

## SWOT-АНАЛИЗ ОПЕРАЦИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ ПО ДОБРОВОЛЬНОМУ МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ И СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

Мкртчян М.А.

*ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», Волгоград, Россия (400062, Волгоград, проспект Университетский, 100), e-mail: mano\_86arm@mail.ru*

В статье проведен анализ добровольного страхования жизни и медицинского страхования домашних хозяйств. Автором статьи выявлены сильные и слабые стороны добровольного страхования домохозяйств, рассмотрены возможности и угрозы развития данной формы страхования. Добровольное страхование за рубежом является развитым видом страхования, но отечественный рынок добровольного страхования в силу экономических причин не является востребованным. Низкая надежность страховых компаний, низкая страховая культура в целом и домохозяйств в частности мешают развитию добровольных видов страхования. SWOT-анализ добровольного страхования выявил возможности развития добровольного страхования домашних хозяйств, угрозы, с которыми столкнется страховой рынок при переходе с обязательной формы на добровольную, а также необходимость перехода от обязательного медицинского страхования и страхования жизни к добровольному страхованию. Исследование, проведенное автором, свидетельствует о необходимости развития системы добровольного медицинского страхования и страхования жизни домашних хозяйств. Результаты исследования могут быть использованы страховыми компаниями для совершенствования системы добровольного страхования.

Ключевые слова: домашние хозяйства, медицинское страхование, добровольное страхование, обязательное страхование, страхование жизни, SWOT-анализ.

## SWOT-ANALYSIS OF THE OPERATIONS OF HOUSEHOLDS ON A VOLUNTARY MEDICAL INSURANCE AND LIFE INSURANCE

Mkrtchyan M.A.

*FGAO VPO «Volgograd State University», Volgograd, Russia (400062, Volgograd, Prospekt University, 100), e-mail: mano\_86arm@mail.ru*

In article the analysis of voluntary life insurance and medical insurance of house farms is carried out. By the author of article are revealed strong and weaknesses of voluntary insurance of households, are considered opportunities and threats of development of this form of insurance. Voluntary insurance abroad is the developed type of insurance, but the domestic market of voluntary insurance owing to the economic reasons isn't demanded. Low reliability of insurance companies, low insurance culture in General, and households in a particular obstacles for the development of voluntary types of insurance. SWOT-the analysis of voluntary insurance revealed possibilities of development of voluntary insurance of house farms, threats which the insurance market will face upon transition from an obligatory form on voluntary, and also need of transition from obligatory medical insurance and life insurance to voluntary insurance. The research conducted by the author, testifies to need of development of system of voluntary medical insurance and life insurance of house farms. Results of research can be used by insurance companies for improvement of system of voluntary insurance.

Keywords: households, medical insurance, voluntary insurance, compulsory insurance, life insurance, SWOT-analysis.

В системе финансовых отношений домашние хозяйства играют различные роли:

- покупателя и продавца товаров и услуг на различных рынках (финансовый, валютный, фондовый и т.д.);
- экономического субъекта, предоставляющего умственный капитал для внедрения в какую-либо отрасль экономики;
- инвестора, вкладывающего свои накопления в проекты, приносящие доход в будущем периоде;

- страхователя – лица, пользующегося услугами страховщика для минимизации потерь, связанных с деятельностью хозяйства.

Финансовые отношения домохозяйств в области страхования на протяжении многих лет являются предметом изучения как зарубежных, так и отечественных авторов. Каждый из ученых имеет свой взгляд на проблему развития рынка страховых услуг, но все они приходят к общему выводу о том, что страховые отношения целесообразно определить как взаимодействия между страховщиком и страхователем с целью защиты имущественных (имущественное страхование) и личных (страхование здоровья, жизни) интересов домохозяйств.

Несмотря на замкнутость, система финансовых отношений субъектов домашних хозяйств постоянно развивается. Достигнув определенного (нового) уровня, члены домохозяйства пытаются перейти на более высокий уровень развития, в том числе и в области страхования (переход от обязательного медицинского страхования к добровольному).

Добровольное страхование на Западе является развитым видом страхования, однако российский рынок добровольного страхования в силу экономических причин не является востребованным.

Страхование жизни может служить для домохозяйств дополнительным источником финансирования долгосрочных проектов. Для домохозяйств Европы доля такого источника составляет 70 % страхового рынка, для российского рынка цифра – менее 2 % [3]. Негативным фактором является то, что ко всем услугам страховых компаний прибегает лишь менее половины всех членов домохозяйств. Именно этот вид страхования представляет собой «длинные деньги», так как договор страхования жизни является накопительной программой сроком от 5 до 40 лет. Таким образом, члены домохозяйств имеют возможность воспользоваться такой программой и обеспечить рост национальной экономики в целом.

В 2011 году начался рост обязательных видов страхования, но добровольные виды всё еще не так развиты и не столь популярны. Низкая надежность страховых компаний, низкая страховая культура в целом и домохозяйств в частности мешают развитию добровольных видов страхования (медицинского и страхования жизни). Для оценки развития финансовых отношений по обязательному и добровольному медицинскому страхованию домохозяйств необходимо провести SWOT-анализ страхования данных видов, выделив слабые и сильные стороны, рассмотреть угрозы и выявить возможности (см. табл. 1).

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа операций домашних хозяйств по добровольному медицинскому страхованию и страхованию жизни

<p><b>Strengths (сильные стороны)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выбор и разнообразие страховых программ</li> <li>• Гарантированные страховые выплаты</li> <li>• Эффективность действия страхового договора</li> <li>• Налаженные взаимоотношения членов домохозяйств с медицинскими учреждениями</li> </ul>	<p><b>Weaknesses (слабые стороны)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкая страховая культура</li> <li>• Высокие расходы по заключению договоров</li> <li>• Низкий уровень надежности страховых компаний</li> <li>• Недостаток информации о страховщиках</li> <li>• Низкая квалификация сотрудников страховых компаний</li> </ul>
<p><b>Opportunities (возможности)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост добровольных видов страхования жизни</li> <li>• Рост интереса к страховой отрасли со стороны домохозяйств</li> <li>• Реформа системы надзора за страховой отраслью</li> <li>• Рост доходности по добровольным видам страхования</li> </ul>	<p><b>Threats (угрозы)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Постоянная трансформация отечественного страхового рынка</li> <li>• Недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями</li> <li>• Ценовой демпинг</li> <li>• Несовершенство законодательной базы</li> </ul>

Источник: составлено автором.

### Strengths (сильные стороны)

Развитие добровольных видов страхования домохозяйств (медицинского и жизни) способствует возникновению новых страховых программ, что позволит расширить спектр предоставляемых медицинских услуг и скажется на эффективности деятельности страховщиков.

Гарантированные страховые выплаты предполагает возможность членов домохозяйств при возникновении страхового случая быть уверенным в том, что страховые выплаты будут произведены своевременно и качественно (см. табл. 2).

Таблица 2. Страховые премии по добровольному страхованию жизни и личному страхованию за 2003–2012 гг.

Виды страхования	Страховые премии, млрд.руб.									
	003	004	005	006	007	008	2009	010	011	2012
Страхование жизни	49,4	02,2	5,3	6	2,7	8,65	5,71	2,53	4,7	2,88
Личное страхование (кроме страхования жизни)	1,5	52,9	4,0	6,8	0,0	07,6	01,67	22,09	145,58	83,97
ИТОГО	90,9	55,1	9,3	2,8	12,7	26,25	17,38	144,62	80,28	36,85

Источник: составлено автором.

Данные таблицы характеризуют объем страховых выплат за 10 лет. В 2006 году наблюдались самые низкие показатели страховых выплат по добровольному страхованию жизни – 16 млрд руб., хотя в области личного страхования (кроме страхования жизни) – 76,8

млрд руб. – показатели росли. Среди причин можно назвать рост недоверия домохозяйств к страхованию в целом и к добровольным видам в частности, а также приближение к финансовому кризису 2008 года. Начиная с 2010 года, наблюдается рост страховых выплат и активное развитие добровольного страхования.

Налаженные взаимоотношения членов домохозяйств с медицинскими учреждениями предполагают возможность равноправного общения с медицинским персоналом, выбор лечения и набора лекарств. При наступлении страхового случая члены домашних хозяйств могут воспользоваться тем перечнем лекарств, которые им положены согласно договору страхования.

Эффективность действия страхового договора заключается в грамотном составлении условий договора. Важным моментом является соотношение страховой премии, которую оплачивает клиент, и страховых выплат, осуществляемых страховщиком при наступлении болезни (см. табл. 3). Если члены домохозяйств имеют серьезных заболевания, то может понадобиться дорогостоящее лечение, соответственно, в страховом договоре должны быть указаны высокие страховые суммы. Также не должно быть рамок по каким-либо отдельным рискам (госпитализация) или по срокам госпитализации.

Таблица 3. 10 крупнейших страховых компаний по добровольному медицинскому страхованию в 2012 году

Компания	Объем страховых премий по ДМС в 2012 году (млн. руб.)	Объем страховых премий по ДМС в 2011 году (млн. руб.)	Изменение (%)	Объем страховых выплат по ДМС в 2012 году (млн. руб.)	Объем страховых выплат по ДМС в 2011 году (млн. руб.)	Изменение (%)
Согаз	22 841.31	17 797.17	28.3 4	20 175.31	16 818.84	19.9 6
Ингосстрах	7 876.56	6 123.53	28.6 3	5 788.34	4 855.18	19.2 2
РЕСО-Гарантия	7 662.66	5 369.08	42.7 2	5 159.01	3 623.52	42.3 8
ЖАСО (Рег. №263)	7 615.52	6 754.43	12.7 5	6 385.60	5 751.56	11.0 2
Альянс	6 144.08	7 196.62	- <b>14.63</b>	5 092.21	5 486.53	- <b>7.19</b>
Росгосстрах (Рег. №977)	5 653.11	5 771.11	<b>-2.04</b>	3 720.61	3 184.81	16.8 2
АльфаСтрахование	5 315.16	5 552.84	<b>-4.28</b>	4 252.96	3 306.06	28.6 4
Согласие	4 636.91	3 350.48	38.4 0	3 916.70	2 635.42	48.6 2
Ренессанс страхование	3 234.35	2 417.62	33.7 8	1 565.84	1 380.65	13.4 1
Транснефть	2 372.71	2 275.71	4.26	1 661.79	1 286.43	29.1 8

Источник: [http://rating.rbc.ru/articles/2013/07/23/33992807\\_tbl.shtml?2013/07/23/33992804](http://rating.rbc.ru/articles/2013/07/23/33992807_tbl.shtml?2013/07/23/33992804) [3].

Согласно данным, Согаз является лидером по объему страховых премий и выплат по добровольному медицинскому страхованию. Изменения в процентном выражении свидетельствуют об увеличении страховых выплат в 2011 году по сравнению с 2012 г. на 19,96 % и на 28,34 % увеличение размера страховых премий.

### **Weaknesses (слабые стороны)**

Низкая страховая культура. Имея огромный потенциал для роста, страхование жизни остается отраслью с низким уровнем проникновения среди домохозяйств. Слабая страховая культура в области страхования жизни в России обуславливает низкие темпы роста рынка добровольного страхования, при этом большая часть страхования жизни приходится на корпоративный канал продаж.

Высокие расходы по заключению договоров необходимы, так как бывают различной сложности болезни, при которых страховщики устанавливают ограничения на количество дней нахождения в стационаре. При необходимости врачи устанавливают более длительное лечение, но доплачивать придется застрахованным членам домохозяйств.

Низкий уровень надежности страховых компаний. Несмотря на то, что страховые компании пережили кризис 2008 года, но все еще многие из них находятся на низком уровне и надежность российского рынка страхования не так высока. Низкое качество активов, демпинг и дефолт контрагентов сказались отрицательно на результатах страховых компаний и соответственно снизили их надежность. В 2013 году отозваны лицензии у многих страховых компаний ОАО СК «Царица», ЗАО СО «Асоль», ООО «Страховая компания «Национальное качество» и др. До октября 2013 года рынок страховых компаний регулировался Федеральной службой по финансовым рынкам, которая указом президента России была ликвидирована, а ее функции перешли центральному банку (далее ЦБ). За месяц работы служба ЦБ по финансовым рынкам приостановила или отозвала лицензии у нескольких страховщиков, которые не входили в число крупнейших. В настоящее (на октябрь 2013 г.) время восемь страховых компаний имеют признаки банкротства, результатом чего может стать уход части из них со страхового рынка [5].

Отсутствие полной информации о деятельности страховых компаний, предлагаемых ими страховых услуг, позволяющих домохозяйствам, как потенциальным страхователям, сделать выводы об эффективности страхования, снижают интерес домохозяйств к страхованию в целом и добровольному страхованию жизни в частности.

Низкая квалификация сотрудников страховых компаний приводит к росту неграмотно составленных страховых договоров, потенциальные страхователи не готовы и не желают идти к тем, кто не располагает полной информацией о возможностях страховых компаний и страховых продуктов. Необходимо активизировать работу по подготовке

квалифицированных агентов, способных к учету в своей работе реальных экономических качеств страхователей, а не к попыткам психологического воздействия на потенциальных потребителей (членов домохозяйств) с помощью применения разнообразных методик манипулирования сознанием.

### **Opportunities (возможности)**

Рост добровольных видов страхования жизни. Благодаря постоянному развитию медицины, расширению страховых программ, роста благосостояния домохозяйств, а также желанию членов домохозяйств использовать более качественное медицинское обслуживание и лечение, возможен рост добровольного медицинского страхования и страхования жизни.

Рост интереса к страховой отрасли со стороны домохозяйств возможен при росте финансовых средств потребителей – страхователей. Однако отечественный рынок страхования отличается наличием доминирующих интересов поставщиков страховых услуг, которым подчинены интересы их потребителей. Современный механизм добровольного страхования жизни действует и развивается в условиях устойчивого превышения предложения над спросом. Состояние платежеспособного спроса на добровольное страхование жизни со стороны домашних хозяйств определяется платежеспособностью населения. Анализ данных Всероссийского центра уровня жизни домашних хозяйств показал, что платежеспособная база для развития страхования домохозяйств составляет не более 9–10 % [2] с учетом географии проживания.

Реформа системы надзора за страховой отраслью. С января 2012 года в 4 раза увеличены требования к минимальному размеру уставного капитала, что повлияло на количество страховых компаний. В последние годы существенные позитивные изменения произошли и в системе надзора за страховыми компаниями. Была создана цивилизованная процедура банкротства страховой компании (поправки в закон «О несостоятельности (банкротстве)»), в четыре раза увеличены требования к минимальному размеру уставного капитала страховщиков (с 1-го января 2012 года). Наличие цивилизованных правил ухода с рынка, а также рост концентрации страхового рынка в результате ужесточения требований к минимальному уставному капиталу будут способствовать повышению стабильности в отрасли. Реформа системы надзора за страховыми компаниями открывает возможности для повышения качества регулирования.

Рост доходности по добровольным видам страхования возможен при снижении тарифных ставок, то есть равновесной цены, которая предполагает согласование сторон страхования.

### **Threats (угрозы)**

Постоянная трансформация отечественного страхового рынка, внедрение новых страховых продуктов, невостребованных рынком, негативно сказываются на объемах активности членов домашних хозяйств. Результатом может стать увеличение числа банкротств страховых компаний и снижение спроса на добровольное страхование жизни и медицинское страхование.

Отсутствие контроля за страховыми компаниями. Одним из ключевых факторов развития отечественного страхового рынка является зависимость данной отрасли от агентов и брокеров (страховых посредников). Соответственно, стабильность деятельности посредников влияет на эффективность страхового рынка. Отсутствие контроля за страховыми посредниками дестабилизирует рынок.

Кроме эндогенных и экзогенных факторов (влияния кризиса, изменение страхового законодательства и т.д.), необходимо выделить неправильную стратегию, применяемую страховщиками. Ключевым является безосновательное увлечение методами недобросовестной конкуренции, в частности, ценовым демпингом. Данный метод используется даже лидерами страхового рынка. В случае если страховой компании не хватает финансовых средств на выполнение обязательств и привлечения новых средств и возможностей, страховщики используют ценовой демпинг. В результате демпинга образовывается финансовая пирамида, которая впоследствии способствует массовому выводу на рынок продуктов с неполным покрытием и франшизой.

Несовершенство законодательной базы, которое предполагает отсутствие желания большинства страховых компаний пользоваться услугами независимых организаций, нарушение прав страхователей (членов домохозяйств) со стороны отдельных страховых компаний, а также очень высокая стоимость страхового полиса, что снижает вероятность заключения договоров добровольного страхования жизни.

Выводы SWOT-анализа, влияние возможностей и угроз приведены в таблице 4.

Таблица 4. Выводы SWOT-анализа операций домохозяйств по добровольному медицинскому страхованию и страхованию жизни

<p><b>Opportunities (возможности)</b></p> <p style="text-align: center;">⇓</p>	<p><b>Threats (угрозы)</b></p> <p style="text-align: center;">⇓</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Как воспользоваться возможностями</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• развивать систему страховых отношений между страховыми компаниями и членами домохозяйств;</li> <li>• расширять спектр предлагаемых страховых продуктов;</li> <li>• пересмотреть стоимость заключения договоров страхования;</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>Как минимизировать угрозы</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• развивать систему управления рисками и последствиями от экзо- и эндогенных факторов;</li> <li>• повысить требования к надежности страховых компаний;</li> <li>• усовершенствовать систему регулирования страховых посредников</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• модернизировать рынок добровольного страхования жизни и медицинского страхования путем роста инвестиционной привлекательности</li></ul>	
---	--

Источник: составлено автором.

Анализ отечественного рынка добровольного страхования выявил необходимость осуществления комплекса мер по повышению роли государственного контроля за качеством подготовки и деятельностью участников страховых отношений. Таким образом, на основе проведенного анализа можно заключить следующее:

- добровольное страхование жизни является важным фактором развития национальной экономики и относится к числу классических видов страхования;
- несмотря на долгие исторические предпосылки и максимальную приближенность к естественным человеческим потребностям, данный вид страхования не воспринимается членами домохозяйств как необходимость;
- разработка и реализация комплекса мер, направленных на активизацию роли потребителей (членов домохозяйств) в страховых отношениях;
- развитие налаженной системы контроля за деятельностью страховых компаний повлияет на рост спроса на добровольное медицинское страхование и страхование жизни;
- угрозы, возникшие в результате исследования проблемы, можно минимизировать путем развития страховой культуры, расширения спектра страховых продуктов на рынке добровольного страхования, снижения расходов на заключение договора страхования.

### Список литературы

1. Гахова И. Зачем страховать свою жизнь // Русский репортер. – 2009. – № 42 [http://expert.ru/russian\\_reporter/2009/42/strahovanie/](http://expert.ru/russian_reporter/2009/42/strahovanie/) (дата обращения: 10.02.2014)
2. Крупнейшие страховые компании по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) в 2012 году: <http://rating.rbc.ru/articles/2013/07/23/33992807tbl.shtml?2013/07/23/33992804> (дата обращения: 14.03.2014).
3. Перечень страховых организаций с отозванной лицензией: [http://www.autoins.ru/ru/compensation/rejected\\_license\\_list.wbp](http://www.autoins.ru/ru/compensation/rejected_license_list.wbp) (дата обращения: 26.01.2014).



4. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

5. ЦБ выявил признаки банкротства у 40 % страховых организаций <http://www.klerk.ru/bank/news /340309/> (дата обращения: 20.02.2014).

**Рецензенты:**

Глинская О.С., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики, бухгалтерского учета и аудита Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, г. Волгоград.

Макарова Н.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, г. Волгоград.