциями к их сокращению и ростом капитализации страховщиков и, в-третьих, замедлением темпов роста совокупной страховой премии.

В этих условиях актуальной является проблема разработки качественно новой более совершенной стратегии развития как страхового рынка в целом, так и его отдельных составляющих в зависимости от видов страхования, а также его субъектов, в первую очередь, страховых организаций и фирм.

**Актуальность**исследования стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни обусловлена тем, что страхование жизни является одной из важных сфер страхового предпринимательства, направленного на удовлетворение потребностей физических и юридических лиц в страховой защите, и источником значительного объема инвестиционных ресурсов в странах с развитой экономикой, что способствует наращиванию всего экономического потенциала таких государств.

В Российской Федерации страхование жизни в современных условиях пока не играет значительной роли в экономике государства. Например, по данным Госкомстата России, выплаты по страхованию жизни в России в 1999-2000 гг. составляли чуть более одного процента от всех доходов россиян; доля страховых взносов по страхованию жизни в общем объеме ВВП в 1999 г. составляла менее

4 одного процента; сумма страховых взносов по страхованию жизни, приходящаяся на

душу населения в 1999 г. составляла около 240 руб.1 Если провести оценку данных

показателей только по долгосрочному страхованию жизни, исключив коллективные

договора псевдо-страхования жизни за счет средств предприятий (которые

удовлетворяют в большинстве своем потребность в минимизации налогового

бремени), то их значения, по оценкам экспертов, составили бы величины, в несколько

раз меньшие.

На основе анализа сведений Госкомстата РФ сделан вывод о недостаточном развитии страхования жизни в Российской Федерации, а также об имеющемся в нашей стране огромном неиспользованном потенциале.

**Необходимость**развития рынка долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации в настоящее время обусловлена:

демографической ситуацией, а именно увеличением в последние годы доли населения старших возрастных групп (например, в 1999 г. число пенсионеров увеличилось на 9% по сравнению с числом пенсионеров в 1992г.; численность занятых в экономике, приходящаяся на одного пенсионера в 1999г., уменьшилась до 1,67 по сравнению с 2,08 в 1992 г.2);

кризисом государственной системы социального и пенсионного обеспечения;

присущими рыночной экономике тенденциями по самостоятельному обеспечению гражданами (или их работодателями) расширяющихся финансовых потребностей, связанных с их жизнью, здоровьем, выходом на пенсию и т.п.

Стимулирование развития рынка страхования жизни может происходить различными способами и на различных уровнях, в том числе: 1. На уровне государства с помощью:

оптимального для развития данного рынка регулирования;

введения налоговых льгот для страхователей - потребителей страховых услуг и страховщиков;

1 См. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. - М.: Госкомстат России , 2000. - с. 59,  
149,514,169.

2 См. там же, с. 169.

- создания и подержания соответствующего инвестиционного климата  
(выпуска государственных ценных бумаг, обладающих высокой степенью надежности,  
используемых для инвестирования активов страховщиков, осуществляющих  
долгосрочное страхование жизни) и др.

2. На уровне страховщиков с помощью:

разработки и предложения на рынке страховых продуктов, более полно удовлетворяющих потребности страхователей в долгосрочной страховой защите и обеспечения высококачественного сервиса для страхователей;

постоянного развития эффективных каналов продаж страховых продуктов;

целенаправленного и активного развития и совершенствования положительного имиджа страховщиков и всей страховой индустрии с целью привлечения большего числа потребителей и др.

Кроме того, многие мероприятия по развитию и совершенствованию страхования жизни целесообразно проводить как на уровне государства, так и на уровне страховщиков, реализующих долгосрочное страхование жизни (например, повышение уровня страховой культуры в обществе, дифференциация страховых потребностей в страховании жизни, основанных на возможном реальном страховом интересе и т.п.).

Изложенное выше подтверждает сделанное заключение об актуальности разработки стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни. При выборе и научном обосновании основных элементов стратегии она будет способствовать как обеспечению эффективной и конкурентоспособной деятельности страховщика на таком рынке, так и развитию самого рынка страхования жизни, что в конечном итоге приведет к повышению экономического потенциала всего государства.

В российской экономической литературе имеются публикации по рассмотрению отдельных проблем деятельности страховщиков на современном рынке страхования жизни и по вопросам развития долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации (например, таких авторов как Балакирева В., Зубец А., Коломин Е., Левант Н., Пастухов Б., Турбина К., Шахов В. и др.). Однако многие авторы основные

трудности в деятельности страховщиков на рынке страхования жизни и, как следствие, недостаточную степень развития долгосрочного страхования жизни объясняют наличием таких внешних по отношению к страховщику факторов, как:

низкий уровень страховой культуры среди страхователей, отсутствие традиций страхования;

отсутствие надежных финансовых инструментов для инвестирования средств, получаемых страховщиками по страхованию жизни;

несовершенство стимулирования данного вида страхования со стороны государства и т.п.

Не умаляя значимость для деятельности страховщиков на рынке страхования жизни и для развития долгосрочного страхования жизни выше перечисленных факторов, необходимо отметить, что вопросы научно обоснованной стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни, направленной на повышение эффективности и конкурентоспособности их деятельности, а также способствующих прогрессивному развитию такого рынка, рассмотрены в отечественной литературе недостаточно полно.

Основной **целью**диссертационной работы является исследование опыта ведущих иностранных и отечественных страховщиков по формированию и сохранению страхового фонда на рынке долгосрочного страхования жизни и возможностей его использования российскими страховыми компаниями для создания конкурентоспособной стратегии развития на таком рынке.

Для реализации обозначенной цели были поставлены следующие исследовательские **задачи:**

1. Обосновать и классифицировать ключевые составляющие стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни.
2. Провести анализ и выработать критерии классификации основных потребностей в страховой защите физических и юридических лиц, удовлетворяемых страхованием жизни.

3. Рассмотреть продукты по страхованию жизни, удовлетворяющие

существующие и потенциальные потребности в страховой защите на рынке страхования жизни.

1. Исследовать существующие и возможные каналы распространения страховых продуктов на рынке страхования жизни.
2. Провести анализ и разработать критерии классификации основных затрат на распространение продуктов страхования жизни.
3. Исследовать проблему постоянства (стабильности) долгосрочных договоров страхования жизни и провести анализ влияния различных факторов (объема страховой ответственности страховщика, категорий страхователей, размеров страховых сумм и т.п.) на уровень постоянства договоров.
4. Обосновать основные направления деятельности страховщика на рынке страхования жизни, повышающие уровень постоянства договоров страхования жизни и соответственно снижающие количество договоров, прекративших свое действие вследствие неоплаты очередного страхового взноса.
5. Обобщить мировую практику использования дополнений к страховым договорам (райдеров) и рассмотреть целесообразность их более широкого использования на российском рынке страхования жизни.

**Предметом**исследования является стратегия на рынке страхования жизни ведущих иностранных (в основном на примере США) и российских страховщиков, связанная с созданием и сохранением страхового фонда.

**Объект**исследования - система финансово-экономических отношений, складывающихся в процессе функционирования страховщика на рынке страхования жизни.

Исследование основано на диалектическом **методе**изучения деятельности страховщика на рынке страхования жизни в ее развитии, взаимосвязи и взаимозависимости с другими видами деятельности. При анализе особенностей осуществления страхования жизни на рынках развитых зарубежных стран и возможности адаптации такого опыта на российском рынке использовался системный

**8**комплексный подход к обобщению зарубежного опыта. В качестве **инструментария**

применялись методы анализа научной и информационной базы, синтеза полученных

данных в теоретические выводы и практические рекомендации.

При работе над диссертацией использовались труды отечественных и зарубежных ученых и экономистов по вопросам теории страхования, развития страхового рынка и страхования жизни (таких авторов как Балакирева В., Воблый К., Ефимов С, Зернов А., Зубец А., Кагаловская Э., Коломин Е., Левант Н., Манэс А., Пастухов Б., Райхер В., Рейтман Л., Сплетухов Ю., Сухов В., Турбина К., Шахов В. и др.), материалы периодической печати; официальные статистические материалы Госкомстата России; информационные материалы зарубежных страховых компаний.

**Научная новизна**исследования состоит в следующем:

1. На основе анализа используемых в экономической литературе определений понятия "стратегия", применяющегося к деятельности любого хозяйствующего субъекта, сформулировано определение понятия "стратегия развития страховщика на рынке страхования жизни", учитывающее особенности функционирования страховщика на рынке страхования жизни, и раскрыто его содержание.
2. Осуществлена классификация основных потребностей в страховой защите, удовлетворяемых долгосрочным страхованием жизни. В основу системы классификации положено разделение на индивидуальные потребности и потребности хозяйствующих субъектов (в частности, среди потребностей хозяйствующих субъектов выделены потребности, направленные на обеспечение продолжения деятельности и потребности, необходимые для материального обеспечения наемных сотрудников в определенных случаях, связанных с их жизнью).
3. Обоснована целесообразность использования мирового опыта в сфере расширения ассортимента услуг по страхованию жизни для оптимизации стратегии российских страховщиков.
4. Разработана классификация затрат на оплату труда страховых посредников как основной составляющей затрат на распространение продуктов по

9 страхованию жизни. В основу классификации положены следующие критерии: формы

персонального распространения, уровни иерархии агентской (брокерской) системы,

вид осуществляемой посредниками деятельности, уровни ставок комиссионного

вознаграждения в различные периоды действия страховых договоров.

5. Введено в научный оборот понятие "постоянство (стабильность)  
договоров страхования жизни", раскрыта его сущность как сохранение действия  
заключенных договоров страхования жизни в течение всего долгосрочного периода,  
предусмотренного в полисе. Для количественной оценки и анализа уровня  
постоянства договоров страхования жизни введены коэффициент постоянства и  
коэффициент расторжения (как разность между единицей и коэффициентом  
постоянства) и разработан методический аппарат для их расчета.

На основе анализа фактических данных установлена зависимость уровня коэффициента постоянства от различных факторов (объема страховой ответственности, периодичности оплаты страховых взносов, размеров страховых сумм, каналов распространения страховых продуктов, половозрастной структуры застрахованных и др.) и выработаны рекомендации по увеличению значения данного коэффициента.

6. Обоснована необходимость использования на российском рынке  
дополнений к страховым договорам (так называемых райдеров) в целях более полного  
удовлетворения потребностей страхователей и усиления конкурентных возможностей  
на рынке. Дано определение понятия "райдер" как дополнительного страхового  
договора, который заключается в момент оформления основного страхового договора  
или в период его действия и предназначается для расширения или ограничения объема  
страховой ответственности, изменения размера страховой суммы, переноса срока  
начала выплаты страхового обеспечения, дополнения числа застрахованных по  
договору и др.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка использованной литературы и четырех приложений, содержит 12 таблиц и 11 рисунков.

**10**Апробация и внедрение результатов исследований проводятся в рамках

Отделения страхования жизни ЗАО "Страховая компания AIG Россия", действующего

на страховом рынке России.

По теме диссертации опубликовано 4 статьи (в журналах "Финансы", 2001г. -

№№2,12 и "Страховое ревю", 2001 - №№ 2, 6, 2001г.).

## Выбор основных составляющих стратегии развития страховщика на рынке страхования жизни

Понятие "стратегия" широко используется в современной экономической литературе, особенно в той ее части, которая посвящена оптимизации и повышению эффективности деятельности тех или иных субъектов.

Но на сегодняшний день экономисты, занимающиеся данной тематикой, не пришли к единодушному мнению о месте, роли и смысловом содержании понятия стратегии в деятельности предприятия, организации или фирмы.

Одни авторы монографий, посвященных стратегическому менеджменту или управлению каким-либо предприятием или организацией, рассматривают стратегию как составную часть процесса стратегического управления3. Другие, акцентирующие внимание на взаимодействии субъектов рыночных отношений (производителей товаров и услуг и их потребителей), для решения поставленных задач выделяют стратегию развития в рамках концепции стратегического маркетинга, как составной части маркетинга4. Третьи, ставящие на первое место в деятельности любой организации человека, человеческий потенциал и человеческие потребности, выделяют стратегию в этих рамках5. Существуют и другие точки зрения.

Что касается понятия "стратегии развития страховой компании" и, в частности, стратегии развития страховщика на том или ином рынке страхования, то, во-первых, существует проблема отнесения ее к той или иной вышеупомянутой концепции, разработанной для любых хозяйствующих субъектов.

class2 **Исследование элементов стратегии страховой компании при формировании**

**страхового фонда** class2

## Возможные пути расширения ассортимента продуктов по страхованию жизни

Спектр продуктов и услуг, относящихся к страхованию жизни, достаточно широк и многообразен. Основной задачей страховщика при разработке стратегии развития на рынке страхования жизни является, на наш взгляд, правильный выбор предлагаемых продуктов с целью обеспечения его конкурентоспособной и эффективной деятельности на рынке. Выбор страховых продуктов страховщиком должен основываться, во-первых, на анализе существующих потребностей, во-вторых, на анализе существующих или на разработке новых продуктов, способных удовлетворить эти потребности и, в-третьих, на экономической эффективности и целесообразности распространения тех или иных видов страховых продуктов.

Анализ и классификация потребностей, существующих на рынке страхования жизни, были нами проведены в предыдущей части работы. В данном параграфе основное внимание будет сконцентрировано на анализе возможных продуктов по страхованию жизни, их классификации и стратегическом выборе.

В Российской экономической литературе принята следующая классификация продуктов (услуг) по страхованию жизни. В зависимости от возможного вида страховой выплаты страхование жизни разделяют на страхование капитала и страхование аннуитетов. Основное отличие между ними заключается в том, что в первом случае страховая выплата осуществляется единовременно, а во втором - в рассрочку.

В зависимости от объема страховой ответственности страховщика страхование жизни разделяют на страхование на случай смерти, страхование на дожитие, смешанное страхование. При дальнейшей классификации страхование на дожитие подразделяется на страхование на дожитие до определенного возраста, до окончания действия договора страхования, до определенного события (например, до вступления в брак, до поступления в учебное заведение, до выхода на пенсию и т.п.). В зависимости от сроков страхования различают пожизненное страхование и страхование на срок.

В зависимости от порядка уплаты взносов различают страхование жизни с периодическими взносами (в течение всего срока страхования или в течение определенного периода) и страхование жизни с единовременным взносом.

В зависимости от категории страхователей различают индивидуальное страхование жизни и коллективное. Есть и другие принципы классификации страхования жизни.

Мировая классификация страхования жизни несколько отличается от принятой в Российской Федерации (хотя можно выделить и схожие черты), в первую очередь, вследствие большего разнообразия возможных вариантов проведения страхования.

Основное отличие заключается в том, что в мировой классификации выделяют следующие иерархические уровни в системе классификации тех продуктов и услуг, под которыми мы понимаем страхование жизни:

1. Классы страховых продуктов (Product class);

2. Линии страховых продуктов (Product line);

3. Формы страховых продуктов (Product form);

4. Виды страховых продуктов (Product item).

Рассмотрим последовательно основное содержание каждого уровня данной иерархии.

1. Класс страхового продукта - это наиболее крупное звено в иерархии, отрасль, к которой принадлежит тот или иной продукт. В соответствии с мировой классификацией страхования применительно к тем отношениям, которые рассматриваются в данной работе, выделяют следующие классы: страхование жизни и страхование аннуитетов.

class3 **Анализ элементов стратегии страховой компании, связанных с сохранением**

**страхового фонда** class3

## Анализ факторов, влияющих на уровень постоянства договоров страхования жизни

Деятельность страховщика по разработке и реализация стратегии его развития на рынке страхования жизни помимо определения и выбора элементов, связанных с формированием страхового фонда, рассмотренных в предыдущей главе работы, также неразрывно связана с необходимостью разработки элементов стратегии, направленных на сохранение страхового фонда.

К этой группе, на наш взгляд, можно отнести вопросы, связанные, например, с необходимостью сокращения количества договоров, прекративших свое действие вследствие неоплаты очередной страховой премии (и соответственно, увеличение уровня стабильности), усиления возможностей страховщика по своевременному и эффективному реагированию на возможные изменения потребностей страхователей в процессе действия договоров страхования и т.п.

Необходимо отметить, что данные проблемы освещаются рядом исследователей (например, А.Зубцом и др.) в отечественной экономической литературе51, но учитывая их актуальность и злободневность, на наш взгляд, требуют дальнейшей разработки. Поэтому наше внимание будет сосредоточенно на обозначенной группе проблем, характерной в большей степени именно для страховых компаний, осуществляющих деятельность на рынке страхования жизни и недостаточно освященных в современной отечественной экономической литературе.

Одним из таких актуальных вопросов для стратегии развития компаний, действующих на рынке страхования жизни, является сохранение действия заключенных договоров в течение всего долгосрочного периода, предусмотренного в полисе, или соответственно снижение количества договоров, прекративших свое действие вследствие неоплаты очередного страхового взноса. В мировой страховой литературе для обозначения вышеназванного явления используется термин "стабильность" или "постоянство" (persistency).