

УДК 368.01

DOI: 10.47813/rosnio.2022.3.204-215 EDN: [XXBU1B](#)



Влияние пандемии на мировой страховой рынок 2019-2021

**А.В. Колосов¹, А.И. Башкатов¹, В.В. Качак^{1,*}, Т.А. Козлова¹,
О.В. Кореньков¹, С.А. Разживайкин¹, П.И. Карцан²**

¹ФГБНУ «Аналитический центр», ул. Талалихина, 33/4,
г. Москва, 109316, Россия

²Гуманитарно-педагогической академии (филиал) федерального автономного
образовательного учреждения высшего образования «Крымский Федеральный
Университет имени В.И. Вернадского», ул. Халтурина, 14, Ялта, 298600, Россия

*E-mail: v.kachak@mail.ru

Аннотация. В работе рассматривается влияние пандемии на страховой рынок. Анализируя и выявляя различные «тонкие места» страхового бизнеса в мире, приводится ряд решений и новшеств, которые нужно постепенно вводить для поддержания устойчивости. В предложенной статье подробно рассматривается динамика страхования различных видов, преимущественно тех, которые очень часто используются в повседневной жизни, во время финансового потрясения. В конце статьи подведены итоги, доказывающие важность развития страхования и его способность выживать в сложные времена.

Ключевые слова: страхование, пандемия, выплаты, взносы

The impact of the pandemic on the global insurance market 2019-2021

**A.V. Kolosov¹, A.I. Bashkatov¹, V.V. Kachak^{1,*}, T.A. Kozlova¹,
O.V. Korenkov¹, S.A. Razzhivaykin¹, P.I. Kartsan²**

¹"Analytical Center", Talalikhina Str., 33, Building 4, Moscow, 109316, Russia

²Humanitarian and Pedagogical Academy (branch) of the Federal Autonomous
Educational Institution of Higher Education «Crimean Federal University named after
V. I. Vernadsky», 14 Khalturina str., Yalta, 298600, Russia

*E-mail: v.kachak@mail.ru

Abstract. The paper examines the impact of the pandemic on the insurance market. Analyzing and identifying various "thin spots" of the insurance business in the world, a number of solutions and innovations are presented that need to be gradually introduced to maintain sustainability. The proposed article examines in detail the dynamics of insurance of various types, mainly those that are very often used in everyday life, during financial turmoil. At the end of the article, the results are summarized, proving the importance of the development of insurance and its ability to survive in difficult times.

Keywords: insurance, pandemic, payments, contributions

1. Введение

Пандемия COVID-19 распространяется по всему миру. Ожидаемые экономические последствия могут быть такими серьезными, как снижение мирового на 2% валового внутреннего продукта. Это означает, что почти каждый сектор экономики находится под угрозой, включая страховой сектор. Страховая отрасль может потерять 760 долл. млрд долларов США в глобальном масштабе из-за пандемии [1-4].

С момента вспышки коронавирусной болезни 2019 года (COVID-19) из-за пандемии погибло более 1 миллиона человек, и ожидается, мировая экономика сократится на ошеломляющие 4,3 процента. Миллионы рабочих мест уже потеряны, миллионы средств к существованию находятся под угрозой, и, по оценкам, еще 130 миллионов человек будут жить в крайней нищете, если кризис продолжится. Это мрачные цифры, которые отражают огромные проблемы и человеческие страдания, вызванные этой пандемией. Конец COVID-19 пока не виден. Во многих странах число новых случаев заболевания COVID-19 растет угрожающими темпами, и для многих вторая волна уже стала нежелательной реальностью. Остается много неопределенности относительно того, как и когда пандемия пройдет свой путь, но беспрецедентный экономический шок, вызванный глобальной чрезвычайной ситуацией в области здравоохранения, уже резко обнажил существовавшие ранее слабости мировой экономики, серьезно затормозив прогресс в развитии во всем мире.

Хотя пандемия и вызванные ею социально-экономические последствия затронули практически все сферы жизни, основное внимание уделяется масштабным последствиям пандемии для торговли и развития. Быстро перемещаясь по туристическим связям и транспортным коридорам, составляющим основные артерии мировой экономики, распространение вируса воспользовалось основополагающей взаимосвязанностью - и слабостями - глобализации. Пандемия, возникшая на фоне и без того нестабильных экономических условий, привела к беспрецедентным по масштабам сбоям и обнажила уязвимость многих и без того неблагополучных домохозяйств и секторов. COVID-19 подстегнул ряд уже заметных тенденций, усилив некоторые препятствия на пути развития, но также открыл новые возможности для торговли и развития.

Пандемия COVID-19 оказала существенное влияние на мировой страховой рынок. Она выявила необходимость в повышении устойчивости экономики к большим финансовым потрясениям, связанным, например, со стихийными бедствиями и эпидемическими заболеваниями. Решения в сфере страхования, поддерживаемые

государством и отраслью страхования, могут защитить государственный бюджет, снизив вероятность экономической нестабильности.

2. Основная часть

В 2020 г. объем страховых премий перестал расти, а с учетом инфляции сократился на 1,3% (рисунок, 1.), до 6,3 трлн.долл. США.

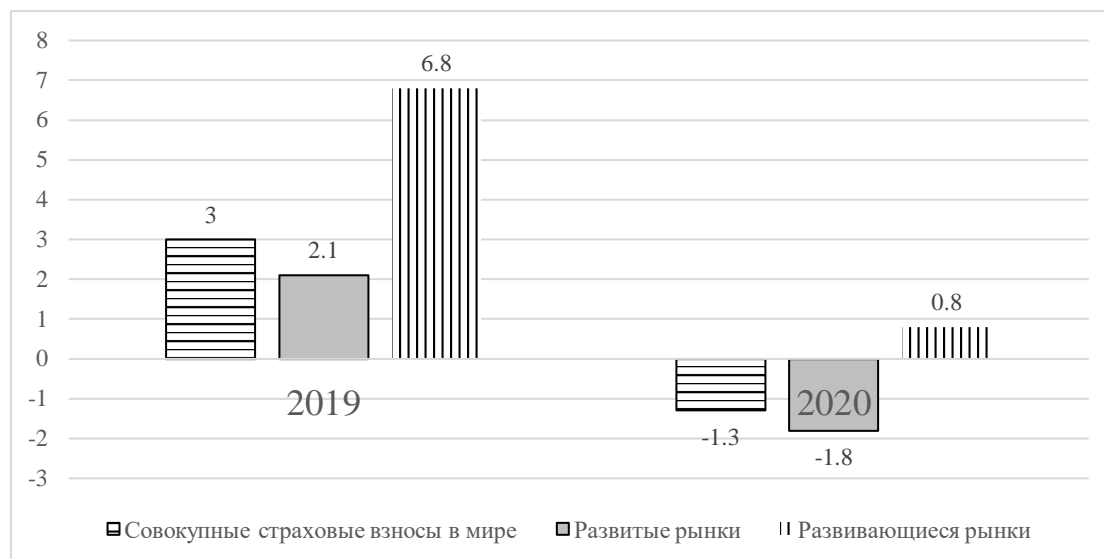


Рисунок 1. Динамика совокупных страховых взносов, %.

По итогам 2019 г. рост составил 3%. Ключевой причиной стагнации мирового рынка в 2020 г. стало сокращение взносов по страхованию жизни (-4,4%), на которое приходится около 45% совокупных страховых взносов.

Резкое падение цен на акции в I квартале 2020 г. и волатильность на финансовых рынках привели к выбору менее рискованных инструментов, что способствовало снижению спроса на продукты с инвестиционной составляющей (unit-linked) в некоторых странах. Таким образом, индекс S&P 500 TR (Standard & Poor's, биржевой фонд, в состав которого входят акции 500 крупнейших компаний США из более чем 60 отраслей) сократился на 20%, индекс NASDAQ 100 TR (аббревиатура от «Автоматизированные котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам», в индекс включаются 100 крупнейших по капитализации компаний, акции которых торгуются на бирже NASDAQ, не включаются компании финансового сектора) – на 10%. Рост безработицы повлиял на сокращение приобретения новых полисов и внесения взносов по действующим страховым договорам [1, 5-7]. Вводимые локдауны препятствовали распространению полисов в офисах. Падение премий по страхованию

жизни (рисунок, 2) произошло в развитых странах (-5,7%), в то время как развивающиеся страны лишь замедлили рост (до 0,3%).

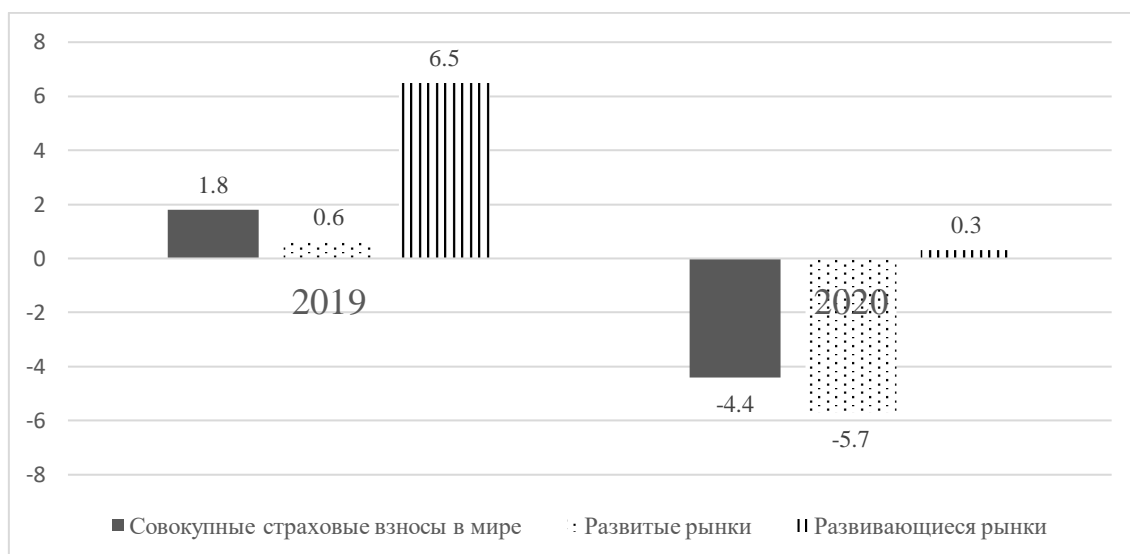


Рисунок 2. Динамика страховых взносов по страхованию жизни, %.

Рост рынка страхования жизни в развивающихся странах (на них приходится около 19% совокупных мировых взносов и около 22% мировых взносов по страхованию жизни) объясняется заметным увеличением взносов в Китае благодаря быстрому восстановлению экономики от последствий коронавируса, сохранению устойчивого спроса, а также быстрым развитием цифровых каналов продаж и активными действиями страховщиков по продвижению своих услуг [4, 8].

Прирост премий по страхованию иному, чем страхование жизни (рисунок, 3), в 2020 г. снизился до 1,5%.

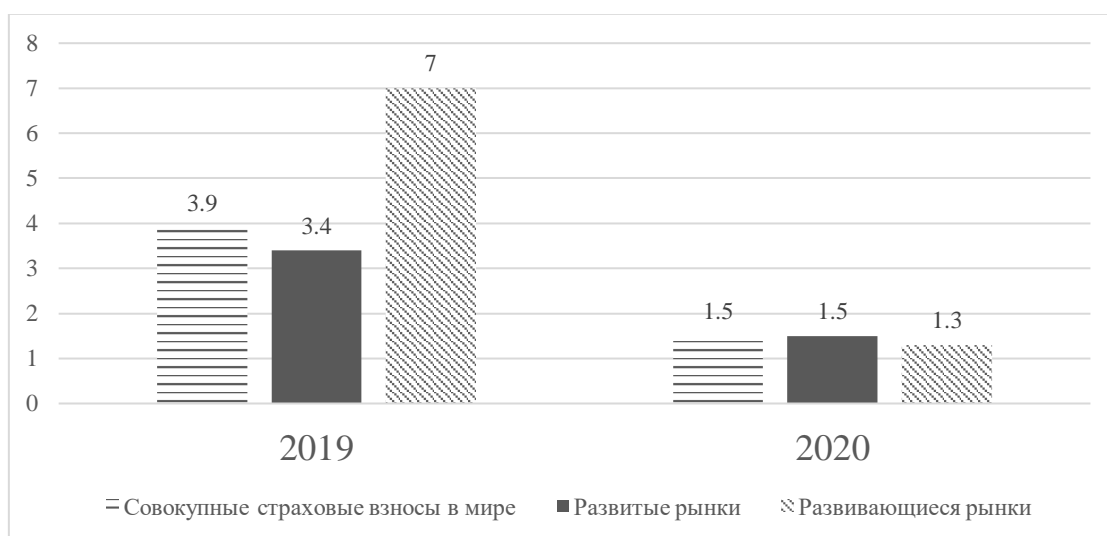


Рисунок 3. Динамика страховых взносов по иному виду, чем страхование жизни, %.

Основным драйвером роста стало повышение тарифов на рынках стран с развитой экономикой (на них приходится около 84% совокупных взносов по страхованию иному, чем страхование жизни), которое способствовало увеличению взносов по всем основным видам страхования, кроме автострахования.

Рынок страхования автотранспорта сократился на 1,3% из-за уменьшения использования и сокращения спроса на автомобили в ряде стран, а также за счет скидок, предоставленных страховщиками в первом полугодии, когда во многих странах были введены локдауны.

Динамика страховых выплат по направлениям бизнеса была противоположной динамике взносов: выплаты по страхованию жизни выросли (на 7,3%), выплаты по страхованию иному, чем страхование жизни, напротив, сократились (на 4,8%). Рост выплат по страхованию жизни объясняется увеличением смертности от COVID-19.

Выплаты по договорам, не связанным со страхованием жизни, сокращались, в том числе из-за уменьшения числа страховых случаев благодаря снижению активности населения и бизнеса в связи с вводимыми социальными ограничениями.

В ближайшие два года положительное влияние на объем страховых взносов в мире будет оказывать ожидаемое дальнейшее восстановление мировой экономики. В сегменте страхования жизни способствовать росту взносов могут снижение безработицы, финансовая поддержка населения в отдельных странах, рост заинтересованности граждан в страховании жизни в связи с повышением смертности, вызванным коронавирусом, а также усилением удаленных каналов продаж. В сегменте страхования иного, чем страхование жизни, положительное влияние могут оказать сохранение тенденции увеличения тарифов, увеличение спроса на медицинское страхование. При этом усиление конкуренции на рынке автострахования может способствовать его дальнейшему сокращению [9, 10].

Анализируя результаты деятельности страховых компаний в период пандемии можно выявить несколько тенденций, которые может ожидать страховая индустрия в дальнейшем.

Снижение рентабельности страховщиков. Согласно исследованию, различные финансовые и экономические проблемы, которые связаны с пандемией коронавируса, скорее всего будут продолжать оказывать влияние как на потребителей, так и на бизнес.

С большой долей вероятности это приведет в конечном итоге к снижению рентабельности страховщиков.

На основе данных опроса потребителей, люди видели четыре основных «страховых страха»:

- Оплата автострахования (44%).
- Оплата платежей за автомобиль (26%).
- Оплата очередных платежей по банковской ипотеке (23%).
- И регулярных взносов по страхованию жизни (22%).

В проведенном анализе также отмечается увеличение в 2020 году числа более рискованных автовладельцев, а также тех клиентов, кто должен был оплатить все взносы в 2020 году. Согласно исследованию, это было связано с ростом уровня безработицы и различными финансовыми последствиями из-за пандемии коронавируса [7, 11].

Отмечается, что страховым компаниям необходимо будет иметь возможность определить, какие клиенты сталкиваются с трудностями COVID-19, чтобы укрепить дальнейшее взаимодействие и не потерять их.

По автострахованию в краткосрочной перспективе можно отметить, что многие страховщики испытали относительную стабильность по показателям убыточности, что было обусловлено карантинными ограничениями, меньшим количеством заявленных убытков на менее перегруженных дорогах и меньшим количеством километров пробега среди прочих факторов.

Отрицательная динамика объемов собранных премий и произведенных выплат в первом полугодии 2020 обусловлена карантинными мерами и развитием экономической нестабильности, которые привели с одной стороны к уменьшению заработанных премий, а с другой стороны, к снижению количества страховых случаев и самих выплат, особенно во втором квартале 2020 года.

Это явление временное, и по мере того, как жизнь будет возвращаться в привычное русло, убытки по авто направлению снова начнут расти.

Таким образом, страховщикам снова придется внедрять новейшие стратегии и технологии, которые помогут им:

- Правильно провести сегментацию условно «хороших» и «плохих» клиентов.

- Автоматизировать процессы и снизить издержки, чтобы, с одной стороны, сохранить конкурентоспособность после коронавирусной пандемии, а с другой - не стать убыточными, чтобы избежать банкротств.

Более индивидуальный продуктовый подход «страховщик-клиент». Конечные потребители и корпоративные клиенты ожидают индивидуальных клиент ориентированных продуктовых предложений, в свете меняющегося поведения и предпочтений.

Хороший пример: 90% респондентов либо владеют, либо арендуют автомобиль. Оказалось, что более 70% опрошенных перестали пользоваться транспортным средством после начала пандемии коронавируса. Таким образом, логично предположить, что предпочтения изменились: люди готовы платить только тогда, когда используют свой автомобиль [8-10]. Поэтому и спрос на программы автострахования, которые используют телематику и дают значительный дисконт по программам страхования, основанный на личных поведенческих факторах. Согласно данному исследованию, более 60% автовладельцев согласились бы полностью предоставить страховым компаниям данные по использованию ТС (транспортных средств) и даже в режиме реального времени собирать информацию о пробеге и привычках вождения. Потребители готовы пойти на все, лишь бы снизить взнос по страховом полису.

За время карантина люди успели привыкнуть к удаленной работе. Более 50% жителей Москвы и крупных городов не хотят возвращаться к обычной офисной работе.

Респондентам задали простой вопрос, какое они предпочли бы место в текущем году, и оказалось, что более 1/3 опрошенных хотели бы работать на дому, а чуть менее 1/3 предпочли «микс» удаленно-офисной работы (3/2 дня на рабочей неделе), проводя большую часть времени у себя дома.

То есть более 70% работников хотят уже жить по-новому. Логично предположить, что это приведет к снижению спроса на коммерческую недвижимость, а также к более широким изменениям в понимании офисного и личного пространства.

Работодатели будут вынуждены подстроится под изменяющиеся условия и создать гибридные рабочие условия для наилучшего удовлетворения потребностей работников и оптимальной реализации операционных нужд.

Цифровизация и трансформация страховой отрасли (Е-полисы). Процесс оцифровки и полномасштабный переход на электронные страховые полисы продолжится и в нынешнем году.

Диджитализация и цифровые технологии в страховании за прошлый год выросли в мире на 20%. Важно отметить, что цифровизация затронула весь цикл клиентского пути и страхового полиса:

- первичное заполнения данных;
- расчет котировки;
- выпуск полиса;
- оплата полиса;
- подача заявлений по страховым событиям;
- урегулирование по страховым случаям;
- автоматизация и подача отчетности.

Согласно исследованиям, около половины (47%) респондентов подали заявление о страховом возмещении по автострахованию либо имуществу, почти 40% из обратившихся сделали это с помощью мобильного приложения, через сайт или посредством электронной почты.

Предпочтения самих потребителей страховых услуг также изменились, опрошенные предпочитают коммуницировать со страховой компанией через:

- электронную почту - около 1/3 респондентов;
- телефонные звонки - около 1/3;
- мобильное приложение страховщика или веб-портал - чуть менее 20%.

По мере роста цифровизации страховщики должны сохранять баланс между:

- внедрением и расширением цифрового взаимодействия с клиентами;
- сохранением уровня и качества клиентского сервиса;
- а также обеспечением правильного восприятия и защиты от мошенничества.

Исходя из сложных ситуаций, которые существуют много лет в любом бизнесе, предприниматели вывели формулу коэффициента финансовой устойчивости. Страховые компании не исключение, для них формула звучит как коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда и выглядит следующим образом (уравнение 1).

$$K_{\text{ф.у.}} = \frac{\sum D+3}{\sum P} \quad (1)$$

где $K_{ф.у.}$ - коэффициент финансовой устойчивости, $\sum Д$ - сумма доходов страховщика за тарифный период, $\sum Р$ - сумма расходов за тот же период, $З$ - сумма средств в запасных фондах.

Рассмотрим основные тенденции, которые оказали большое влияние на международный рынок страховых услуг в 2021 году [12-14].

Количественное увеличение медицинских и оздоровительных услуг. Пандемия COVID-19 напомнила всем о значении здоровья и благополучия. Страховщики отреагировали на это, расширив свое традиционное медицинское страхование и страхование жизни с помощью множества цифровых продуктов и услуг для здоровья и благополучия. Операторы, которые быстро укрепили свое присутствие в системе здравоохранения, получили большое преимущество перед конкурентами [6, 10].

Цифровизация отрасли страхования. Цифровые каналы обслуживания и распространения постепенно вытесняют традиционные каналы операторов связи в качестве основной точки взаимодействия с клиентами, но вклад физических каналов и экспертов по-прежнему будет востребован для получения рекомендаций по сложным решениям и предложениям. Потребители устремились к использованию цифровых услуг во время пандемии, и лишь немногие из них хотят вернуться к своим прежним привычкам. Цифровые услуги, которые органично сочетаются с физическим опытом, особенно на мобильных платформах, становятся ключевым отличием, когда потребители покупают страховку. Те операторы, которые не спешат внедрять цифровые предложения, могут потерять клиентов.

Ассортимент предоставляемых страховых услуг расширился. Страховщики запустили ряд инновационных предложений по управлению рисками после пандемии COVID-19. Спрос на специализированные продукты, такие как обеспечение непрерывности бизнеса для малых предприятий, защита от киберугроз, стремительно растут. Особенно силен интерес к страховым продуктам, нацеленным на определенные демографические группы, такие как молодежь или пенсионеры, что открывает возможности для партнерства между действующими компаниями и страховщиками.

Доверие клиента стало особенно важным. Потребители не только ожидают, что их поставщики предоставят им хорошие услуги и соотношение цены и качества, они также будут требовать от них защиты своей личной информации. Более того, они ожидают, что их поставщики будут вести себя этично во всех аспектах своего бизнеса.

Страховщики, которые считаются нарушившими доверие клиентов, рискуют нанести значительный ущерб репутации [11].

Требования экологов учитываются все больше. Поскольку ископаемое топливо продолжает терять популярность среди регулирующих органов, акционеров и потребителей, страховщики будут усиливать свои обязательства в отношении зеленой энергии. Автостраховщики ввели больше стимулов для своих клиентов переходить на электромобили. Некоторые заявили о своем намерении прекратить предоставление прикрытия для бензиновых и дизельных транспортных средств.

Заинтересованность в криптовалютах. Поскольку низкие процентные ставки продолжают снижать доходность инвестиций страховщиков, операторы все чаще рассматривали возможность добавления новых классов активов в свои портфели. Криптовалюты, особенно биткойны, одобряются растущим числом компаний, предоставляющих финансовые услуги. Например, «MassMutual» недавно инвестировал 100 млн долларов в биткойн для своего общего инвестиционного фонда. Многие другие Американские и Европейские операторы начали добавлять криптовалюты в свои инвестиционные портфели.

5. Выводы

Последствия пандемии будут ощущаться в течение многих лет. Тем не менее, есть причина вернуться к осторожному оптимизму, который преобладал в заголовках средств массовой информации в 2020 году. В конце концов, международный рынок страховых услуг продемонстрировал свою способность меняться быстро и целенаправленно.

Международный рынок страховых услуг начал рост в новую эру в 2021 году. Страховые компании развивают свой вдохновленный пандемией переход на цифровые технологии, концентрируют внимание на новых и постоянно меняющихся потребностях клиентов и становятся более гибкими в своих действиях.

Наконец, международный рынок страховых услуг начал применять более смелые и стратегические подходы к преобразованию затрат для создания экономичной, гибкой базы, которая не только увеличивает маржу и коэффициенты в краткосрочной перспективе, но также устанавливает этап устойчивого роста.

Благодарности

Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России по теме «Концептуальное моделирование информационно-образовательной среды

воспроизводства человеческого капитала в условиях цифровой экономики» № 121102600069-2.

Список литературы

1. Архипов, А. П. Социальное страхование / А. П. Архипов. Москва: Юрайт, 2019. – 301 с.
2. Ермасов, С. В. Страхование / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. Москва: Юрайт, 2019. – 475 с.
3. Вerezubova, T. A. Страхование: Особенности развития / Т. А. Вerezubova // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 12. – С. 18-22.
4. Володин, А. И. Анализ экономической эффективности международных образовательных услуг / А. И. Володин, П. И. Карцан, В. В. Качак, А. О. Жуков, О. В. Кореньков // В сборнике: Достижения науки и технологий-ДНиТ-2021. сборник научных статей по материалам Всероссийской научной конференции. – 2021. – С. 347-353.
5. Доронина, Е. Д. Экономическая эффективность системы высшего образования / Е. Д. Доронина, М. Р. Разинькова, П. И. Карцан, А. О. Жуков, С. С. Херувимова // В сборнике: Достижения науки и технологий-ДНиТ-2021. сборник научных статей по материалам Всероссийской научной конференции. – 2021. – С. 362-367.
6. Карцан, П. И. Анализ экономической эффективности в области международного обмена товарами и услугами / П. И. Карцан, С. С. Херувимова, С. А. Разживайкин, Б. А. Нерсесов, Т. А. Козлова // В сборнике: Достижения науки и технологий-ДНиТ-2021. сборник научных статей по материалам Всероссийской научной конференции. – 2021. – С. 368-375.
7. Podoprigora, V. N. A digital platform for tariff regulation by the federal antimonopoly service / V. N. Podoprigora, V. V. Zavadsky, A. O. Zhukov, P. I. Kartsan // В сборнике: European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. – 2021. – С. 1666-1671.
8. Podoprigora, V. N. Public audit in the digital transformation of society / V. N. Podoprigora, V. V. Zavadsky, A. O. Zhukov, I. N. Kartsan // В сборнике: European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. – 2021. – С. 1659-1665.
9. Карцан, П. И. Применение неалгоритмических моделей оценки стоимости программного обеспечения / П. И. Карцан, И. Н. Карцан // В сборнике: Решетневские чтения. Материалы XXIV Международной научно-практической конференции,

- посвященной памяти генерального конструктора ракетно-космических систем академика М. Ф. Решетнева: в 2 частях. – 2020. – С. 651-653.
10. Карцан, П. И. Участие Российской Федерации в международных экономических организациях / П. И. Карцан // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 9. – С. 198-203.
 11. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А. П. Архипов. Москва: Юнити-Дана, 2018. – 240 с.
 12. Карякин, М. Ю. Страхование политических рисков внешнеторговых операций и международных инвестиций / М. Ю. Карякин. Москва: Авуар консалтинг, 2014. – 724 с.
 13. Кузнецова, И.А. Страхование жизни и имущества граждан / И. А. Кузнецова. Москва: Дашков и К, 2017. – 580 с.
 14. Качалова, Е. Ш. Актуальные макроэкономические проблемы российского страхования / Е. Ш. Качалова // Финансы. – 2014 – № 12. – С. 48-50.