

СТРАХОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

© 2017

Кирюшкина Анна Николаевна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет
(445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

Аннотация. Целью написания данной статьи является рассмотрение сущности страхования физических лиц, а также определения его видов. Основное предназначение страхования - защита от возможных рисков. В аналогичном направлении движется и страховое дело в России. В то же время, некоторая инвестиционная составляющая в деятельности страховых компаний присутствует: во-первых, они сами инвестируют средства в различных формах, во-вторых, определенные их услуги предполагают получение дохода. Каждый риск определяется двумя факторами: вероятностью наступления негативных событий и тяжестью последствий этих самых событий. В статье рассмотрены виды страхования физических лиц, современное состояние рынка страхования. Сделан вывод о том, что, тенденцией рынка страхования РФ становится продажа страховых продуктов через глобальную сеть - Интернет. В настоящее время этот канал реализации страховых услуг взят на вооружение многими российскими компаниями. Наступила новая эра банкострахования, позволяющая предоставлять через единый онлайн-кабинет и (или) мобильное приложение доступ к общей линейке финансовых продуктов, а также к дополнительным услугам. Но все же, со стороны физических лиц в России наблюдается неудовлетворенный спрос на «классические» наборы страхового портфеля.

Ключевые слова: страхование, банкострахование, страхование физических лиц, страхователь, страховщик, страховой рынок, ОСАГО, имущественное страхование, медицинское страхование, страхование жизни, страховой продукт, застрахованное лицо, страховой рынок.

INSURANCE OF PHYSICAL PERSONS

© 2017

Kiryushkina Anna Nikolaevna, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Kurilova Anastasia Alexandrovna, doctor of economical science, associate professor,
head of Department «Finance and Credit»
Togliatti State University
(445020, Russia, Togliatti, street Belorusskaya, 14, e-mail: aakurilova@yandex.ru)

Abstract. The purpose of writing this article is to examine the nature of insurance of individuals, as well as the definition of its types. The main purpose of insurance is to protect against possible risks. In the same direction, the insurance business in Russia is also moving. At the same time, there is an investment component in the activity of insurance companies: firstly, they themselves invest in various forms, and secondly, in their essence, they assume the receipt of income. Each risk is determined by two factors: the probability of occurrence of negative events and the severity of the consequences of these same events. In the article types of insurance of individuals, the current state of the insurance market are considered. It is concluded that, the trend of the Russian insurance market is the sale of insurance products through a global network - the Internet. Currently, this channel for the implementation of insurance services has been adopted by many Russian companies. There has come a new era of bank insurance, allowing you to provide through a single online office and (or) a mobile application to the general line of financial products, as well as to additional services. But still, on the part of individuals in Russia there is an unmet demand for "classic" sets of insurance portfolio.

Keywords: insurance, bank insurance, insurance of physical persons, insurer, insurer, insurance market, OSAGO, property insurance, medical insurance, life insurance, insurance product, insured person, insurance market.

Главный риск любой финансовой стратегии или плана - потеря доходов. Уверенность в будущем, даже при неблагоприятном развитии событий, может дать страхование. Для обеспечения финансовой безопасности стоит задуматься о страховании жизни и здоровья, о медицинском страховании, о страховании имущества и ответственности.

В международной практике страхование обычно не рассматривается как способ получения дохода. Основное предназначение страхования - защита от возможных рисков. В аналогичном направлении движется и страховое дело в России. В то же время, некоторая инвестиционная составляющая в деятельности страховых компаний присутствует: во-первых, они сами инвестируют средства в различных формах, во-вторых, определенные их услуги предполагают получение дохода [1].

Сущность страхования состоит в том, что кто-то берет на себя чужие риски. В процессе инвестирования существует определенный риск, за счет большего риска инвестор получает больший доход. А если эти риски несет другое лицо, значит, и доход должно получать именно это лицо [2].

После того, как человек определил финансовые цели, составил финансовый план, он начинает нести определенные риски. Эти риски состоят в вероятности наступления события, в котором человек не сможет накопить нужную сумму к нужному сроку (по разным причинам) [3-5].

Накопление капитала основано на регулярных отчислениях, а если нет дохода, то не с чего отчислять. Краткосрочную потерю дохода (например, при потере работы), позволяет пережить заранее сформированный резервный фонд, от серьезных неприятностей он не спасет. Если есть риск, значит, есть и компании, готовые понести этот риск за инвестора. Естественно, не бесплатно.

Объектом страхования являются не противоречащие законодательству имущественные интересы, связанные с личностью страхователя, с его собственностью и деятельностью [6-11]. А сами страховые фонды страховщика создаются за счет страховых взносов, которые могут использоваться как инвестиционные и кредитные ресурсы.

Застраховать можно любой риск. Перечень рисков, подлежащих страхованию, огромен. Каждый риск определяется двумя факторами: вероятностью наступления негативных событий и тяжестью последствий этих самых событий.

Страхование жизни – вид страхования, предусматривающий защиту имущественных интересов застрахованного лица, связанных с его жизнью и смертью [12]. В данном виде страхования два риска: риск смерти и риск дожития до определенного момента времени или события, поэтому в самом узком понимании страхование жизни представляет собой страхование указанных рисков по отдельности или в сочетании в любой пропорции.

Основу страхования жизни составляют средства, полученные по договорам страхования. Договор страхования жизни заключается на долгий период времени: месяцы, и даже годы. Взносы по нему, как правило, значительные. Однако тестирование страховых компаний по страхованию жизни затруднено – человек отдает деньги и должен верить, что при наступлении страхового случая их выплатят.

Медицинские услуги очень дорогие, а здоровым хочется быть каждому. Чтобы не выкладывать огромные суммы на лечение, можно застраховать свое здоровье. Страхование здоровья – это вид страхования, по которому страховая компания компенсирует расходы на медицинское обслуживание в случае потери здоровья [13].

Страхование здоровья предполагает страховые выплаты в случае смерти застрахованного лица, что может значительно облегчить материальное состояние семьи данного лица в тяжелый момент, а также в случае потери зрения, повреждения конечностей и других страховых случаев, указанных в договоре страхования.

Выбор полиса и соответствующих опций страхования огромен, существуют такие страховки, которые позволяют лечиться, даже если вы находитесь за рубежом. Общий перечень страховых рисков, которые предусматривает практически каждая программа страхования, включает в себя госпитализацию, хирургические операции, наступившие в результате болезни или несчастного случая, а также травму, инвалидность и смерть.

К имущественному страхованию относятся страхование имущества, страхование гражданской ответственности и страхование предпринимательских рисков. Объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные, в частности, с владением, пользованием и распоряжением имуществом (страхование имущества), обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности), осуществлением предпринимательской деятельности (страхование предпринимательских рисков).

Страхование имущества – вид страхования, в котором в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом [14]. Данный вид страхования осуществляется преимущественно в форме добровольного страхования, за исключением страхования государственного имущества, передаваемого в аренду. Страхователями являются физические и юридические лица.

При заключении любого договора страхования важно учитывать следующее. У страхователя и страховщика разные задачи: страхователю важно получить компенсацию при наступлении страхового случая, страховщику – всеми способами уйти от выплат [15]. Единственная выплата от которой ему не уйти – это уплата налога на прибыль. Любой заключаемый договор требует спокойного и внимательного изучения. Договор страхования и все специальные приложения к нему необходимо изучать так же спокойно, рассудительно, без спешки.

Интересно, что современное состояние страхового отечественного рынка оценивается как перспективное или потенциальное. В России наблюдается тенденция увеличения потребности в страховании.

Согласно данным Всероссийского союза страховщиков, к потенциальным страхователям относятся не только состоятельные граждане, но и средний класс, который составляет треть российского населения.

Превышение величины собранной премии над объемами выплат является характерной чертой национального рынка страхования.

Данное положение связано с осуществляемой страховыми компаниями политикой, заключающейся в завышении оценок принимаемых рисков и вероятности наступления страховых случаев. В связи с чем, существенная доля страховой премии, остающейся после

всех произведенных выплат в распоряжении страховщиков, отвергает необходимость поиска вариантов доходных и надежных способов размещения и инвестирования средств [16].

Зачастую страховые компании просто вкладывают деньги в торгово-посреднические операции через дочерние структуры. Таким образом, в деятельности многих страховщиков можно выявить ряд отрицательных моментов, к наиболее распространенным из которых относятся неоправданно высокие тарифы, отсутствие необходимого контроля за состоянием балансов, использованием средств и страховых резервов. Примечательно, что в составе страховых тарифов учитывается нетто-ставка [17-18].

Кроме того, рынок сильно монополизирован, а показатель его глубины значительно отстает от аналогичного показателя развитых европейских стран.

Концентрация рынка продолжает усиливаться. Доля 10 крупнейших компаний за 1 квартал 2017 года возросла до 70%.

Основная тенденция развития национального рынка страховых услуг состоит в интеграции страховых компаний и банков в виде совместных проектов, целью которых является продажа страховых продуктов через банковские каналы.

Но все же, со стороны физических лиц в России наблюдается неудовлетворенный спрос на «классические» наборы страхового портфеля.

В развитых странах страховые компании десятилетиями работают в условиях жесточайшей конкуренции друг с другом за определенный тип потребителей. В данном смысле у отечественных страховщиков имеются некоторые преимущества, так как рынок страхования не развит в той же степени. Поэтому они могут комбинировать и реализовывать как классические, так и новые «специфические» страховые продукты.

В долгосрочной перспективе главным источником развития рынка страховых услуг РФ будут денежные средства, которые будут тратиться на страхование физическими лицами.

На страховом рынке РФ предложение услуг по реальному страхованию выше платежеспособного спроса на них со стороны физических и юридических лиц.

Данная диспропорция присутствует на фоне низкого уровня удовлетворения страховых потребностей: 80 - 90% собственности российских предприятий и организаций не застрахованы.

Как известно, чем ограниченнее средства у потребителя, тем он более привередлив в их расходовании. Именно с таким потребителем связаны перспективы развития страхового рынка РФ в длительной перспективе. В дальнейшем снижение реальных доходов населения приведет к ужесточению условий развития рынка. Со стороны клиентов на страховщиков будет оказываться сильное ценовое давление, практически исключающее возможности повышения тарифов в добровольных видах страхования без существенного оттока клиентской базы.

По существу, сложившийся на отечественном страховом рынке относительно устойчивый круг потребителей страховых продуктов является фактическим пределом возможного состояния национального страхового рынка при экстенсивном пути развития спроса.

Возможность двигаться дальше возникнет только благодаря включению в страховой процесс новых потребителей. Страхователи не хотят покупать недостаточные проработанные страховые услуги за свои ограниченные ресурсы, которые зачастую им и не нужны. В связи с этим, самой главной составляющей для успешного развития рынка страховых услуг в России можно назвать появление доверия у потребителей к страховым компаниям. Этому может поспособствовать законодотворческая и надзорная деятельность государственных органов в части регулирования страхового сектора.

Ещё одной тенденцией рынка страхования РФ становится продажа страховых продуктов через глобальную сеть - Интернет. В настоящее время этот канал реализации страховых услуг взят на вооружение многими российскими компаниями.

Новая эра банкострахования позволяет предоставлять через единый онлайн-кабинет и (или) мобильное приложение доступ к общей линейке финансовых продуктов, а также к дополнительным услугам. К тому же такой онлайн кабинет позволяет обеспечить простоту обслуживания клиента, который видит все данные по своим финансовым услугам в одном месте (кредиты, инвестиционные продукты, страховые полисы).

Создание же интегрированного онлайн кабинета банка и страховой компании упростит не только процессы обслуживания клиента (в том числе и послепродажное обслуживание), и как следствие процессы урегулирования страховых случаев. Создание такой единой системы приведет к стимулированию роста спроса на финансовые продукты.

Создание таких интегрированных онлайн кабинетов позволяет упростить процедуру финансового консультирования в области страховых продуктов. Однако в процесс покупки страхового продукта следует обращать особое внимание на ряд вопросов.

Рассмотрим последовательно каждый из них.

Какие риски включены в страховку? Обратите внимание есть ли там нужный вам риск и какие есть исключения из перечня страховых случаев. Исключения есть даже в самых простых и распространенных страховых продуктах. Например, в полисах страхования выезжающих за рубеж: мало кто из туристов обращает внимание, что выплата не положена, если вы получили травму, находясь в состоянии алкогольного опьянения.

Есть ли в полисе лишние риски? На страховке можно сэкономить. Если, допустим, ваша машина по статистике «неугоняемая», можно застраховать ее только от ущерба. Некоторые страховые компании делают достаточно гибкие полисы, из которых можно исключить все, что вам не нужно.

Следующий вопрос - какова репутация страховой компании? Многие даже очень крупные страховщики в нашей стране пытаются сэкономить на выплатах. Этим иногда грешат даже большие и солидные компании. Проверьте в интернете - он полон отзывами о недобросовестных страховщиках. Но и эти отзывы надо читать внимательно: чаще всего недовольные просто невнимательно читали договор и что-то не поняли про ограничения и исключения по рискам. Существуют также специальные рейтинги, показывающие, насколько охотно и щедро страховщики платят по тому или иному виду страхования.

Не слишком ли агрессивен себя ведет продавец? Если вы покупаете у страхового агента нужную вам страховку, и он сразу предлагает дополнительно застраховать что-нибудь еще, не торопитесь. Он предложит вам хорошую скидку, объяснит, что условия самые что ни на есть лучшие. Однако страховых агентов этому учат - вести диалог так, чтобы не дать времени задуматься. Если все же был совершен опрометчивый шаг, следует знать, что в России действует «период охлаждения». Это значит, что в течение как минимум 5 дней вы без потерь сможете расторгнуть любой договор добровольного страхования.

Не навязывают ли вам страховку? Чаще всего это случается, когда вы берете кредит, а вас вынуждают - заодно - купить еще тот или иной страховой продукт. В 2016 году государство решило эту проблему. Как уже написано выше, с 1 июня 2016 года у граждан есть 5 дней на то, чтобы отказаться от навязанной страховки. Это распространяется на страхование жизни, здоровья, имущества, но не распространяется на обязательные страховки типа ОСАГО. Придумали это в основном для ипотечников, которых вынуждают страховать жизнь, жилье и титул сделки. Если полис еще не вступил в Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 4(21)

силу, вам вернут деньги полностью. Если уже вступил, страховая компания вычтет часть денег пропорционально времени, когда полис действовал.

Для более полного раскрытия темы рассмотрим в данной лекции ряд теоретических понятий, связанных с процессом страхования.

Субъектами страхового рынка являются застрахованный, страхователь, страховщик или страховой брокер. Используется понятие выгодоприобретателей. Это лица, назначенные для получения страховой выплаты. Используется понятие и страховой ренты. Она представляет собой регулярный доход страхователя, связанный с получением пожизненной или временной пенсии за счет расходования внесенного в страховой фонд единовременного страхового взноса или накопления определенной суммы денежных средств регулярными взносами.

Покупка страхового продукта сопровождается договором страхования, который можно оформить различными способами. В страховании предусматривается система бонусов, которые связаны с увеличением страхового обеспечения за счет прибыли страховщика.

Выплаты застрахованному лицу возможны в случае наступления страхового случая. Однако для того, чтобы опасное событие стало страховым случаем, надо, чтобы оно наступило, будучи признано страховым случаем по договору страхования.

Однако страховая компания может не заплатить вовсе. Она может заплатить меньше, чем вы рассчитывали. Она может затянуть срок выплаты возмещения. В конце концов, она может разориться, или у нее могут отозвать лицензию.

Надзором за страховыми компаниями занимается Центральный банк Российской Федерации, туда и нужно жаловаться - письмом или через электронную приемную. В случае с ОСАГО есть еще Российский союз автостраховщиков (РСА), можно жаловаться и туда тоже. Собственно, большинство проблем, связанных с ОСАГО, включая и те, которые возникли в результате банкротства или отзыва лицензии у страховой компании, можно решить через РСА.

Все споры со страховой компанией - гражданско-правовые, а значит, решаться могут через гражданский суд. Надо сказать, что в огромном большинстве случаев суд принимает сторону страхователя. По статистике, в пользу страховых компаний выносятся менее 5% судебных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - Версия от 02.11.17
2. Улучшение уровня жизни населения Изотов Д.С., Быкова Н.Н. // В сборнике: Научный поиск в современном мире сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции. Редакционный совет (НИЦ «АПРОБАЦИЯ»): Кутаев Ш.К., Деневизюк Д. А., Сефербеков Р. И., Назаров А. Д., Эльдаров Э. М., Семиляк В.И.. 2014. С. 55-57.
3. Сущность страхования и механизм реализации имущественного страхования на современном этапе // Быкова Н.Н. Вестник НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 139-144.
4. Рынок пластиковых карт в России: особенности и перспективы развития // Потапова Е.А., Коваленко О.Г. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 134-136.
5. Аксютин С. В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. — 2014. — № 2 (70). — С. 115–126 Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы: материалы XVI Международной научно-практической конференции (2–5 июня 2015 г., Ярославль) / ЯРГУ, РОСГОСТРАХ. — Ярославль, 2015. — 420 с.
6. Официальный сайт РСА [Электронный ресурс]:

<http://www.autoins.ru/ru/index.wbp>

7. Баканаев И. Л., Ашаганов А. Ю., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Молодой ученый.— 2015. №23. С.468-471

8. Быкова Н.Н. Сущность страхования и механизм реализации имущественного страхования на современном этапе // Вестник НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 139-144.

9. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Современное состояние рынка страховых услуг // В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России - Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв.редактор). 2014. С. 177- 181.

10. Черепанов С.В. Страхование как инструмент социальной защиты работников в системе корпоративной социальной ответственности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 147-151.

11. Фукина С.П. Оценка модели развития страхового рынка России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 77-80.

12. Апхипов А.П. О возможных точках роста российского страхования//Будущее российского страхования: оценки, проблемы, точки роста. Сборник трудов XVII международной научно-практической конференции. Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону: издательство Южного федерального университета, 2016. –С.24-28.

13. Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня». – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/> (дата обращения: 06.10.2017)

14. Страховой рынок в 2017 году: премии будут расти, прибыль – падать. Аналитический обзор Национального рейтингового агентства. – Национальное рейтинговое агентство. – Официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/ru/analytics> (дата обращения: 06.10.2017)

15. Черников В. Почему страхование так активно продается через банки? // Информационное агентство «Банки.ру». – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=9773139> (дата обращения: 08.10.2017)

16. Атоян Р.Э. Виды страхования и страховые риски [Электронный ресурс]// Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2002. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/vidystrahovaniya-i-strahovye-riski>. (дата обращения: 09.10.2017).

17. Дробозина Л.А. Финансы: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ. 2001. 527 с.

18. Ермасов, С. В. Страхование: учебник для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт. 2015. 791 с.

Статья поступила в редакцию 24.10.2017

Статья принята к публикации 26.12.2017