

На правах рукописи

БАЙДАЛАКОВ Борис Алексеевич

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ
В РЕГИОНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СЕВЕРА**

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

**АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

**Санкт-Петербург
2004**

Работа выполнена на кафедре финансов и банковского дела Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета

Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор
Гончарук Ольга Васильевна

Официальные оппоненты – Заслуженный деятель науки РФ
доктор экономических наук, профессор
Кабаков Виктор Степанович

доктор экономических наук, профессор
Федорова Татьяна Аркадьевна

Ведущая организация – Институт проблем региональной экономики
РАН

Защита состоится « 16 » июня 2004 г. в 15 часов на заседании диссертационного совета Д 212.219.04 в Санкт-Петербургском государственном инженерно-экономическом университете по адресу: 196084, Санкт-Петербург, Московский пр., 103-а, ауд. 419

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета по адресу: 196084, Санкт-Петербург, Московский пр., 103-а, ауд. 305.

Автореферат разослан « 14 » мая 2004 года.

Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат экономических наук, доцент

А. С. Кудakov

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования определяется необходимостью повышения роли личного страхования как фактора финансовой стабилизации социально-экономической ситуации в России. Развитие рынка личного страхования в регионах позволит привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы, повысить социальную ориентацию экономики, снизить недофинансирование системы медицинского, социального и пенсионного государственного страхования вследствие недостаточного бюджетного финансирования.

Одновременно личное страхование выступает одним из базовых элементов функционирования и развития инфраструктуры рыночных отношений, способствует росту инвестиционного потенциала территорий, повышению благосостояния их населения. Это в полной мере относится и к регионам Европейского Севера страны.

Состояние изученности проблемы. Рассматриваемая в диссертационном исследовании проблематика характеризуется недостаточной теоретической разработанностью. Вплоть до 1990-х гг. отечественная литература (работы Э. Т. Кагаловской, Е. В. Коломина, Л. А. Мотылева и др.) в основном отражала взгляды на развитие личного страхования в условиях планово-административной системы хозяйствования, преимущественно в форме жесткой государственной монополии страхового рынка. Вопросы развития рынка личного страхования как источника удовлетворения потребностей населения в социальной защите помимо системы государственного социального обеспечения, а также как источника дополнительных инвестиций в экономику региона в то время не ставились.

В российской экономической литературе последнего десятилетия рассматриваются подробно виды личного страхования, конкретные формы и методы, использующиеся в условиях рыночной экономики. Это нашло отражение в работах таких экономистов, как А. Г. Грязнова, С. Л. Ефимов, А. Б. Крутик, В. Н. Рыбин, Ю. А. Сплетухов, В. В. Шахов, Т. А. Федорова и др. Однако в них недостаточное внимание уделяется теоретическому анализу проблем развития региональных рынков личного страхования, практическим рекомендациям по применению маркетинговых подходов к страхованию и методическим проблемам, связанным с разработкой концепции развития рынка личного страхования с учетом специфики Европейского Севера России, что и определило выбор темы диссертационного исследования и его актуальность.

Целью диссертационной работы является разработка научно обоснованного методического инструментария для определения возможных перспектив развития рынка личного страхования в регионе для отдельной страховой компании.

В соответствии с целью в работе поставлены следующие **задачи**:

определить место личного страхования в системе экономических отношений и обобщить проблемы развития рынка личного страхования в теоретических работах;

изучить виды, формы и методы личного страхования за рубежом и в России, востребованные населением;

выявить особенности формирования и развития российского страхового рынка личного страхования и обобщить имеющиеся формы, методы личного страхования в Северном экономическом районе;

проанализировать структуру страхового рынка Северного экономического района по видам страховых услуг и выделить потребности потенциальных клиентов;

разработать методические основы управления развитием рынка личного страхования с учетом специфики регионов европейского севера России.

Теоретическую и методологическую основу диссертации составили труды зарубежных и отечественных специалистов по теории страхования, маркетингу, региональной экономике. Для решения поставленных в работе задач применялись системный подход, приемы и методы экономического и статистического анализа, количественного и качественного изучения и описания реальных экономических процессов. Информационной базой при работе над диссертацией послужили официальные данные органов страхового надзора Министерства финансов РФ, статистические отчеты страховых компаний Северного экономического района, аналитические и статистические материалы страховых компаний, результаты исследований потребительского спроса в Вологодской и Мурманской областях, тематические аналитические обзоры деятельности российских страховщиков и др. В работе использованы также методические материалы СК «Согласие» по проведению некоторых видов личного страхования.

Научная новизна работы заключается в следующих конкретных результатах, полученных при решении цели и задач исследования:

выявлены тенденции и определены факторы развития страхового рынка Северного экономического района на основе сбора и анализа статистической информации;

систематизированы факторы, влияющие на уровень тарификации для договоров личного страхования;

разработаны методики анализа структуры регионального рынка личного страхования и исследования потребительского спроса на услуги по личному страхованию;

обоснована методика формирования стратегии развития регионально-го рынка личного страхования.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что результаты диссертационной работы могут быть использованы в практике проведения личного страхования российскими страховыми компаниями, в разработке ими стратегии развития личного страхования в регионах Европейского Севера России, включающей цели и задачи, формы и методы ее реализации, а также методы продвижения на целевые сегменты рынка личного страхования.

Апробация работы. Методические и практические результаты диссертационного исследования автора нашли отражение в докладах на научных и научно-практических конференциях, опубликованных печатных работах. Материалы диссертационного исследования используются при преподавании дисциплин «Страхование», «Страховой менеджмент», «Личное страхование» в Санкт-Петербургском государственном инженерно-экономическом университете.

Структура и объем диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка использованной литературы и приложения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цели, задачи, предмет и объект исследования, дана характеристика работы, ее научная новизна и практическая значимость.

В первой главе – *«Теория и практика личного страхования в России и за рубежом»* выявлены тенденции в развитии российского рынка личного страхования, проанализирован зарубежный опыт организации страховых рынков, обобщены методические подходы к исследованию проблем развития рынка личного страхования, сделан вывод о том, что методы ис-

следования и разработки направлений развития региональных рынков личного страхования в условиях рынка изучены недостаточно.

Во второй главе – *«Основные проблемы исследования регионального рынка личного страхования»* определены роль и место личного страхования в системе страхования, уточнены и классифицированы факторы развития регионального рынка личного страхования, на основе применения маркетинговых подходов к изучению рынка личного страхования предложена методика исследования потребительского спроса на услуги по личному страхованию и путей его удовлетворения, разработана методика формирования направлений расширения рынка личного страхования в регионе.

В третьей главе – *«Рекомендации по совершенствованию деятельности страховой компании на рынке личного страхования Северного экономического района»* проанализированы особенности Северного экономического района и их влияние на развитие его рынка личного страхования, исследованы рынки личного страхования в регионах Северного экономического района, которые находятся еще в стадии становления, разработаны направления расширения рынка личного страхования в Северном экономическом районе.

В *заключении* изложены основные результаты диссертационного исследования.

Публикации. Основные положения диссертации опубликованы в 4 научных работах общим объемом 8,35 п. л.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведенный в диссертационной работе анализ проблем развития российского страхового рынка позволил сделать следующие выводы:

развитие российского страхового рынка является стратегически важной задачей для увеличения темпов роста ВВП страны, а также повышения уровня доходов населения и его социальной и материальной защищенности;

анализ динамики развития российского страхового рынка показал, что в период 1998–2002 гг. он развивался относительно быстрыми темпа-

ми, однако к концу 2002 г. темпы роста страховых взносов снизились, при этом коэффициент выплат остался на стабильном уровне (в среднем 70%), а уровень капитализации увеличился;

развитие национальной системы страхования пока идет по пути развития преимущественно обязательного, а не добровольного страхования граждан. Это связано с тем, что растут риски по личному страхованию населения, осуществляемому за счет средств самих граждан. Самым распространенным видом личного страхования остается страхование жизни, но доля его в общей сумме собранных взносов к концу 2002 г. снизилась;

страховой рынок неравномерно развит по территории России. Распределение страховой премии сильно дифференцировано по различным регионам. Основная доля собранных взносов приходится на Центральный федеральный округ – две третьих от общей суммы взносов, а остальная одна третья часть – приходится на все оставшиеся шесть федеральных округов. Примерно такое же распределение по личному страхованию среди компаний-лидеров: наибольшая доля собранной премии приходится на страховые компании г. Москвы и Московской области, а остальная часть распределяется равномерно между страховыми компаниями г. Санкт-Петербурга и региональными страховыми компаниями. Это связано, прежде всего, с неравномерностью социально-экономического развития регионов России, с их промышленным и социально-демографическим потенциалом;

основным направлением повышения роли личного страхования и развития страхового рынка России видится в развитии личного страхования в регионах, что потребует специальных мер регулирования и поддержки со стороны не только федеральных, но и региональных органов власти. Поскольку в страховании функционируют компании, деятельность которых государство может регулировать в основном косвенными методами, то наиболее актуальным направлением является разработка рекомендаций по эффективному поведению компаний на региональном страховом рынке.

В целом в диссертации сделан вывод о том, что в России постепенно складываются организационно-экономические предпосылки для развития рынка личного страхования, что позволит решить ряд социально-экономических задач, связанных с повышением темпов роста ВВП страны и уровня жизни населения России.

Проведенный в диссертационной работе анализ зарубежного опыта организации рынка личного страхования позволил заключить, что:

регулирование деятельности страховых рынков за рубежом осуществляется на основе принципов, заложенных в европейской или англо-американской моделях, учитывающих специфику соответствующих стран. Европейская модель регулирования страхового рынка основана на строгом законодательном контроле страховой деятельности, включая и проведение страховых операций. В основу англо-американской модели регулирования страхового рынка заложено распределение полномочий по его регулированию между центральным и региональным уровнем, причем на центральном уровне закладываются общие основы страхового законодательства, а на региональном уровне разрабатываются законодательные акты, учитывающие специфику страхового рынка отдельных регионов;

сравнение достоинств и недостатков европейской и англо-американской моделей позволяет учесть возможности применения их отдельных элементов для регулирования российского страхового рынка. Для современной модели регулирования российского страхового рынка характерны черты европейской модели. Однако для развития страхового рынка в регионах актуальным становится применение элементов англо-американской модели.

Анализ различных подходов к организации и разработке направлений развития рынка личного страхования позволила сделать вывод о том, что данная тема в зарубежных и российских источниках недостаточно исследована. Практически отсутствуют фундаментальные работы в этой области. Отдельные проблемы, связанные с организацией государственного регулирования страхового рынка, изучением особенностей становления и развития страхового рынка в новых экономических условиях, проблем совершенствования страховых услуг, предлагаемых потребителям, рассматриваются применительно к страховому рынку страны в целом, а не отдельно взятого региона.

Вместе с тем проведенный в диссертации анализ уровня разработанности проблем развития рынка личного страхования показывает, что в современной зарубежной и отечественной научной и научно-практической литературе:

сформулированы основные подходы к определению экономической сущности личного страхования. Особое внимание уделено изучению роли и места личного страхования в экономике, значению его для решения социальных задач государственной власти в стране и регионах;

достаточно подробно рассмотрены формы и методы личного страхования, применяемые на практике, особенности динамики функционирования российского страхового рынка, обобщены меры по регулированию развития страхового рынка. При всем этом разнообразии исследований, не рассматривается специфика региональных факторов, воздействующих на формирование и развитие личного страхования, а также формы и методы ведения страховых компаний на региональных рынках личного страхования;

недостаточно изучены и разработаны в теории страхования: специфика существующих видов личного страхования, выделение стратегически важных видов личного страхования; практические аспекты применения страхового маркетинга для укрепления положения страховой компании в секторе личного страхования регионального рынка; методы формирования региональной стратегии развития рынка личного страхования отдельной компанией.

Проведенный в диссертации анализ показал, что экономическая сущность личного страхования заключается в замкнутом перераспределении страховых платежей между участниками личного страхования через специализированный страховой фонд. Личное страхование как отдельная отрасль страхования имеет ряд особенностей, которые обуславливают цену страховой услуги. В этой связи в диссертационной работе систематизированы факторы, воздействующие на формирование цены страховой услуги на региональном рынке личного страхования (рис. 1). Это:

А. Условно-постоянные факторы, влияние которых не зависит от рыночных факторов, связанных с конъюнктурой спроса и конкуренцией:

демографические факторы – это факторы, воздействующие на условно-постоянную часть стоимости страховой услуги, посредством половозрастного состава населения, проживающего на территории рынка;

социальные (общественные) факторы – это взаимосвязанные факторы, характеризующие состояние и стоимость услуг социальной инфраструктуры региона;

экономические факторы, влияющие на размер устанавливаемой при заключении договора страховой суммы, – это факторы, отражающие уровень жизни населения региона, т. е. покупательская способность граждан, заключающих договор личного страхования;

специфические (страховые) факторы – это прочие факторы, влияние которых может проявляться при осуществлении тех или иных видов личного страхования.

	СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ	СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ
БРУТТО-СТАВКА (УСЛОВНО-ПОСТОЯННАЯ ДОЛЯ ТАРИФА)	<i>Демографические факторы</i>		
	Средний возраст страхователей и застрахованных. Пол страхователей и застрахованных. Миграционное сальдо в регионе		
	<i>Социальные (общественные) факторы</i>		
	Структура населения по возрасту. Рождаемость и смертность населения. Ожидаемый возраст дожития при рождении	Заболеваемость населения на 1000 чел. Количество хронических заболеваний (по видам) впервые выявленных. Количество обращений за врачебной помощью в медицинские учреждения. Число больничных коек на 1000 чел. населения (мощность учреждений здравоохранения)	Количество несчастных случаев, в том числе в производстве и в быту. Количество несчастных случаев с летальным исходом (смерть). Количество несчастных случаев с незначительным ущербом для здоровья (трудоспособность восстанавливается). Количество несчастных случаев со значительным ущербом для здоровья (трудоспособность не восстанавливается)
<i>Экономические факторы, влияющие на размер устанавливаемой при заключении договора страховой суммы</i>			
Среднедушевой доход населения	Стоимость предоставляемых медицинских услуг	Среднедушевой доход населения	
НАГРУЗКА (ПЕРЕМЕННАЯ ДОЛЯ ТАРИФА)	<i>Специфические (страховые) факторы</i>		
	Период страхования (в том числе период уплаты взносов, период отсрочки (рассрочки), период выплат). Величина математических резервов. Ставка дисконтирования	Количество предоставляемых медицинских услуг	Объем дополнительных гарантий. Коэффициенты утраты трудоспособности (здоровья)
	<i>Экономические факторы внутренней среды компании</i>		
	Расходы страховщика на: – управление персоналом и активами компании; – амортизация материальных ценностей и основных средств; – маркетинг (проведение исследований рынка, анализ и мониторинг, прогнозирование, реклама); – содержание управленческого аппарата; – услуги сторонних организаций (связь, электроэнергия, коммунальные расходы)		
<i>Экономические факторы внешней среды компании</i>			
Норма доходности: – платежеспособный спрос населения; – популярность (престижность) страхования в регионе; – имидж страховой компании на региональном рынке; – уровень промышленного и социального развития региона; – состояние страховой инфраструктуры; – взаимодействие с органами региональной власти; – другие.			

Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на величину тарифной ставки по различным видам личного страхования

Б. Переменные факторы, влияние которых зависит от рыночных факторов, связанных с конъюнктурой спроса и конкуренцией:

экономические факторы внутренней среды компании – это необходимый уровень расходов на ведение страхового дела, определяемый количеством сотрудников компании и стоимостью ее имущества, политикой в области маркетинга. Необходимый уровень расходов определяет величину нагрузки по способу ценообразования «издержки плюс средняя прибыль»;

экономические факторы внешней среды компании – это факторы, оказывающие влияние на цену страховой услуги через регулирование доли прибыли компании в зависимости от спроса на услугу и конкуренции (положения компании на региональном рынке). Уровень прибыли в цене страховой услуги определяется не как средний (установленный по всем видам страхования), а в зависимости от конъюнктуры рынка в различные моменты времени.

В диссертации сделан вывод о том, что влияние указанных факторов изучается и учитывается не при заключении конкретного договора страхования, а при определении общей маркетинговой стратегии компании на отдельных сегментах регионального страхового рынка – по виду страхования и по группам страхователей.

В ходе анализа влияния различных факторов на формирование тарифной политики личного страхования в Северном экономическом районе показано, что благоприятное воздействие социально-демографических факторов (например, возрастная структура населения, уровень развития медицины) отмечено в Республике Коми и Мурманской области, а экономических (рост уровня доходов населения и, как следствие, совокупного спроса) – в Республике Коми и Архангельской области.

По экономическому содержанию региональный страховой рынок подразделяется на органически взаимосвязанные части, которые необходимо проанализировать, чтобы составить общую характеристику страхового рынка региона. Поэтому в диссертации разработана методика исследования потребительского спроса и определения путей его удовлетворения, в соответствии с ней структура регионального страхового рынка для целей анализа представлена следующим образом (рис. 2):

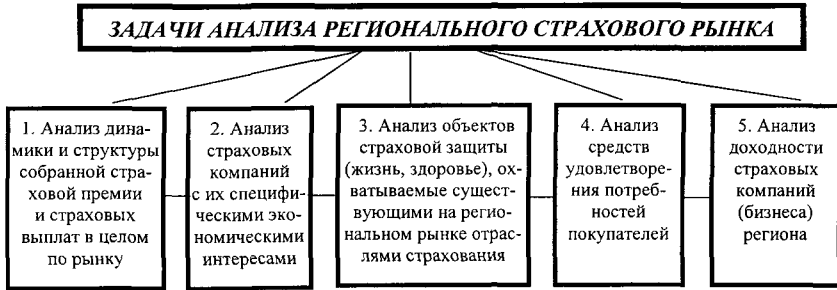


Рис. 2. Структура регионального страхового рынка для целей анализа

Основными этапами анализа структуры регионального страхового рынка являются:

1. Анализ динамики и структуры собранной страховой премии и страховых выплат проводится в целом по страховому рынку региона на основе использования официальной статистической информации. Результатом данного этапа является оценка общей деловой активности рынка в области личного страхования.

2. В методике анализа регионального рынка личного страхования в первую очередь необходимо изучить деятельность страховых компаний и выявить их главные экономические интересы.

3. Анализ объектов страховой защиты заключается в изучении видов лицензированных страховых услуг; перечня оказываемых страховых услуг (изучается по материалам или рекламе страховых компаний-конкурентов).

4. Анализ средств удовлетворения потребностей населения осуществляется по видам и условиям популярных среди населения страховых полисов. При этом осуществляется изучение потенциальных и реальных потребностей населения по его социально-демографическим характеристикам.

Организация изучения способов удовлетворения спроса в личном страховании может быть проведена по видам страхования, географическому району обслуживания, социально-демографической структуре потребителей. Основные принципы сегментации страхового рынка региона приведены в табл. 1.

**Принципы, используемые для сегментирования
региональных страховых рынков**

Переменная величина	Типичная разбивка
<i>Географический принцип</i>	
Регион	Вологодская область, Мурманская область, Архангельская область, Республика Коми, Республика Карелия
Тип населенного пункта	Город, район, село, поселок
Размер населенного пункта	С населением менее 5 тыс. чел., 5 – 20 тыс. чел., 20 – 50 тыс. чел., 50 – 100 тыс. чел., 100 – 250 тыс. чел., 250 – 500 тыс. чел.
Плотность населения	Города, пригороды, сельская местность
Климат	Суровый, неблагоприятный, благоприятный, умеренный
<i>Поведенческий принцип</i>	
Повод для приобретения страхового полиса	Обычное (плановое) приобретение (перезаключение договора), особый случай, вынужденное (срочное) приобретение
Статус пользователя (страхователя, застрахованного)	Не пользующийся, бывший страхователь, потенциальный страхователь, страхователь-новичок, регулярный страхователь
Степень готовности страхователя к восприятию страховой услуги	Неосведомленный, осведомленный, информированный, заинтересованный, желающий, намеревающийся купить
Отношение к страховке	Восторженное, положительное, безразличное, отрицательное
<i>Демографический принцип</i>	
Возраст	До 30 лет, 30-60 лет, старше 60 лет (мужчины) До 30 лет, 30-55 лет, старше 55 лет (женщины)
Размер семьи	1, 2, 3, 4, 5 человек
Уровень доходов	Денег вполне достаточно, чтобы покупать любые товары (услуги); Покупка большинства товаров длительного пользования не вызовет затруднений; Денег достаточно для приобретения продуктов питания; Денег хватает только на приобретение продуктов питания; Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания.
Род занятий	Рабочий, крестьянин, инженерно-технический работник, служащий, руководитель государственного учреждения, интеллигент (не занятый на производстве), предприниматель, студент, пенсионер, военнослужащий, сотрудник органов охраны правопорядка, руководитель коммерческой структуры, учащийся, инвалид, безработный (официально зарегистрированный), неработающий, другое
Образование	Неполное среднее; средняя школа, в т.ч. ПТУ; среднее специальное образование; незаконченное высшее; высшее
Сфера деятельности	Сельское, лесное хозяйство; промышленное производство; торговля; сфера обслуживания; наука; культура; образование; здравоохранение; финансы; государственные органы; вооруженные силы; охрана общественного порядка; неработающие

В качестве основного инструмента исследования потребительского спроса может служить метод анкетирования населения региона. Размер выборки определяется на основе статистических методов.

В зависимости от целей страхования компания в диссертации выделены сегменты по срокам освоения:

стратегический сегмент – это часть потребителей, желающих воспользоваться страховыми услугами, которые находятся на стадии разработки или выхода на рынок или могут в будущем принести значительную прибыль или большую массу поступлений страховой премии;

тактический сегмент – это часть потребителей, активно пользующихся страховыми продуктами в личном страховании или желающих застраховаться в ближайшее время. В свою очередь тактический сегмент делится на основной – наименее рисковый и дающий большой объем поступлений страховой премии, и дополнительный – более рисковый, включающий непостоянных и вновь застраховавшихся клиентов.

5. *Доходность страховых компаний (бизнеса)* целесообразно оценивать на основе анализа статистической информации по следующим показателям:

величина уставного капитала страховых компаний региона (распределение страховых компаний по величине уставного капитала; величина уставного капитала, приходящаяся на одну страховую организацию);

коэффициент капиталотдачи – отношение суммы собранных страховых взносов к сумме уставного капитала;

прибыль страховых компаний (в т. ч. балансовая, налогооблагаемая, чистая);

сумма и структура расходов на ведение страхового дела влияют на конечный финансовый результат деятельности страховых компаний.

В диссертации показано, что предлагаемая методика анализа и оценки современного состояния рынка личного страхования региона позволит проводить комплексные маркетинговые исследования, направленные не только на изучение потребностей потенциальных и реальных страхователей, но и на оценки положения страховой компании на рынке, сильных и слабых сторон конкурентов страховой компании.

На основе разработки методики выделения региональных факторов, влияющих на цену страховой услуги в конкретном регионе, и методики исследования потребительского спроса и путей его удовлетворения предложена *методика формирования стратегии развития регионального рын-*

ка личного страхования. Цель разработки стратегии страховой компанией заключается в определении источников интенсификации регионального рынка личного страхования и расширении объемов собранной премии за счет развития страховой инфраструктуры и страховой культуры в регионе.

Разработка стратегии развития рынка личного страхования включает в себя следующие основные этапы:

1. *Исследование территориальной (региональной) структуры рынка личного страхования.* В результате формируется комплексное описание территориальной структуры и сегментов рынка личного страхования.

2. *Исследование спроса населения региона на страховые услуги по личному страхованию,* которое проводится по подсистеме «страхователи» путем социологических исследований.

3. *Определение факторов, влияющих на цену страховых услуг по личному страхованию,* которое проводится путем количественного анализа статистической базы и экспертной оценки специалистов.

4. *Синтез предложений и разработка мероприятий стратегии.* Результатом этапа является стратегия поведения страховой компании для развития регионального рынка личного страхования.

Стратегия должна состоять из следующих разделов: 1) анализ состояния регионального рынка личного страхования; 2) направления освоения регионального рынка личного страхования; 3) стратегия внедрения на региональный страховой рынок.

В стратегии внедрения должна содержаться информация о целях внедрения и решаемых проблемах, прогноз основных показателей (предполагаемый объем страховых премий, количество заключенных договоров страхования, количество обслуживаемых клиентов, рентабельность страховых операций по видам), затраты на реализацию мероприятий (в т.ч. схемы налогообложения), сроки и продолжительность программы, ответственные исполнители и организаторы, общая эффективность реализации программы (рентабельность инвестиций, чистая текущая стоимость, внутренняя норма окупаемости, денежный поток).

В диссертации показано, что для достижения цели и решения задач, поставленных в стратегии развития личного страхования в регионе, необходимо использовать адекватные формы и методы ее реализации, подразделяющиеся на *организационные, финансовые, маркетинговые, правовые, методические.*

Предложенный в диссертации методический подход для разработки эффективной стратегии позволит повысить качество разрабатываемых направлений развития личного страхования в регионе, обеспечить комплексный и системный подход при разработке стратегии, снизит возможные риски при внедрении страховой компании на новые рынки, повысит ее конкурентоспособность на региональном рынке.

Реализация разработанных методических положений и рекомендаций была осуществлена на примере рынка личного страхования Северного экономического района. Данный страховой рынок располагается на территориях Архангельской, Вологодской, Мурманской областей и республик Карелия и Коми. В диссертации:

определено, что в этих регионах преобладают формы личного страхования, развивавшиеся еще в дореформенный период, что создало неразвитость страховой инфраструктуры и страховой культуры в Северном экономическом районе;

показано, что попыткой реабилитации системы добровольного личного страхования стало создание «кэптивных» региональных страховых компаний, занимающихся преимущественно медицинским и страхованием от несчастных случаев работников крупных промышленных холдингов. Таковыми являются: в Вологодской области – СК «Шексна» и «Медстрах-сервис», в Республике Коми – «Медведь ЛК», в Мурманской области – «Мариск»;

доказано, что добровольные виды личного страхования в Северном экономическом районе распространяются как дополнение к обязательным видам, что затрудняет их распространение;

выделены основные факторы функционирования рынка Северного экономического района: высокая концентрация региональных рынков (доля трех крупнейших компаний региона достигает 98%); сравнительно небольшое количество страховых компаний, занимающихся личным страхованием (не более 10 в регионе); низкий уровень показателя «суммы страховых взносов по личному страхованию на одного жителя», варьирующий от 32 до 267 руб. в месяц, причем три региона из пяти не достигают уровня 100 руб. в месяц; лидером на рынке личного страхования является страховая компания «Шексна» Вологодской области, доля рынка которой составила 60% в Северном экономическом районе; виды страховых услуг компаний обусловлены характером отраслевой структуры экономики региона;

сильно развита специализация страховых компаний, выражающаяся в основном в ориентации на определенные категории страхователей (кэптивные компании «Медведь ЛК», СК «Шексна», «Мариск»); преобладание обязательных видов страхования над добровольными;

по результатам социологического опроса населения Вологодской и Мурманской областей получены данные, позволяющие судить о преимущественной заинтересованности населения в добровольном медицинском страховании и смешанных формах страхования жизни (в т. ч. детей), пенсий (данный выбор продиктован проблемами несовершенства системы государственного медицинского страхования и пенсионного обеспечения);

социально-демографический портрет желающих застраховать жизнь и (или) здоровье примерно одинаков, за исключением половозрастной структуры. В среднем это мужчины и женщины, находящиеся в трудоспособном возрасте (30–60 лет), размер их семьи составляет 2–4 человека, со средним специальным или высшим образованием, трудящихся в сфере торговли, промышленности, сельского или лесного хозяйства, так неработающие (в основном, женщины) и оценивающим свой уровень жизни как достаточный для покупки любых товаров;

проведенный анализ факторов, влияющих на тарифную политику, показал, что увеличивается доля населения старше трудоспособного возраста при уменьшении доли населения младше трудоспособного возраста; растет первичная заболеваемость населения и количество населения на одну больничную койку; увеличивается мощность лечебно-амбулаторных заведений;

финансовое состояние страховых компаний в регионах Северного экономического района сильно дифференцировано: высокий уровень капиталоотдачи не гарантирует рентабельность проведения страховых операций. Основная статья затрат на ведение страхового дела – заработная плата с отчислениями;

определены особенности реализации стратегии развития рынка личного страхования в Северном экономическом районе, которые направлены в первую очередь на удовлетворение спроса населения в комплексном добровольном медицинском страховании, страховании жизни и здоровья детей в Республике Коми, Мурманской и Архангельской областях путем организации сети самостоятельных филиалов в крупных населенных пунктах регионов.

Таким образом, на рынке страхования Северного экономического района сформировались определенные потребности населения в личном страховании, однако их реализации препятствует неразвитость страховой инфраструктуры и ориентация компаний, действующих на рынке, на узкие сегменты.

Реализация целей и задач, форм и методов развития рынка личного страхования в Северном экономическом районе, предложенные в диссертационной работе, обеспечит совершенствование страховых продуктов, удовлетворяющих запросам граждан, будет способствовать росту инвестиционного потенциала территорий, повышению благосостояния их населения.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

1. *Байдалаков Б. А.* Значение своевременного формирования принципов организационно-экономических основ страхования в переходный период // Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе. Секция 6. Общие проблемы финансов и банковского дела: Материалы IV межвузовской конференции аспирантов и докторантов 5 декабря 2002 г. / Под. ред. А. И. Михайлушкина, И. А. Савинской. – СПб.: СПбГИЭУ, 2002. – 0,1 п. л.

2. *Байдалаков Б. А.* Проблемы личного страхования в условиях перехода к рыночной экономике // Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе. Секция 6. Общие проблемы финансов и банковского дела: Материалы IV межвузовской конференции аспирантов и докторантов 5 декабря 2002 г. / Под. ред. А. И. Михайлушкина, И. А. Савинской. – СПб.: СПбГИЭУ, 2002. – 0,15 п. л.

3. *Байдалаков Б. А.* Исследование регионального рынка личного страхования. – Вологда: Вологодский НКЦ ЦЭМИ РАН, 2003. – 1,5 п. л.

4. *Байдалаков Б. А.* Стратегия развития рынка личного страхования Северного экономического района. Монография. – Вологда: Вологодский НКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. – 6,6 п. л.