АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Щитанова Т.П.

ГБОУ СОШ с. Красный Яр, Красноярского района, Самарской области, 10 класс

Руководитель: Самойлов М.С., ГБОУ СОШ с. Красный Яр, Красноярского района, Самарской области

Актуальность. В наше время каждый человек является собственником, какого либо имущества, а в жизни могут происходить события, наносящие материальный ущерб и несущие реальную угрозу жизни и здоровью, поэтому перед человеком встала задача найти способы защиты от опасного влияния вредных факторов. Так появилось страхование. Сейчас сложно представить мир без страхования. Но как люди относятся к возможности застраховать свои риски, понимают ли, что это может помочь в трудной жизненной ситуации, доверяют ли страховым компаниям? Каковы перспективы развития страхового рынка? На эти вопросы будем искать ответы в данном исследовании.

Цель исследования: выявление перспектив регионального страхового рынка.

Для достижения цели, были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть различные формы и виды страхования.
2. Провести социологическое исследование среди жителей Самарской области, узнать их отношение к страхованию. (с помощью интернета)
3. Проанализировать и обобщить полученные данные.

Исследования выполняются с помощью анкетированного опроса.

Объект исследования региональный рынок страхования

Предмет исследования – динамика развития регионального рынка страхования.

Гипотеза исследования: услуги страхования становятся все более востребованными.

Методы исследования. В работе использовались следующие научные методы: анализ информации, социологический опрос, классификация и сравнение данных.

Практическая значимость работы заключается в том, что сделанные выводы могут быть использованы потенциальными страхователями и страховыми компаниями.

Сущность страхования

Сущность и функции страхования

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических или юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Экономическая сущность страхования заключается в следующих функциях:

1. Рисковая функция. Сущность страхования составляет механизм передачи риска, точнее, финансовых последствий рисков. В этих целях страховая организация формирует специализированный страховой фонд за счет уплачиваемых страховых взносов (платы за риски). Из средств фонда производится возмещение материальных убытков участников фонда. В обмен на уплаченные страховые взносы страховая организация берет на себя ответственность за принимаемые риски.

2. Предупредительная функция обеспечивает меры по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба, вызванного страховыми событиями. Для этого страховщиком производится формирование фонда предупредительных (превентивных) мероприятий, средства которого расходуются на заранее определенные цели, направленные на уменьшение страховых рисков и их негативных последствий. Страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления, которого проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления. Страховым случаем считается совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

3. Контрольная функция заключается в строго целевом формировании и использовании средств страхового фонда.

4. Сберегательная функция реализуется при проведении отдельных видов страхования жизни – накопительного страхования. Страховая организация одновременно предоставляет клиенту страховую защиту и выполняет функцию сберегательного учреждения [4].

Отношение жителей Самарской области к Страхованию

Проанализируем далее отношение жителей Самарской области к страхованию. Какими видами страхования в основном пользуются граждане. Удовлетворенность качеством страховых услуг. Какими они видят перспективы рынка страхования. Проведем сравнение с прогнозами специалистов.

Состав респондентов

Разделим респондентов по различным признакам:

- по возрасту,
- по гендерному признаку.

Как известно, люди, различного возраста и пола по-разному относятся к различным жизненным ситуациям. Деление респондентов по возрастному признаку – одно из самых распространенных при проведении социологических исследований.

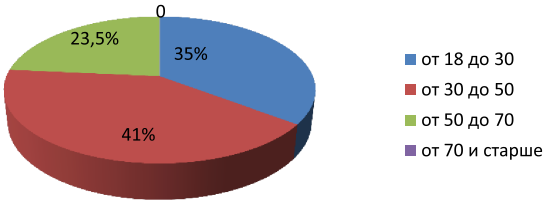

Рис. 1. Возрастной состав респондентов

Доминирующая часть респондентов в возрасте от 18 до 50 лет поделена на две группы. Это объясняется тем, что именно в этом возрасте человек может оказаться жертвой катастрофы или ограбления, внезапно заболеть. В этих и множестве других случаев возникает необходимость заранее обезопасить себя от вредных последствий либо свести их к минимуму. Немало людей постоянно находится в зоне повышенного риска. Это пожарные, работники охранных служб, спасатели, инкассаторы, представители целого ряда других профессий.

Люди в возрасте старше 50 лет пользуются услугами страхования меньше, чем выше рассмотренная возрастная категория.

Далее представим разбиение респондентов по половому признаку.

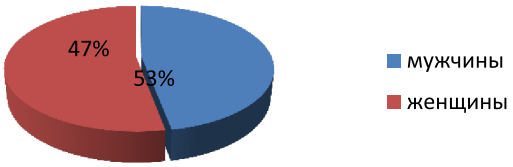

Рис. 2. Разбиение респондентов по половому признаку

Результат анкетированного опроса

Результаты ответов на вопрос «Пользовались ли вы услугами страхования?» представлены на диаграмме.

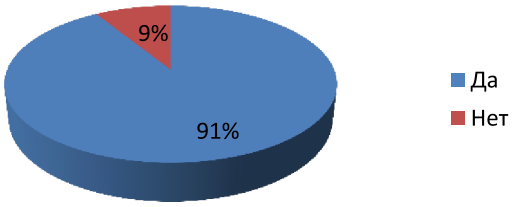

Рис. 3. Результаты ответа на вопрос «Пользовались ли вы услугами страхования?»

Как видно, из результатов опроса, абсолютное большинство опрошенных (91%) пользовались услугами страхования. Можно сказать, что выбранная аудитория знакома со страхованием, то есть респонденты выбраны верно и представляют собой репрезентативную выборку.

На рис. 4 представлены результаты ответа на вопрос: «Что вы страховали?». Как видно, из результата опроса, большинство респондентов оформляли ОСАГО (60%), на втором месте по востребованности – это страхование жизни (26%), на третьем – страхование имущества (14,5%).

Популярность автогражданской ответственности объясняется тем, что этот вид страхования с 2003 года является обязательным. Объектом данного вида страхования являются имущественные интересы владельца автотранспортного средства, связанные с его обязанностью в порядке, установленном гражданским законодательством, возместить ущерб, причиненный им третьим лицам при эксплуатации автотранспортных средств.

Рис. 4. Результаты ответа на вопрос «Что вы страховали?»

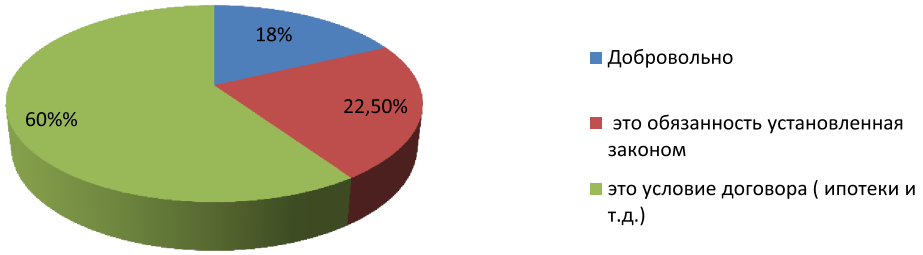

Рис. 5. Результат ответа на вопрос «Почему вы оформляли договор страхования?»

Страхование жизни востребовано при возникновении серьезного страхового случая, сумма страховой выплаты может в несколько раз превысить вложенную сумму. После наступления страхового случая договор продолжает действовать. За период действия договора страховых случаев может быть несколько.

Страхование имущества востребовано, потому что в жизни человека происходят события, наносящие материальный ущерб и несущие реальную угрозу:

– страхование предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных явлений;

Более 80% опрошенных вынуждены были оформлять договор страхования. А по собственной воле только18% респондентов. Это низкий уровень.

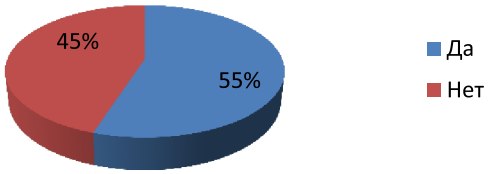

Рис. 6. Результаты ответа на вопрос «Наступал ли страховой случай?»

«Наступал ли страховой случай?» – таким был следующий вопрос анкеты. Как видно, из диаграммы рис. 6, у большинства опрошенных наступал страховой случай(55%). Можно сказать, что страховой случай – особое событие, наступление которого приводит к правомочности обязательства страховщика, зафиксированным в соответствующем договоре страхования. Также немало людей, у которых не наступал страховой случай (45%).

На вопрос «Выплаты вас устраивали?» большинство опрошенных (53%) ответили согласием. Клиенту страховой компании важно получить деньги по страховке, ведь ради этого и заключается договор страхования. Но почти половина респондентов выплаты не устроили, и это может повлиять на принятие решения в будущем, относительно пользования услугами страховых фирм.

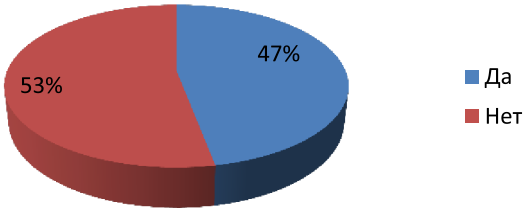

Рис. 7. Результаты ответов на вопрос «Выплаты вас устраивали?»

В заключении респондентам был задан вопрос, как они оценивают перспективы страхового рынка. Больше половины (74%) опрошенных ответили, что он будет развиваться. Так же значительная часть (26%) думают, что люди будут неохотно пользоваться услугами страхового рынка (рис. 9).

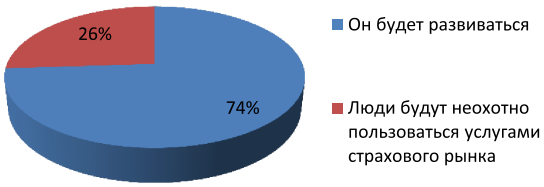

Рис. 8. Результаты ответа на вопрос «Как вы оцениваете перспективы страхового рынка?»

В тоже время есть те, кто категорически не хочет связываться со страхованием. Причины были названы следующие (рис. 9).

По данной диаграмме видно, что большинство респондентов не доверяют страховым компаниям(67%), т.к. страховщики не гарантируют того, что вы действительно получите свою законную страховку не зависимо от страхового случая. У остальных просто нет свободных средств(33%). Никто из опрошенных не указал, что в страховании нет необходимости, а значит желание страховать себя, своё имущество есть.

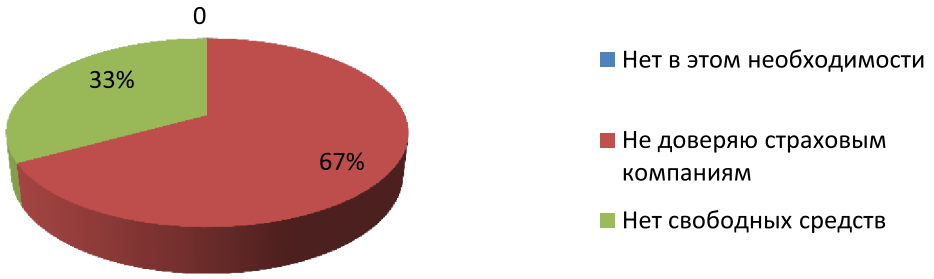

Рис. 9. Результаты ответа на вопрос «Почему вы не пользовались услугами страхования?»

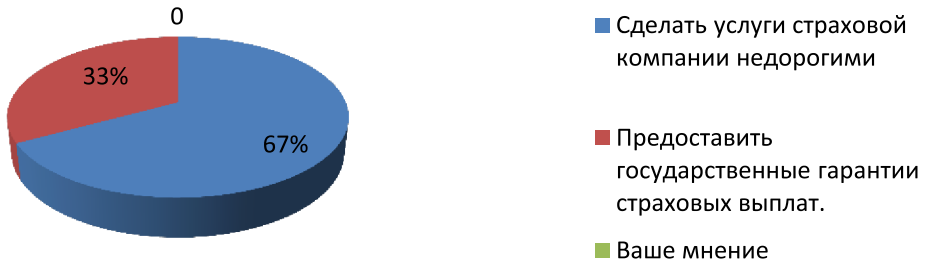

Рис. 10. Результаты ответа на вопрос «Как вы считаете, что нужно сделать, чтобы люди активнее пользовались страховыми услугами?»

На вопрос «Как вы считаете, что нужно сделать, чтобы люди активнее пользовались страховыми услугами?» большинство опрошенных ответили сделать услуги страховой компании недорогими(67%), т.к. у многих нет свободных средств. Также немало людей ответило, что хотят, чтобы им предоставляли государственные гарантии страховых выплат.

Таким образом, видно, что результаты опроса частично подтверждают прогноз специалистов относительного того что страховой рынок будет расти. Наиболее популярными видами страхования является ОСАГО, страхование жизни и страхование имущества. Личное страхование на добровольной основе (в т.ч. ДМС) будет зависеть от ситуации с безработицей, уровнем доходов россиян и их финансовой культуры. При стабилизации экономической ситуации в этом секторе возможен динамичный рост.

Заключение

Таким образом, исследование показало:

1) Больше 90% оформляли страховку, можно сказать, что выбранная аудитория знакома со страхованием.

2) Как видно, из результата опроса, большинство респондентов оформляли ОСАГО, на втором месте по востребованности – это страхование жизни, на третьем – страхование имущества.

Популярность страхования автогражданской ответственности объясняется тем, что этот вид страхования обязательный. Объектом данного вида страхования являются имущественные интересы владельца автотранспортного средства.

3) При ответе на вопрос «Почему вы оформляли договор страхования?» доминируют ответы связанные с обязанностью установленная законом или договором.

Большинство опрошенных устраивали страховые выплаты, но значительна часть, тех кого они не устраивали.

4) Перспективы страхового рынка больше половины опрошенных оценили позитивно считая, что он будет развиваться. Но часть думают, что люди будут неохотно пользоваться услугами страхового рынка, и только потому, что это требование закона или договора.

5) С другой стороны есть часть населения категорически не хочет связываться со страхованием. Одна из причин, недоверие страховым компаниям (67%), т.к. страховщики не гарантируют получения страховки не зависимо от страхового случая. У трети просто нет свободных средств.

Ситуацию могло бы исправить удешевление услуг страховых компаний и государственные гарантии страховых выплат.

Главная гипотеза о том, что услуги страхования становятся все более востребованными, подтвердилась.

Таким образом, страхование достаточно востребованный вид услуг, но пока люди в основном пользуются ими вынуждено. К сожалению, добровольно к услугам страхователей прибегает лишь каждый пятый. А причины недоверие к страховым компаниям и недостаток средств. Это должны учитывать страховые компании при работе с клиентами и быть более открытыми и честными. Государство в свою очередь должно способствовать повышению уровня жизни населения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.

2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 31.12.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307.