В последние несколько лет национальный рынок страхования переживает период поиска точек роста и дальнейшего развития. По некоторым сегментам отрасли есть довольно существенные успехи. Нельзя не отметить опережающее развитие рынка по страхованию жизни.

Ежегодный прирост сборов от 20 до 66% в существующих экономических условиях действительно очень приличный показатель, и без такой динамики совокупные показатели рынка были бы куда скромнее. Но если оценивать уровень проникновения страховой отрасли в совокупном ВВП, то он продолжает оставаться на очень низком уровне относительно показателей других экономик.
Так, по итогам 2016 года объем сборов страховых премий в РФ составил лишь 1,34% от ВВП, в составе которого переживающее бурный рост премий страхование жизни составляет всего 0,25%, что является одним из самых низких мировых показателей.
В пору низкого притока капитала в страну накопительно-инвестиционные страховые продукты играют важную роль по наполнению экономики ресурсами.
Но все же для повышения уровня проникновения страховой отрасли в национальный валовый продукт необходимо существенно повышать интерес граждан и предпринимательского сообщества к страхованию через регулярные информационно-просветительские мероприятия. Главным стимулом к покупке страховки будет только собственное осознание потребителя в целесообразности и необходимости этой операции.
Современная история развития страхового рынка делится на две части: до и после введения массового обязательного страхования. Именно с введением обязательной автогражданки многие страховщики и государство связывали надежды на восстановление популяризации страхования в стране.
Но к сожалению, этот сценарий сработал не так, как ожидалось, а в недавний период так называемого "навязывания" даже испортил отношение потребителей к страховым услугам.
Анализируя уровень низкого доверия населения и предпринимательского сообщества к страхованию, многие выделяют две причины. Первое — недоверие предлагаемым страховым продуктам, которые могут содержать множество юридически законспирированных причин для отказа в выплате страхового возмещения, и трудоемкий процесс получения возмещения, второе — недоверие к гарантиям платежеспособности страховщика.
И если посмотреть на эти две проблемы с высоты произошедших в последнее время изменений, то вроде бы мы уже давно должны были это все преодолеть. За последние

три года в результате активных надзорных мероприятий регулятора рынок покинуло множество неплатежеспособных компаний, заработал механизм поведенческого надзора.
Но стоит понимать, что потребитель более восприимчив к негативу, чем к быстрому восприятию позитивных сдвигов на национальном рынке страхования в части его регулирования и повышения корпоративной культуры.
И в этой области страховому сообществу предстоит проделать огромную работу для того, чтобы поднять авторитет отрасли, вложить в сознание граждан и предпринимателей необходимость оценивать свои личные и имущественные риски и активно пользоваться инструментами страховой защиты.
Рынок уже несколько лет ждет закона о страховании жилья, возлагая надежды на то, что через стимулирующий эффект риска неполучения жилья в случае его утраты граждане начнут массово страховать свое жилое имущество. Но стоит ли ждать законов?! Может, начать пропаганду классического страхования, разъяснить населению, от чего вы застрахованы, ставя галочку в платежке на ЖКУ, и добросовестно оплачивать ущерб по страховым событиям.
Знаете ли вы лично, от чего будете застрахованы, если оплатите коммунальные услуги вместе со страховкой? Вряд ли. И таких миллионы! Многие по этой самой причине галочку на платежке ЖКУ не ставят. А мы, страховщики, хотим, чтобы люди приходили сами страховать свое имущество. Убеждена, что не только экономический спад, но и отсутствие элементарной финансовой грамотности в области страхования повлияло на крайне низкую долю страховых премий имущества физлиц (менее 5% за 2016г.)
Чуда не произойдет. Если вы будете четко понимать, что за оплаченный страховой взнос гарантированно получите оговоренную сумму возмещения по факту наличия ущерба в случае пожара, водопроводных аварий и стихийных бедствий, то не раздумывая будете платить страховку ежемесячно, оберегая себя и свою семью заранее от потери жилья. Но информации об этом, к сожалению, очень мало или она отсутствует вовсе. Кроме того, не понятно, как и куда обращаться в случае ЧП. Дать информацию на обороте платежки ведь совсем несложно.
Страхование должно стать неотъемлемым инструментом и для предпринимательского сообщества. И если крупные производственные предприятия уже активно интегрировали риск-менеджмент в систему управления, то малый и средний бизнес уделяет оценке своих рисков очень мало внимания и, как следствие, неактивно использует страховые инструменты для защиты своего имущества, покрытия своей ответственности и снижения рисков неполучения доходов (премии по страхованию юридических лиц составили менее 10% за 2016г.)
Именно поэтому страховому сообществу необходимо активно включиться в проекты повышения финансовой грамотности населения и предпринимательской среды. Очевидно, что решающим в диалоге с потребителем акцент должен быть на качество и надежность страховой услуги.
Но страховому рынку сегодня уже есть чем поделиться. Выстроена достаточно строгая система регулирования, ведется большая работа с обращениями потребителей, разрабатываются требования к правилам страхования. Следующим этапом повышения качества страховых услуг для потребителя станут базовые стандарты саморегулируемой организации, которые введут обязательные требования к раскрытию страховщиком информации, к порядку проведения страховых операций и т.д. Рынок серьезно

видоизменился, и это надо донести до граждан и предпринимателей. Каким образом? Только через диалог, который логично было бы организовать силами общественных организаций и объединений страховых компаний.
Именно участие СРО в конференциях, семинарах, открытых лекциях и уроках позволит донести до потребителя, в том числе и молодого поколения, необходимость оценивать свои риски и активно использовать страховку для защиты жизни, здоровья и имущества.
Мы живем в век новых технологий и тренды последних лет говорят, что страховой рынок также перестраивается в digital. Но одно дело сделать удобной и быстрой продажу, второе не отстать в этом компоненте при возмещении ущерба. В любом случае, будет существенная доля потребителей, не успевающих за развитием технологий, которой также необходимы проекты по финансовой грамотности для более детального понимания условий распоряжения своими финансами.
Стоит отметить, что регулятор начал активную работу в области финансового просвещения. Так, в начале года Банком России было подписано соглашение с Министерством образования РФ по внедрению основ финансовой грамотности в программы российский образовательных организаций. Несомненно, страховое сообщество не должно стоят от таких инициатив в стороне.
Кто как не страховщики должен переформатировать понимание страховых услуг потребителем?
Всероссийский союз страховщиков, являясь единственной СРО страховых компаний, планирует активно включиться в проекты по финансовому просвещению и совместно с компаниями будет создавать полезный обществу контент для повышения привлекательности отрасли и популяризации основополагающих принципов страхования.

Источник: korins.ru, 21.06.2017