

УДК 368.79

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Єхалова Г. В.

*Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, Сімферополь, Україна
E-mail: amena@inbox.ru*

У статті розглянуто основні регіональні особливості розвитку ринку страхових послуг в Автономній Республіці Крим. Проаналізовано страховиків та страхувальників регіону, сконструйовано конкурентну мапу ринку та виявлено портрет типового споживача страхових послуг. Визначено регіональні чинники, які впливають на стан регіонального ринку страхових послуг.

Ключові слова: страховий ринок, страхова послуга, страхувальник, страховик, конкуренція, портрет споживача, фінансовий ринок, сегментація ринку.

ВСТУП

В сучасних умовах розвитку фінансової системи значно підвищилась роль страхування як базового елемента функціонування ринкових відносин. Об'єктивними причинами для цього слугують продовження євроінтеграційних процесів, продовження трансформаційних явищ, зміни у соціальному законодавстві, тощо. Страховий ринок виконує важливу роль в усьому світі і є актуальним, як для країн з високим, так і з низьким рівнем економічного розвитку. Загалом можна зазначити, що чим вищим є економічний розвиток країни, тим більшу роль відіграє страхування як засіб економічної безпеки. Також страховий ринок є важливим в економічному і соціальному контексті, як для окремих осіб, так і для суспільства, адже дає можливість застрахувати себе від негативних фінансових наслідків, а також заощадити гроші зручним способом [1]. Вагомою перешкодою розвитку страхового ринку України стали світові фінансові кризи (1998-2000рр., 2008-2010рр.), що мали негативний вплив на усі сфери життя суспільства. Переважно їх вплив виявився в закритті страхових компаній, в скороченні об'ємів страхування, зокрема заставного майна, страхуванні транспортних засобів, страхуванні будівельного монтажу і інших угод, де кредитне фінансування грало основну роль. За умов економічної та фінансової кризи знижується активність на страховому ринку, тому особливу значущість набуває визначення напрямів, методів подальшого розвитку ринку страхових послуг, необхідність розуміння та управління страховим ринком з урахуванням регіональних особливостей його розвитку.

Аналіз публікацій за темою дослідження. Особливості розвитку та функціонування системи вітчизняного страхування впродовж останніх десятиліть розглядало багато відомих українських вчених. Пролеми функціонування страхового ринку висвітлюються у працях Осадця С., Базилевича В., Базилевич К., Гуцуляк С., Охріменка О., Мних М., Кругляка В. [2], Азаренкова Г. [3], Залетова О. [4], Турбіної К. Е. [5], Нечипорук Л. В. [6] та ін.

Проте недостатньо уваги приділяється регіональним особливостям розвитку вітчизняного страхування, зокрема, специфіці страхування в Автономній Республіці Крим.

Метою даної статті є аналіз основних особливостей функціонування та напрямів розвитку страхового ринку в АР Крим та визначення регіональних чинників, що впливають на стан ринку страхових послуг в регіоні.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Страхування являє собою спосіб відшкодування збитків, які зазнала фізична або юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами [2]. Об'єктивна потреба в страхуванні обумовлюється тим, що збитки часом виникають унаслідок руйнівних факторів, не підконтрольних людині і не тягнуть чиєїсь цивільно-правової відповідальності [3, с.89]. У подібній ситуації буває неможливо стягувати збитки, і вони залишаються в майновій сфері самого потерпілого.

Страховий ринок як найважливіший елемент фінансового ринку являє собою динамічну систему, важливість якої для економіки важко переоцінити [4]. Це пов'язано, в першу чергу, з його індикативної функцією при аналізі стану економіки держави [2].

На даному етапі розвитку страховий ринок України складається з 443 страхових компаній (станом на 30.06.2012р.), 115 з яких є компаніями з іноземними інвестиціями. У 2000-х роках на український страховий ринок вийшло багато міжнародних гравців, наприклад, AXA Group, UNIQA (раніше - ПрАТ «Кредо-Класик»), PZU Ukraina, Generali Garant, «Альфа страхування», «Allianz Україна», «AIG Україна », які бачили високий потенціал зростання українського ринку страхування. З усіх східноєвропейських країн Україна має найбільший потенціал, враховуючи кількість населення.

Регіональний ринок страхових послуг АР Крим можна умовно поділити на три складові частини: клієнти, які прагнуть комплексного обслуговування та менш думають щодо вартості послуги, середній сегмент - клієнти, які хочуть чогось більшого ніж лише класична послуга, а також клієнти, які прагнуть застрахуватися якомога дешевше. Найбільшу частку при цьому займає саме середній сегмент (на нього припадає 54% загальної ємкості ринку) [5, с. 48]. Навіть в середині кожного сегменту ринку потреби клієнтів досить відчутно різняться. Але більшість компаній пропонують своїм клієнтам стандартний пакет опцій, які дуже слабо відрізняються між собою.

За даними УкрДержКомСтату, кожного року приблизно 1,5 мільйони туристів відвідують рекреаційну зону АРК. При цьому згідно з результатами проведеного нами соціального опитування (у м. Ялта, м. Сімферополь, м. Севастополь в обсязі 1200 респондентів), лише кожний десятий громадянин є реальним страхувальником з добровільних видів страхування.

Згідно з проведеними дослідженнями, нами розроблено портрет типового страхувальника АРК. Потенційні клієнти страхових організацій - це люди з психологією лідера, успішні та респектабельні, переважно, з вищою освітою. Вони знають, навіщо їм страхуватися, прагнуть нових вражень, готові до експериментів.

Проте також вважають за доцільне страхувати своє життя, тому що цінують його та вміють жити, а також своє майно у вигляді машини, помешкання, яхти чи літака. Чоловіки страхуються значно частіше, ніж жінки (співвідношення становить 60 % до 40 %). Страхування майна та інноваційні види страхової продукції більш захоплюють чоловіків, а жінки більше страхують життя та здоров'я. Рівень прибутків становить від середнього до дуже високого. Вік - у межах від 30 до 45 років. При цьому ринок все ще не насичений (застраховано не більше 12% потенційних страхувальників)..

Рішення застрахуватися майже завжди приймається заздалегідь, а потім вже готова до страхування людина починає обирати страхову компанію. Тож персональний підхід до кожного страхувальника дуже важливий. Також цікавим є той факт, що на рівні з таким чинником як ціна, типовий кримський страхувальник звертає увагу на відгуки друзів та знайомих, та лише в останню чергу - на рекламу.

У міру того як страховий ринок продовжує розвиватися, клієнти стають більш розбірливими, починають цікавитися перевагами фірм-учасниць ринку, їх відмінностями один від одного.

Досвід функціонування національного страхового ринку показав, що зростання кількості страхових компаній не означає якісних змін у страховій сфері, і перш за все в конкуренції з надання страхових послуг. Конкуренція на ринку страхових послуг має локальний характер. Ринок страхових послуг АРК є досить насиченим. На даний момент на ньому функціонує 29 страхових організацій. Жодна з цих компаній не займає домінуючого положення на ринку, при цьому їх частка у загальному розмірі ринку складає не більше 10 - 15%. Конкуренція на страховому ринку досить висока, проте частки учасників ринку майже не змінюються на протязі останніх 4 - 5 років [3]. Також слід зазначити, що конкуруючі страхові організації не здійснюють таких кроків, як проведення рекламних акцій з метою пониження та дискредитації іншої страхової компанії, а також використання інших методів "чорного PR".

В цих умовах головну роль відіграють відносини між страховою організацією та клієнтом. При цьому клієнти досить стримано відносяться до нових страхових компаній, тож їм потрібна вагома причина, щоб прийти до нового, не перевіреного страхівника. Таким заохочувальним маркетинговим заходом має послугувати пропозиція інноваційної страхової продукції.

Вступ на ринок страхових послуг можна охарактеризувати як помірно важкий. Більшість страхових компаній є ВАТ чи ЗАТ. Ці організаційні форми є абсолютними домінантами у галузі, адже зібрати необхідний статутний капітал при іншій організаційній формі майже не можливо. Ґрунтуючись на таких показниках, як сумарні розміри страхових виплат і страхових зборів, перевагах споживачів і частоті їх згадувань тієї чи іншої компанії в інтерв'ю, ми склали конкурентну мапу страхового ринку АРК (табл. 1).

Маркетингові дослідження регіонального ринку страхових послуг показують, що всі перелічені страхові компанії і їх філії, за винятком аутсайдерів ринку, активно заявляють про свою присутність на ньому за допомогою реклами в пресі,

мережних банерів, у транспорті, на місці продажу послуг, поштової й зовнішньої реклами, а також залучення страхових посередників і інший аквізиційної діяльності.

Таблиця 1

Конкурентна мапа страховиків АРК [4, с. 125]

Класифікаційні групи			
I	II	III	IV
Лідери ринку	сильна конкурентна позиція	слабка конкурентна позиція	аутсайтери ринку
АХА Страхование	АСКА	Європейська страхова спілка	Кредитно-страховий альянс
Уніка	Альфа Страхование	Кримський страховий альянс	ТАС
Інго-Україна	Оранта	Крымская страховая компания	Энергополіс
Провідна	Гарант-Авто	Крона	Эталон

Рекреаційна зона АРК має особливу властивість - характерно викреслену сезонність. На перший та четвертий квартал приходить лише 10 % продажу, а на другий і третій - майже 80 %. Це пов'язано, в першу чергу, з приїздом туристів.

Виходячи з визначених відомостей щодо пропозиції на ринку страхових послуг, ми викреслили декілька недоліків. Найбільш вагомим з них є ідентичність пропозиції у більшості страхових компаній АРК та відсутність інноваційних рішень у галузі. Також більшість страховиків не може сформувати постійну базу клієнтів та спрямовує свою маркетингову діяльність на залучення випадкових клієнтів. Більшість страхових компаній орієнтується на співробітництво з юридичними особами, проте ця галузь страхування характеризується підвищеним рівнем корупції з боку державних організацій, які мають пряме відношення до питань регулювання діяльності підприємств та диктують останнім де страхуватися.

Також суттєвими проблемами залишаються недостатній рівень довіри страхувальників та відсутність розуміння необхідності страхування, а також питання платоспроможності страховика та можливості надання ним гарантій, що особливо актуально в умовах економічної кризи. У поточному році очікується серйозне скорочення ринку страхових послуг, пов'язане з санаційними процесами у економіці. Вже до кінця 2013р. слабкі компанії залишать ринок.

ВИСНОВКИ

Становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежатиме від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення

діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України у міжнародні структури, а також створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань страхування.

Важливим напрямом покращення страхової діяльності залишається впровадження зарубіжного досвіду організації страхування і ефективного функціонування страхового ринку, оскільки страхові компанії в розвинутих країнах мають значний досвід, постійно оцінюють ризик і прогнозують страхові події розробляють рекомендації щодо підвищення ефективності роботи страховиків і страхувальників.

Перспективи розвитку ринку страхових послуг у регіоні вимагають корінних змін в системі підготовки і забезпечення кадрами учасників страхового ринку. Збільшення об'єму страхових платежів до 3,5- 4 відсотків валового внутрішнього продукту вимагає додаткового збільшення кількості працюючих на ринку страхування, залучення до роботи висококваліфікованих фахівців, добре знайомих з теорією і передовими технологіями страхування. У зв'язку з цим необхідно: визначити кваліфікаційні вимоги для працівників страховиків і страхових посередників; проводити науково-дослідну роботу з підвищенням кваліфікації персоналу страховиків і страхових посередників.

Оскільки ринок в регіоні все ще не насичений, перед страховиками АРК стоїть завдання розробки найбільш актуальних для регіону видів ризик-страхування - у першу чергу, таких які пов'язані з туризмом і рекреацією. Ми вважаємо за доцільне, що страхувальникам слід запропонувати лінійку працюючих (а не «номінальних») страхових продуктів по покриттю медичних витрат туриста, страхування на випадок відміни поїздки, відшкодування втрат, понесених внаслідок поганої погоди в зоні курорту та інші. Не менш актуально для регіону і посилення аквізиційної діяльності з впровадження в широкий вжиток класичних видів страхування - страхування нерухомого майна, особисте страхування та страхування фінансових ризиків. Потенціал регіону як рекреаційного і ділового центру вимагає від страховиків, страхувальників і державних регуляторів галузі своєчасної реакції на сигнали ринку і ефективного управління ним.

Список літератури

1. Ярошенко С.П. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні / С.П. Ярошенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №4. – С.82-92.
2. Кругляк В. П. Опыт практической деятельности. Новый сборник материалов по вопросам практики страхования / В. П. Кругляк. – М.: ЮКИС, 2010. – 155 с.
3. Азаренков Г. Ф. Регіональні чинники розвитку страхової діяльності в Україні / Г. Ф. Азаренков // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 147-153.
4. Залетов О.А. Страхование в Украине (под ред. Слюсаренко О.А.), / О.А. Залетов. – К.: МА «BeeZone», 2012 – 452 с.
5. Турбина К. Е. Страхование от А до Я. Книга для страхователей / К. Е. Турбина. – М.: РОСМЭН, 2011. – 562 с.
6. Нечипорук Л. В. Теорія і практика страхового ринку в Україні / Л. В. Нечипорук. [Монографія]. - Х., Вид-во Національного університету внутрішніх справ, 2010, С. 94.

Ехалова А. В. Региональные особенности развития рынка страховых услуг / А. В. Ехалова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: «Экономика и управление». – 2012. – Т. 25 (64). № 3. - С. 78-83.

В статье рассмотрены основные региональные особенности развития рынка страховых услуг в Автономной Республике Крым. Проанализированы страховщики и страхователи региона, построена конкурентная карта рынка и выявлен портрет типичного потребителя страховых услуг. Определены региональные факторы, влияющие на состояние регионального рынка страховых услуг.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая услуга, страхователь, страховщик, конкуренция, портрет потребителя, финансовый рынок, сегментации рынка.

Ekhalova A. V. The Regional features of market of insurance services development / A. V. Ekhalova // // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – – Series: Economy and Management. – 2012. - Vol. 25 (64), № 3. – P. 78-83.

The article the basic regional features of market of insurance services development are considered in Autonomous Republic of Crimea. Insurers and insure of region are analysed, the competition map of market is built and the portrait of typical consumer of insurance services is educed. Regional factors influencing on a regional market of insurance services condition are certain.

Keywords: insurance market, Insurance service, insure, insurer, competition, portrait of consumer, financial market, market segmentations.

Статья поступила в редакцию 11. 12. 2012 г.