

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

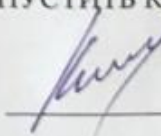
«Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Институт экономики и управления

Школа экономики и менеджмента

Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК

 Зав. кафедрой ФДОиК

Е.Г. Князева

«08» июня 2022 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

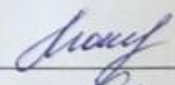
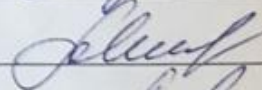
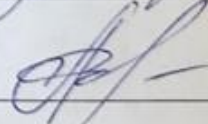
Научный руководитель: Мокиева Наталья
Николаевна

к.э.н., доцент

Нормоконтролер: Истомина Юлия Владимировна
ст. преподаватель

Студент группы ЭУМ-202004

Коновалова Анна Сергеевна

Екатеринбург
2022 год

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Институт Экономики и управления
Кафедра Финансов, денежного обращения и кредита
Направление 38.04.08 Финансы и кредит
Образовательная программа Финансы и кредит


(подпись)

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой ФДОиК
Князева Е.Г.
(Ф.И.О.)
«21» декабря 2021 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

студента Коновалову Анну Сергеевну группы ЭУМ-202004
(фамилия, имя, отчество)

1 Тема ВКР Влияние финансовых технологий на страховой рынок Российской Федерации

Утверждена распоряжением по институту от «21» декабря 2021 г. № 33.01-05/407

2 Руководитель Мокеева Н.Н. к.э.н., доцент
(Ф.И.О., должность, ученое звание, ученая степень)

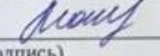
3 Исходные данные к работе аналитические и статистические данные по теме исследования


4 Содержание пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов)
Введение; Теоретические аспекты исследуемой темы; Анализ объекта исследования; выявление проблем и экономическое обоснование, предложенных мероприятий; Заключение; Библиографический список

5 Перечень демонстрационных материалов таблицы, диаграммы, графики, презентация

6 Календарный план

Наименование этапов выполнения работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка о выполнении
<u>1 раздел (глава)</u>	<u>До 21 февраля 2022</u>	<u>выполнено</u>
<u>2 раздел (глава)</u>	<u>До 21 марта 2022</u>	<u>выполнено</u>
<u>3 раздел (глава)</u>	<u>До 21 апреля 2022</u>	<u>выполнено</u>
<u>Выпускная квалификационная работа в целом</u>	<u>До 20 мая 2022</u>	<u>выполнено</u>

Руководитель  Мокеева Н.Н.
(подпись) Ф.И.О.

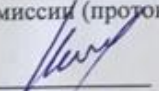
Задание принял к исполнению 
(подпись)

8 Выпускная квалификационная работа закончена «25» мая 2022 г.

Считаю возможным допустить Коновалову Анну Сергеевну к защите его выпускной квалификационной работы в экзаменационной комиссии.

Руководитель 

9 Допустить Коновалову Анну Сергеевну к защите выпускной квалификационной работы в экзаменационной комиссии (протокол заседания кафедры №7/2 от «08» июня 2022 г.)

Зав. кафедрой  Князева Е.Г.
(подпись) Ф.И.О.

Реферат

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, включающего 65 наименований. Содержание работы изложено на 148 страницах, включая 13 таблиц, 19 рисунков и 3 приложения.

Актуальность темы исследования. Актуальность научного исследования заключается в том, что развитие финансовых технологий в страховом секторе является одним из самых перспективных направлений в страховании и для дальнейшей модернизации своих бизнес-процессов, страховым компаниям необходимо вкладывать много времени и ресурсов.

Целью магистерской диссертации является исследование теоретических и практических аспектов внедрения финансовых технологий в сфере страхования и разработка концепции, которая позволит модифицировать страховой рынок, в условиях развития финансовых инноваций в страховании, на примере СПАО «Ингосстрах».

Поставленная в магистерской диссертации цель потребовала решения конкретных теоретических и практических задач исследования:

— Систематизировать существующие научные положения о страховом рынке России, а также о финансовых технологиях, используемых в страховании с целью формирования авторской позиции и терминологии по данной теме;

— Провести детальный анализ деятельности одной из самых технологичных компаний на рынке страхования РФ;

— Разработать практические рекомендации по совершенствованию деятельности страховых компаний, применяющих финансовые технологии.

Основные положения, обладающие научной новизной, выносимые на защиту заключаются в следующем:

1) Систематизированы и обобщены научные положения теории, связанной с рынком страхования и финансовыми технологиями:

— Предложено авторское понятие финансовых технологий, основанное на эмпирической базе исследования;

— Представлена сущность, основные сегменты и участники страхового рынка;

— Выявлена роль финансовых технологий в сфере страхования.

2) Проведен комплексный анализ страховой компании на примере СПАО «Ингосстрах»:

— Дана характеристика объекта исследования, а также проведен анализ финансовых показателей деятельности объекта исследования;

— Представлен анализ деятельности объекта исследования на страховом рынке;

— Выявлено влияние финансовых технологий на отдельные показатели страховой деятельности объекта исследования.

3) Выявлены проблемы финансовых технологий на российском страховом рынке и приведены перспективы развития:

— Описана трансформация рынка страхования под влиянием финансовых технологий и выявлены основные проблемы использования технологий;

— Представлены перспективы развития основных технологий, используемых в страховой сфере;

— Разработаны практические рекомендации по дальнейшему информационно-технологическому развитию объекта исследования.

Практическая значимость проведенного исследования определяется возможностью использования результатов исследования и разработанных рекомендаций в целях развития финансовых технологий в страховании.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические аспекты внедрения финансовых технологий в сфере страхования	9
1.1 Понятие и классификация финансовых технологий	9
1.2 Страховой рынок: сущность, основные сегменты, участники	19
1.3 Роль финансовых технологий в сфере страхования	31
2 Практические особенности развития финансовых технологий в страховом секторе России.....	45
2.1 Характеристика и анализ финансовых показателей деятельности СПАО «Ингосстрах».....	45
2.2 Анализ деятельности СПАО «Ингосстрах» на страховом рынке	61
2.3 Исследование влияния финансовых технологий на деятельность СПАО «Ингосстрах».....	69
3 Проблематика финтех-инноваций на российском рынке страхования и перспективы развития.....	91
3.1 Трансформация российского рынка страхования под влиянием инновационных технологий	91
3.2 Перспективы развития финансовых технологий на страховом рынке России	102
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	124
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	127
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	135
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	139
ПРИЛОЖЕНИЕ В	142

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. За последние несколько десятилетий человечество сделало огромный шаг в информационно-технологическом развитии, что привело к появлению финансовых технологий и трансформации всего финансового сектора. Одной из самых развитых отраслей финансового сектора можно смело назвать страхование. Передовые технологии в страховании уже являются неотъемлемой частью индустрии как для страховщиков, так и для страхователей. На сегодняшний день приобрести страховой полис, можно не выходя из дома, через мобильное приложение или сайт компании, а заключение договоров страхования в офисах скоро и вовсе останется в прошлом.

В последующие годы, наверняка, страховые технологии станут еще более совершенными. Инновационные страховые предложения и определенный многоканальный подход к обслуживанию клиентов определяют скорость изменений в отрасли страхования. Более того, страховые компании всех форм и размеров ищут технологии, которые можно масштабировать и обновлять с учетом меняющихся требований и возможностей, чтобы оставаться впереди конкурентов.

Несмотря на все вышеупомянутые положительные эффекты, далеко не все страховые организации, решаются на введение финансовых технологий в деятельность компании. И на данный момент, рынок страхования сложно назвать самым «передовым» в России, так как он всегда отличался консервативностью и сосредоточенностью на проверенных решениях, если говорить о том же банковском секторе, то он намного более технологичен.

Актуальность научного исследования заключается в том, что развитие финансовых технологий в страховом секторе является одним из самых перспективных направлений в страховании и для дальнейшей модернизации

своих бизнес-процессов, страховым компаниям необходимо вкладывать много времени и ресурсов.

Вышесказанное определяет актуальность и дискуссионность теоретических и практических основ использования финансовых технологий страховыми компаниями на рынке. Высокая практическая значимость страховых компаний, внедряющих финансовые технологии, их инновационные подходы к разработке новых продуктов предопределили цель и задачи, обусловили выбор объекты и предмета исследования.

Основной целью магистерской диссертации является исследование теоретических и практических аспектов внедрения финансовых технологий в сфере страхования и разработка концепции, которая позволит модифицировать страховой рынок, на примере СПАО «Ингосстрах» в условиях развития финансовых инноваций в страховании.

Поставленная в магистерской диссертации цель потребовала решения конкретных теоретических и практических задач исследования:

— Систематизировать существующие научные положения о страховом рынке России, а также о финансовых технологиях, используемых в страховании с целью формирования авторской позиции и терминологии по данной теме;

— Провести детальный анализ деятельности одной из самых технологичных компаний на рынке страхования РФ;

— Разработать практические рекомендации по совершенствованию развития страховых компаний, применяющих финансовые технологии.

Объектом исследования является страховая компания СПАО «Ингосстрах». Предметом исследования являются экономические отношения, формируемые под влиянием финтех инноваций на рынке страхования.

Теоретическую основу исследования объединили положения экономической и финансовой науки в классическом и современном понимании концептуальных позиций теории и практики страхового рынка, монографические научные публикации, раскрывающие закономерности финансовых отношений в зарубежной и национальной конкурентной среде

страховых технологий; программно-методические разработки профессиональных участников страхового рынка, на основе которых разработана теоретическая база изучаемых вопросов.

Методический аппарат исследования включает в себя методы системно-структурного, функционального, факторного и сравнительного анализа с построением аналитических моделей на основе синтеза современных научных методов познания экономико-социальных явлений. Методологическим инструментарием выступают графический, статистический и экономико-математические методы обработки информации.

Эмпирической базой исследования в теоретической её части являются труды отечественных и зарубежных ученых, экономистов, посвященные вопросам и проблемам развития страхового рынка в условия внедрения финансовых технологий, такие как, Балабанов И.Т., Скамай Л.Г., Винникова И.С., Орланюк-Малицкая Л.А., Хаусман А., Джонстон У.Дж., Хендерсон Б.Дж, Пирсон Н.Д., Шиллер Р.Дж., Фрэйм В.С., Уайт Л.Дж.

Практическую часть информационной базы исследования составили федеральные законы и нормативно-законодательные акты Российской Федерации по вопросам финансовых технологий в страховании; аналитические материалы научно-практических конференций; экспертные сведения периодических изданий; справочные материалы и электронные системы информации; аналитическая и финансовая отчетность исследуемого объекта. Информационная база вполне репрезентативна, в связи с этим имеется надежная основа для создания комплексного подхода к совершенствованию деятельности современных банков.

Степень научной разработанности темы. Обсуждение проблем финансовых технологий на рынке страхования в условиях динамично развивающегося IT- сектора должно получить адекватное отражение в научных и прикладных исследованиях, раскрывающих теоретические аспекты ведения деятельности онлайн банками.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии теоретических положений и разработке практических рекомендаций для страхового рынка с использованием финансовых технологий.

В работе получены и выносятся на защиту следующие основные научные результаты:

1) Систематизированы и обобщены научные положения теории, связанной с рынком страхования и финансовыми технологиями:

— Описано авторское понятие финансовых технологий, основанное на эмпирической базе исследования;

— Представлена сущность, основные сегменты и участники страхового рынка;

— Выявлена роль финансовых технологий в сфере страхования.

2) Проведен детальный анализ страховой компании на примере СПАО «Ингосстрах»:

— Дана характеристика объекта исследования, а также проведен анализ финансовых показателей деятельности объекта исследования;

— Представлен анализ деятельности объекта исследования на страховом рынке;

— Выявлено влияние финансовых технологий на отдельные показатели страховой деятельности объекта исследования.

3) Выявлены проблемы финансовых технологий на российском страховом рынке и приведены перспективы развития:

— Описана трансформация рынка страхования под влиянием финансовых технологий и выявлены основные проблемы использования технологий;

— Представлены перспективы развития основных технологий, используемых в страховой сфере;

— Разработаны практические рекомендации по дальнейшему информационно-технологическому развитию объекта исследования.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что его результаты расширяют теоретическую базу для комплексного подхода исследования рынка страхования и финансовых технологий, в частности.

Практическая значимость проведенного исследования определяется возможностью использования результатов исследования и разработанных рекомендаций в целях развития финансовых технологий в страховании.

Апробация результатов исследования. Основные выводы и рекомендации диссертационной работы докладывались, обсуждались и были одобрены на XVI международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», 18-20 ноября 2021 г., Екатеринбург и Международной конференции студентов, аспирантов, молодых ученых «Весенние дни науки», 22-24 апреля 2021 г., Екатеринбург.

Публикации. По результатам теоретических и практических исследований по теме диссертации опубликовано 2 работы общим объемом текста 0,6 п. л.

Структура работы представлена в следующем порядке: введение, первая глава с тремя разделами, вторая глава с тремя разделами, третья глава с двумя разделами, заключение и библиографический список, приложения.

Во введении определяется актуальность темы исследования, цель исследования, задачи исследования, предмет и объект исследования, информационно-эмпирическая база исследования, методологический инструментарий и практическая значимость.

В первой главе изучаются теоретические аспекты страхового рынка и финансовых технологий, основанные на эмпирической базе исследования, а также показывается роль финансовых технологий в сфере страхования.

Во второй главе проводится анализ финансовых показателей объекта исследования, а также анализ деятельности объекта исследования на страховом рынке, к тому же, выявляется влияние финансовых технологий на отдельные показатели страховой деятельности объекта исследования.

В третьей главе оценены перспективы развития страхового рынка, возможные тенденции и разработаны практические рекомендации по дальнейшему информационно-технологическому развитию СПАО «Ингосстрах».

В заключении подводятся общие итоги, делаются выводы по масштабам деятельности СПАО «Ингосстрах» и развитию дистанционных каналов обслуживания, значимость внедрения современных технологий в сферу страхования.

1 Теоретические аспекты внедрения финансовых технологий в сфере страхования

1.1 Понятие и классификация финансовых технологий

Такой термин как «FinTech» впервые был использован в Силиконовой долине, где создавались многочисленные IT-проекты, которые стали толчком для создания современного цифрового мира. Несмотря на это, на данный момент, столицей FinTech является Лондон благодаря большому количеству созданных инноваций в сфере финансов, а также инвестиционным потокам.

В экономических исследованиях Великобритании выделяют несколько основных моментов для дальнейшего развития FinTech индустрии: инвестиционная поддержка в стране, интенсивная инфраструктура, грамотно выстроенная правовая система и гибкая налоговая система.

В Российской Федерации финансовые технологии появились гораздо позднее, чем в Европе и США. И на российский рынок FinTech инновации пришли с развитием мобильных платежей от сотовых операторов в 2008 году. На сегодняшний день Россия в этой области еще отстает от зарубежных стран, но при этом продолжает быстро развиваться.

Термин «FinTech» на данный момент находится в центре внимания общественных дискуссий в сфере бизнеса, финансов и инноваций, его значение неоднозначно для многих людей. Эту двусмысленность ощущают эксперты в области FinTech и целевые внешние потребители, которые наблюдают за этой новой областью. Одной из причин двусмысленности может быть новизна и стремительный рост финтех-индустрии. FinTech — широкое явление, которое развивается ежедневно по мере того, как все больше технологических предпринимателей входят в отрасль и трансформируют ее в соответствии с социальными потребностями. С одной стороны, FinTech можно

рассматривать как финансовую услугу, в которой используются инновационные технологии для удовлетворения требований завтрашнего дня: высокая эффективность, снижение затрат, улучшение бизнес-процессов, скорость, гибкость и инновации [59].

С другой стороны, FinTech также относится к компаниям и, что еще чаще, к стартапам, которые выступают в роли поставщиков этих услуг. В настоящее время термин «финтех» неоднозначен, и есть место для дальнейшего обсуждения. Очевидно, что разъяснение предшественников FinTech поможет практикам определить потенциал и угрозы, связанные с этим явлением, а исследователям открыть новые возможности для изучения всех аспектов FinTech (например, поддерживающих технологий, экосистем и организационных факторов).

Значение финансовой индустрии в экономическом росте подчеркивает роль финансовых инноваций, которые можно рассматривать как новую сущность, предполагающую снижение рисков и затрат или предоставление продукта/услуги/инструмента, который лучше удовлетворяет потребности вовлеченных сторон, чем существующие варианты [20]. Принимая во внимание технологические прорывы в сфере финансовых услуг, нынешняя обстановка побуждает к размышлениям об основных темах FinTech с точки зрения ключевых медиа и промышленных источников, которые естественным образом участвуют в конкретных социальных дискурсах и соответствующим образом формируют понятие FinTech [19].

Несмотря на широкое признание в литературе преимуществ финансовых инноваций для реальной экономики (например, Finnerty, 2001; Levine, 1997; Merton, 1992; Shiller, 2012, 2013; Van Horne, 1985, 1986, 1992) некоторые исследователи утверждают, что непропорциональное использование или злоупотребление финансовыми инновациями были факторами, приведшими к финансовому кризису 2008 года (Boz and Mendoza, 2014; Hausman and Johnston, 2014) [16]. Другие исследователи исследуют то, что стало известно как «темная сторона» финансовых инноваций (Allen, 2001; Diaz-Rainey and

Ibikunle, 2012; Henderson and Pearson, 2011). В их исследованиях описываются эмпирические данные, свидетельствующие о том, что финансовые инновации увеличивают сложность транзакций, что дает возможность исследовать вопросы, интересующие потребителей финансовых услуг [17].

Эти и другие факторы создают новые проблемы для управления и регулирования финансовых инноваций. Поэтому более детальное понимание сложности процесса финансовых инноваций становится решающим элементом в новом рыночном контексте. Шиллер (2009) утверждает, что плохую сложность следует отличать от хорошей сложности [19].

Mention и Torkkeli (2014) предположили необходимость более целостного подхода к изучению финансовых инноваций. Отвечая на вопросы «что», «почему» и «как», авторы открывают то, что они называют «черным ящиком» финансовых инноваций, который подчеркивает уникальные характеристики финансовых инноваций и проливает свет на то, как инновации возникают в сфере финансовых услуг [18].

Еще в 1930-х годах экономист Йозеф Шумпетер определял инновации как введение новых или качественных изменений в существующие продукты, процессы, рынки, источники ресурсов и организации. Это определение предполагает, что инновация включает в себя «творческую деятельность», сосредоточенную в значительной степени на элементе «новизны». Несмотря на это, Баумол (2002) идет еще дальше и подчеркивает, что инновации, которые могут быть постепенными или разрушительными по своей природе, выходят за рамки создания и включают внедрение; таким образом, продвигая аргумент о том, что инновации часто представляют собой сложный многосторонний процесс [14]. Бессант (2013) описывает это как «спагетти знаний», где коммерциализация и распространение инноваций на практике необходимы для повышения ценности [15]. Эти общие понятия инноваций повлияли на классификацию финансовых инноваций, поскольку большинство исследователей принимают определение финансовых инноваций как создание

и популяризацию новых финансовых продуктов, процессов, рынков и институтов.

Хотя это определение предполагает, что финансовые инновации включают в себя широкий спектр вещей. Использование слова «популяризация» означает сосредоточенность на конкретных видах финансовых инноваций, что создает путаницу. Это связано с тем, что популяризация подразумевает потребность в том, чтобы созданная инновация была широко понята и принята обществом. Существует множество различных мнений о том, что такое финансовые инновации, рассмотрим основные из них:

Ernst & Young принимает более всеобъемлющее определение fintech как: «организации, сочетающие инновационные бизнес-модели и технологии для предоставления и улучшения финансовых услуг», подчеркивая, что fintech — это не только стартапы на ранней стадии и новые участники, но и масштабируемые, зрелые фирмы и даже фирмы нефинансовых услуг.

McKinsey & Company характеризует fintech как: «стартапы и другие компании, которые используют технологии для выполнения фундаментальных функций, предоставляемых финансовыми услугами, влияя на то, как потребители хранят, сохраняют, занимают, инвестируют, перемещают, платят и защищают деньги».

KPMG определяет fintech как: «чемодан финансов и технологий», который включает в себя: «предприятия, которые используют технологии для работы вне традиционных бизнес-моделей финансовых услуг, чтобы изменить то, как предлагаются финансовые услуги» и «которые используют технологии для улучшения конкурентных преимуществ традиционных финансовых услуг фирмы и поведение потребителей и предприятий».

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод о том, что FinTech — это процесс, осуществляемый любым учреждением, который включает в себя создание, продвижение и внедрение новых (в том числе как дополнительных, так и радикальных) продуктов, платформ и процессов или технологий, которые

вводят новые способы или изменяют способ осуществления финансовой деятельности.

Рынок финансовых инноваций насчитывает немалое количество направлений. Самыми популярными среди них считаются такие технологии как P2P-кредитование, T-commerce, Bitcoin, E-wallets, mPOSЭквайринг, M-wallets (mobile banking) и т.д. Эти термины кажутся незнакомыми для многих людей, но так или иначе, они уже сталкивались с этими технологиями [59].

Одной из наиболее распространённых технологий является P2P-кредитование («peer-to-peer» или «person-to-person» кредитование), то есть кредитование от человека человеку. Эта технология дает возможность физическим лицам кредитовать и занимать деньги, соединяя кредиторов с заемщиками через онлайн-платформу кредитования без участия традиционного банка или кредитного учреждения в качестве посредника [12]. В рамках подобных онлайн-платформ большая часть выдаваемых кредитов является частными займами, но иногда допускается участие юридических лиц.

Также, для российского рынка финансовых технологий возникает другое интересное направление, а точнее персональные данные. Отсюда следует, что компании, такие как банки, страховые организации и т.д. получают большое количество персональных данных своих клиентов, например, размер заработной платы, расходы, переводы, какую сумму клиент тратит на магазины и т.д [61]. Помимо банков, немалое количество персональных данных о клиенте получают мобильные операторы, они владеют информацией когда и сколько клиент находится за границей, сколько времени тратит на разговоры и с кем, а также какие дополнительные сервисы использует. Такие данные являются частью продвижения дополнительных сервисов и услуг, а также от них зависит то, как будут работать эти сервисы.

В западных компаниях персональные данные являются актуальным направлением. Такие мобильные операторы как T-Mobile, AT&T, Vodafone и др. активно занимаются обработкой персональных данных. В нашей стране это направление с каждым годом набирает все большие обороты и в будущем

совмещение сбора персональных данных с FinTech инновациями откроет большие возможности для развития экономики страны [65].

Еще одна популярна FinTech инновация – это E-wallet, или электронный кошелек. Эта технология позволяет оплачивать товары и услуги онлайн. Для стимулирования данного направления был принят законопроект, согласно которому, максимальный размер суммы, разрешаемый храниться на электронном кошельке увеличился от 100 тыс. до 400 тыс. рублей. В России больше всего держателей электронных кошельков от таких сервисов как: Яндекс.Деньги, WebMoney Transfer, QIWI, RBK Money, а также Международная платежная система PayPal.

Кроме технологии электронных кошельков, которые позволяют держать свои деньги и распоряжаться ими в сети, появилась полностью цифровая валюта – криптовалюта. Такую валюту также, как и обычную валюту можно использовать при оплате товаров и услуг через интернет, но ее отличие от большинства электронных денег заключается в том, что криптовалюта передается между пользователями напрямую, и деньги не хранятся в банках, а лежат на крипто кошельках. Поэтому такие технологии, как цифровые валюты, могут стать конкурентами национальным валютам.

По своей сути, рынок криптовалют является очень интересным. К ее плюсам можно отнести то, что криптовалюту невозможно подделать, так как каждая валюта имеет уникальную электронную подпись. Также здесь можно выделить то, что при сделках в криптовалюте, соблюдается полная анонимность, к тому же, нет государственных органов и законопроектов, способных регулировать этот рынок и все переводы, совершаемые на нем [62]. Но это является большим минусом, так как возникает теневая экономика, а с ней растут продажи нелегальных товаров и услуг.

На данный момент стало обыденным то, что в любом магазине, и даже в любом киоске можно оплатить товары банковской картой. Но еще несколько лет назад у человечества не было такой возможности и для решения этой проблемы были созданы mPOS – терминалы. mPOS (mobile point-of-sale –

мобильная точка продажи) — это смартфон, планшет или выделенное беспроводное устройство, выполняющее функции кассового аппарата или электронного торгового терминала (POS-терминала) по беспроводной сети.

mPOS полезен для предприятий, которые принимают оплату все своего офиса. Например, службы доставки продуктов или готовой еды могут принимать оплату на месте с банковской карты клиента. Таким образом, любой бизнес, от рыночных поставщиков до продовольственных грузовиков, который будет взаимодействовать с клиентами из любой точки за пределами географического местоположения организации, заинтересован в этой технологии [8].

Кроме всего прочего, сейчас активно развивается и мобильный банкинг. Мобильный банкинг подразумевает под собой использование приложений, созданных банками, для осуществления нужных клиенту банковских функций, находясь в любом месте. Например, у одного из самых крупных банков в РФ Сбербанка есть приложение «СберБанк». При помощи этого приложения можно переводить деньги как клиенту Сбербанка, так и клиентам других банков, мало того, можно переводить деньги за рубеж. Также через приложение можно оплатить мобильную связь, коммунальные счета, государственные пошлины и многое другое. Помимо этого, можно открыть вклад в рублях, валюте или драгоценных металлах. Приложение является бесплатным, и каждый владелец смартфона может его установить себе на телефон. На российском рынке помимо Сбербанка другие банки также имеют подобные приложения (Тинькофф банк, Альфа-банк, ВТБ и т.д.).

Однако кроме мобильного банкинга, существует также онлайн-банкинг. Онлайн-банкинг имеет такие же функции, что и мобильный, но подразумевает, что банк существует только в сети. Такие банки не имеют филиалов, подразделений, т.е. туда нельзя прийти и встать в очередь. Они работают только через приложения или сайты в интернете, что позволяет существенно снизить издержки банка.

Кроме того, предлагается разграничивать финансовые технологии:

1. Регулирующие технологии (RegTech) — применяются организациями, осуществляющими деятельность на финансовом рынке, для оптимизации процессов, связанных с выполнением регуляторных и надзорных требований. В частности, Банк России среди регулирующих технологий выделяет:

— технологии комплаенс-контроля — направлены на обеспечение соблюдения регуляторных и надзорных требований, в том числе для выявления и управления рисками, автоматизации процессов раскрытия информации и т.д.;

— технологии идентификации — связаны с проверкой клиентов и иных лиц, участвующих в денежных операциях, в том числе при первичном приеме на обслуживание, а также последующей идентификации в процессе совершения указанных операций в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения;

— технологии мониторинга транзакций — имеют своей целью выявление отклонений и нарушений в процессах, связанных с переводом денежных средств, валютными операциями, а также операциями с финансовыми инструментами;

— технологии управления рисками — направлены на автоматизацию управления рисками (рыночными и операционными). В отношении рыночных рисков данные технологии предполагают автоматизацию оценки финансовых инструментов, операций с денежными средствами, контроля установленных лимитов и т.д., а применительно к операционным рискам позволяют повысить эффективность внутренних процедур, обеспечить защиту от мошеннических действий и т.д.;

— технологии, связанные с отчетностью — формируют и предоставляют отчетность в автоматическом режиме, позволяя тем самым снизить расходы на эксплуатацию информационных систем. Таким образом, в разработке, внедрении и развитии RegTech в первую очередь заинтересованы

хозяйствующие субъекты, поскольку эти технологии позволяют, с одной стороны, снизить издержки (за счет уменьшения расходов на администрирование информационных систем, сокращения персонала, а также ускорения процедур контроля), а с другой — обеспечить соблюдение предъявляемых государством требований. Исходя из этого, можно сделать вывод, что движущей силой развития RegTech является рынок. Успешность той или иной регулирующей технологии зависит от качества и стоимости предлагаемых решений [64].

2. Надзорные технологии (SupTech) — внедряются в практику органов регулирования и надзора на финансовых рынках для повышения эффективности данной деятельности. Такие технологии связаны с автоматической обработкой отчетности и иной информации, поступающей от субъектов финансового рынка, с мониторингом и анализом рыночных и операционных рисков, цифровизацией регуляторных требований (разработка сервисов, позволяющих субъектам финансового рынка оперативно выявлять изменения в указанных требованиях и применять их в своей практике), и т.д. Развитие SupTech, как отмечает Банк России, «полностью зависит от нацеленности регуляторов на модернизацию подходов в сфере регулирования и надзора».

Из всего вышесказанного можно сделать ряд выводов:

— во-первых, деление RegTech и SupTech происходит в зависимости от субъектов, которые внедряют соответствующие технологии в свою деятельность: участники финансового рынка или регулятор (Банк России). В то же время они, по сути, направлены на одно и то же — обеспечение законности на финансовых рынках. Сам термин «регулирующие технологии» следует признать неудачным: такие технологии не являются регулируемыми по своей сути. Регулирование — процесс целенаправленного воздействия на общественные отношения. RegTech не влияют на общественные отношения, их применение, как уже было сказано, имеет своей целью обеспечить соблюдение регуляторных требований. Таким образом, то, что сейчас принято называть

«регулирующими технологиями», по сути, также является надзорными технологиями, но внедряемыми хозяйствующими субъектами;

— во-вторых, Банк России выделяет RegTech и SupTech только применительно к сектору финансового рынка. В то же время, на наш взгляд, данный подход чрезвычайно узкий. Практика свидетельствует о том, что инновационные цифровые технологии используются во всех областях финансового права. Например, в рамках налогового контроля в последнее время внедрены различные цифровые сервисы (личный кабинет налогоплательщика, сервисы проверки сведений о контрагентах и т.д.), автоматизированные информационные системы (например, автоматизированная система контроля (АСК) «НДС») и т.д. Цифровые технологии широко используются и в рамках бюджетных правоотношений: введены в эксплуатацию информационная система управления общественными финансами «Электронный бюджет», Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах, Государственная автоматизированная информационная система «Управление», Система удаленного финансового документооборота (СУФД-online) и т.д. Названные технологии могут быть квалифицированы как финансовые, поскольку либо непосредственно связаны с публичными финансами, либо используются для целей финансово-правового регулирования общественных отношений [63].

Кроме того, ряд технологий, рассматриваемых в качестве финансовых, связан не только с финансовым рынком. В качестве примера можно привести технологии идентификации клиентов в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, которые со всей очевидностью затрагивают не только финансовые рынки.

Таким образом, можно заключить, что, в узком понимании финансовые технологии — это совокупность инструментов и методов, применяемых исключительно на финансовых рынках, а в широком — технологий,

используемых во всех областях, связанных с финансовым регулированием, контролем и надзором.

1.2 Страховой рынок: сущность, основные сегменты, участники

Страховой рынок в узком понимании рассматривается как:

- сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховой продукт или услуга, формирующие предложение и спрос;
- форма создания денежных отношений по образованию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества;
- объединение страховых компаний, принимающих активное участие в продвижении страховых продуктов и оказании страховых услуг.

В широком понимании «страховой рынок» — это совокупная величина экономических отношений по купле-продаже страхового продукта или услуги. Страховой рынок организует тесную связь между страховщиками и страхователями, на нем происходит общественное признание страховых продуктов или услуг.

Под страховым рынком принято понимать один из основных сегментов кредитного рынка. Страховой рынок тесно связан со всеми элементами воспроизводственного процесса и представляется необходимым звеном экономики, который работает на рыночной основе.

С методологической точки зрения страховой рынок выступает как сложная экономическая система, которая содержит множество структурных элементов. Современная экономическая наука не дает единой, общепринятой трактовки понятия «страховой рынок». Поэтому для изучения его сущности следует сформировать наиболее глубокое представление о нем.

Анализируя и систематизируя литературные источники о страховом рынке, можно сделать вывод, что общепринятого определения понятия «страхового рынка» нет.

Так, например, Н.Л. Маренков считает «... страховой рынок особой формой организации денежных отношений, касающихся формирования и распределения фонда страхования с целью обеспечения страховой защиты общества». Помимо этого, они рассматривают данный рынок как совокупность страховых компаний и страховщиков, оказывающих соответствующие страховые услуги. Объективной основой развития данного рынка они считают денежную поддержку пострадавшим при непредвиденных неблагоприятных обстоятельствах. Маренков раскрывает особенности функционирования рынка страхования через закон стоимости и закон спроса и предложения.

По мнению Ю.Е. Кривоноса, страховой рынок — это рынок, на котором «объект купли-продажи и есть страховая услуга» [12].

Третья часть ученых и экономистов, например, профессор И.Т. Балабанов под современным страховым рынком понимает «...сложную интегрированную систему различных элементов, связей, механизмов» Считает страхование динамично развивающейся сферой бизнеса [3].

Объективная сторона страхового рынка заключается в проявляющейся в процессе воспроизводства потребности поддержания бесперебойного процесса, который основан на обеспечении денежной помощи пострадавшему в случаях наступления непредвиденных неблагоприятных ситуаций [7]. С этой целью на страховом рынке формируется и используется страховой фонд для покрытия возникающего ущерба, с учетом обеспечения коммерческих интересов страховых компаний.

Страховому рынку свойственны определенные характеристики. К ним можно отнести самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство, связанное с куплей-продажей страховых продуктов или услуг, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей между участниками страхового рынка.

Также страховщик устанавливает обусловленные соотношения между платежами страхователя и страховщика, которые возникают в связи с куплей-продажей страхового продукта или услуги, то есть определяется страховой тариф.

Место страхового рынка в экономической системе страны определяют ряд обстоятельств. Во-первых, существует объективная потребность в страховой защите, что и ведет к образованию страхового рынка в социально-экономической системе. Во-вторых, благодаря денежной форме при формировании страхового фонда обеспечивается страховая защита на рынке, которая связывается с общим финансовым рынком.

За счет всеобщего страхования определяется прямое взаимодействие страхового рынка и финансов предприятий, населения, банковской системы, государственного бюджета и других финансовых институтов, в рамках которых реализуются страховые отношения. В данных отношениях соответственные финансовые институты рассматриваются как страхователи и потребители страховых продуктов и услуг.

Деятельности страхового рынка в общей финансовой системе свойственны партнерское начало и условия конкуренции, что отражается в конкурентной борьбе разных финансовых институтов за свободные финансовые ресурсы населения и хозяйствующих субъектов [60]. Например, если страховой рынок предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и др.

Кроме этого, рынку страхования свойственны специфические признаки, которые характеризуют его отличительные черты.

— При страховании образуются перераспределяемые денежные отношения, которые связаны с наличием вероятности наступления непредвиденного неблагоприятного события, влекущего за собой материальный или другой ущерб экономическому субъекту;

— При страховании осуществляется разделение наносимого ущерба между участниками страхования, носящего замкнутый характер. Формирование

этих отношений объясняется тем, что случайный характер потерь, охватывает не всех субъектов, не всю территорию страны или региона, а только их определенную часть;

— Страхование сопровождается перераспределением ущерба, как в пространстве, так и во времени. При этом для поддержания эффективности территориального перераспределения средств фонда страхования в рамках одного года, необходимы большая территория и значительное число объектов;

— Замкнутая раскладка ущерба обуславливается безвозвратностью средств, мобилизованных в страховой фонд. Страховые платежи каждого субъекта, которые вносятся в этот фонд, имеют только одно значение — возмещение вероятной суммы ущерба в определенном территориальном масштабе и в течение определенного периода. Поэтому суммы страховых платежей не подлежат возврату при отсутствии непредвиденного и неблагоприятного события [11].

К факторам, которые влияют на развитие страхового рынка, относятся:

- многостороннее сотрудничество банков и страховых организаций;
- процесс слияния и поглощения, который затрагивает участников финансового рынка и реальный сектор;
- первые попытки применения возможностей нового метода управления рисками — ART;
- наличие активной ценовой и неценовой политики для улучшения характеристик страховых продуктов.

Сущность рынка страхования проявляется в его функциях. С их помощью выявляются особенности страхования в составе финансов.

Главной функцией страхового рынка считается компенсационная функция, на основании которой существует институт страхования. Она заключается в обеспечении страховой защиты юридических и физических лиц в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятных явлений.

Под накопительной или сберегательной функцией подразумевается страхование жизни и возможность накопления в счет заключенного договора страхования предварительно определенной страховой суммы.

Распределительной функцией рынка страхования осуществляется механизм страховой защиты. Сущность функции выражается в формировании и целевом использовании страхового фонда, реализующегося в системе страховых резервов, обеспечивающих гарантию страховых выплат и стабильность страхования.

Предупредительная функция страхового рынка предназначена не только для страховой деятельности. Она работает на предупреждение страхового случая и уменьшение ущерба. Реализация этой функции осуществляется путем финансирования мероприятий по предотвращению или максимальному снижению негативных последствий несчастных случаев и стихийных бедствий. Требуемое финансирование производится из фонда предупредительных мероприятий.

Реализация инвестиционной функции происходит за счет размещения временно свободных средств в ценные бумаги, депозиты банков, недвижимость и др. Роль функции растет по мере развития страхового рынка.

Стоит добавить, что в общем виде функции страхового рынка разделяются на общие рыночные, несколько повторяющие рассмотренные выше функции, и специфические — относящиеся именно к страховой сфере.

Кроме того, страховой рынок включает в себя сферы страховых отношений, к ним относятся:

Личное страхование — это отрасль страхования, призванная защитить финансовые интересы человека в случае наступления каких-либо ситуаций, связанных со здоровьем, жизнью или возрастом застрахованного. При возникновении таких случаев страховая компания обязана возместить понесенные расходы [40]. Особенностью данного вида договоров, в отличие от защиты имущества, является возможность не только получения компенсации

финансовых потерь, но и накопления средств с получением дополнительного дохода.

Страхование жизни – это вид личного страхования, заключающийся в обязательстве страховой компании за определенную плату возместить определенную договором сумму денежных средств получателю в случае смерти страховаемого лица или его дожития до указанного в договоре момента (возраста).

Добровольное медицинское страхование это — страховая программа, которая гарантирует получение медицинских услуг по выбору застрахованного лица, например, вызов платной скорой помощи, стоматология, лечение в палатах повышенной комфортности. Клиент платит за полис, а при наступлении страхового случая все его расходы компенсирует СК [22].

Медицинское страхование — форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья, выражающаяся в гарантии оплаты медицинской помощи при возникновении страхового случая за счёт накопленных страховщиком средств.

Медицинское страхование позволяет гарантировать гражданину бесплатное предоставление определённого объёма медицинских услуг при возникновении страхового случая (нарушении здоровья) при наличии договора со страховой медицинской организацией. Последняя несёт затраты по оплате случая оказания медицинской помощи (риска) с момента уплаты гражданином первого взноса в соответствующий фонд.

Страхование от несчастных случаев и болезней – представляет собой совокупность видов личного страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в фиксированной сумме либо в размере частной или полной компенсации дополнительных расходов застрахованного, вызванных наступлением страхового случая (при этом возможна комбинация обоих видов выплат).

Пенсионное страхование — это страхование с целью формирования источников финансирования пенсий. Пенсионное страхование является основой пенсионной системы в развитых странах.

Различают обязательное пенсионное страхование и добровольное пенсионное страхование.

Имущественное страхование - отрасль страхования, представляющая собой совокупность видов страхования, направленных на защиту определенных законом имущественных интересов, присущих в равной степени юридическим и физическим лицам.

Каско – это добровольная страховка, необходимость оформления которой определяет автовладелец самостоятельно. Страховые организации при наступлении страхового случая обязываются покрыть затраты на ремонт или приобретение нового автомобиля (согласно нанесенным повреждениям или угону авто).

ОСАГО является обязательным видом автострахования. С 2003 года российское законодательство обязывает автовладельцев в России покупать полис ОСАГО. При его отсутствии водителей штрафуют. ОСАГО позволяет застраховать ответственность автолюбителя, но не его машину.

Страхование имущества физических и юридических лиц.

Страхование имущества юридических лиц является объектом имущественного страхования и представляет страховую защиту имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом юридического лица.

Страхование имущества физических лиц осуществляется по общему или специальному договору. По общему договору застрахованными считаются все имеющиеся в данном хозяйстве предметы домашнего имущества (кроме застрахованных по специальному договору), а также элементы отделки и оборудования квартиры (жилых и индивидуальных подсобных помещений) на случай их повреждения в домах государственного, общественного фонда и жилищно-строительных кооперативов.

По специальному договору можно осуществить страхование: изделий из драгоценных металлов, драгоценных, полудрагоценных и поделочных (цветных) камней; коллекции, картины, уникальные и антикварные предметы, если имеется документ компетентной организации об оценке их стоимости; радио-, теле- и видеоаппаратура, компьютеры и др.

Страхование предпринимательского риска. (Ст. 933 ГК) Под страхованием предпринимательского риска понимается страхование риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязанностей контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам.

Страхование финансовых рисков — это процедуры, посредством которых страховые компании защищают имущественные интересы страхователя при наступлении определённых случаев, представляющих для таких интересов, представляют угрозу.

Страхование ответственности — отрасль страхования, объединяющая разнообразные виды страхования, в которых в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с возмещением страхователем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

Кредитное страхование – это новая услуга, которая получила активное развитие в связи с бумом потребительского и ипотечного кредитования. Представляет собой сочетание комплекса услуг страхования, в результате которых страховщик обязуется выплатить все долговые обязательства заемщика при наступлении внезапных обстоятельств, негативно отразившихся на его жизни и здоровье.

Добровольное страхование ГО — это обязательство одного лица перед другим возместить ущерб при фиксации факта нанесения такого ущерба. Подобные обязательства возникнут при условии определенных упущений или действий, ставших причиной нарушения благ конкретного лица. Страхование гражданской ответственности разрабатывается и применяется с целью

максимального возмещения нанесенного ущерба различных видов и степени тяжести. Застрахованная гражданская ответственность делает жизнь среднестатистического жителя развитого государства более спокойной, стабильной и безопасной [9].

Проведем небольшой анализ основных сегментов страхового рынка. По результатам 2021 года по данным Банка России сборы премий страховых компаний на страховом рынке (без учета ОМС) продемонстрировали прирост на 17,5% до 1,808 трлн рублей. За 2021 год объем рынка добровольных видов страхования увеличился на 20,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. (таблица 1)

Таблица 1 – Объем страховых премий в РФ по отдельным видам страхования с 2019 по 2021 гг., млн. руб.¹

Начисленная страховая премия по видам страхования, млн руб.	2019	2020	2021	Темп прироста 2020/2019, %	Темп прироста 2021/2020, %
Страхование от несчастных случаев и болезней	187 366	202 314	261 893	8	29
ОСАГО	214 949	220 021	225 548	2	3
КАСКО (ЮЛ и ФЛ)	170 547	175 423	204 952	3	17
ДМС (ЮЛ и ФЛ)	180 655	176 965	199 927	-2	13
Добровольное страхование имущества ЮЛ	103 322	160 213	178 089	55	11
Кредитное страхование	91 491	94 548	136 083	3	44
Добровольное страхование имущества ФЛ	71 901	71 652	81 777	0	14
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	44 491	42 649	61 522	-4	44
Добровольное страхование ГО	32 283	35 844	45 167	11	26
Гос. страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним	15 688	16 837	16 876	7	0
Прочие виды страхования	9 184	6 275	8 138	-32	30
Итого	1 481 178	1 538 701	1 808 289	4	18

Объем подписанных премий по кредитному страхованию жизни увеличился на 44% (+41.54 млрд рублей), достигнув 136.08 млрд рублей в 2021 году. Основным драйвером роста премий является увеличением объемов кредитов населения (как ипотечных, так и потребительских). Как отмечает ЦБ,

¹ Составлено автором по: [44]

в 2021 году объем потребкредитов вырос более чем на 50%, а ипотечных – на 18.4% [44].

В 2021 году страхование от несчастных случаев и болезней выросло на 29% (+59.58 млрд рублей) и достигло 261.89 млрд рублей, что также обусловлено ростом выдачи кредитов населению.

Сборы компаний по добровольному медицинскому страхованию увеличились на 13% (+22.97 млрд рублей), почти достигнув 200 млрд рублей (199.93 млрд рублей). На рост премий оказало влияние восстановление потребительского спроса корпоративных клиентов и физических лиц, а также открытием границ ряда стран, после шокового пандемийного 2020 года.

Переходя к имущественному страхованию, наибольший объем собранных премий компании собрали по ОСАГО (225.55 млрд рублей), а прирост составил 3% (+5.53 млрд рублей). Несмотря на незначительный рост премий, основное влияние оказали следующие факторы:

- индивидуализация тарифов и расширение тарифного коридора, произошедшие во второй половине 2020 года;
- увеличение стоимости запасных частей автомобилей;
- борьба с “левыми” полисами;
- доступность полисов ОСАГО через интернет [36].

Премии по добровольному автострахованию КАСКО выросли на 17% (+29.53 млрд рублей) и составили 204.95 млрд рублей. Несмотря на дефицит новых автомобилей сегмент добровольного автострахования продолжает показывать рост, такой тренд вызван увеличением стоимости как запасных частей, так и новых автомобилей (рисунок 1).

Добровольное страхование имущества ЮЛ увеличилось на 11% (+17.88 млрд рублей) до 178.09 млрд рублей. Объем сборов по страхованию предпринимательских и финансовых рисков увеличился на 44% (+18.87 млрд рублей) и достиг 61.52 млрд рублей. Такие показатели объясняются восстановлением деловой активности по сравнению с 2020 годом.

Премии по добровольному страхованию имущества ФЛ увеличились на 14% (+10.13 млрд рублей) до 81.78 млрд рублей, что также обусловлено низкой базой 2020 года и восстановлением спроса со стороны населения на “коробочные” продукты (таблица 1).

Добровольное страхование гражданской ответственности показало прирост премий на 26% (+9.32 млрд рублей), составив 45.17 млрд рублей, из-за низких сборов в 2020 году.

Государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним осталось неизменным на уровне 16.88 млрд рублей.



Рисунок 1 – Объем страховых премий в РФ по отдельным видам страхования с 2019 по 2021 гг., млн. руб.¹

Страховой рынок России в 2021 году показал рекордный рост премий – 18% и составил 1.81 трлн рублей. Однако, несмотря на положительную динамику сборов, прибыль страховых компаний в 2021 году сократилась на 1%, до 245 млрд рублей, вследствие сокращения доходов от инвестиционной деятельности из-за переоценки валютных активов по состоянию на конец 2021 года.

¹ Составлено автором по: [44]

Перейдем к рассмотрению участников рынка страхования. Согласно ст.4.1 закона РФ от 27.11.1992 №4015-1, участниками российского страхового рынка являются [1]:

— Страховщики. Это компании, имеющие лицензию Банка России на осуществление деятельности в выбранной отрасли.

— Владельцы полисов. Это страхователи (инициаторы сделки), выгодоприобретатели (получатели выплат) и застрахованные лица (чьи интересы защищает договор).

— Посредники: брокеры, агенты, юристы.

— Иные участники правоотношений: актуарии, депозитарии.

— Объединения страховщиков.

— Надзорный орган – Банк России.

Основными участниками российского страхового рынка являются клиенты и страховщики. Отношения между сторонами страхового дела возникают при наличии потребности – защиты от риска. Особенностью страхования РФ является договорный характер отношений. Все сделки оформляются в письменной форме [48].

Таким образом, можно сказать о том, что положительную динамику продемонстрировали почти все сегменты страхового рынка. Количество заключенных договоров страхования в России в 2021 году увеличилось на 38,3% по сравнению с 2020 годом. Выплаты по договорам страхования в 2021 году увеличились до 797,0 млрд рублей в связи с увеличением страховых случаев. Рост выплат наблюдался во всех основных сегментах рынка, кроме страхования имущества юридических лиц.

Основными драйверами страхового рынка стали существенный рост взносов по кредитному страхованию жизни при увеличении ипотечного и потребительского кредитования физических лиц, рост спроса к накопительному и инвестиционному страхованию жизни, рост стоимости автокаско из-за роста стоимости автомобилей и запчастей, а также частичное восстановление спроса на ДМС.

1.3 Роль финансовых технологий в сфере страхования

В современном мире все отрасли рано или поздно приходят к цифровизации своих предложений. Поэтому появились такие термины как Финтех и Иншуртех, описывающие использование технологий в финансовой и страховых сферах.

Финансовые технологии или финтех (англ. FinTech) — отрасль, состоящая из компаний, использующих технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг. В настоящее время к финтеху себя относят как многочисленные технологические стартапы, так и крупные состоявшиеся организации, старающиеся улучшить и оптимизировать предоставляемые финансовые услуги.

Insurtech — сокращение от «страховая технология» — это широкая категория постоянно меняющихся технологий, используемых в страховой отрасли. Любая технология, используемая страховой компанией для повышения эффективности своей деятельности, может считаться Insurtech.

На данный момент существуют следующие типы технологий, применяемые в страховании:

1. Искусственный интеллект

Термин «искусственный интеллект» (ИИ) относится к программному обеспечению, которое может выполнять функции, обычно связанные с людьми, такие как мышление и обучение. Чат-боты, которые, по сути, являются компьютерными программами, которые могут общаться с клиентами устно или с помощью текста, являются примерами искусственного интеллекта insurtech [4].

ИИ в страховании используются для влияния на стоимость полиса, помогает принимать решение о целесообразности принимать человека или имущество на страхование.

2.Машинное обучение

Еще одним типом insurtech является машинное обучение, которое является подкатегорией искусственного интеллекта. Как следует из названия, машинное обучение — это технология, которая позволяет машинам "учиться" с течением времени. Он использует алгоритмы для имитации нейронных сетей в человеческом мозге. Машинное обучение позволяет компьютерам получать знания, извлекая шаблоны из необработанных данных, а не следуя определенным инструкциям.

Страховые компании собирают большие объемы данных, но компании без insurtech используют лишь 10% этих данных. Машинное обучение позволяет страховщикам более эффективно обрабатывать свои данные и извлекать ценную информацию. Вот несколько примеров, в которых страховщики используют (или, скорее всего, будут использовать) машинное обучение.

— Моделирование рисков: Анализ данных по претензиям с целью прогнозирования риска будущих убытков

— Моделирование спроса: Использование математических моделей для оценки премий и прогнозирования будущего спроса на продукцию.

— Обнаружение мошенничества: Выявление мошеннических моделей поведения с помощью машинного обучения, которые не очевидны для людей-настройщиков.

— Обработка претензий: Автоматизация отчетности и обработки претензий

3.Интернет вещей (телематика, умное страхование)

Еще одним видом страховой технологии является Интернет вещей (IoT). Этот термин относится к обычной технике (таким как холодильники и телевизоры), которые подключены к Интернету. Примером интернета вещей является телематика, использование электронных устройств в транспортных средствах для сбора, приема, хранения и передачи данных по сети. Многие предприятия, владеющие парками транспортных средств, оснащают их устройствами с поддержкой GPS. Эти устройства могут использоваться для

отслеживания местоположения транспортных средств и измерения скорости движения, режимов торможения, ускорения и других привычек. Коммерческие автостраховщики могут использовать данные с устройств для предоставления скидок, повышения безопасности и анализа несчастных случаев [54].

Поэтому появился такой термин как умное страхование. Умное страхование – расчет тарифов страхования с использованием современных технологий, на основании данных полученных от различных датчиков и устройств, установленных на застрахованном объекте или в непосредственной близости от него.

Понятие умное страхование возникло в начале 2000-х годов с развитием технологий Интернета Вещей, появлением множества датчиков, вычислительных мощностей, способных анализировать большой поток данных. Первыми объектами в процессе страхования, которых стали использовать телематику, были автомобили.

Причины использования различных сенсоров для автострахования заключаются в следующем: автовладельцы знают об установленных датчиках, что побуждает их водить более аккуратно. А вследствие аккуратного вождения снижается количество ДТП, а, следовательно, и страховых выплат. Также такая система обеспечивает гибкую систему скидок в зависимости от стиля вождения и стажа безаварийной езды.

Страховые компании дистанционно собирают данные и анализируют их практически в режиме реального времени. Автоматизация позволяет страховым компаниям улучшить ценообразование, ускорить расчеты коэффициентов и корректировку потерь.

Сейчас застраховать «по-умному» можно не только автомобили, но и свое здоровье, квартиры, дома и т.д.

4.Блокчейн

Использование блокчейн технологии при построении различных решений для индустрии страхования делает ее более надежной и прозрачной для

клиентов. Блокчейн позволяет открыть совершенно новые возможности в страховании и существенно модернизировать эту индустрию:

— Смарт-контракты, исполняющиеся по событиям, помогают обеспечить автоматические страховые выплаты, снизить риски и в целом улучшить качество обслуживания клиентов;

— Эффективность блокчейн-систем делает рынки децентрализованными, полностью цифровыми и более безопасными, снижает время обработки запросов и стоимость транзакций;

— Отказ от посредников и прозрачность публичных блокчейн платформ, повышает доверие к системе, существенно увеличивает скорость работы и снижает ее стоимость;

— Высокая скорость обработки транзакций позволяет легче подбирать индивидуальную стоимость услуг и делает рынок более гибким;

— Повышается доступность страховых услуг и все больше пользователей получают доступ к рынку [52].

В России страховщики пока мало работают с блокчейн-платформами. В случае с блокчейном особенно сильно высвечивается проблема цифрового разрыва: у предприятий разные уровни цифровой зрелости как с точки зрения технологии, так и в контексте готовности трансформировать бизнес.

Но все же есть несколько интересных проектов. Так, систему смарт-контрактов запустили на основе технологии распределенного реестра Hyperledger страхования компания «Ингосстрах» и группа компаний «Деловые линии». Система содержит данные о договоре страхования, деталях тарификации стоимости, всех особенностях груза, информацию об используемых транспортных средствах, повреждениях груза и произошедшем страховом случае. Практически все процессы по заключению договора и урегулированию убытков совершаются автоматически с использованием электронно-цифровой подписи. «Ренессанс-страхование» совместно с той же ГК «Деловые линии» запустила страхование грузов через блокчейн-платформу [28].

5. Киберстрахование

Киберстрахование (полис страхования киберрисков англ. *cyber insurance*) – страховой продукт для защиты бизнеса и физических лиц от рисков, связанных с использованием интернетом, хранением и обработкой данных в электронном виде, работой с ИТ-инфраструктурами.

Полис обычно покрывает убытки, вызванные хакерскими атаками и/или уничтожением, кибер-вымогательством или кражей данных. Также покрываются перерывы в деятельности бизнеса и снижение прибыли, вызванные кибер-инцидентами, ответственность компании перед третьими лицами в случаях, если компания не смогла защитить данные [34].

Помимо этого, комплексная страховка может включать в себя проверки ИТ-безопасности клиента после инцидента, расходы на расследование инцидента и на связи с общественностью.

Киберстрахование также можно определить, как метод управления рисками. Это услуга, с помощью которой риски пользователей ИТ передаются страховщику в обмен на страховую премию.

Истоки киберстрахования часто связывают с именем Стивена Хааса, который в 1997 году вместе с компанией American International Group, Inc (AIG) написал первый документ о «политике ответственности за безопасность в интернете».

В 2018 году средний ущерб от преступления в киберсфере в США оценивался в 27,37 миллиона долларов. В других странах оценки значительно ниже. Так, в Японии средний ущерб составил 13,57 миллиона долларов, в Германии – 13,12 миллиона, в Великобритании – 11,46 миллиона. Менее 10 миллионов долларов составил средний ущерб от кибератаки во Франции, Сингапуре и Канаде.

По состоянию на 2017 год, 34% американских компаний имели отдельный полис страхования киберрисков. Еще 44% компаний тогда сообщали, что обсуждали покупку такого полиса с брокером.

В «Отчете о развитии глобального рынка киберстрахования» говорится, что его объем должен достичь 21,4 миллиарда долларов к 2025 году, при этом ежегодный прирост в этот период будет составлять 27,2%. Развитию киберстрахования как на ранних этапах, так, зачастую, и сейчас мешают отсутствие достоверных актуарных данных для расчета премии и низкая осведомленность управленцев компаний.

Сегодня в число ведущих компаний, занимающихся киберстрахованием за рубежом, входят American International Group, Inc. (AIG), Allianz Group, Berkshire Hathaway, Inc., Lockton Companies, Inc.

Сегодня на российском рынке есть ряд компаний, предлагающих полисы киберстрахования. Одной из первых этим стала заниматься российская «АИГ», дочка American International Group, Inc. (AIG). Ее продукт появился на рынке в 2013 году. Также этот вид в настоящее время осуществляют компании «Альянс», «Сбербанк страхование» (с 2017 года), «Ингосстрах» (с 2017 года), «АльфаСтрахование» (с 2018 года), «СОГАЗ» (с 2018 года).

Пока развитие страхования от киберрисков в России оценивается как слабое. Как прогнозируют в компании «Сбербанк страхование», рынок киберстрахования в России может вырасти до 8-10 миллиардов рублей к 2025 году. Для сравнения, в середине 2019 года объем рынка оценивался десятками миллионов рублей.

6. Биг дата

Одним из значимых факторов, преобразующих традиционный страховой бизнес в цифровое страхование, является технология «Big Data». Эта технология позволяет страховщикам вывести свои услуги на новый уровень. Технология «Big Data» дает возможность страховым компаниям создавать конкурентные преимущества. Анализирование «больших данных» дает возможность выявить потребности будущих потенциальных клиентов, сформировать целевые группы клиентов, а также моделировать их поведение, в дополнение ко всему прочему, технология может позволить заранее распознать

мошеннические схемы, а также повысить качество сервиса в автостраховании и создать индивидуальные программы медицинского страхования [24].

Далее рассмотрим примеры применения технологий на разных этапах страхования. Исходя из этого станет понятно, для чего необходимо следовать трендам и улучшать свои продукты.

Таблица 2 – Применение финансовых технологий на разных этапах страхования¹

Технологии	Этапы страхования			
	Андеррайтинг и тарификация	Заключение договоров	Сопровождение договоров	Урегулирование убытков
	<i>Примеры применения технологий</i>			
Интернет (официальные сайты страховых компаний)	Новые виды коробочных продуктов для заключения договора без осмотра. Группировки и селекция клиентов по группам рисков.	Заключение электронных полисов с возможностями выбора индивидуальных настроек (е-полисы)	Личный кабинет на сайте страховой компании (внесение изменений в договоры)	Дистанционное заявление об убытке через сайт. Дистанционные консультации, в т.ч. Медицинские
Смартфоны и планшеты: - мобильный интернет; - GPS, фото и видео камеры; - гироскоп и акселерометр; - датчик отпечатка пальца или сетчатки глаза.	Использование в качестве телематических устройств для оценки риска, в т.ч. физической активности страхователя, его стиля вождения автомобиля	Мобильное приложение (заключение е-полисов). Предстраховой осмотр с помощью мобильного приложения	Мобильное приложение (внесение изменений в договоры)	Заявление об убытке через мобильное приложение с фото- и видеофиксацией обстоятельств и повреждений.

¹ Составлено автором по: [46, 50, 53]

Технологии	Этапы страхования			
	Андеррайтинг и тарификация	Заключение договоров	Сопровождение договоров	Урегулирование убытков
	<i>Примеры применения технологий</i>			
Телематика ("Интернет вещей"): -медицинские датчики; -датчики и видеофиксаторы на ТС, -сигнализация, камеры наблюдения и слежения	Оценка индивидуального риска страхователя	Использование данных телематики для предстрахового осмотра	Фиксация изменения степени риска (изменение условий договора) Рекомендации по снижению риска	Фиксация страхового случая (в страховании КАСКО, жилья, грузов, ДМС и т.п.) Поиск похищенных ТС. Предварительная оценка стоимости ремонта.
BigData	Использование различных данных для селекции, классификации и тарификации			Косвенное подтверждение фактов страховых случаев и мошенничества
Искусственный интеллект	Поиск и анализ новых критериев классификации рисков. Многофакторный анализ данных в актуарных расчетах.	Консультирование клиентов с помощью чат-ботов. Распознавание речи и заполнение документов.	Чат-боты	Многофакторный анализ для выявления случаев мошенничества.
Blockchain	Новые виды страховых продуктов (Умные контракты)	Технологии заключения и оплаты договоров.		Автоматическое исполнение обязательств по умным контрактам.

Благодаря использованию интернет-ресурсов у пользователя появляется личный кабинет, а заключение договора проводится без присутствия в офисе страховой компании. А благодаря наличию таких устройств как телефоны,

системы GPS и тд получается автоматизировать и ускорить процесс на всех этапах.

С помощью телематики происходит улучшение оценки риска и тарификации продуктов, а также нагрузка есть во время регулирования убытков при фиксации страховых случаев.

Технология BigData позволяет использовать различные данные для селекции, классификации и тарификации.

ИИ позволяет проводить поиск и анализ новых критериев классификации рисков, а также многофакторный анализ данных в актуарных расчетах. К тому же, консультирование клиентов происходит с использованием чат-ботов.

Blockchain позволяет выявить новые виды страховых продуктов, а также появляются новые технологии заключения и оплаты договоров.

Следует рассказать, что существуют такие компании единороги. Компании-единороги (от англ. unicorn-companies) – простыми словами это все быстрорастущие стартапы, достигающее капитализации \$1 миллиард в горизонте до 5 лет.

И на данный момент топ мировых компаний строится исходя из этих компаний, у них нет конкретного места в топе, например первого или последнего, но они все относятся к лидерам. Далее приведем примеры компаний лидеров в Европе, США и Азии.

Европа. Tractable. В Соединенном Королевстве программное обеспечение для оптимизации претензий на основе визуального интеллекта становится все более заметным. Tractable точно рассчитывает стоимость претензий по транспортным средствам, парковкам и имуществу и автоматически предоставляет котировки от различных страховщиков менее чем за 30 секунд. Недавно команда собрала 60 миллионов долларов, что приблизило ее оценку к 1 миллиарду долларов.

США. Bright Health. Этот стартап в области здравоохранения позволяет другим пользователям получать доступ, проверять и подтверждать информацию о пациентах с помощью системы проверки страховки.

В 2016 году основатели рассмотрели проблемы «непрозрачности данных» в здравоохранении. Первое продуктовое предложение Bright Health проверяет данные о страховом покрытии пациентов, чтобы убедиться, что их медицинские счета оплачены правильно. Имея более 623 000 клиентов, компания привлекла 500 миллионов долларов в сентябре 2020 года. В недавней статье агентства Рейтер Tiger Global и Blackstone сообщили, что ожидают, что их первоначальное публичное размещение акций в США будет оценено более чем в 14 миллиардов долларов.

Азия. AIInnovation. Базирующаяся в Китае компания AIInnovation помогает страховым компаниям разумно анализировать данные, лежащие в основе различных видов халатности клиентов. Затем он обеспечивает гибкое ценообразование с помощью своей платформы распознавания изображений и анализа текста на основе искусственного интеллекта для поддержки деятельности по андеррайтингу и управлению претензиями. Он также обеспечивает облачную оценку рисков в режиме реального времени и разработку стратегий кредитования жилья, автомобилей и потребительских кредитов, а затем увеличивает полную цепочку создания стоимости.

Далее рассмотрим лидеров рынка РФ. Рынок страхования в России большой и насчитывает более 170 компаний. Однако Россия не является лидером среди стран по использованию инноваций в страховании.

Если говорить о лидерах среди них по использованию инноваций, то существует несколько топ листов, которые составляются по разным критериям. Например, активность в социальных сетях или количество представленных инновационных продуктов. Исходя из всех этих топов лидерами являются Ингострах, Росгосстрах и АльфаСтрахование. Во всех этих компаниях на данный момент идет активная фаза внедрения новейших технологий на самых различных уровнях — от использования роботов в бизнес-процессах до предоставления удобных онлайн-платформ для работы страховых агентов и партнеров.

Рассмотрим на примере российских компаний как выглядит роботизация в основных видах страхования.

Автострахование

Чтобы сделать цену полиса более справедливой, Ингосстрах предлагает клиентам умное Каско с функцией «Телематика». Установка телематических устройств на автомобиле даёт возможность клиенту получить скидку до 30% от цены Каско с типом покрытия «Ущерб». При ДТП уникальная информация телематических датчиков поможет клиенту и сотрудникам ГИБДД разобраться в причине аварии и выявить виновников.

Страхование жизни

В 2020 году в компании КАПИТАЛ LIFE был сформирован полностью цифровой контур удаленного урегулирования и реализованы современные технологические сервисы по оплате и покупке страховых программ. КАПИТАЛ LIFE первой на страховом рынке совместно с Райффайзенбанком запустила сервис оплаты взносов с помощью Системы быстрых платежей Банка России — на официальном сайте компании, в личном кабинете клиента, а также в мобильном приложении компании, доступном на платформах IOS и Android. Наряду с очередными взносами через СБП компания принимает оплату на сайте за оформление онлайн-продуктов.

Страхование имущества

В Ингосстрах есть возможность онлайн рассчитать, оформить и оплатить полис, это помогает улучшить процессы и ускорить взаимодействие с клиентами, что потенциально даст рост заинтересованности в продуктах компании.

Киберстрахование

Спрос на киберстрахование существенно вырос в первом полугодии 2021-го по сравнению с аналогичным периодом 2020-го. В «Сбербанк страховании» отмечается повышение интереса со стороны предприятий малого и микробизнеса. Так, за январь-июнь 2021-го года они

заключили 1,1 тыс. договоров, что в 3,5 раза больше, чем за аналогичный период 2020-го и в два раза выше показателя по итогам всего прошлого года.

В компании считают, что основным фактором такого роста является тренд на цифровизацию на фоне пандемии коронавируса, когда организации были вынуждены оперативно подключать различные интернет-сервисы. Это, в свою очередь, повысило опасность кибератак, отмечают специалисты.

Регулирование FinTech – очень актуальная на сегодняшний день экономическая тема, разговоры о которой целесообразно вести в настоящем времени, поскольку все изменения и новшества в данной отрасли происходят, так сказать, здесь и сейчас. Необходимо отметить, что трудности разрешения проблемы также кроются в том, что она касается не только законодательного регулирования на уровне надзорных органов, но и уровня правового мышления и правосознания. В данном вопросе следует рассматривать не только регулятивные барьеры, но и консерватизм, который сильно препятствует еще более стремительному развитию FinTech.

Поскольку деятельность FinTech компаний непосредственно влияет на финансовый рынок, основная задача регулирования такой деятельности ложится на плечи государства и регулятора. И здесь, несомненно, государство и регулятор должны работать сообща, поскольку именно такая коллаборация будет способствовать наиболее комплексному разрешению сложившейся ситуации.

Регулирование как явление можно условно разделить на две составляющие – это стимулирование и сдерживание. Применимо к регулированию деятельности FinTech необходимо говорить об использовании двух этих форм вместе [35]. С одной стороны, для поддержания стабильности экономики индустрия финансовых технологий должна подвергаться достаточно серьезному контролю, чтобы не допускать на рынок без исключения все стартапы. А с другой стороны, для дальнейшего прогресса и передового развития экономики такая отрасль, как FinTech должна испытывать на себе стимулирующее воздействие.

Регулирование FinTech отрасли в России только формируется. Большую помощь в этом оказывает Банк России с собственным проектом «Регулятивная «песочница» – запущенный государством механизм для пилотирования, моделирования процессов новых финансовых сервисов и технологий в изолированной среде, требующих изменения правового регулирования.

Власти всячески поддерживают развитие и активное внедрение финансовых технологий, что отражено в положениях Паспорта национального проекта «Национальная программа Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденном президиумом Совета при Президенте РФ.

Вместе с тем, сегодня законодательное регулирование далеко не всегда соответствует уровню технологического развития. Отсутствие четкого регулирования финансовых технологий сегодня выступает одним из ключевых барьеров для их развития и внедрения. Примером этому может служить сфера цифровых активов (криптовалют), которая до сих пор вынуждена функционировать в серой зоне, по причине отсутствия четких требований регуляторов.

Также важно отметить, что в случае с финансовыми технологиями госрегулирование может оказывать значительное влияние на развитие компаний, их оборота и размеры самого рынка. Так, например, сервис электронных кошельков QIWI, согласно официальной отчетности компании, понес убытки в 30% из-за ужесточения государственного контроля за сферой электронных денег и переводов.

Правительство понимает всю значимость развитой нормативной базы для сферы финансовых технологий, что подтверждается рядом инициатив со стороны Центрального Банка России, Министерства Финансов и Федеральной Налоговой Службы.

В условиях санкционного давления, мы прогнозируем увеличение внимания государства к сфере финансовых технологий, а также развитию нормативной базы для работы новых финансовых технологий и сервисов.

Во многом успех и скорость процессов цифровизации страхового дела в России как инфраструктурного института будут определяться темпами цифровизации экономики и социальной сферы, при этом значительное влияние будут оказывать развитие страховой культуры российских граждан и эффективность использования страховых механизмов в корпоративных системах управления рисками и финансами.

Процессы цифровизации должны учитываться органами регулирования страхового рынка, по-иному определяя доступность страховых услуг, конкурентную ситуацию на рынке, позволяя более точно определить страховой риск и рассчитать платежеспособность и финансовую устойчивость. Перспективные направления цифровизации на страховом рынке должны быть учтены ИТ-компаниями для разработки специализированных программ для страховых компаний.

2 Практические особенности развития финансовых технологий в страховом секторе России

2.1 Характеристика и анализ финансовых показателей деятельности СПАО «Ингосстрах»

Страховая компания "Ингосстрах" работает на международном и внутреннем рынках с 1947 года. Раньше это было управление, входящее в Министерство финансов СССР. В 1991 году компания преобразована в открытое акционерное общество. Компания создавалась для активной работы на страховом рынке на длительную перспективу с целью широкого охвата рискованных сегментов страхования.

К настоящему времени «Ингосстрах» вырос в солидную компанию с разветвленной региональной сетью. Сегодня это крупнейшая страховая компания федерального уровня и один из лидеров отечественного страхового рынка как по объему страховой премии и сумме выплаченного страхового возмещения, так и по основным балансовым показателям [43].

Ответственность перед клиентами по полной сумме возможных убытков СПАО «Ингосстрах» несет благодаря собственной финансовой устойчивости и перестраховочным программам. В числе партнеров СПАО «Ингосстрах» по перестрахованию ведущие международные компании: Allianz, AXA, CCR, Gen Re, Hannover Re, синдикаты Lloyd's, Munich Re, Partner Re, QBE, SCOR, Swiss Re, XLCatlin и др.

Услуги СПАО «Ингосстрах» доступны на всей территории РФ благодаря широкой региональной сети, которая насчитывает 83 филиала. Международная страховая группа «ИНГО» объединяет в своем составе страховые компании, в капитале которых «Ингосстрах» контролирует более 50 %. Членами ИНГО являются 4 компании за рубежом и 6 компаний на территории РФ.

Загранпредставительства СПАО «Ингосстрах» осуществляют свою деятельность в Азербайджане, Индии, Казахстане, Китае.

На сегодняшний день компания СПАО «Ингосстрах» осуществляет свою деятельность по следующим направлениям: добровольное имущественное страхование; добровольное личное страхование, за исключением добровольного страхования жизни; обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте; обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств; обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров; обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, сотрудников войск национальной гвардии Российской Федерации, сотрудников органов принудительного исполнения Российской Федерации.

СПАО «Ингосстрах» предоставляет полный спектр страховых услуг. Обеспечивать комплексную защиту финансовых интересов клиентов компании позволяют лицензии на осуществление всех видов страхования, предусмотренных Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а также на перестрахование.

— Сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных);

— Страхование грузов - один из видов имущественного страхования, имеющий целью защиту имущественных интересов владельцев грузов на случай наступления убытков, вызванных различного рода происшествиями (страховыми событиями) в процессе транспортировки груза;

— Страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования средств железнодорожного транспорта;

— Страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств;

— Страхование средств воздушного транспорта - совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности Страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования вследствие наступления определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых страхователями страховых взносов (страховых премий);

— Страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта) представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба вследствие повреждения или уничтожения (угона, кражи) наземного транспортного средства;

— Страхование средств железнодорожного транспорта — это защита от широкого спектра страховых событий, таких как крушение, хищение, авария, пожар или взрыв;

— Страхование средств водного транспорта - совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования;

— Страхование предпринимательских рисков - совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по выплате страхового возмещения страхователю-предпринимателю при наступлении страховых случаев, воздействующих на материальные, финансовые ресурсы, результаты предпринимательской деятельности и причиняющих потери дохода, дополнительные расходы и убытки;

— Страхование финансовых рисков — это процедуры, посредством которых страховые компании защищают имущественные интересы страхователя при наступлении определённых случаев, представляющих для таких интересов, представляют угрозу;

— Страхование гражданской ответственности за неисполнение обязательств по договору — это вид договора страхования, предусматривающий защиту интересов одной из сторон договора сделки в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения другой стороной обязательств;

— Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам;

— Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты;

— Страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг;

— Страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта;

— Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;

— Страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта;

— Страхование гражданской ответственности владельцев средств водного транспорта;

— Страхование от несчастных случаев и болезней - вид личного страхования. Предназначено для возмещения ущерба, вызванного потерей здоровья или смертью застрахованного. Может осуществляться в групповой и индивидуальной формах, а также в формах добровольного и обязательного страхования;

— Медицинское страхование - форма страхования здоровья человека, которая покрывает часть расходов, вызванных страховым случаем,

консультацией с врачом или иные расходы на медицинские услуги посредством регулярного совместного вложения средств в общий фонд.

Иные виды страхования, предусмотренные федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования:

— Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте;

— Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

— Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров;

— Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, сотрудников войск национальной гвардии Российской Федерации, сотрудников органов принудительного исполнения Российской Федерации [44].

Проведем SWOT-анализ СПАО «Ингосстрах» для оценки сильных и слабых сторон компании, а также выявим возможности и угрозу для нее.

Таблица 3 – SWOT-анализ СПАО «Ингосстрах»¹

Сильные стороны	Слабые стороны
Одна из крупнейших страховых компаний в России Оказывает существенное влияние на формирование страхового рынка Хорошо развитая разветвленная филиальная сеть, охватывающая всю территорию страны Многолетний успешный опыт работы, сформированный имидж Высокий уровень доверия населения	Высокие издержки Несбалансированность страховых портфелей

¹ Составлено автором по: [43]

Продолжение таблицы 3

Возможности	Угрозы
<p>Возможность стать абсолютным лидером российского рынка страхования</p> <p>Возможность закрепить репутацию надежной и солидной компании</p> <p>Динамичное развитие компании</p> <p>Рост спроса на качественные страховые продукты в ближайшем будущем</p>	<p>Появление на рынке большого количества конкурентов</p> <p>Нестабильное финансовое положение клиентов (физических и юридических лиц)</p> <p>Экономическая и политическая нестабильность в стране</p> <p>Допуск на российский страховой рынок иностранных компаний</p>

Остановимся подробнее на каждом пункте анализа. Сильные стороны компании заключаются в следующем:

- страховая компания «Ингосстрах» признана одной из крупнейших универсальных российских страховщиков;
- предоставляет самый широкий выбор страховых услуг физическим и юридическим лицам во всех регионах страны (у компании есть лицензия на предоставление всех видов страхования);
- хорошо развитая филиальная сеть, охватывающая всю территорию страны. На сегодняшний день деятельность страховой компании охватывает всю страну и насчитывает 83 филиала;
- многолетний успешный опыт работы (с момента регистрации в 1947 по сегодняшний день), а также сформированный имидж;
- высокий уровень доверия населения. В 2021 году «Эксперт РА» подтвердило рейтинг СПАО «Ингосстрах» на уровне AAA (исключительно высокий уровень надежности).

Слабые стороны заключаются в следующем:

- Высокие издержки;
 - Несбалансированность страховых портфелей.
- Несбалансированность страховых портфелей компаний группы и большой удельный вес премии по ОСАГО, в сравнении с премиями по страхованию жизни.

Возможности заключаются в следующем:

— Возможность стать абсолютным лидером российского рынка страховых услуг. Наличие возможности влиять на рынок, большой опыт работы в сфере страхования дают страховой компании «Ингосстрах» хорошую возможность занять лидирующее положение на рынке и динамично развиваться в будущем;

— Дальнейшее расширение филиальной сети «СОГАЗ»;

— Рост спроса на качественные страховые продукты в ближайшем будущем;

— Увеличение количества клиентов;

— Расширение предоставляемых услуг.

Угрозы заключаются в следующем:

— Появление на рынке большого количества конкурентов;

— Рост выплат по ОСАГО (может привести к трудностям с выплатами по договорам ОСАГО, а, следовательно, и к финансовой неустойчивости);

— Нестабильное финансовое положение клиентов (физических и юридических лиц);

— Экономическая и политическая нестабильность в стране;

— Допуск на российский страховой рынок иностранных компаний.

Таким образом, на основе проведенного анализа, можем заключить, что страховая компания «Ингосстрах» имеет гораздо больше сильных сторон, нежели слабых, а потому является лидером на российском страховом рынке. Стоит отметить, что компания имеет множество прекрасных возможностей успешного динамичного развития в будущем.

Далее перейдем к анализу бухгалтерского баланса СПАО «Ингосстрах». Бухгалтерский баланс страховщика состоит из трех разделов.

Раздел I «Активы» составляется на основании информации об активах страховой организации по степени уменьшения ликвидности (от более ликвидных к менее ликвидным). В отличие от других организаций подразделения на внеоборотные и оборотные (долгосрочные и краткосрочные)

активы не происходит. В разделе II «Обязательства» раскрывается информация об обязательствах страховщика представлена без их подразделения на долгосрочные и краткосрочные. Для составления раздела III «Капитал» используется информация о собственных средствах (капитале) страховщика.

Начнем с горизонтального анализа бухгалтерского баланса, он предполагает расчет абсолютных и относительных величин, характеризующих динамику статей анализируемой формы отчетности. В качестве относительных величин используется темп прироста, который характеризует, на сколько процентов в течение анализируемого периода изменился тот или иной показатель. Соответствующие расчеты представлены в приложении 1.

Общая стоимость активов СПАО «Ингосстрах» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 74 086 009 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 46,07%, при этом прирост за 2019 г. составил 11,26%, прирост за 2020 г. – 11,17%, прирост за 2021 г. – 18,09% (рисунок 2). Таким образом, рост общей стоимости активов СПАО «Ингосстрах» является значительным.

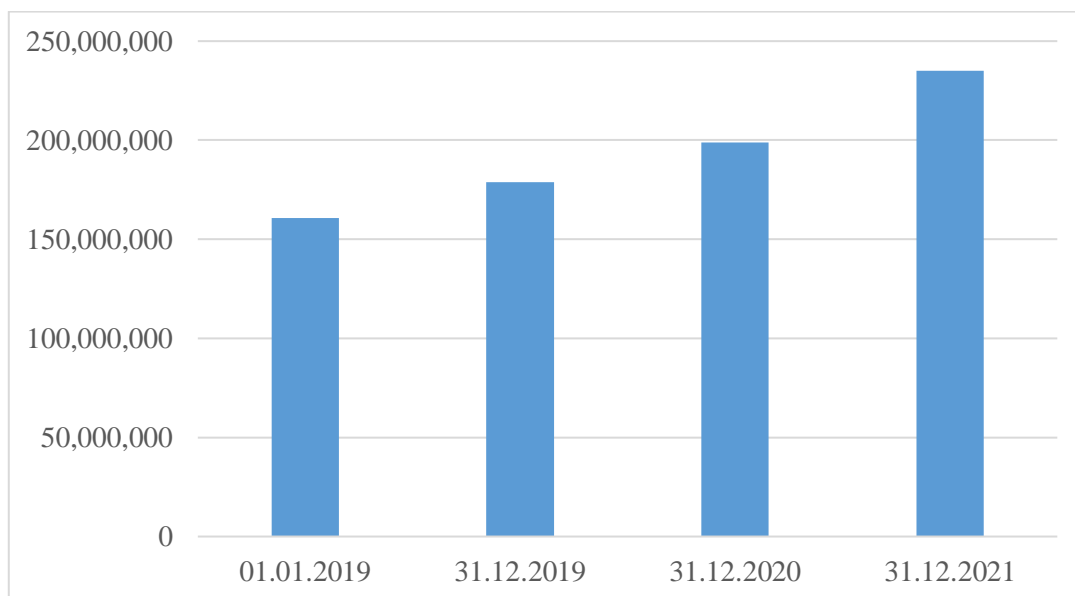


Рисунок 2 – Динамика стоимости активов СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., тыс. руб.¹

Сумма пассивов также, как и стоимость активов СПАО «Ингосстрах», увеличилась на 74 086 009 тыс. руб. Сумма собственного капитала СПАО «Ингосстрах» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 26 512 889 тыс. руб., что

¹ Составлено автором по: [29]

в относительном выражении составляет 38,66%, при этом прирост за 2019 г. составил 10,52%, прирост за 2020 г. – 15,79%, прирост за 2021 г. – 8,35%. Сумма обязательств СПАО «Ингосстрах» за период 2019-2021 гг. увеличилась на 47 573 120 тыс. руб. (рисунок 2), что в относительном выражении составляет 51,58%, при этом прирост за 2019 г. составил 11,81%, прирост за 2020 г. – 7,78%, прирост за 2021 г. – 25,79%. Чтобы финансовая устойчивость страховой компании оставалась на приемлемом уровне, необходимо, чтобы собственный капитал увеличивался быстрее, чем обязательства.

В данном случае сумма собственного капитала увеличилась на 38,66%, а величина обязательств увеличилась на 51,58%. Следовательно, в течение рассматриваемого периода уровень финансовой устойчивости страховой компании снизился.

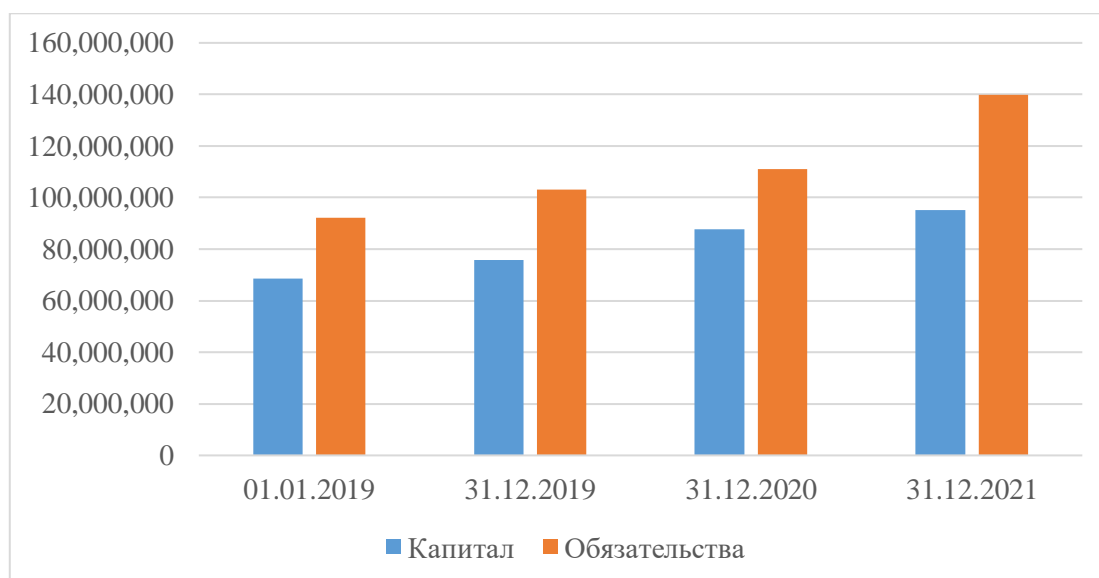


Рисунок 3 – Динамика суммы капитала и обязательств СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., тыс. руб.¹

Помимо горизонтального анализа, существует вертикальный анализ бухгалтерского баланса, который предполагает оценку структуры бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Соответствующие расчеты представлены в приложении 2.

¹ Составлено автором по: [29]

В течение рассматриваемого периода удельный вес денежных активов (денежных средств и их эквивалентов, а также депозитов и прочих размещенных средств в кредитных организациях и банках нерезидентах) снизился на 17,16 процентных пунктов, что свидетельствует о сокращении роли данного вида активов в их структуре.

На протяжении анализируемого периода наибольший удельный вес в составе активов страховой компании занимали финансовые активы. В течение рассматриваемого периода их удельный вес увеличился на 19,80 процентных пунктов (рисунок 4), что свидетельствует о повышении роли данного вида активов в их структуре.

В течение рассматриваемого периода удельный вес дебиторской задолженности снизился на 1,67 процентных пунктов, что свидетельствует о сокращении роли данного вида активов в их структуре.

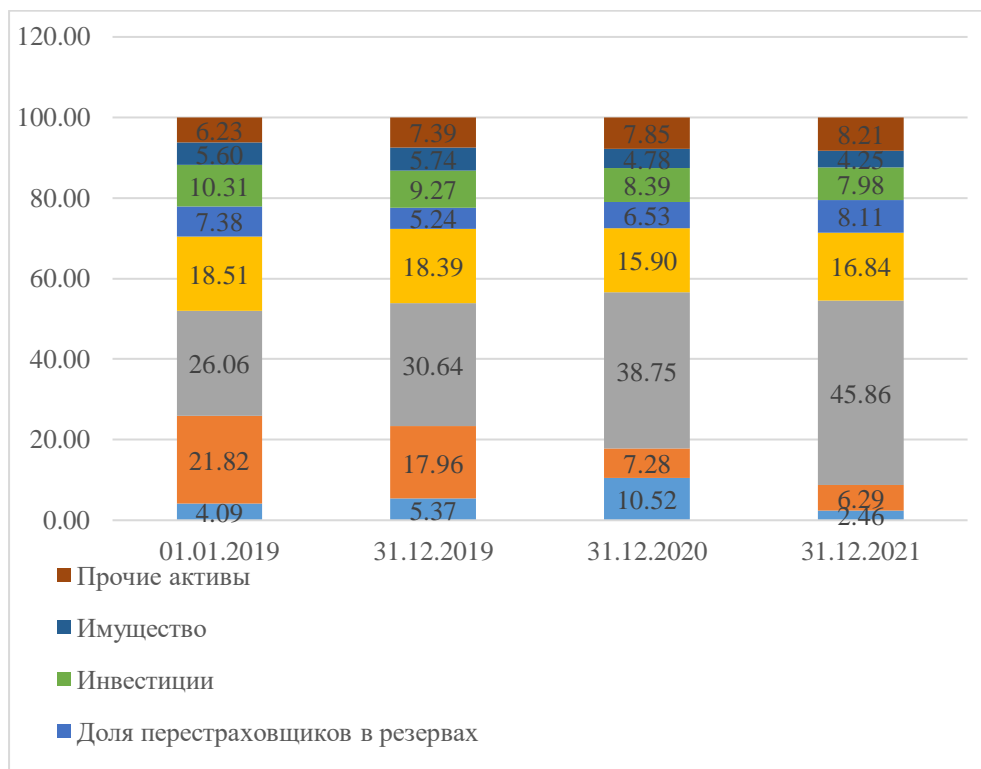


Рисунок 4 – Структура активов СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., %¹

С начала 2019 по конец 2021 года удельный вес доли перестраховщиков в страховых резервах увеличился на 0,73 процентных пунктов, что

¹ Составлено автором по: [29]

свидетельствует о повышении зависимости страховой компании от перестраховщиков, что характеризуется негативно.

В течение рассматриваемого периода удельный вес инвестиционных вложений снизился на 2,33%. Снижение удельного веса инвестиционных вложений произошло за счет влияния изменения удельного веса инвестиций в дочерние предприятия.

Удельный вес всех инвестиционных активов увеличился на 1,48 процентных пунктов. Такая динамика положительно характеризует изменения в финансовом состоянии страховой компании. Позитивно можно охарактеризовать наличие доли инвестиционных активов в активе баланса не менее 75%. Данное требование на протяжении всего анализируемого периода не выполнялось, что негативно характеризует финансовое состояние страховой компании. В соответствии с основным нормативом финансовой устойчивости, не менее 15% активов страховой компании должно быть профинансировано за счет собственных источников. В течение анализируемого периода данный норматив выполнялся по состоянию на каждую отчетную дату. Наличие в балансе непокрытых убытков негативно характеризует финансовое состояние анализируемой компании.

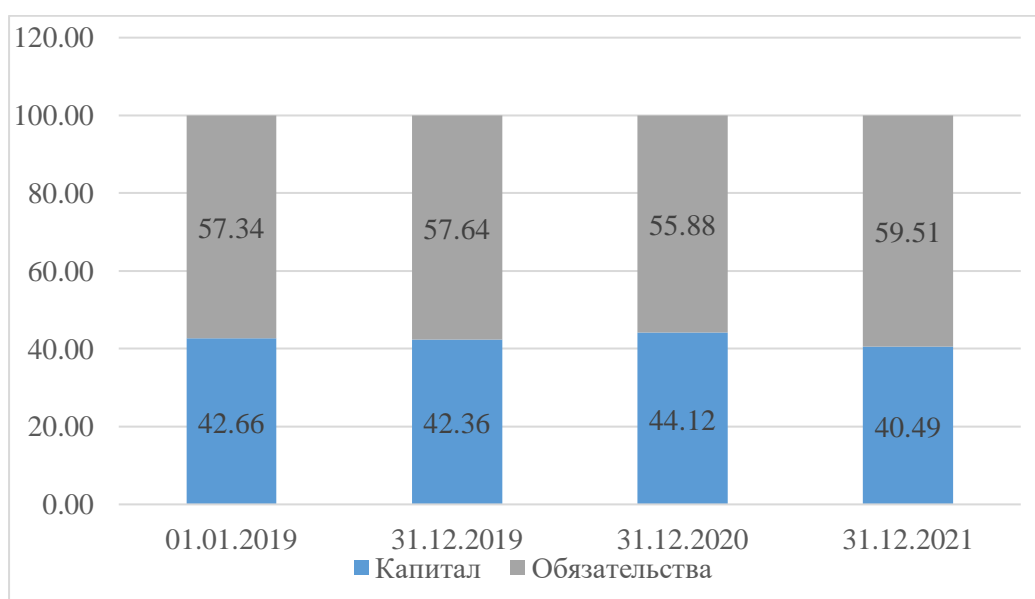


Рисунок 5 – Структура пассивов СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., %¹

¹ Составлено автором по: [29]

Удельный вес собственного капитала снизился на 2,16 процентных пунктов. Положительной тенденцией является рост удельного веса собственного капитала. В данном случае это требование не выполняется, что негативно характеризует изменения в финансовом состоянии. В то же время избыточные размеры собственного капитала (более 40%) могут свидетельствовать о пониженной деловой активности компании.

Удельный вес обязательств страховой компании в течение рассматриваемого периода увеличился на 2,17%, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости страховой компании. У компаний, работающих продуктивно в сфере страхования, доля страховых обязательств достигает 70% и более суммы пассивов.

В рамках финансового анализа целесообразно сопоставить удельные веса инвестиционных активов и средств на счетах в активе. Положительно оценивается превышение суммы инвестиционных активов и средств на счетах над величиной страховых резервов. Данное требование соблюдалось все отчетные даты.

Далее перейдем к анализу финансовых результатов СПАО «Ингосстрах». Отчет о финансовых результатах в страховой компании подразделяется на 4 раздела.

Первый раздел «Страховая деятельность» представляется в виде двух подразделов «Страхование жизни» и «Страхование иное, чем страхование жизни». Здесь раскрываются следующие показатели: страховые премии (взносы) полученные и переданные; выплаты по договорам страхования; расходы по урегулированию убытков; изменение страховых резервов и доли перестраховщиков в них; расходы по ведению страховых операций; отчисления от страховых премий; прочие доходы и расходы по страхованию.

Во втором разделе «Инвестиционная деятельность» указываются все доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов), полученные от инвестиционной деятельности организации, например процентные доходы, доходы по операциям с иностранной валютой, доходы по операциям с

финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи и т.д.

Третий раздел «Прочие операционные доходы и расходы» включает в себя доходы и расходы страховщика, не связанные непосредственно со страхованием, это общие и административные расходы, прочие доходы и расходы.

Четвертый раздел «Прочий совокупный доход» состоит из прочего совокупного дохода (расхода), не подлежащего переклассификации в составе прибыли или убытка в последующих периодах (доходы за вычетом расходов от переоценки основных средств и нематериальных активов) и прочего совокупного дохода (расхода), подлежащего переклассификации в составе прибыли или убытка в последующих периодах (чистое изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи). В данной работе анализ финансовых результатов СПАО «Ингосстрах» проведен с использованием приложения 3.

Доходы от страховой деятельности считаются первичными доходами. Без этих доходов страховая организация не может выполнять обязательства по договорам страхования. Именно на получение страховых доходов рассчитывает каждый страховщик, осуществляя любые виды страхования и перестрахования. Доходы страховой организации от страховой деятельности формируются как разность между стоимостью страховых услуг и расходами на их проведение.

СПАО «Ингосстрах» осуществляет операции только по страхованию иному, чем страхование жизни. Поэтому финансовый результат от страховых операций формируется только за счет этого одного источника. СПАО «Ингосстрах» работало, получая положительный результат от страховой деятельности. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. сумма прибыли от страховой деятельности увеличилась на 21,12%. Затем в 2021 г. по сравнению с 2020 г. имел место прирост на 1,04%. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от страховой деятельности выросла на 22,38%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами от основной деятельности страховой компании.

Одним из источников прибыли в любой страховой организации являются доходы от инвестиционной деятельности. На протяжении исследуемого периода с 2019 по 2021 года наблюдалась положительная динамика финансового результата от инвестиционной деятельности, которая определяется, с одной стороны, увеличением финансовых результатов в виде полученных процентов (+5,75%), по операциям с инвестиционным имуществом (+578,20%), по операциям с иностранной валютой (+97,56%), а также в виде превышения прочих инвестиционных доходов над соответствующими расходами (+1 707,92%), с другой стороны, снижением финансовых результатов по операциям с финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка (57,98%), по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи (123,83%).

Следующим фактором, определяющим финансовые результаты страховой компании, является наличие доходов и расходов от прочей операционной деятельности. На протяжении 2019-2021 гг. сальдо доходов и расходов от прочей операционной деятельности было отрицательным, т.е. расходы превышали соответствующие доходы. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличению финансовых результатов от прочей операционной деятельности способствовала динамика общих и административных расходов (+11,44%), процентных расходов (+31,91%); в то же время снижению финансовых результатов от прочей операционной деятельности способствовало изменение прочих доходов (15,62%), прочих расходов (14,24%). В 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличению финансовых результатов от прочей операционной деятельности способствовала динамика процентных расходов (+35,11%), прочих доходов (+150,86%), прочих расходов (+29,83%); в то же время снижению финансовых результатов от прочей операционной деятельности способствовало изменение общих и административных расходов (17,12%).

Соотношение между финансовыми результатами от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности представлено на рисунке 6.

СПАО «Ингосстрах» работало, получая положительный финансовый результат до налогообложения. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. сумма прибыли до налогообложения увеличилась на 89,07%. Затем в 2021 г. по сравнению с 2020 г. наблюдалось снижение на 21,63%. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли до налогообложения выросла на 48,18%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании.

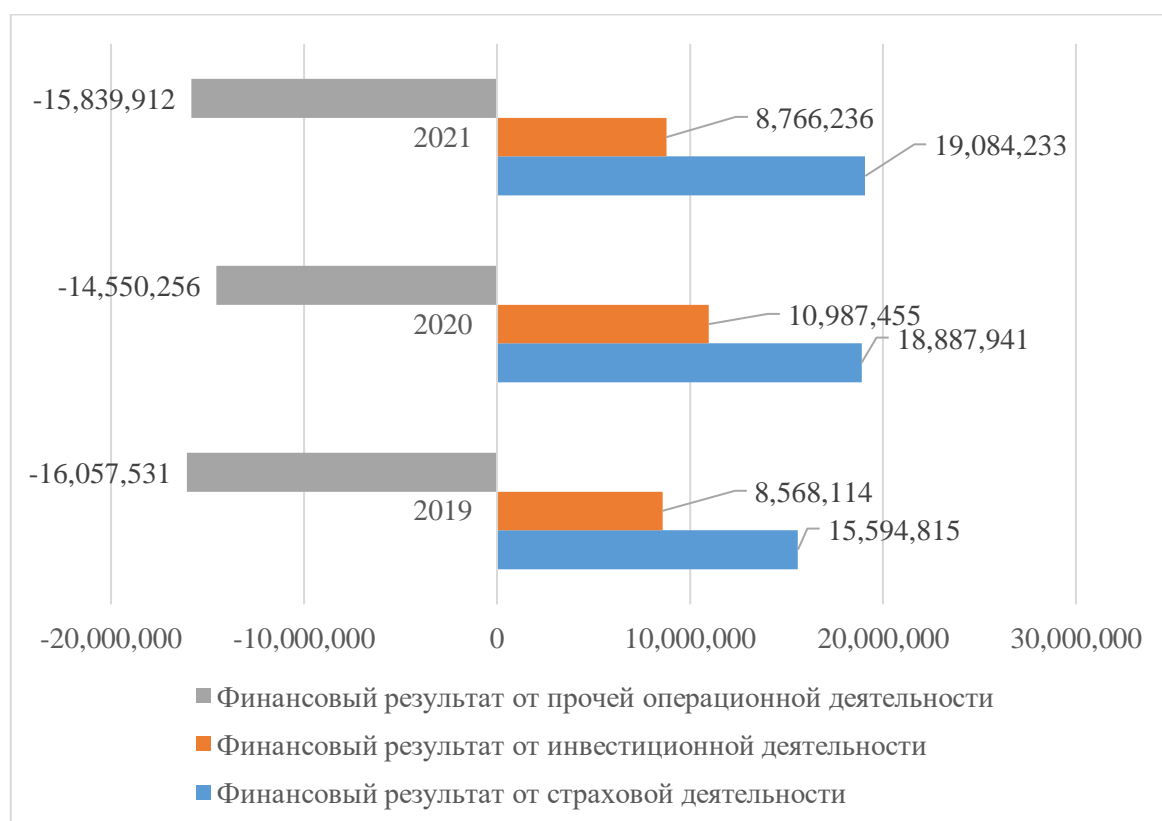


Рисунок 6 – Соотношение между финансовыми результатами от страховой, инвестиционной и прочей операционной деятельности СПАО «Ингосстрах», тыс. руб.¹

Финансовый результат после налогообложения СПАО «Ингосстрах» в течение рассматриваемого периода был положительным. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. сумма чистой прибыли увеличилась на 95,86%. Затем в 2021 г. по сравнению с 2020 г. наблюдалось снижение на 20,18%. В целом в

¹ Составлено автором по: [29]

течение анализируемого периода сумма чистой прибыли выросла на 56,34%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами страховой компании.

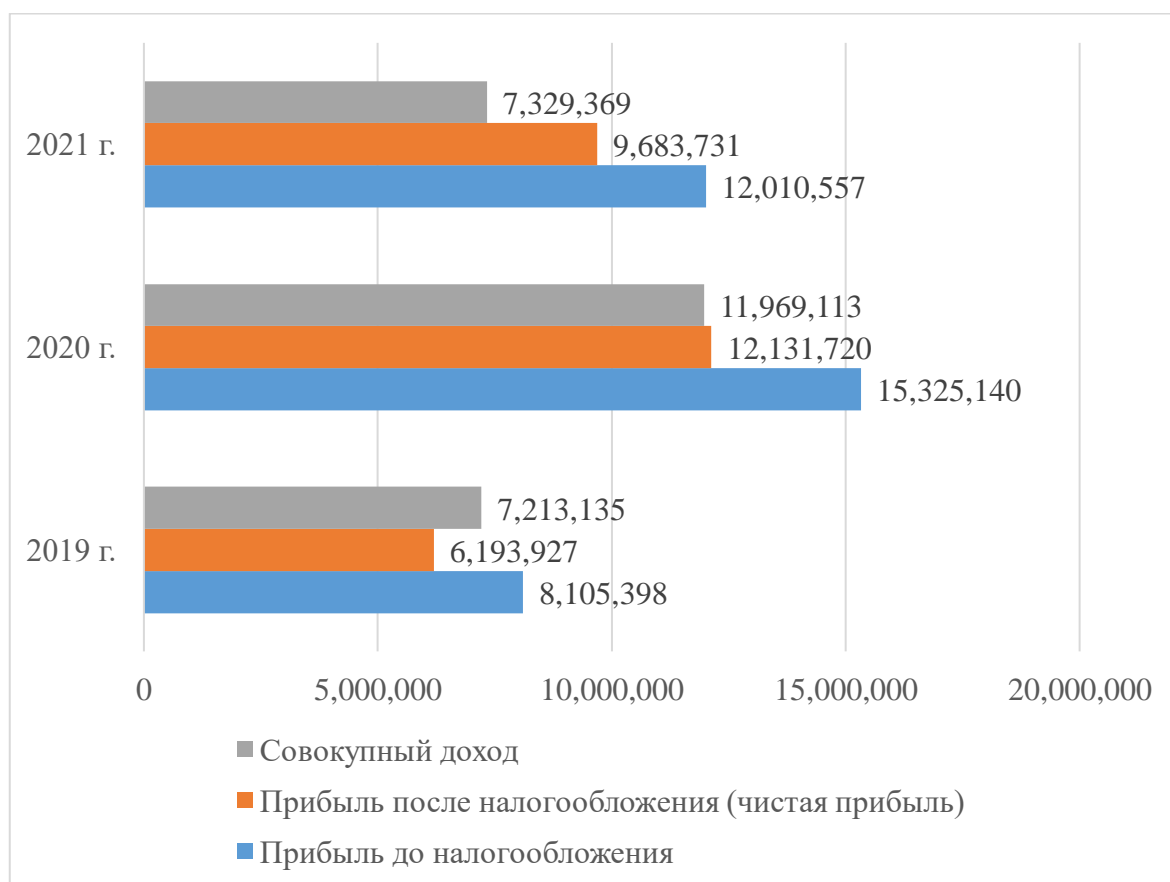


Рисунок 7 – Соотношение между финансовыми результатами СПАО «Ингосстрах», тыс. руб.¹

Чистая прибыль с учетом корректировки на сумму прочего совокупного дохода дает сумму совокупного дохода (расхода) за отчетный период. СПАО «Ингосстрах» работало, получая совокупный доход (прибыль) за отчетный период. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. сумма совокупного дохода увеличилась на 65,93%. Затем в 2021 г. по сравнению с 2020 г. наблюдалось снижение на 38,76% (рисунок 7). В целом в течение анализируемого периода сумма совокупного дохода выросла на 1,61%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами страховой компании [23].

¹ Составлено автором по: [29]

Позитивная динамика совокупного финансового результата позволяет предложить, что за счет данного фактора эффективность работы страховой компании повысилась.

2.2 Анализ деятельности СПАО «Ингосстрах» на страховом рынке

Исходя из динамики поступлений и выплат компании в период с 2019 по 2021 года (рисунок 8) можно выделить стабильный рост сборов премий. В сравнении с 2019 годом, где объем поступлений составлял 103,3 млрд. руб., в 2021 году сборы выросли на 26% и составили 129,8 млрд. руб. Резкое увеличение темпов роста страховой премии обычно сопровождается ростом обязательств страховщика, который, в свою очередь, должен быть подкреплён достаточным объемом собственных средств. Таким образом, динамика суммы страховых премий положительно характеризует работу СПАО «Ингосстрах».

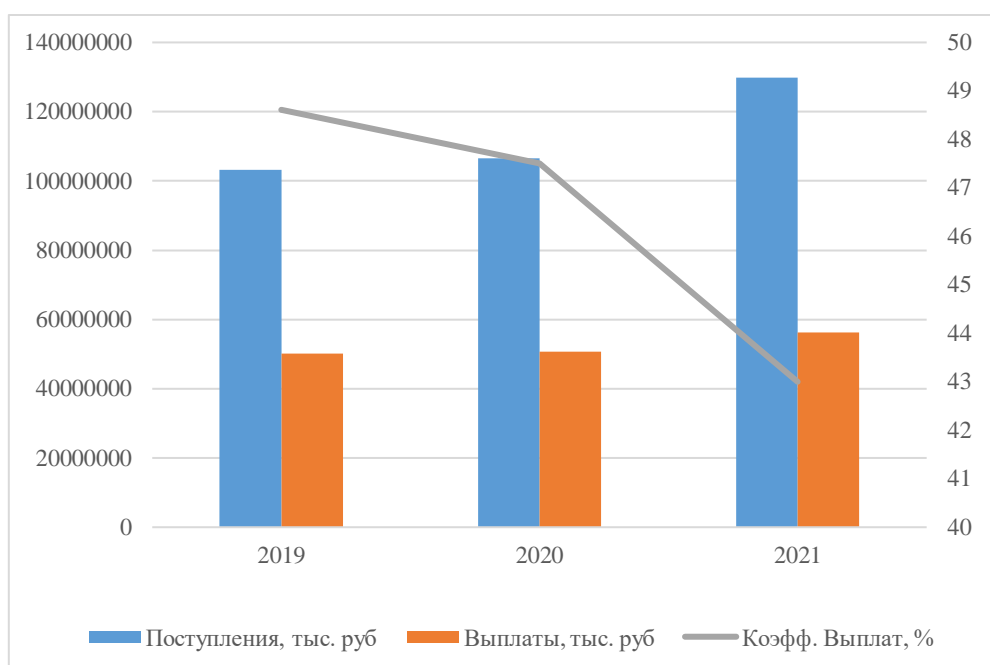


Рисунок 8 – Динамика поступлений и выплат СПАО «Ингосстрах» 2019-2021, тыс. руб.¹

¹ Составлено автором по: [29]

Также, исходя из рисунка 8 можно отметить рост выплат. В 2021 году выплаты клиентам составили 56,3 млрд. руб., что на 12% выше показателя 2019 года, тогда выплаты составляли 50,2 млрд. руб. Такой рост вызван ростом сбора премий [27]. Коэффициент выплат 2021 году составил 43%, что на 6% ниже показателя 2019 года, где коэффициент выплат составлял 49%. Это снижение говорит о том, что поступления и выплаты растут непропорционально друг другу. Показатель выплат традиционен для анализа деятельности страховщика и рынка в целом. По сути, он является оценкой выполнения страховщиком своих обязательств. Снижение уровня выплат в течение рассматриваемого периода положительно характеризует данный аспект финансового состояния страховой компании.

Сборы СПАО «Ингосстрах» за 2019 год увеличились на 19,4%, до 103,3 млрд рублей. СПАО «Ингосстрах» занимает 4-е место по сборам на рынке без ОМС среди страховых компаний с долей рынка 7,0%. Без учета страхования жизни СПАО «Ингосстрах» занимает 3-е место на рынке с долей в 9,6%.

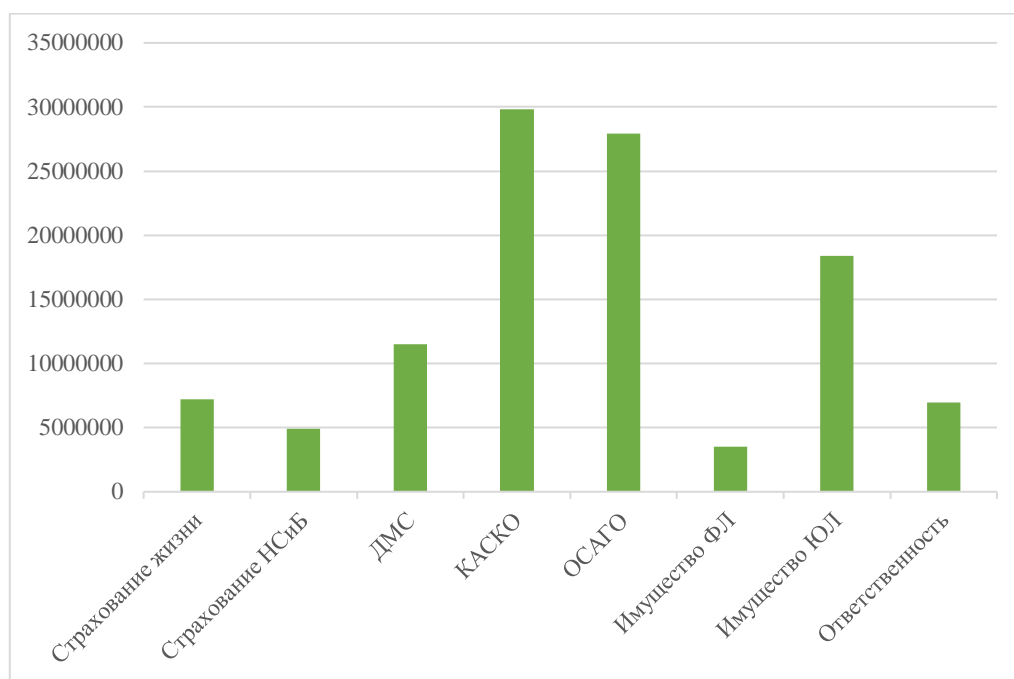


Рисунок 9 – Сбор премий по отдельным видам страхования СПАО «Ингосстрах» 2019, тыс. руб.¹

В 2019 году СПАО «Ингосстрах» занимает 1-е место по сборам в сегментах автокаско (доля рынка 17,5%) и страхования средств водного

¹ Составлено автором по: [29]

транспорта (доля рынка 43,5%), занимает лидирующие позиции на рынках страхования имущества юридических лиц (доля рынка 12,5%), ОСГОП (доля рынка 19,9%), ОСАГО (доля рынка 13,0%), страхования средств воздушного транспорта (доля рынка 15,5%) и ОС ОПО (доля рынка млрд рублей

За 2019 год СПАО «Ингосстрах» показало активный рост (с темпами выше среднерыночного) по сборам в сегментах страхования автокаско (+7,5%), ОСАГО (+20,8%), имущества граждан (+34,5%), страхования имущества юридических лиц (+48,1%), страхования финансовых и предпринимательских рисков (+45,7%), страхования средств воздушного транспорта (+39,9%), страхования средств водного транспорта (+14,5%), ОПО (обязательное и добровольное) (+29,1%), ОСГОП (+12,6%), страхования прочей ответственности (+11,7%) и НС (+61,4%).

Сборы СПАО «Ингосстрах» за 2020 год увеличились на 5,3% до 106,0 млрд рублей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. СПАО «Ингосстрах» занимает четвертое место по сборам на рынке без ОМС среди страховых компаний с долей рынка 6,9%. Без учета страхования жизни СПАО Ингосстрах занимает четвертое место на рынке с долей в 9,6%.

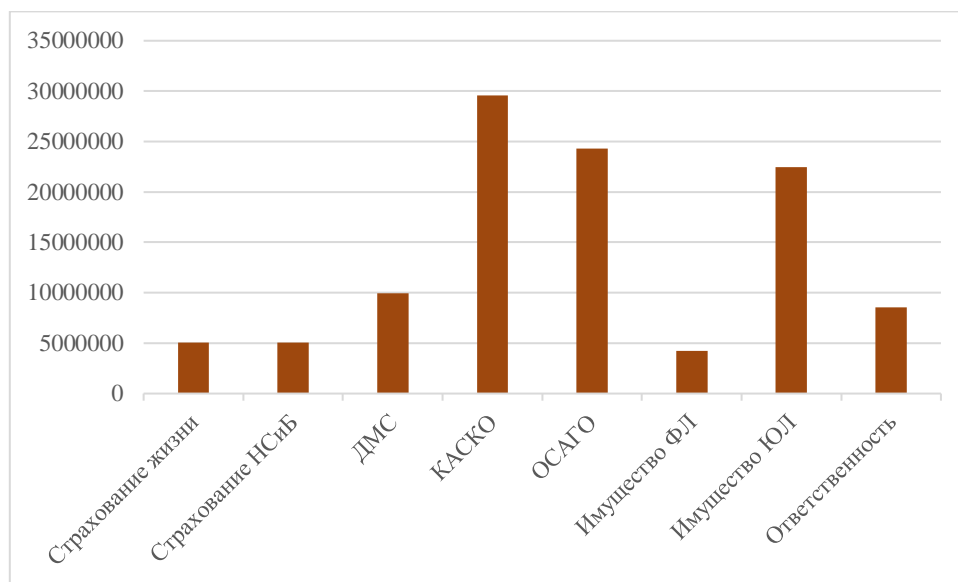


Рисунок 10 – Сбор премий по отдельным видам страхования СПАО «Ингосстрах» 2020, тыс. руб.¹

¹ Составлено автором по: [29]

В 2020 году СПАО «Ингосстрах» занимает первое место по сборам в сегментах автокаско (доля рынка 16,9%) и страхования средств водного транспорта (доля рынка 41,6%), занимает лидирующие позиции на рынках страхования имущества юридических лиц (доля рынка 14,2%), ОСГОП (доля рынка 20,7%), ОСАГО (доля рынка 11,1%), страхования средств воздушного транспорта (доля рынка 17,9%) и ОС ОПО (доля рынка 14,7%).

За 2020 год СПАО «Ингосстрах» показал активный рост (с темпами роста выше среднерыночного) по сборам в сегментах страхования прочей ответственности (+39,8%), страхования имущества юридических лиц (+24,4%), страхования средств воздушного транспорта (+21,3%), страхования имущества граждан (+21,0%), страхования финансовых и предпринимательских рисков (+9,7%) и страхования грузов (+8,7%).

В 2021 году мир оправлялся от удара, нанесенному ему пандемией коронавируса в 2020 году. По итогам 2021 года, по оценке МВФ, мировой ВВП вырос на 5,4%. Прирост российской экономики, по данным Росстата, составил 4,7%. СПАО «Ингосстрах» продемонстрировало рост бизнеса по ключевым направлениям деятельности.

В добровольном имущественном страховании, кроме страхования ответственности, за 2021 год СПАО «Ингосстрах» занимает второе место с долей рынка 13,8% (после компании АО «СОГАЗ»). По добровольному страхованию ответственности Компания занимает первое место с долей рынка 21,0%.

Лидерство СПАО «Ингосстрах» в указанных сегментах обусловлено прочными позициями в корпоративном страховании, автостраховании и страховании специальных рисков. Особенно сильными были и остаются позиции Компании в страховании сложных видах риска, где СПАО «Ингосстрах» традиционно в числе лидеров — это страхование ответственности судовладельцев, каско судов, страхование авиационных и космических рисков, страхование транспортных операторов.

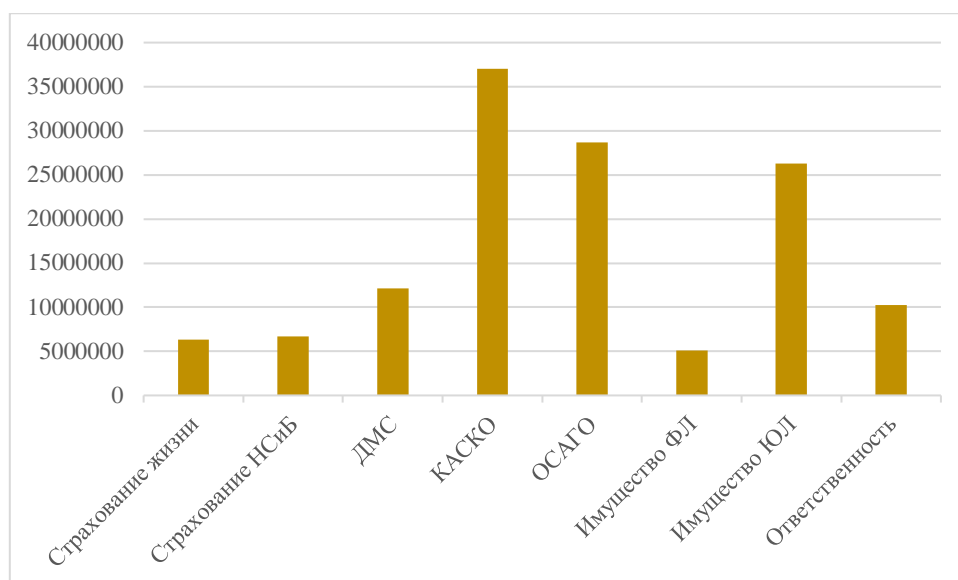


Рисунок 11 – Сбор премий по отдельным видам страхования СПАО «Ингосстрах» 2021, тыс. руб.¹

В 2021 году СПАО «Ингосстрах» занимает первое место по сборам в сегментах автокаско (доля рынка 17,9%) и страхования средств водного транспорта (доля рынка 41,2%), занимает лидирующие позиции на рынках страхования имущества юридических лиц (доля рынка 15,3%), ОСАГО (доля рынка 12,7%), страхования средств воздушного транспорта (доля рынка 18,2%).

За 2021 год СПАО «Ингосстрах» показал активный рост (с темпами роста выше среднерыночного) по сборам в сегментах страхования финансовых и предпринимательских рисков (+44,8%), НС (+32,4%), страхования грузов (+30,9%), прочей ответственности (+28,5%), страхования средств железнодорожного транспорта (+37,2%), автокаско (+25,1%), страхования средств воздушного транспорта (+24,3%), сельскохозяйственного страхования (24,0%), ДМС (+23,1%), страхования имущества граждан (+20,1%), ОСАГО (+18,0%) и страхования имущества юридических лиц (+14,6%).

На рынке ОСАГО Компания по результатам 2021 года занимает третье место (доля рынка СПАО Ингосстрах увеличилась на 1,7 п.п. до 12,7%). Лидером рынка ОСАГО является САО «РЕСОГарантия» с долей рынка 17,9%.

Исходя из динамики сбора страховых премий по отдельным сегментам страхования 2019-2021 (рисунок 12), наилучший результат показало

¹ Составлено автором по: [29]

страхование имущества юридических лиц, собрав в 2021 году 26,3 млрд. руб. что на 7,9 млрд. руб. больше в сравнении с 2019 годом. На втором месте КАСКО, которое в 2021 году выросло на 7,1 млрд. руб. по сравнению с 2019 годом. В целом, все виды страхования, приведенные на рисунке 13, показали рост за последние 5 лет, за исключением страхования жизни.

Первое сильное сокращение в страховании жизни за исследуемый период наблюдалось в 2019 году. В сравнении с 2018 годом (11,5 млрд. руб.), сбор премий в страховании жизни СПАО «Ингосстрах» упал на 37% и составил 7,2 млрд. руб. Сокращение страхования жизни в 2019 г. было вызвано снижением продаж инвестиционного страхования жизни. Также произошло снижение числа заключенных договоров в связи с повышением стандартов раскрытия информации при продаже, приведшим к сокращению мисселинга, а также невысокими (относительно других финансовых инструментов) доходностями по договорам инвестиционного страхования жизни, срок действия которых истек.

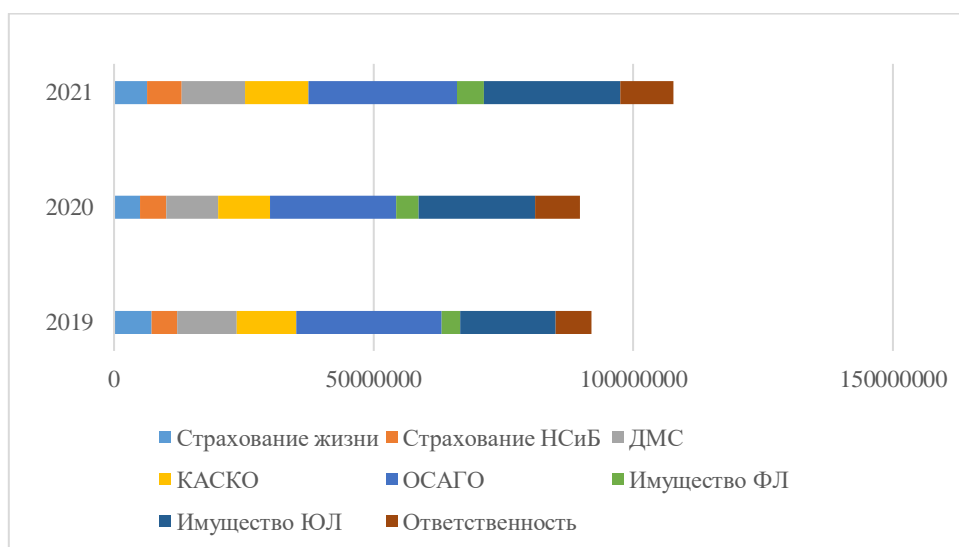


Рисунок 12 – Динамика сбора премий по отдельным видам страхования СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., тыс. руб.¹

В 2020 году падение сборов в страховании жизни продолжилось. Сборы премий СПАО «Ингосстрах» в страховании жизни упали до 5,1 млрд. руб., что на 29,9% ниже показателя прошлого года. Причиной такого упадка может быть снижение взносов по страхованию жизни заемщиков и инвестиционному

¹ Составлено автором по: [29]

страхованию жизни. Снижение сборов по страхованию жизни заемщиков произошло из-за наступившего кризиса, усиленного мерами карантина, что привело к снижению потенциальных заемщиков. Второй фактор - падение продаж полисов ИСЖ произошло из-за того, что реальная доходность по договорам ИСЖ оказалась гораздо ниже, чем ожидалось. Как только благодаря предпринятым ЦБ мерам мисселинг сократился, а по первым полисам наступил срок расплаты, так инвестиционное страхование превратилось из локомотива отрасли в ее тормоз.

Сборы СПАО «Ингосстрах» увеличились на 21,8% до 138,7 млрд рублей. СПАО «Ингосстрах» занимает четвертое место по сборам на рынке без ОМС среди страховых компаний с долей рынка 7,2%, после компаний ВТБ & СОГАЗ, АльфаСтрахование и Сбербанк Страхование (рисунок 14). Без учета страхования жизни, СПАО Ингосстрах занимает третье место на рынке с долей в 10,1%.

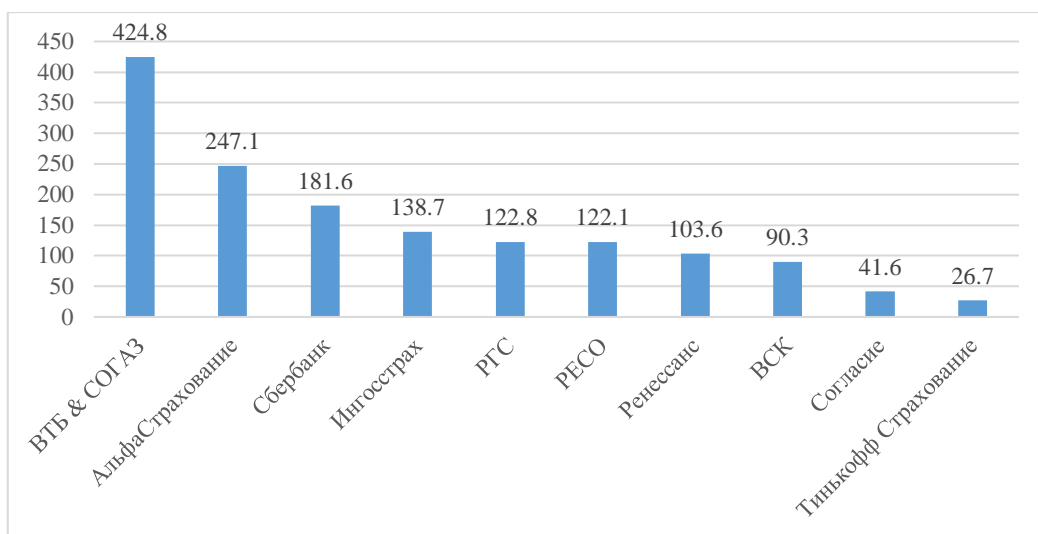


Рисунок 13 – ТОП-10 страховых компаний по сбору премий в разрезе групп, млрд. руб.¹

Основная цель действующей стратегии СПАО «Ингосстрах» – получение прибыли от страховой деятельности, рост доли рынка в рентабельных сегментах. Ингосстрах так же, как и в предыдущие периоды, будет придерживаться аккуратной и взвешенной андеррайтинговой политики и профессионального риск-менеджмента.

¹ Составлено автором по: [42]

Мероприятия по увеличению продаж страховых услуг, предусмотренные Компанией на ближайшую перспективу, включают в себя:

- онлайн взаимодействие с клиентами и партнерами, новые сервисы и дистанционные каналы продаж;

- увеличение лояльности (в т.ч. через развитие программы лояльности) и удовлетворенности клиентов (в т.ч. через развитие оперативной аналитики NPS), рост доли удержания текущих клиентов и возврата ушедших клиентов;

- быстрый вывод новых и адаптация текущих страховых продуктов к рыночной среде;

- развитие перекрестных продаж страховых продуктов, как в розничном, корпоративном бизнесе, так и между бизнес-блоками Компании.

Как и раньше, особое внимание Компания будет уделять:

- проектам по операционному совершенствованию и оптимизации расходов;

- повышению производительности во всех своих подразделениях;

- мероприятиям по выявлению и противодействию страховому мошенничеству – внедрение новых инструментов и технологий.

Компания следует вектору внутренней оптимизации, который включает в себя:

- развитие информационных технологий, на предмет соответствия ИТ-системы Компании текущим трендам;

- реализации проектов, направленных на цифровую трансформацию Компании;

- реализации проектов, направленных на повышение клиентского опыта и эффективную работу с обратной связью клиентов;

- усилению аналитического блока;

- развитию Производственной системы Ингосстрах, направленной на непрерывное внутреннее совершенствование бизнес-процессов.

Благодаря профессиональному риск-менеджменту, аккуратной и взвешенной андеррайтинговой политике наряду с увеличением объемов бизнеса СПАО «Ингосстрах» сохраняет заданный курс по улучшению рентабельности страховой деятельности по всем направлениям бизнеса при неизменном безоговорочном выполнении своих обязательств перед клиентами.

2.3 Исследование влияния финансовых технологий на деятельность СПАО «Ингосстрах»

Финансовые технологии позволяют повысить эффективность страховой компании, а также появляются возможности внедрения новых методов предоставления услуг. Помимо этого, появляются широкие возможности для сбора данных и обнаружения мошенничества, которые могут привести к лучшему выявлению рисков и мерам по их снижению [37]. На сегодняшний день, большинство страховых компаний внедряют финансовые технологии в свои бизнес-процессы. Среди таких компаний СПАО «Ингосстрах» стало не исключением. Мало того, компания возглавила рейтинг digital-зрелости страховых компаний в 2020 году, составленный агентством SDI360°.

Исходя из рисунка, в период с 2019 по 2021 года процент страховых премий, полученных через интернет, увеличился. Почти все сегменты страхования показали рост числа страховых премий, полученных через интернет, за исключением, страхования жизни и страхования несчастных случаев и болезней. Наиболее ярко видно увеличение в ОСАГО. В 2021 году 49,9% (14 329 305 тыс. руб.) страховых премий было получено онлайн, тогда как в 2019 году через интернет было приобретено полисов всего на 7,6% от общего числа страховых премий по ОСАГО.

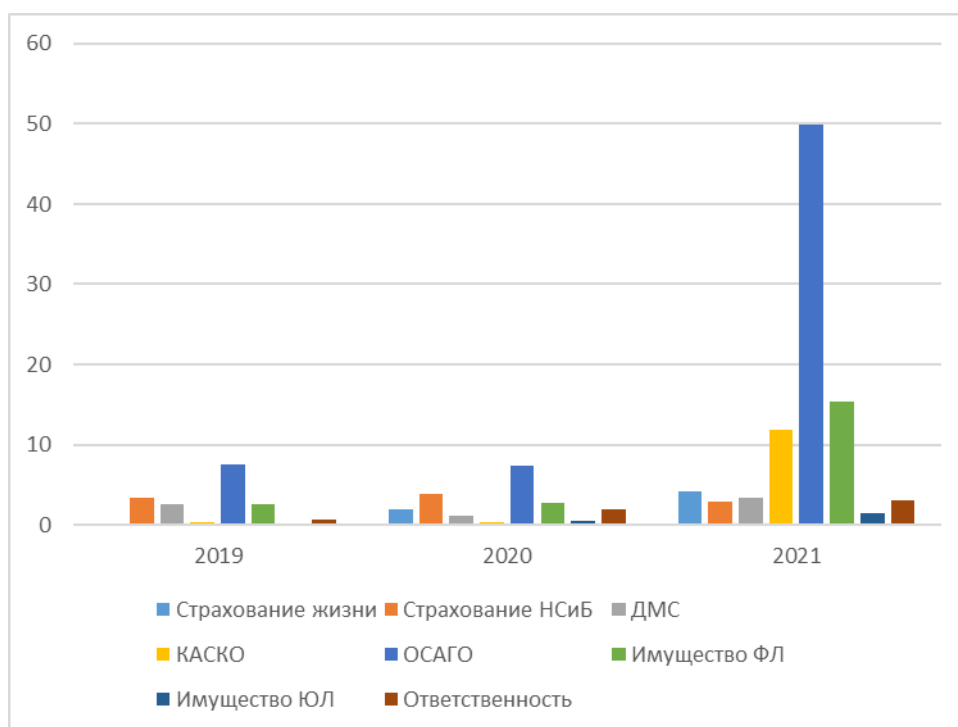


Рисунок 14 – Динамика страховых премий, полученных через интернет по отдельным видам страхования СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг., %¹

Помимо ОСАГО, значительный рост показало КАСКО, с 0,3% (89 514 тыс. руб.) в 2019 году до 11,9% (4 403 712 тыс. руб.) в 2021 году. К тому же неплохо вырос процент страховых премий, полученных через интернет в страховании имущества физических лиц, если в 2019 году он составлял 2,6% (91 128 тыс. руб.), то в 2021 году он достиг 15,3% (779 632 тыс. руб.)

Эту положительную динамику можно описать ростом цифровой грамотности населения Российской Федерации, что в последствии приводит к тому, что люди доверяют интернет-услугам, в том числе услугам страховых компаний и не боятся оплачивать покупки онлайн.

Также на росте продаж страховых полисов через интернет сказывается работа СПАО «Ингосстрах». А если быть точнее, то компания старается сделать свои продукты в сети понятными простому пользователю и с каждым годом улучшает их и добавляет новые возможности. Помимо этого, SMM-отдел компании упорно работает над социальными сетями компании, что тоже привлекает потенциальных клиентов.

¹ Составлено автором по: [41]

Рассмотрим какие технологии внедрялись в компании в 2019 году. 3 апреля 2019 года компания Xerox сообщила, что «Ингосстрах», в рамках трансформации ИТ-процессов, передал Xerox управление своей печатной инфраструктурой. В результате перехода на аутсорсинг компания высвободила время ИТ-специалистов для решения приоритетных задач, при этом сократив затраты на печать на 20% и объемы печати на 10%.

СПАО «Ингосстрах» запустил масштабную трансформацию ИТ, изменив сам подход к построению процессов в департаменте информационных технологий и передав функционал, который не является ключевым, внешним провайдерам.

По результатам проведенного тендера управление печатным парком было доверено компании Xerox. Перед сервис-провайдером была поставлена задача повысить эффективность работы печатной инфраструктуры, что подразумевает оптимизацию парка печатного оборудования, усовершенствование процессов его использования, а также снижение затрат на одну копию.

Первый этап внедрения услуги в головных офисах в Москве специалисты Xerox завершили за месяц, после чего к ним добавились ещё одиннадцать в Московской области. По итогам внедрения услуги компания «Ингосстрах» смогла достичь за 2018 год 20-процентной экономии расходов на печать. На апрель 2019 года проводится оценка потенциала развития данного сервиса в региональной сети.

6 июня 2019 года компания «Техносерв», российский системный интегратор, сообщила о завершении проекта по внедрению решения для мониторинга и анализа производительности сети и приложений в СПАО «Ингосстрах», одной из российских страховых компаний [49].

У «Ингосстраха» большое количество филиалов по всей стране и разветвленная ИТ-инфраструктура. Сетевая составляющая напрямую влияет на доступность бизнес-приложений компании. Для поддержания устойчивости ее функционирования требуется оперативный контроль показателей работоспособности, анализ тенденций для планирования ресурсов, сокращение

времени локализации и выявления первопричин проблем в работе сервисов. В качестве инструмента для достижения поставленных задач «Ингосстрах» выбрал решение для мониторинга и анализа производительности сети и приложений Riverbed SteelCentral [39].

Продукт отлично показал себя на этапе пилотного проекта и полностью отвечал потребностям компании. В рамках проекта были решены задачи контроля основных приложений, обеспечивающих подключение к корпоративным сервисам удалённых офисов и страховых агентов, а также поддерживающих работу распределённого контакт-центра и корпоративного сайта ingos.ru.

6 июня 2019 года стало известно, что «Ингосстрах» внедрил технологию, которая позволяет страховать грузы в режиме реального времени. При этом система сама отбирает нужные данные и в автоматическом режиме формирует полис с момента, когда груз принимается к перевозке. Это происходит благодаря смарт-контрактам — алгоритмам, которые анализируют поток информации от перевозчика и контролируют заложенные в систему обязательства сторон.

Проект реализован на базе системы «Цунами», разработчиком которой является IT-компания «Инносети». Система представляет собой единую площадку для всех участников процесса страхования и работает с использованием таких технологий, как блокчейн и нейронные сети. Интеграция IT-системы привела к тому, что теперь практически все процессы по страхованию грузов и урегулированию убытков совершаются автоматически с использованием электронно-цифровой подписи. В системе отсутствует администратор, который смог бы изменить данные по своему усмотрению. Копии базы данных распределяются по разным устройствам, но вся информация при этом остаётся синхронизированной. Именно по этой причине систему нельзя взломать или что-то в ней изменить — она хранится одновременно у всех участников операций. Это повышает уровень безопасности и защищённости системы.

Naumen завершила осенью 2019 года проект внедрения решения Naumen Workforce Management (WFM) в контактных центрах российской страховой компании «Ингосстрах». WFM-система с высокой точностью прогнозирует нагрузку на два контактных центра страховщика и автоматически планирует рабочий график более 300 операторов на пяти географически распределенных площадках.

Единая инсталляция Naumen WFM обеспечивает параллельное управление рабочей нагрузкой с гибким распределением прав доступа в медицинском контактном центре «Ингосстраха» и контактном центре, специализирующемся на вопросах общего профиля.

Решение автоматически рассчитывает прогноз нагрузки на контактный центр, опираясь на исторические данные о количестве обращений и времени их обработки с учетом заданных показателей целевого уровня сервиса [50]. Реализованная в рамках проекта интеграция с платформой телефонии Genesys обеспечивает передачу статистических данных о работе с голосовыми каналами, чатами и электронной почтой для расчета нагрузки и онлайн-мониторинга активности сотрудников.

На базе прогноза WFM-система составляет рабочее расписание для более чем 300 операторов, распределенных по площадкам контактных центров в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Иркутске и Красноярске. Автоматическое планирование графика занимает меньше двух минут и учитывает групповые и индивидуальные правила работы сотрудников, их навыки, требования трудового законодательства и заданный уровень сервиса. Операторы и супервизоры имеют круглосуточный доступ к расписанию в личном кабинете, войти в который можно через мобильное приложение или браузер. При внесении изменений в график менеджер может отправить операторам SMS-сообщение или push-уведомление в приложении.

Интерфейс решения, который визуализирует расписание в разрезе суток, отображает периоды избытка и недостатка персонала, помогая сбалансировать распределение рабочего времени, повысить производительность операторов и

выровнять уровень сервиса как в среднесуточной перспективе, так и в целом. С помощью модуля планирования в Naumen WFM страховая компания сможет поддерживать текущий уровень сервиса, уменьшив расход рабочих часов минимум на 4-5% по сравнению с прежними затратами.

Модули мониторинга и отчетности Naumen делают возможным использование внедренного решения в качестве инструмента для аналитики и быстрого реагирования на отклонения от плана или требований по уровню сервиса. Сбор данных в режиме онлайн и автоматически формируемые отчеты позволяют на глубинном уровне понимать ход процессов обслуживания в контактных центрах, оперативно оптимизировать график в случае отклонений от прогноза и фиксировать фактическую активность операторов на местах.

2019 год стал годом развития интернет-сервисов и коммуникаций с клиентами – как текущими, так и потенциальными. В результате повысилась узнаваемость бренда «Ингосстрах», улучшилось его восприятие аудиторией, была расширена клиентская база, увеличилось количество страхователей, присоединившихся к программе лояльности. Индекс удовлетворенности клиентов демонстрирует позитивный тренд, хотя возможности для дальнейшего роста по-прежнему не исчерпаны.

В канале социальных сетей СПАО «Ингосстрах» является лидером по качеству ведения групп, представленности и уровню продвижения. По итогам года аккаунты Компании насчитывают более 130 тыс. подписчиков, количество которых в месяц прирастало в среднем на 660 человек (–74 по сравнению с 2018 годом). Охват аудитории достиг 18,6 млн, а вовлечение (ER) увеличилось в 5 раз. Трафик на сайт вырос с 3970 до 5000, что важно для понимания конверсии в потенциальные продажи. Показатели свидетельствуют о том, что коммуникационная стратегия в этом сегменте была выбрана и реализована эффективно.

Сайт СПАО «Ингосстрах» www.ingos.ru за год посетили свыше 7,3 млн пользователей. Более 20 тыс. человек ежедневно заходили на ресурс для того, чтобы оформить полис, скачать документы, узнать график работы офиса,

воспользоваться страховым калькулятором, заказать обратный звонок и получить другие услуги. Число переходов на сайт выросло на 9%. Этому способствовала в том числе его лидирующая позиция по видимости в поисковых системах Google и Яндекс среди интернет-ресурсов российских страховщиков.

В 2019 году были расширены возможности личного кабинета. Теперь пользователям доступен ряд новых сервисов:

- оформление заявки на пересмотр коэффициента «бонус-малус»;
- заявление убытков по полисам каско, страхования имущества физических лиц;
- изменение персональных данных водителей;
- осуществление ежемесячных платежей по полису каско.

Кроме того, появился личный кабинет для корпоративных клиентов.

Сегодня сайт СПАО «Ингосстрах» входит в тройку лучших в страховой отрасли по ассортименту сервисов и продуктов, которые можно получить в онлайн-режиме. В 2019 году возможности ресурса www.ingos.ru по достоинству оценили на международных и российских профессиональных площадках – он получил две бронзовые награды TagLine Awards, а на конкурсе «Золотой» занял 1-е и 3-е места в различных номинациях.

Не менее активно развивается мобильное приложение Компании IngoMobile – его возможности практически сравнялись с доступными на сайте. Им пользуются тысячи клиентов. С помощью IngoMobile можно оформить и оплатить полисы ОСАГО и каско, приобрести полис для выезжающих за рубеж, застраховать имущество. Через приложение пользователи заявляют о страховых случаях, получают и отправляют документы, сканируют данные с бумажных носителей и сохраняют их в личном кабинете, отслеживают статусы убытков, получают уведомления и подсказки цифровой системы.

Продолжив расширять набор доступных функций, в 2019 году СПАО «Ингосстрах» дополнило мобильное приложение новым функционалом. Владельцы полисов добровольного медицинского страхования получили

возможность онлайнзаписи к врачу с выбором доступной клиники. Посредством IngoMobile клиенты ДМС теперь могут также заказать гарантийное письмо для медучреждения. Автовладельцам стала доступна функция заявления убытков по каско и ОСАГО.

Согласно итогам внутреннего аудита СПАО «Ингосстрах», функционал IngoMobile признан одним из лучших на рынке. На это указывает и рост коммерческих показателей: за прошедшие 12 месяцев страховые сборы по продуктам, оформленным через мобильное приложение, увеличились вдвое.

В 2019 году Компания активно развивала онлайн-взаимодействие с клиентами и партнерами. По итогам 2019 года Компания практически в 2 раза увеличила объем премий по онлайн-страхованию по добровольным видам и существенно увеличила онлайн-сборы по ОСАГО. Расширена линейка онлайн-продуктов для физических и юридических лиц. В 2019 году были добавлены новые клиентские сервисы в мобильном приложении IngoMobile для застрахованных по

В 2019 году Компания запустила собственную программу лояльности, которая позволяет клиентам накапливать баллы за покупки полисов добровольного страхования и получать баллы за участие в акциях не только Компании, но и партнеров программы, а затем использовать эти баллы.

Компания ставит перед собой стратегические цели по дальнейшему развитию клиентоориентированности и комплексного подхода в работе с клиентами. Компания развивает клиентские сервисы и дистанционные каналы продаж, улучшает систему тарификации и внедряет аналитику больших массивов данных, включая разработку моделей, определяющих склонности клиентов к сопутствующим покупкам и прогнозирующие отток клиентов. В приоритете Компании остается дальнейшее развитие операционной поддержки взаимодействия со своими партнерами.

Из событий 2019 года можно отметить следующие:

— создан новый интерфейс и процесс заключения договора Е-ОСАГО для клиентов;

— реализованы промоактивности по стимулированию продаж совместно со «Спасибо от Сбербанка» и акции с кешбэком для клиентов Альфабанка;

— обновлен интерфейс мобильной версии калькулятора страхования путешественников – оформление полиса стало простым и удобным;

— запущен уникальный на российском страховом рынке продукт «Онлайн КАСКО» от угона и полной гибели автомобиля, который можно купить онлайн, без посещения офиса Компании;

— внедрен процесс управления онлайн-продажами через мониторинг воронок продаж;

— внедрен новый формат работы с пользователями сайта через сбор контактных данных и проактивные продажи, который помогает клиентам успешно завершить покупку договора страхования;

— подключены продажи полисов страхования от несчастного случая через систему бронирования железнодорожных билетов «Сирена-Трэвел»;

— запущены партнерские лендинги для продажи договоров страхования, путешественников;

— запущены продажи дополнительных опций по страхованию на случай осложнения беременности и преждевременных родов, а также страхованию на время занятий экстремальными видами спорта при покупке полиса по страхованию путешественников на сайте Компании.

В 2020 году Компания успешно провела доработки своих внутренних информационных систем, а также мобильного приложения и сайта при переходе на АИС РСА 2.0. Кратно выросли сборы через мобильное приложение, достигнув значения в 20 млн рублей в месяц. Новый функционал, реализованный в мобильном приложении, позволяет совершать звонки в Компанию через Интернет, чат с оператором, заявлять убытки ОСАГО, КАСКО и получить направление на СТО в течении часа [53]. Для онлайн стали доступны новые продукты Компании: «Отмена поездки», позволяющий застраховать путешественника от случаев отмены рейса, новый кросс-продукт

«Личные вещи». Был переработан интерфейс главной страницы, позволивший упростить процесс расчета и покупки полисов, расширена линейка вариантов страхования от несчастного случая, а также встроен чат-бот в виджет на сайте.

В рамках программы лояльности совместно с Банком СОЮЗ (АО) была запущена кобрендинговая карта Ингосстрах DIGITAL, позволяющая накапливать бонусные баллы и тратить их на покупку страховых полисов, сертификатов партнеров и авиабилеты.

С помощью маркетинговых активностей во втором полугодии 2020 года суммарно было привлечено 308 млн рублей сборов.

Был организован процесс централизованного запуска CRM кампаний. К концу года количество запускаемых CRM кампаний в месяц выросло до 85. Объем инициированных через CRM сборов в 2021 году составил 6 млрд руб. В рамках расчета предварительно рассчитанных x-sell предложений были реализованы и запущены в коммуникации предложения по ОСАГО и ИФЛ. В целях улучшения таргетирования клиентов с высокой вероятностью отклика были построены предиктивные модели по бизнес-линиям ИФЛ, НС, КАСКО. Также запущен тест модели предсказания возникновения убытка по клиентам е-ОСАГО. Протестированы продажи ИФЛ и ОСАГО через новый канал коммуникаций – телемаркетинг.

2020 год стал важной точкой отсчета для обновления качества присутствия СПАО «Ингосстрах» в социальных сетях. В июне были объединены все каналы Компании в рамках формирования единой информационной повестки и механизмов ведения групп.

Таким образом, второе полугодие стало наиболее заметным для СПАО «Ингосстрах» в SMM-сфере, где Компания утвердилась на лидирующих позициях. По данным сервиса аналитики соцсетей LiveDune, группы СПАО «Ингосстрах» в соцсетях Instagram, Facebook, В Контакте и Одноклассниках суммарно в период с июня по декабрь 2020 года достигли следующих показателей: 157 746 подписчиков, прирост аудитории в 12 619 пользователей,

113 506 реакций на публикации. По каждому из этих показателей Компания стала первой среди основных конкурентов на страховом рынке.

Помимо высоких количественных показателей, активно развивались качественные характеристики групп СПАО «Ингосстрах», было использовано все разнообразие доступных форматов и технических возможностей соцсетей, а также внедрен актуальный и современный дизайн. За период с июня по декабрь 2020 года публикациями в официальных группах было охвачено 11,5 млн пользователей.

Еще одним значимым проектом 2020 года стала разработка и внедрение обучающей программы для страховых агентов по развитию личного экспертного бренда в соцсетях. Цель проекта – предоставить агентам СПАО «Ингосстрах» дополнительный инструмент по работе с клиентами, объяснить принципы развития блогов в Instagram и дать подробную инструкцию с ответами на все вопросы [55]. В рамках проекта было проведено несколько вебинаров для агентов и их кураторов в регионах, проведены индивидуальные разборы блогов для ряда агентов и предоставлены подробные рекомендации. Гайд по ведению блогов и работе с клиентами через соцсети был предоставлен всем страховым агентам, желающим освоить новый канал коммуникации.

Таким образом, в 2020 году СПАО «Ингосстрах» вышло на совершенно новый уровень представленности в социальных сетях, качественно развив свои официальные аккаунты и заняв лидирующие позиции среди конкурентов, а также охватив новые аудитории за счет интеграций в блогосферу и реализацию креативных и своевременных SMM-кампаний.

11 февраля 2020 года Oracle сообщил, что СПАО «Ингосстрах» выбрала облачные сервисы Oracle Exadata Cloud at Customer для разработки и быстрого развертывания тестовых сред своих решений, реализованных на платформе Oracle. Основная информационная система и 95% бизнес-процессов страховщика поддерживаются СУБД Oracle, что определило выбор компании. Созданная быстродоступная инфраструктура позволит «Ингосстраху»

оперативно запускать инновационные проекты и как результат удешевить и ускорить вывод продуктов на рынок.

Облачные сервисы Oracle Exadata Cloud at Customer входят в портфолио сервисов Oracle Cloud at Customer («Облако Oracle у клиента»), которые позволяют организациям получать все преимущества публичного облака Oracle в своих дата-центрах. Решение, выбранное «Ингосстрахом», сочетает в себе СУБД и мощную платформу баз данных Oracle Exadata с простотой, оперативностью и гибкостью развертывания в облачной среде. Сервис Exadata Cloud at Customer идентичен облачному сервису Oracle Exadata Cloud Service, но размещается в дата-центре страховщика в защищенной среде. При этом выполняются федеральные законы РФ по обработке персональных данных и жёсткие внутренние требования «Ингосстраха» в области информационной безопасности.

Для оперативного предложения клиентам появляющихся услуг «Ингосстраху» необходима гибкая, масштабируемая, надежная и экономичная платформа. Быстродоступная инфраструктура на основе Oracle Exadata Cloud at Customer позволит быстро выделять для каждого проекта собственную тестовую PaaS-среду, гарантировать ее надежное, отказоустойчивое функционирование и обеспечить высокую производительность для поддерживаемых нагрузок. Кроме того, переход на облачную модель позволяет отказаться от дорогостоящих аппаратных систем, пока используемых в компании.

Программно-аппаратный комплекс Oracle Exadata оптимизирован для повышения производительности СУБД Oracle. Облачные сервисы Oracle Exadata Cloud at Customer обеспечат бесшовную интеграцию с имеющимися приложениями и системами «Ингосстраха», наилучшую производительность решений на СУБД Oracle и простой переход в облачную среду и обратно, что соответствует планам компании по реализации гибридной облачной стратегии.

Группа компаний Angara 28 февраля 2020 года сообщила, что совместно с СПАО «Ингосстрах» завершили основной этап работ по созданию ядра центра

мониторинга и реагирования на инциденты информационной безопасности (Security Operations Center, SOC). На время его строительства СПАО «Ингосстрах» использует MSSP услуги по оперативному мониторингу и управлению инцидентами Центра киберустойчивости Angara Cyber Resilience Center (SOC ACRC). Ядром SOC стала собственная разработка Angara Professional Assistance — система мониторинга событий информационной безопасности «АЦРЦ Платформ».

За 2021 год сборы страховой компании «Ингосстрах» в онлайн в сегменте корпоративного бизнеса выросли более чем на 76% по сравнению с 2020 годом и составили около 690 млн руб. Максимальный прирост сборов наблюдался по страхованию грузов благодаря значительному развитию ИТ-интеграций с транспортными компаниями. Объемы в этом направлении деятельности выросли более чем в 3 раза в прошлом году по сравнению с позапрошлым годом. Кроме этого, хорошую динамику показали страхование ответственности, прирост сборов +27%, ОСГОП +43% и страхование беспилотников +48%.

По итогам 2021 года основная доля застрахованных в онлайн приходится на Москву и Санкт-Петербург. Чаще всего приобретают страховую защиту онлайн представители малого и среднего бизнеса (арендаторы в торговых центрах, собственники небольшого бизнеса, перевозчики, экспедиторы). Средний чек по продуктам около 10 000 рублей.

В прошлом году на сайте компании было оформлено более 10 000 заявок на страхование в сегменте b2b. Прирост количества заявок с сайта за 2021 год к 2020 году составил порядка 33%.

Кроме покупки страхового полиса, на сайте компании в личном кабинете есть возможность подать заявление на урегулирование убытков, что помогает клиентам значительно сократить трудозатраты и время. Подать заявление через личный кабинет на урегулирование страхового случая возможно для страхования грузов и страхования ответственности перевозчиков и экспедиторов. Такая форма подачи заявления помогает уменьшить количество

необходимых бумажных документов для процесса урегулирования, а также сократить время подачи заявления и упростить процедуру.

12 февраля 2021 года ИТ-компания Крок сообщила о проектировании и внедрении гибридной ИТ-платформы для разработчиков цифровых продуктов страховой компании «Ингосстрах». Необходимые для разработки и тестирования ресурсы в зависимости от потребностей и текущей загрузки ИТ-инфраструктуры теперь могут предоставляться локально, из частного облака компании и публичных облаков. Процесс выделения мощностей и формирования соответствующей среды автоматизирован. Это позволяет ускорить предоставление инфраструктуры, в полной мере реализовать практики DevOps и существенно сократить время вывода на рынок ИТ-продуктов.

Автоматическое выделение ресурсов под разработку и тестовые среды реализовано с использованием двух моделей: IaaS («инфраструктура как сервис») и PaaS («платформа как сервис»). Разработчикам «Ингосстрах» доступен каталог необходимых сервисов. Внутренние заказчики могут получить в распоряжение виртуальную машину с определенной операционной системой, а также уже настроенное программное обеспечение [26]. Например, среди стандартных приложений, которые предоставляются как сервис, – кластерные и одноузловые конфигурации систем управления базами данных Oracle и Microsoft SQL Server, служба каталога Microsoft Active Directory, веб-сервер Microsoft IIS с возможностью настройки сетевой балансировки, почтовая система Microsoft Exchange и др.

Чтобы получить ресурсы, достаточно заполнить простую форму на веб-портале самообслуживания. На конфигурирование и выделение тестовой среды в зависимости от ее сложности теперь требуется от 10 до 60 минут. Сотрудники ИТ-отдела больше не вовлекаются в процесс ручной настройки операционных систем и приложений. Им достаточно авторизовать процесс, а остальную работу выполнит платформа. Таким образом, администраторы освобождаются от рутинных операций по созданию и поддержанию уже развернутых сред. Это дает экономию на их обслуживании и большую управляемость, помогает

анализировать изменения в виртуальной машине и их влияние на конкретную среду или систему. В конечном итоге подход позволяет сосредоточиться на разработке и внедрении инноваций.

Компания ITSDelta (ООО «Корпорация «Дельта-Групп») 12 февраля 2021 года сообщила о поставке программного обеспечения JFrog для компании «Ингосстрах». В основе данной поставки находится программа JFrog Pro X Edition. Это продукт, который позволяет ускорить процесс написания кода для разработчика.

Реализация проекта позволила СПАО «Ингосстрах» оптимизировать временные затраты на выполнение поставленных задач. Таким образом, это программное обеспечение упростило работу разработчиков при решении трудоемких задач и реализации проектов.

ПО JFrog поддерживает большинство типов репозиториев и, по нашему мнению, имеет лучший REST API как с точки зрения документации, так и с точки зрения функциональности. При разработке информационных систем используются внешние и внутренние библиотеки в виде пакетов и docker-образы. Внедрение ПО JFrog позволяет нам установить контроль за использованием внешних зависимостей и нивелировать следующие риски: безопасность, недоступность внешних репозиториев, отсутствие контроля над используемым набором внешних зависимостей. А также упорядочить хранение собственных артефактов процесса сборки в разрезе версий для их последующего автоматизированного разворачивания на тестовые и продуктовые среды.

Для ITSDelta этот проект стал очередным витком развития компании в поставках программного обеспечения для команд разработчиков. Благодаря сотрудничеству со СПАО «Ингосстрах» команда ITSDelta приобрела неоценимый опыт в реализации крупных ИТ проектов.

Это позволит компании брать на себя самые серьезные проекты клиентов, а также с уверенностью и профессионализмом оказывать консультации при подборе нужных инструментов под конкретные задачи.

Компания «Ингосстрах» продолжает двигаться в сторону повышения уровня своей технологичности и подписала договор на приобретение лицензий платформенного решения Platformeso, разработанную подразделением LM Tech «Леруа Мерлен». Об этом компания «Ингосстрах» сообщила 31 января 2022 года.

Таким образом, «Ингосстрах» получает лицензии на право использования программного комплекса, включая мониторинг, автоматическое документирование и облачный интерфейс управления. Платформа предоставляет все необходимые инструменты для разработки и интеграции сервисов, благодаря чему компания сможет разрабатывать продукты и оптимально распределять задачи между специалистами. Комплекс представляет собой лоу-код решение, обеспечивающее сокращение затрат и сроков выпуска на рынок новых сервисов, продуктов и функций, а также повышающее интеграции с партнёрами посредством функций API management.

Лоу-код платформа доступна в режиме PaaS. Она позволяет разрабатывать микросервисы и формировать интеграционные потоки и API в графическом интерфейсе, а затем разворачивать их в облаке, получая функциональность непрерывной интеграции и непрерывной доставки, автомасштабирования и транспорта между средами [57]. Построить и протестировать бизнес-процесс с платформой могут аналитики и разработчики пользовательских интерфейсов часто без привлечения бэкенда.

Запуск данной технологической платформы — результат системного подхода в развитии ИТ-инфраструктуры и технобренда «Ингосстраха». Решение позволяет повысить удобство и скорость разработки, обеспечив технологической базой Agile команды соответствующих бизнес-направлений компании. Также комплекс предоставляет необходимый инструментарий для рефакторинга core-системы и повышения скорости реализации бизнес-сервисов в рамках развития процессов управления микросервисной архитектурой.

СПАО «Ингосстрах» совместно с командой «MAINSLab» объявляют о внедрении искусственного интеллекта в процесс согласования услуг по добровольному медицинскому страхованию для клиентов компании.

Таким образом, «Ингосстрах» одним из первых на российском рынке ДМС решил ускорить процесс согласования медицинских услуг, поставив цель повысить быстроту и объективность процесса согласования процедур для застрахованных.

Для этого компания использовала программное обеспечение на базе продукта «MAINSLab», которое позволило обрабатывать запросы на согласование услуг на совершенно другом уровне как с точки зрения скорости, так и контроля корректности решений. Данное программное обеспечение включает в себя два модуля: первый унифицирует текст запроса клиники, приводит название услуг к стандартному виду и распознает коды диагнозов, а второй анализирует запрошенные услуги с точки зрения действующих нормативных актов (медико-экономические стандарты МЗ РФ и клинических рекомендаций) и наполнения программы страхования пациента.

Все перечисленные решения далеко не все заслуги СПАО «Ингосстрах» на пути к цифровой модернизации. За весь период внедрения финансовых технологий компания добилась отличных результатов. И на данный момент «Ингосстрах» последовательно реализует стратегию цифровизации и внедряет передовые технологии обслуживания клиентов. Компания системно работает над улучшением клиентских сервисов, чтобы ими было пользоваться легко и удобно. Многие внедряемые продукты являются передовыми не только для отечественного, но и для мирового страхового рынка, например, сервис страхования имущества физических лиц, каско с осмотром автомобиля и урегулирование убытков через мобильное приложение IngoMobile. Основные технологические решения, повлиявшие на деятельность компании «Ингосстрах» в период с 2019 по начало 2022 года представлены в таблице.

Таблица 4. Основные технологические решения СПАО «Ингосстрах» 2019-2022 гг.¹

2019		
Продукт	Технология	Последствия внедрения
Проекты аутсорсинга ИТ-	ИТ-аутсорсинг	Освободилось время ИТ-специалистов для решения приоритетных задач; Сократились затраты на печать на 20% и объемы печати на 10%.
Riverbed SteelCentral	ITSM - Системы управления ИТ-службой, Network Health Monitoring - Мониторинг сети или управление здоровьем-производительностью ИТ-Инфраструктуры	Решены задачи контроля основных приложений, обеспечивающих подключение к корпоративным сервисам удалённых офисов и страховых агентов, а также поддерживающих работу распределённого контакт-центра и корпоративного сайта ingos.ru.
Инносети (Zunami) Цунами	BPM, SaaS - Программное обеспечение как услуга	Появилась возможность страховать грузы и урегулировать убытки автоматически с использованием электронно-цифровой подписи и без участия администратора в системе; Высокий уровень безопасности и защищенности системы.
Naumen Workforce Management (Naumen WFM)	Call-центры	Технология прогнозирует нагрузку на контактные центры страховщика и автоматически планирует рабочий график более 300 операторов; Можно поддерживать текущий уровень сервиса, уменьшив расход рабочих часов минимум на 4-5% по сравнению с прежними затратами.

¹ Составлено автором по: [38]

Продолжение таблицы 4

2020		
Продукт	Технология	Последствия внедрения
Oracle Generation 2 Exadata Cloud at Customer	PaaS - Platform as a Service - Бизнес- платформа как сервис, SaaS - Программное обеспечение как услуга	Разработка и быстрое развертывание тестовых сред своих решений. Возможность оперативно запускать инновационные проекты и как результат удешевить и ускорить вывод продуктов на рынок.
Angara SOC (ранее Angara Cyber Resilience Center, ACRC)	ИБ - Предотвращения утечек информации, ИБ - Управление информацией и событиями в системе безопасности (SIEM)	Создание ядра центра мониторинга и реагирования на инциденты информационной безопасности.
2021		
Продукт	Технология	Последствия внедрения
JFrog Enterprise Edition	ITSM - Системы управления ИТ-службой	Загрузка ИТ-инфраструктуры предоставляется локально, из частного облака компании и публичных облаков. Автоматизирован процесс выделения мощностей и формирования соответствующей среды.
VMware vRealize Suite	IaaS - Инфраструктура как услуга, Виртуализация, Центры обработки данных - технологии для ЦОД	Упростилась работа разработчиков при решении трудоемких задач и реализации проектов. Установился контроль за использованием внешних зависимостей; Технология позволяет нивелировать риски: безопасность, недоступность внешних репозиториях.

Продолжение таблицы 4

Leroy Platformesco	Merlin	SaaS - Программное обеспечение как услуга, Средства разработки приложений	Технология позволяет разрабатывать продукты и оптимально распределять задачи между специалистами. Сокращаются затраты и сроки выпуска на рынок новых сервисов, продуктов и функций, а также повышающее интеграции с партнёрами посредством функций API management.
2022			
Продукт		Технология	Последствия внедрения
Проекты аутсорсинга, Искусственный интеллект (ИИ, Artificial intelligence, AI)	ИТ-	ИТ-аутсорсинг, Big Data, Data Mining, Data Quality - Качество данных, Робототехника	Технология позволяет ускорить процесс согласования медицинских услуг, поставив цель повысить быстроту и объективность процесса согласования процедур для застрахованных.

Исходя из таблицы можно сделать вывод о том, что финансовые технологии, внедряемые СПАО «Ингосстрах» в свои бизнес-процессы имеют положительный эффект, то есть компания в последствии внедрения новых технологий может ускорить и оптимизировать работу с клиентами через мобильное приложение или сайт компании, также можно улучшить работу сотрудников, например, автоматически планируется рабочий график. Также технологии берут на себя рутинную работу ИТ-специалистов, что освобождает их для решения более приоритетных и важных задач. К тому же, внедрение финансовых технологий дает возможность улучшать системы информационной безопасности компании, что говорит о том, что данные компании и клиентов будут защищены от хищения и использования в корыстных целях.

Далее рассмотрим какие финансовые технологии, применяемые в «Ингосстрахе», влияют на динамику таких страховых показателей как, страховые премии, страховые выплаты и количество заключенных договоров.

Одной из технологий, косвенно влияющих на рост страховых премий является такая технология, как чат-боты. Эта технология отвечает за множество функций в страховой компании [56]. Например, технология обладает функцией сегментации пользователей, что позволяет найти индивидуальный подход для каждого клиента. Также чат-бот может привлекать новых клиентов отправляя им сообщения о последних предложениях и обновлениях политики. Коэффициент открываемости таких сообщений колеблется от 85% до 98%.

Также, влияние на динамику страховых премий может оказывать телематика, так как большинство страховых компаний, в том числе и СПАО «Ингосстрах», предоставляют скидку на приобретение полиса КАСКО с использованием телематики, т.е. телематика влияет на снижение сбора страховых премий.

На динамику страховых выплат может влиять такая финансовая технология, как модели машинного обучения. Например, если говорить о медицинском страховании, то здесь, МО может спрогнозировать затраты на лечение застрахованных лиц, путем индивидуального анализа известной о пациенте информации. Таким образом, модели машинного обучения могут снизить страховые выплаты.

Помимо МО на снижение страховых выплат может влиять такая технология, как телематика. Телематические устройства считывают манеры вождения автомобилем и чем аккуратнее водится машина, тем больше скидка на полис КАСКО, поэтому водителям выгодно не попадать в ДТП. Следовательно, снижается риск выплаты.

На динамику количества заключенных договоров могут влиять чат-боты. Так как они могут отвечать за рекламу и продвижение страховых продуктов через социальные сети, путем отправки последних предложений, акций и скидок на страховые услуги в сообщения пользователей. Такая рассылка приводит к большему росту клиентов, чем рассылка этой же информации на почту. Таким образом, чат-боты влияют на рост количества заключенных договоров.

Косвенное влияние на рост количества заключенных договоров может оказывать применение технологии блокчейн совместно с анализом больших данных. Это позволит страховой компании более точно определять поведение потребителей и создавать новые продукты, которые привлекут новых клиентов.

Все вышесказанное говорит о том, что СПАО «Ингосстрах» придерживается правильной стратегии по использованию финансовых инноваций. Об этом также свидетельствуют награды компании и признание ее одной из самых инновационных на рынке страхования РФ. Главным стимулом для дальнейшего цифрового развития для «Ингосстраха» является повышение уровня заботы о клиентах. Поэтому компания разрабатывает сервисы, чтобы каждый при сотрудничестве с компанией чувствовал себя уверенно и защищенно.

3 Проблематика финтех-инноваций на российском рынке страхования и перспективы развития

3.1 Трансформация российского рынка страхования под влиянием инновационных технологий

Рынок страхования сложно назвать «передовым»: он всегда отличался консервативностью и сосредоточенностью на проверенных решениях. Однако всеобщая цифровизация делает свое дело, а пандемия COVID-19 стала дополнительным толчком перехода в онлайн. Страховая индустрия эволюционирует: Insurtech активно набирает обороты. Игроки рынка внедряют различные IT-решения для улучшения коммуникации с потребителем, создания беспрепятственного клиентского пути в онлайн-среде.

Если сравнивать страхование с близкой ему банковской сферой, то цифровизация в последней отличается более быстрыми темпами: банки массово трансформируются в финтех-компании. Тем не менее мировой и отечественный Insurtech-рынок заметно расширяется.

В России объем страхового рынка в 2021 году — 1,8 трлн рублей, темп роста — 17–18 %. По оценкам аналитиков Финансового университета при Правительстве РФ, семь последних лет демонстрируют многократный рост числа сделок, совершенных онлайн. Если в 1 квартале 2014 года на интернет-продажи приходилось 0,15 % страховой премии, то во 2 квартале 2021 года — 7,75 %. Особенно внушительный рост показал ОСАГО: во 2 квартале 2021 года онлайн привлечено 31 % премии.

Мощный толчок развитию Insurtech дала пандемия: страховые компании поняли, что без цифровых и платформенных технологий не обойтись. Если до локдауна главной причиной взаимодействия с клиентом через интернет было улучшение покупательского опыта, то в период ограничений офлайн-покупок

при COVID-19 это стало необходимостью. Новые решения были активно приняты пользователями и теперь являются важными условиями, формирующими поведение клиента.

В России в 2021 году наиболее активно продавались через онлайн-площадки, приложения и маркетплейсы следующие продукты: ОСАГО и каско, коробочные предложения по страхованию имущества граждан (преимущественно, квартир), от несчастных случаев и болезней (за счет полисов в отношении COVID и последствий вакцинации), жизни.

Рассмотрим текущую ситуацию и перспективы рынка страхования, а также ключевые тренды на ближайшее будущее, опираясь на обзор страхового рынка в России за 2019-2021 года от КПМГ.

Таблица 5 – Статус внедрения новых технологий за 2019 год¹

Технология	Полноценное использование, %	Есть пилотные проекты, %	Подготовка к внедрению, %	Анализ целесообразности, %	Не планируют использовать, %
Облачные технологии	17	8	-	42	33
Перевод полного цикла взаимодействия с клиентом в онлайн	8	25	8	33	25
Чат-боты	8	25	0	50	17
Модели машинного обучения в продажах и маркетинге	8	33	8	25	25
Модели машинного обучения в тарификации	0	50	8	17	25
Модели машинного обучения в урегулировании убытков	0	8	0	50	42

¹ Составлено автором по: [41]

Продолжение таблицы 5

Сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT)	0	8	-	33	58
Роботизация (RPA)	17	0	0	17	67
Блокчейн	0	-	-	33	67
Оптическое распознавание (OCR) в урегулировании убытков	8	8	0	33	50
Оптическое распознавание (OCR) в финансах и бухгалтерии (работа с контрагентами)	8	17	0	17	58

Исходя из таблицы 3, страховые компании в 2019 году постепенно начинали использование новых технологий. Большинство не пришло к полноценному их использованию, находясь на этапе анализа целесообразности или пилотных проектов.

Основным сдерживающим фактором на пути развития новых технологий большинство страховщиков в 2019 году считали недостаток квалифицированных кадров. Высокая неопределенность, связанная с эффективностью инвестиций в новые технологии, также сдерживает работу компаний в данном направлении.

Вероятно, данный факт мог быть связан с нехваткой соответствующих кадров, что респонденты отмечали, как основное препятствие на пути внедрения новых технологий.

Управление внедрением новых технологий в большинстве компаний, участвовавших в опросе 2019 года (42%), осуществляет комитет из

представителей различных функций, только у 17% респондентов есть должность Chief Digital Officer (или Chief transformation Officer).

В 2019 году более 70% респондентов, использующих новые технологии в части андеррайтинга, отмечали их положительный эффект. Следует отметить, что в целом эффект от всех реализованных инициатив оценивается положительно. Это подтверждает необходимость для страховщиков следовать тренду цифровизации, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Таблица 6 – Статус внедрения новых технологий за 2020 год¹

Технология	Полноценное использование, %	Есть пилотные проекты, %	Подготовка к внедрению, %	Анализ целесообразности, %	Не планируют использовать, %
Облачные технологии	43	7	0	29	21
Перевод полного цикла взаимодействия с клиентом в онлайн	31	25	19	13	13
Чат-боты	31	31	25	6	6
Модели машинного обучения в продажах и маркетинге	25	19	0	31	25
Модели машинного обучения в тарификации	13	50	6	6	25
Модели машинного обучения в урегулировании убытков	13	33	7	13	33
Модели машинного обучения в расчете страховых резервов	20	7	0	27	47

¹ Составлено автором по: [41]

Продолжение таблицы 6

Сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT)	7	14	0	29	50
Роботизация (RPA)	13	19	6	38	25
Блокчейн	7	0	0	36	57
Оптическое распознавание (OCR) в урегулировании убытков	7	14	7	36	36
Оптическое распознавание (OCR) в финансах и бухгалтерии (работа с контрагентами)	0	14	0	36	50

В 2020 году наблюдался тренд на более широкое применение новых технологий во всех бизнес-процессах страховой компании.

По итогам опроса в 2020 году более 30% респондентов (против 8% в 2019 году) перевели весь цикл взаимодействия с клиентами в онлайн-канал. Причем это касается не только продаж полисов, но и процесса урегулирования убытков. В страховании выезжающих за рубеж и страховании имущества физических лиц онлайн-продажи и урегулирование убытков наиболее значительны.

На 2020 год основным барьером на пути развития новых технологий страховщики считали ограничивающую регуляторную среду. И, напротив, недостаток квалифицированных кадров перестал быть серьезным препятствием для менеджмента.

Также следует отметить, что в 2020 году только 31% респондентов отметили, что не имеют четкого представления о потенциальных выгодах от внедрения новых технологий по сравнению с 67% в прошлом году.

Ситуация с менеджментом, ответственным за новые технологии, не изменилась по сравнению с 2019 годом. Управление внедрением новых технологий в большинстве компаний, участвовавших в опросе (44%), осуществляет комитет из представителей различных функций, только у 13% респондентов есть должность Chief Digital Officer (или Chief transformation Officer).

В целом респонденты в 2020 году отмечали положительный эффект от внедрения новых технологий в андеррайтинге, урегулировании убытков, в бэк-офисных функциях и противодействии мошенничеству.

Согласно опросу 2020 года, большее число компаний отмечает положительный эффект от внедрения новых технологий по сравнению с прошлым годом. Так, например, в урегулировании убытков положительный эффект отмечают 90% респондентов против 40% в прошлом году.

Таблица 7 – Статус внедрения новых технологий за 2021 год¹

Технология	Полноценное использование, %	Есть пилотные проекты, %	Подготовка к внедрению, %	Анализ целесообразности, %	Не планируют использовать, %
Облачные технологии	41	18	0	29	12
Перевод полного цикла взаимодействия с клиентом в онлайн	12	24	12	35	18
Чат-боты	29	41	0	18	12
Модели машинного обучения в продажах и маркетинге	29	12	6	29	24
Модели машинного обучения в тарификации	53	12	0	18	18

¹ Составлено автором по: [41]

Продолжение таблицы 7

Модели машинного обучения в урегулировании убытков	18	12	18	24	29
Модели машинного обучения в расчете страховых резервов	6	6	6	18	65
Сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT)	12	6	0	35	47
Роботизация (RPA)	24	18	0	12	47
Блокчейн	12	0	0	18	71
Оптическое распознавание (OCR) в урегулировании убытков	0	25	19	19	38
Оптическое распознавание (OCR) в финансах и бухгалтерии (работа с контрагентами)	6	6	6	24	59

В 2021 году более половины респондентов уже внедрили модели машинного обучения (МО) в расчет тарифов, успешно протестировав пилотные проекты в прошлом году. Высокая доля страховщиков, использующих искусственный интеллект при тарификации, вынуждает оставшихся игроков также развивать иншуртех для избегания негативной селекции.

Почти 30% опрошенных начали полноценно использовать машинное обучение в продажах и маркетинге, что подтверждает мнение респондентов о

важности персонализации страховых продуктов и анализа данных о потребителях для роста страхового рынка.

Согласно анализу McKinsey&Company, выгода от внедрения новых технологий в страховании на международном рынке может составить 1 100 млрд долл. США на годовой основе, причем 888 млрд относятся к технологиям в продажах и маркетинге.

Почти четверть страховщиков внедрила роботизацию процессов, хотя 47% опрошенных, после проведения анализа целесообразности в прошлом году, отказались от инвестирования в это направление в ближайшей перспективе.

Как и в прошлом году, многие страховщики полноценно используют чат-боты (29%) и облачные технологии (41%).

Одними из наименее востребованных страховщиками новых технологий остаются модели машинного обучения в расчете резервов, что, по всей видимости, связано с традиционно высокой долей профессионального суждения актуария в оценке резервов. Кроме того, модели МО зачастую выглядят в глазах регулятора и аудиторов как «черный ящик», что затрудняет интерпретацию и проверку результатов. Тем не менее, учитывая предстоящий переход на МСФО 17 в 2023 году, рынок столкнется с необходимостью трансформации процесса резервирования, особенно с модификацией хранения и использования данных, а также с автоматизацией расчетов. Ведь для учета по МСФО 17 страховщикам потребуется более детальный уровень расчетов и соответствующего хранения данных [10].

По сравнению с прошлым годом доля респондентов, использующих технологию полного цикла взаимодействия с клиентами онлайн, уменьшилась с 31% до 12%. Это может быть связано с продолжающейся настройкой систем онлайн-коммуникации с клиентами, которые были оперативно внедрены в прошлом году, в связи с чем некоторые респонденты пересмотрели статус функционирования этих систем. Как и ранее, лучше всего налажены онлайн-

коммуникации в страховании выезжающих за рубеж, второе место делят между собой ОСАГО, Каско и страхование имущества физлиц.

Переход на новый стандарт учета может стать для страховщиков стимулом для пересмотра процесса резервирования и потенциально может привести к более широкому распространению машинного обучения в расчетах резервов.

Почти половина респондентов не планируют внедрять телематику из-за высоких затрат и отсутствия подходящей бизнес-модели. Кроме того, 50% респондентов, видящих препятствия на пути этой технологии, полагают, что клиенты будут отказываться передавать данные с телематических устройств.

Технологию компьютерного зрения в бухгалтерии и финансах пока не рассматривают для внедрения 59% опрошенных, в урегулировании убытков – 38%. Основными факторами, повлиявшими на их решение, они называют дороговизну технологии и отсутствие подходящих коммерческих решений, а также сомнения в достаточной «зрелости» доступных технологий: слишком высок риск ошибки или неэффективного результата распознавания образов.

В 2021 году в сравнении с 2019 годом, страховщики все больше используют методы машинного обучения в тарификации (рисунок 15). Три четверти из тех, кто применил новые технологии в андеррайтинге и тарификации, отмечают заметный эффект. Более точные прогнозы будущих убытков, которые позволяют получить методы МО, наделяют технологичных страховщиков преимуществом концентрироваться на более прибыльных полисах и назначать адекватный размер премии.

Также большой процент страховых компаний в 2021 году (41%) используют облачные технологии по сравнению с 2019 годом (17%). Так как эта технология позволяет страховым организациям, имеющим свою ИТ-инфраструктуру, сделать бизнес более гибким, быстрым и эффективным, а значит более конкурентоспособным и прибыльным.

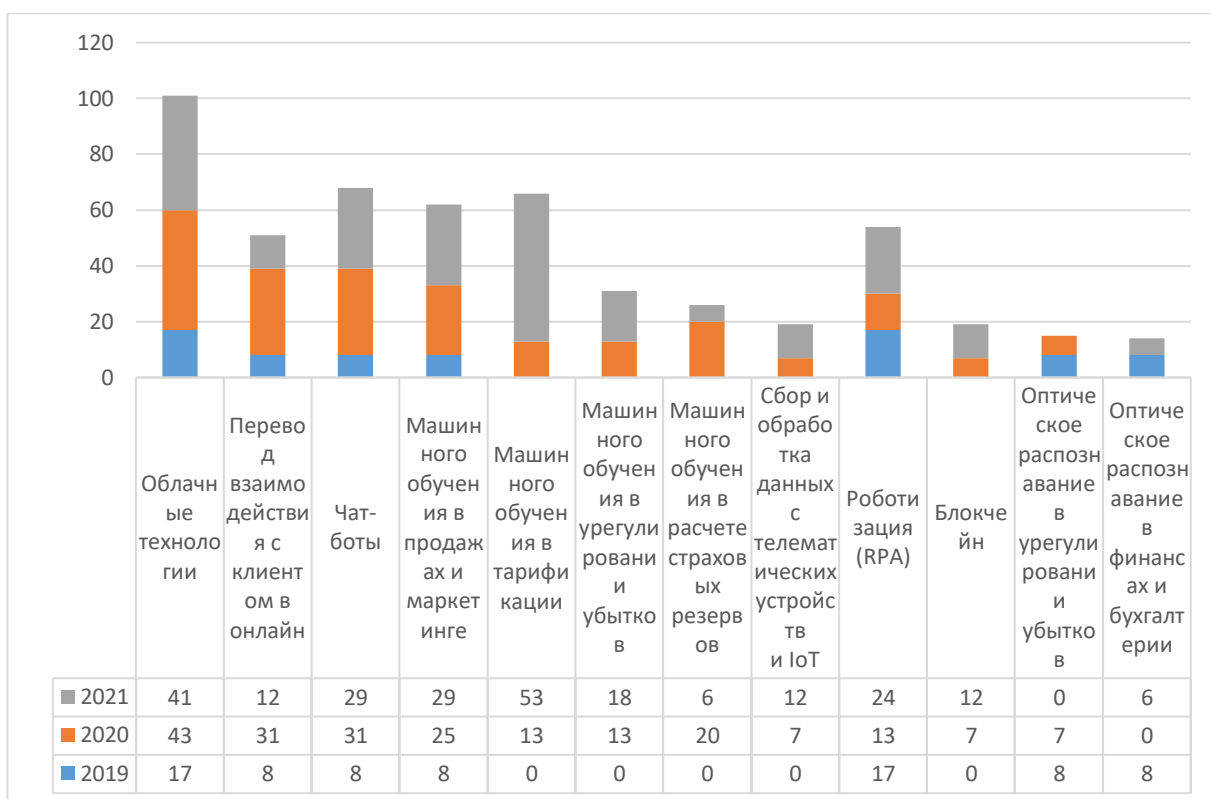


Рисунок 15 – Полноценное использование новых технологий¹

Большинство респондентов не планируют в ближайшее время инвестировать в блокчейн, телематику и оптическое распознавание образов. Последние две технологии еще тестируются на предмет эффективного использования в бизнесе. Среди наиболее популярных причин отказа от них респонденты называют превышение затрат по внедрению над ожидаемыми выгодами. Блокчейн несколько утратил популярность в иншуртехе в последние годы, однако эта технология могла бы повысить прозрачность транзакций в страховом бизнесе и помочь игрокам в борьбе с мошенничеством.

Основным препятствием для увеличения доли операций, переведенных в онлайн-канал, по мнению респондентов, является неготовность клиентов покупать полисы и коммуницировать со страховщиком онлайн.

При этом, согласно опросу потребителей, проведенному Группой «АльфаСтрахование», 67% потенциальных клиентов страховщиков готовы покупать страховые полисы онлайн. Учитывая, что, как показали результаты опроса КПМГ, к текущему году лишь менее 50% продаж страхования,

¹ Составлено автором по: [41]

выезжающих за рубеж и менее 30% продаж автострахования и страхования имущества физлиц переведены в онлайн, рынок обладает существенным потенциалом к наращиванию онлайн-продаж и соответствующему сокращению агентских комиссий. При этом суммарные аквизиционные расходы могут не продемонстрировать снижение за счет роста сопутствующих издержек на продвижение продаж (реклама, маркетинг, разработка и т.д.) в онлайн канале.

Также руководители страховых компаний видят препятствия в регуляторных ограничениях и полагают, что продажи в интернете связаны с негативной селекцией страхователей. Развитие высокотехнологичных моделей андеррайтинга и тарификации может помочь игрокам решить эту проблему – по крайней мере в добровольных видах страхования [13].

Кроме того, многие страховщики не видят необходимости переводить процессы в онлайн и не готовы инвестировать в данную технологию из-за существенных ИТ-затрат.

Примечательно, что развитие цифровых финансовых экосистем может привести к возникновению страховых продуктов, выстроенных исключительно на цифровом пути (андеррайтинг на больших данных из экосистем, онлайн-площадки для продаж), и это будет одним из драйверов страхового рынка в ближайшей перспективе [6].

Развитие, внедрение и использование технологий не только открывает бесконечное количество возможностей для страховых компаний, но и может скрывать ряд проблем, которые за последние годы испытали на себе многие отрасли экономики. К основным проблемам внедрения финансовых технологий можно отнести следующее:

- низкий уровень страховой культуры;
- недостаточно оперативное совершенствование правового регулирования и, как следствие, отставание в области внедрения технологий;
- отсутствие единых стандартов для повышения эффективности онлайн-каналов страховых компаний;

— низкий уровень развития финансовых и технологических знаний у населения;

— рост количества киберугроз и киберпреступлений;

— затраты на внедрение технологий превышают ожидаемый доход.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что с каждым годом все больше страховщиков внедряют финансовые технологии в свои бизнес-процессы. Технологические тенденции, описанные ранее, кардинально изменяют страховую деятельность, создавая значительные возможности и, в некоторых случаях, экзистенциальные угрозы традиционным игрокам. Эти сдвиги уже происходят, а это означает, что страховщики должны действовать сейчас, чтобы разработать более амбициозное видение того, как технологии могут усовершенствовать деятельность компании. Чтобы использовать потенциал технологических тенденций, страховщики будут развивать свой технический талант, ставить технологические тенденции и их бизнес-последствия на повестку дня руководства.

3.2 Перспективы развития финансовых технологий на страховом рынке России

На сегодняшний день страховые компании активно исследуют возможности внедрения новых технологий в деятельность компании. И многие уже внедрили много финансовых технологий, которые помогают, упрощают и ускоряют работу сферам страховой деятельности. На страховом рынке существует большое число технологий, но больше всего среди них используются и являются самыми перспективными следующие:

Облачные технологии – возможность доступа к информации и приложениям через Интернет. То есть с помощью этой технологии страховым компаниям не нужно хранить информацию на жестком диске своего

компьютера; работники могут получить к ней доступ с любого устройства с подключением к Интернету. А также, облачные технологии помогают страховым компаниям экономить деньги, улучшать андеррайтинг, обработку претензий, предотвращение мошенничества, обслуживание клиентов и бизнес-операции.

Чат-боты – это виртуальный помощник на базе искусственного интеллекта, он предназначен для удовлетворения потребностей страховых клиентов. Страховой чат-бот доступен круглосуточно и без выходных, чтобы обслуживать страховых клиентов на каждом этапе пути. Подобно страховому агенту, чат-бот задает клиентам вопросы об их требованиях, а также другие детали. Затем он может предложить им индивидуальные рекомендации по политике, помочь им сравнить два или более планов и помочь им получить более четкое представление о вариантах политики, отвечая на любые дополнительные вопросы.

Модели машинного обучения — это выражение алгоритма, который анализирует большое количество данных, чтобы найти закономерности или сделать прогнозы. Модели машинного обучения (ML), основанные на данных, являются математическими двигателями искусственного интеллекта.

Сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT). Чаще всего телематику используют в страховании автомобилей, поэтому эту технологию можно описать как страхование с оплатой по мере вождения или страхованием с оплатой за милю. Основная идея заключается в том, что вы можете получить скидку на страхование автомобиля, если вы в большей безопасности, чем обычный водитель (или если вы проезжаете меньше миль, чем в среднем в год).

Роботизация (RPA) – это программная технология, упрощающая создание, развертывание и управление программными роботами, которые имитируют действия человека, взаимодействующие с цифровыми системами и программным обеспечением. Как и люди, программные роботы могут понимать, что происходит на экране, правильно нажимать клавиши,

перемещаться по системам, идентифицировать и извлекать данные, а также выполнять широкий спектр определенных действий. Но программные роботы могут делать это быстрее и более последовательно, чем люди, без необходимости вставать, разминаться или делать перерыв на кофе.

Блокчейн – это распределенная база данных, которая используется совместно узлами компьютерной сети. В качестве базы данных блокчейн хранит информацию в электронном виде в цифровом формате. Одно из ключевых различий между типичной базой данных и блокчейном заключается в том, как структурированы данные. Блокчейн собирает информацию в группы, известные как блоки, которые содержат наборы информации. Блоки имеют определенную емкость для хранения и при заполнении закрываются и связываются с ранее заполненным блоком, образуя цепочку данных, известную как блокчейн. Вся новая информация, которая следует за этим только что добавленным блоком, компилируется во вновь сформированный блок, который затем также будет добавлен в цепочку после заполнения [47].

Перевод полного цикла взаимодействия с клиентом в онлайн. В случае со страховыми компаниями, полный цикл взаимодействия с клиентов онлайн означает, что клиенты компаний могут онлайн не только оформить и оплатить страховой полис, но и урегулировать ситуацию в случае возникновения страхового случая.

Существуют различные рейтинги страховых компаний, которые определяют их инновационность. Опираясь на них, можно выделить три компании лидера в этой сфере, к таким компаниям относятся СПАО «Ингосстрах», АО «АльфаСтрахование» и ПАО СК «Росгосстрах». Рассмотрим используются ли этими компаниями технологии, указанные выше, и на основании этих данных составим таблицу.

Таблица 8 – Использование технологий лидерами в цифровой сфере¹

Технология	СПАО «Ингосстрах»	АО «АльфаСтрахование»	ПАО «Росгосстрах»	СК
Облачные технологии	Используется	Используется	Используется	
Чат-боты	Используется	Используется	Используется	
Модели машинного обучения	Используется	Используется	Используется	
Сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT)	Используется	Используется	Используется	
Роботизация (RPA)	Используется	Используется	Используется	
Блокчейн	Используется	Используется	Не используется	
Перевод полного цикла взаимодействия с клиентом в онлайн	Частично используется	Частично используется	Частично используется	

Исходя из таблицы 8 можно сделать вывод о том, что такие компании как СПАО «Ингосстрах», АО «АльфаСтрахование» и ПАО СК «Росгосстрах» уже ввели и активно используют облачные технологии, чат-боты, модели машинного обучения, к тому же используется сбор и обработка данных с телематических устройств и интернет вещей (IoT), а также роботизация (RPA). СПАО «Ингосстрах» и АО «АльфаСтрахование» уже внедрили блокчейн в свои бизнес-системы. И все указанные компании частично перевели взаимодействия с клиентом в онлайн.

Рассмотрев вышеупомянутые технологии перейдем к рассмотрению перспектив развития на следующие несколько лет. Одной из перспективных технологий является машинное обучение.

Тенденции страховых технологий в ближайшие несколько лет будут включать в себя улучшение различных технологий во имя повышения точности. Машинное обучение технически является ответвлением ИИ, но оно более конкретно, оно основано на идее, что мы можем создавать машины для обработки данных и обучения самостоятельно, без нашего постоянного наблюдения.

¹ Составлено автором по: [43, 39]

Машинное обучение может не только улучшить обработку претензий, но и автоматизировать ее. Когда файлы являются цифровыми и доступны через облако, их можно анализировать с использованием предварительно запрограммированных алгоритмов, повышая скорость и точность обработки. Эта автоматическая проверка может повлиять не только на претензии: ее также можно использовать для администрирования политик и оценки рисков [5].

Еще одной перспективной технологией является интернет вещей (IoT). Большинство потребителей готовы делиться дополнительной личной информацией, если это означает экономию денег на своих страховых полисах, и Интернет вещей (IoT) может автоматизировать большую часть этого обмена данными. Страховщики могут использовать данные с устройств IoT, таких как различные компоненты умных домов, автомобильные датчики и носимые технологии, чтобы лучше определять ставки, снижать риск и даже предотвращать потери в первую очередь.

Интернет вещей подкрепит другие страховые технологии данными из первых рук, повысив точность оценки рисков, предоставив клиентам больше возможностей для влияния на ценообразование своих полисов напрямую, а страховщикам – возможность повысить точность и доходы [24].

Телематика. Возможности телематики по-прежнему будут влиять на автомобильные полисы. В страховых технологиях телематика используется как технология для автомобиля. Автомобили будут оснащаться устройствами мониторинга, которые измеряют различные показатели, такие как данные о скорости, местоположения, авариях и многое другое, которые отслеживаются и обрабатываются с помощью аналитического программного обеспечения, чтобы помочь определить вашу страховую премию. Преимущества телематики многочисленны как для страховщиков, так и для страхователей.

Чат-боты. По некоторым оценкам, к 2025 году 95% всех взаимодействий с клиентами будут осуществляться с помощью чат-ботов.

Используя ИИ и машинное обучение, чат-боты могут беспрепятственно взаимодействовать с клиентами, экономя время каждого в организации и, в

конечном итоге, экономя деньги страховых компаний. Бот может провести клиента через процесс подачи заявки или претензии, оставляя вмешательство человека для более сложных случаев.

Использование искусственного интеллекта (ИИ) быстро расширилось, и устройства с поддержкой ИИ становятся обычным явлением в домах по всему миру. ИИ предлагает страховщикам возможность создавать эти уникальные впечатления, удовлетворяя высокоскоростные требования современных потребителей [46]. Ключевым моментом является использование возможностей ИИ для использования огромных объемов потребительских данных, доступных для создания персонализированного опыта, основанного на поведении и привычках человека.

Кроме того, с помощью ИИ страховщики могут улучшить циклы обращения претензий и коренным образом изменить процесс андеррайтинга. ИИ также позволяет страховщикам быстрее получать доступ к данным, а сокращение человеческого фактора может привести к более точной отчетности за более короткие периоды времени.

Вероятно первоначальное влияние ИИ будет в первую очередь связано с повышением эффективности и автоматизацией существующих процессов андеррайтинга и претензий клиентов. Со временем его влияние будет более глубоким; он может выявлять, оценивать и страховать возникающие риски и определять новые источники доходов.

Социальные сети и их роль в страховой отрасли выходят за рамки маркетинговых стратегий и умной рекламы. Добыча данных в социальных сетях улучшает оценку рисков для страховщиков, расширяет возможности обнаружения мошенничества и обеспечивает совершенно новый опыт работы с клиентами.

Возьмем, к примеру, голландскую страховую компанию Kroodle. Их процесс взаимодействия с клиентами полностью осуществляется через социальные сети. Клиенты входят в систему, используя свои учетные данные

Facebook, и подают претензии, получают котировки и запрашивают другие услуги через приложение Facebook.

Страховые технологии также могут использовать социальные сети для расследования мошенничества. Страховщики могут посмотреть на социальную активность страхователей и сравнить ее с записями претензий, ища любые расхождения.

Страховщики сегодня должны иметь возможность управлять программными платформами, развертывать обновления и выходить на рынок с новыми продуктами эффективно и точно. Хотя раньше этот процесс требовал квалифицированного разработчика или ИТ-команды, новые достижения в области программных платформ кодирования сделали этот процесс проще, чем когда-либо прежде.

Инструменты конфигурации с низким кодом позволяют заинтересованным сторонам бизнеса, а не только ИТ-специалистам, обновлять и управлять приложениями и программным обеспечением с помощью интуитивно понятной и удобной функции перетаскивания. Обладая умеренным или даже элементарным опытом работы с приложениями и программным обеспечением, страховщики смогут быстро внедрять новые и различные функции пользовательского интерфейса, которые требуют клиенты, за небольшую часть времени, обычно требуемого.

Одним из перспективных разработий для страхования является развитие страховых экосистем. Организация страховой системы заключается в объединении страховщиком различных услуг в предложения для клиентов.

По мере того, как традиционные отраслевые границы исчезают, экосистемы и цифровые платформы, которые их часто используют, будут сильно влиять на будущее страховщиков. Следовательно, многие руководители страховых компаний смотрят за пределы отрасли, чтобы понять растущие возможности и угрозы, которые исходят от новых партнеров и конкурентов в соответствующих им экосистемах, от мобильности до здравоохранения и за его пределами.

Развитие экосистем и цифровых платформ дает страховщикам возможность взять на себя новые роли и реализовать новые источники дохода. С тех пор экосистемы превратились из шумихи в реальность: страховщики все больше осознают, как использовать возможности экосистем для расширения своего основного бизнеса, предотвращения агрегации рисков, для смягчения последствий и связанных с ними услуг. Тем не менее, многие страховщики по-прежнему пытаются создать технологические и организационные основы, а также необходимые партнерские отношения для получения выгоды от своих экосистемных подходов.

В настоящий момент в России нет экосистемы, ядром которой был бы страховщик. Как правило, они строятся вокруг более технологически развитых институтов — банков или крупных корпораций, таких как Яндекс.

Например, компания «Тинькофф Страхование» встроена в экосистему бренда «Тинькофф», которая является онлайн системой и сконцентрирована вокруг клиента, поэтому в экосистему «Тинькофф» входят не только финансовые услуги, в том числе страхование, но и лайфстайл услуги. На современных рынках создаются экосистемы, которые способны вытеснить традиционные страховые компании или лишить их конкурентоспособности, страховое сообщество прогнозирует такие риски. Таким образом, страховщикам нужно не анализировать потребности потребителей, но и самостоятельно создавать их в своих экосистемах, для поддержания конкурентоспособности.

Если говорить про СПАО «Ингосстрах», то весной 2021 года «Ингосстрах» объявил о создании финансовой экосистемы. Финансовая экосистема создаётся на базе страховой компании — к её платформе добавляются инвестиционные продукты. Группа стремится к тому, чтобы сделать инвестиционную часть экосистемы и завязать ее на общей платформе с учетом программы лояльности «Ингосстраха» для того, чтобы клиент внутри группы мог покупать любой продукт и при этом получать преференции. Также, хотелось бы добавить, что «Ингосстраху» принадлежит 99,99% акций

коммерческого банка «Союз», что тоже может способствовать формированию экосистемы.

Таким образом, будущим проектом в рамках экосистемы СПАО «Ингосстрах» может выступать создание каршерингового сервиса. Далее рассмотрим причины, по которым создание каршерингового сервиса может положительно сказаться на деятельности СПАО «Ингосстрах».

Во-первых, исходя из исследования КПМГ, сектор автострахования может сократиться на 71% к 2040 году. В исследовании поясняется, что такое сокращение произойдет из-за того, что IT-компании с каждым годом внедряют в автомобили все более и более интеллектуально прокачанные системы, таким образом будет расти использование беспилотных автомобилей, так как это безопаснее для людей. Это негативно скажется на сборах страховых компаний, так как людям не будет смысла покупать дорогостоящие полисы страхования, зная, что вероятность попадания в ДТП близится к нулю (рисунок 16).

Поэтому страховщики будут вынуждены внести серьезные стратегические и тактические изменения, чтобы успешно пройти трансформацию беспилотных транспортных средств.



Рисунок 16 – Прогноз среднего количества ДТП на 1 автомобиль, шт. [41]

Чтобы адаптироваться к этим изменениям, автостраховщикам необходимо будет извлечь максимум пользы из падения рыночного сектора, а также адаптироваться, диверсифицируясь в новые продукты и услуги.

Во-вторых, ранее, в данной работе было проведено исследование, и исходя из него, можно сделать вывод о том, что автострахование (ОСАГО и КАСКО) в СПАО «Ингосстрах» занимает лидирующие позиции по сбору страховых премий. В сумме собранные премии по ОСАГО и КАСКО составили 65,7 млрд. руб. в 2021 году, это почти половина от всех сборов компании. Таким образом можно сделать вывод о том, что компания зависима от сборов премий по ОСАГО и КАСКО. И снижение сборов в автостраховании приведет к сильному упадку компании.

В-третьих, у компании «Ингосстрах», существует такой вид страхования как «умное» КАСКО, который построен на использовании телематических устройств. Соответственно, компания имеет опыт работы с телематикой, и при запуске проекта по созданию каршерингового сервиса, не придется привлекать дополнительные ресурсы при работе с этой технологией.

Подводя итоги по выше сказанному, можно отметить, что в будущем создание каршерингового сервиса, который осуществляется с использованием телематики, при условии снижения сборов в автостраховании, может помочь компании «Ингосстрах» сохранить существующие позиции на рынке. Далее рассмотрим подробно в чем заключается актуальность и суть каршеринга.

Каршеринг или совместное использование автомобилей – это вид проката автомобилей, который позволяет арендовать автомобиль на время и выбрать транспортное средство, соответствующее потребностям [45]. Совместное использование автомобилей набирает популярность, поскольку отдельные лица и семьи пересматривают свои транспортные потребности с учетом затрат на владение автомобилем.

Каршеринг также позволяет арендовать автомобили, припаркованные рядом с вашим домом или работой на короткий период времени. Также используя каршеринг, пользователям не нужно покрывать расходы на

техническое обслуживание и ремонт, но с вас будет взиматься плата за использованное время и пройденное расстояние.

На данный момент одной из актуальных проблем по всему миру, является поддержание экологии. По оценкам некоторых исследований, совместное использование автомобилей экологичнее, чем владение автомобилем, при этом каждый общий автомобиль заменяет от 5 до 20 автомобилей. Большинство общих автомобилей являются экономичными моделями, имеющими новейшие модели выбросов. Некоторые каршеринговые компании используют транспортные средства верхнего уровня и гибридные транспортные средства, которые потребляют меньше топлива, тем самым выделяя меньше парниковых газов в воздух [2].

Совместное использование автомобилей также способствует меньшему вождению, поскольку люди осторожно относятся к своим расходам. При совместном использовании автомобилей ненужное вождение сводится к минимуму, что означает меньшее количество парниковых газов, выбрасываемых в воздух. Каршеринг сокращает расходы и более дружелюбен к экологической среде.

Таким образом, можно выделить следующие преимущества каршеринга:

- Снижение затрат на пользование автомобилем;
- Сокращение трафика и заторов;
- Снижение износа дорог;
- Снижение загрязнения окружающей среды.

В последние годы, люди все больше пользуются каршеринговыми сервисами, так как это удобный и комфортный способ перемещения из точки А в точку Б. Каршеринг находится на грани интеграции с беспилотными и электрическими автомобилями, а энергетические компании во многих странах проявляют интерес к каршерингу.

С 2018 по 2021 год рынок каршеринга показывал стабильный рост. Так объем рынка каршеринга в 2021 году составил 40,7 млрд. руб., что на 33,3 млрд. руб. больше показателей 2018 года (рисунок).

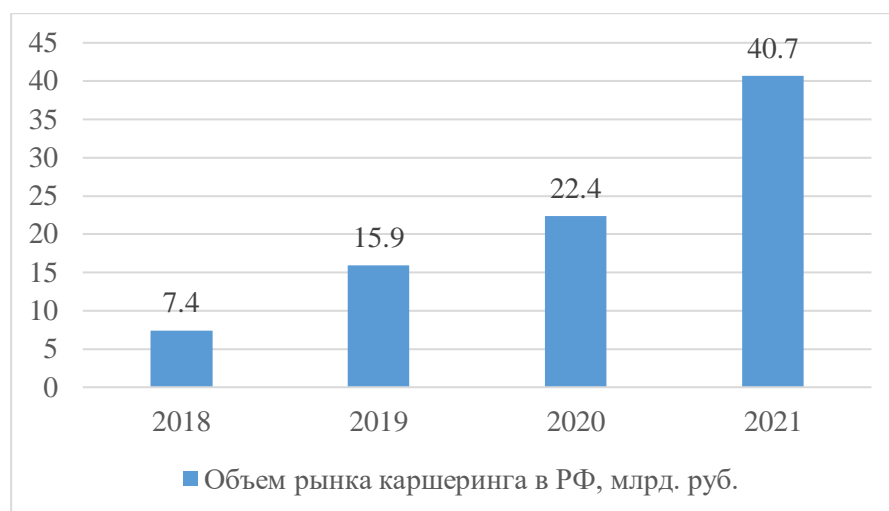


Рисунок 17 – Динамика объема рынка каршеринга в РФ 2018-2019 гг., млрд. руб.¹

Несмотря на период пандемии 2020 года рынок каршеринга вырос на 6,5 млрд. руб. и составил 22,4 млрд. руб. Такой рост был обусловлен тем, что жители крупных городов стали использовать каршеринговые сервисы в качестве альтернативы общественному транспорту и такси, в целях изоляции.

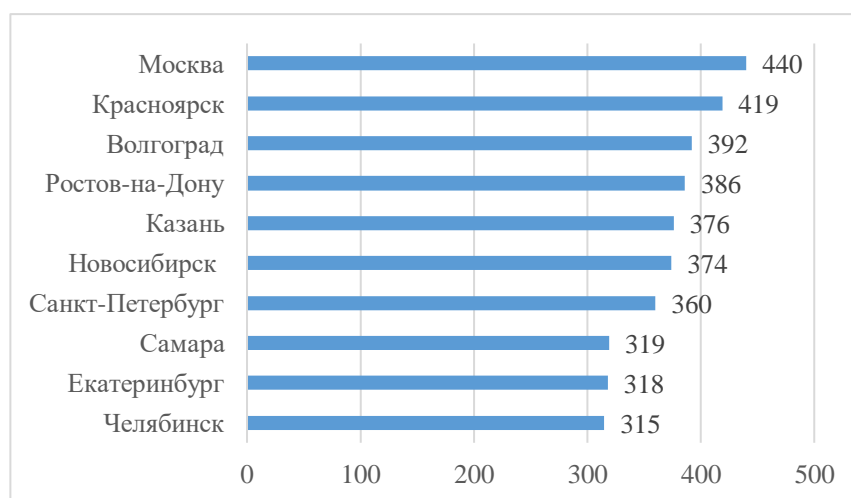


Рисунок 18 – Средний чек на поездку в городах-миллионниках 2021 г., руб.²

В целом, в крупных городах России, средняя цена на одну поездку колеблется от 315 до 440 рублей (рисунок 18). Самая высокая цена в Москве, вероятно, это зависит от популярности каршеринга в этом городе. На данный момент, общий автопарк четверки самых крупных каршеринговых сервисов

¹ Составлено автором по: [33]

² Составлено автором по: [51]

насчитывает больше 46 тысяч автомобилей. При этом, на Москву приходится около 30 тысяч машин. Это самый большой каршеринговый автопарк среди других столиц мира. На втором месте — Токио, в нем 20 тысяч автомобилей, на третьем — Пекин, с количеством автомобилей, превышающим 15 тысяч.

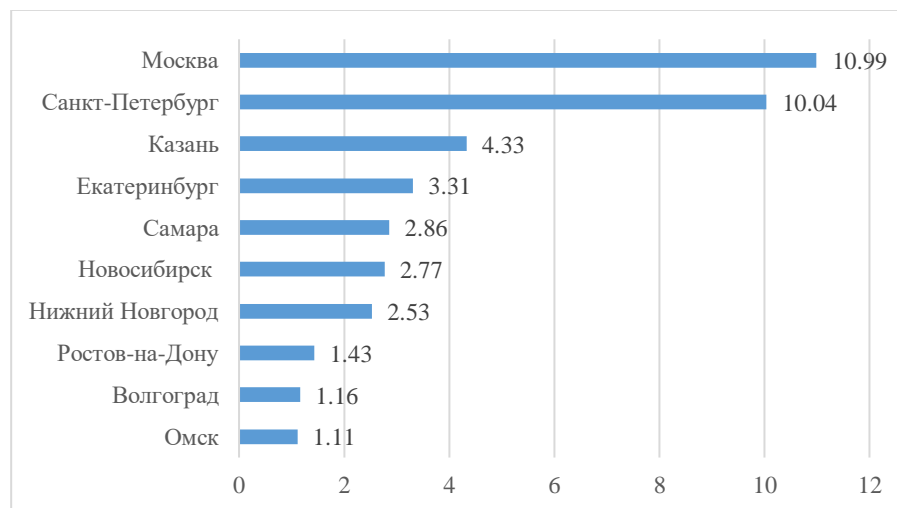


Рисунок 19 – Уровень использования каршеринга жителями городов-миллионников 2021 г., %¹

Исходя из рисунка активные пользователи каршеринга живут в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Казань и Екатеринбург. При этом в Москве и Санкт-Петербурге свыше 10% жителей используют каршеринговые сервисы. В Казани и Екатеринбурге 4% и 3% соответственно, используют каршеринг. В этих городах в 2021 году было представлено как минимум два оператора «большой четверки» каршеринга. Жители других крупных городов РФ довольно редко используют каршеринг (менее 3%).

На российском рынке в 2021 году определились 4 лидера по количеству поездок, среди них на первом месте каршеринговый сервис Яндекс.Драйв с долей рынка 43%, на втором месте Делимобиль с долей рынка 34%, на третьем Ситидрайв 12%, и завершает четверку лидеров BelkaCar с долей рынка 10%.

Далее составим таблицу с расценками на базовые автомобили «большой четверки» в Москве в соответствии с базовыми тарифами для новых пользователей. В качестве автомобилей из данной категории выступают такие модели как, Hyundai Solaris, Volkswagen Polo, Kia Rio и т.д.

¹ Составлено автором по: [33]

Таблица 9 – Расценки на аренду базовых автомобилей каршеринговых сервисов в Москве, 2021 г.¹

Каршеринг	Аренда, руб./мин	Аренда, руб./сутки	Ожидание, руб./мин.	Бесплатное бронирование, минут
Яндекс.Драйв	от 10,96	3807	от 3,5	20
Делимобиль	от 12,23	3699	от 3,88	15
Ситидрайв	от 8,64	3588	от 3	20
VelkaCar	от 8	2540	от 2,5	25

Таким образом, исходя из таблицы расценок на аренду базовых автомобилей каршеринговых сервисов по Москве, можно говорить о том, что в среднем аренда в минуту равна 9,96 рублей, аренда каршерингового автомобиля на сутки в среднем составляет 3409 рублей. Также в таблице приведены данные о бесплатном бронировании, т.е. времени, которое дается пользователю на путь до забронированного автомобиля, в среднем оно составляет 20 минут. Помимо этого, приводятся расценки на ожидание во время парковки автомобиля, которое в среднем равно 3,22 рубля в минуту. Таким образом, данные расценки могут стать основой для дальнейшего бизнес-плана каршерингового сервиса для «Ингосстраха».

Одной из главных составляющих каршерингового бизнеса является покупка или аренда автомобилей. По мнению автора, для «Ингосстраха» лучше выбрать комбинированную модель ведения такого проекта, то есть для начала закупить партию автомобилей из базового сегмента и одновременно с этим начать принимать автомобили в аренду от частных лиц. Так как при выборе стратегии только с арендой автомобиля, проект начнет приносить прибыль не сразу, а по мере поступления автомобилей. Но если у сервиса будут свои авто, то с учетом должной рекламы и привлечения клиентов, проект будет в работе, что может оказать положительный эффект на финансовые показатели сервиса.

¹ Составлено автором по: [33]

На данный момент аренда автомобилей для каршерингового проекта это достаточно новое направление, которое набирает обороты. На российском рынке уже работает несколько каршеринговых сервисов, которые принимают машины в аренду от частных лиц. В среднем для каршеринг сервиса аренда автомобиля из базового сегмента (Hyundai Solaris, Volkswagen Polo, Kia Rio и др.) может обойтись в 20 000 - 25 000 рублей, цена зависит от пробега и состояния авто. Договор аренды с владельцами заключается на срок от 1 до 3 лет, с возможностью пролонгации по согласию сторон.

В случае с покупкой автомобилей, компании «Ингосстрах» придется делать большие вложения в проект. Учитывая, что у крупных каршеринговых сервисов на данный момент автопарк насчитывает до 10 000 автомобилей. Цена автомобиля марки Hyundai Solaris в базовой комплектации с автоматической коробкой передач составляет 1 408 000 млн. рублей. Цена Volkswagen Polo составляет 1,6 млн. руб. Цена Kia Rio – 1 434 900 рублей. А также базовая цена модели Lada Vesta — 1 121 900 рублей.

Предположим, что «Ингосстрах» вложился в покупку 100 автомобилей модели Lada Vesta, стоимость одной единицы составляет 1 121 900 рублей. То есть на 100 автомобилей потребуется 112 190 тыс. руб. К тому же, предположим, что к моменту запуска сервиса по каршерингу, компания арендовала 100 автомобилей, но есть на момент запуска у компании 200 автомобилей.

Помимо расходов на аренду и покупку автомобилей, необходимо учесть расходы на установку телематической системы на каждый автомобиль. Бортовое телематическое устройство вместе с пусконаладкой может обойтись примерно в 45 тыс. рублей. Установка на 200 машин будет стоить 9 млн. руб. В средней комплектации оно включает: трекер-систему GPS/GPRS, беспроводной маяк, датчик уровня топлива, RFID-считыватель, CAN-адаптер шины, а также тревожную кнопку.

Телематическое устройство отвечает за функции предоставления доступа к автомобилю, охрану, контроль, а также взаимодействие с ним. Блок

подключен к телематической платформе оператора, куда направляются все сигналы с автомобиля. Последняя связана с платежными CRM-системами и сервисами для проверки клиента [32].

Кроме оборудования автомобиля телематической системой, необходимо вложиться в брендинг всех автомобилей. В среднем для этого может потребоваться 20-25 тыс. рублей на каждый автомобиль.

Купленные автомобили необходимо будет застраховать по полису КАСКО. Ориентировочная стоимость полиса на один автомобиль составит примерно 50 тысяч рублей. Чтобы застраховать 200 автомобилей, нужно будет вложить 10 млн. руб. Оформив только базовые полиса ОСАГО, можно существенно снизить расходы на страхование, но при этом нужно учитывать то, что автомобили используемые в каршеринге находятся в повышенной «зоне риска» - аварии с участием арендованного транспорта случаются довольно часто.

К тому же купленные автомобили необходимо будет поставить на учет. Регистрация одного нового автомобиля в ГИБДД состоит из следующего: редактирование данных в ПТС (350 руб.) + документ о зарегистрированном ТС (500 руб.) + получение госномеров (2000 руб.) = 2850 рублей.

Также в первоначальные расходы необходимо включить траты на создание и разработку мобильного приложения для IOS и Android. Обычно эта работа выполняется сторонним подрядчиком с опытом написания аналогичных программных продуктов, а стоимость ее выполнения сильно варьируется в зависимости от дополнительных опций и компетенций разработчика. Обычно разработка приложения «под ключ» может обойтись в 2 000 000 рублей. Также, необходим сайт, где клиенты первично смогут получить всю подробную информацию об условиях использования каршеринговых машин, тарифах и доступных машинах.

А также, разработчик готовит программное обеспечение для диспетчеров, посредством которого они смогут контролировать текущий статус автомобиля

(под каким аккаунтом пользователя он используется, в каком режиме находится, уровень топлива в конкретном авто и т.д.).

Таблица 10 – Первоначальные затраты на создание каршеринг сервиса¹

Покупка автомобилей, тыс. руб.	112190
Аренда автомобилей, тыс. руб.	2500
Оборудование телематической системой и пусконаладка, тыс. руб.	9000
Постановка на учет, тыс. руб.	285
Разработка приложения, тыс. руб.	2000
Страхование, тыс. руб.	10000
Итого	135975

Затраты на персонал на фоне требуемых закупок транспорта будут достаточно небольшие, но они все же есть. В первую очередь это колл-центр. Так как у клиента могут возникнуть вопросы и сложности с регистрацией, с автомобилем, с работой приложения и многое другое. К тому же, колл-центр должен быть круглосуточный, так как сервис работает без выходных и сна. Поэтому нужно нанять персонал, работающий в 2 смены с зарплатой в 30 000 рублей.

Также, нужно помнить о том, что автомобили хаотически припаркованные в различных районах города, нужно постоянно заправлять и мыть, а также периодически доставлять в сервис на техобслуживание. Поэтому нужно будет нанять сотрудников обслуживания автомобилей с зарплатой 30 000 рублей.

Также необходимо будет набрать в штат юристов и IT-специалистов для техподдержки. Средняя зарплата IT-специалистов составляет 60 тыс. руб., а у юристов 50 тыс. руб. К тому же для управления отделами и управления проектом в целом необходимо нанять менеджеров, средняя зарплата которых составляет 100 тыс. руб.

¹ Составлено автором по: [30, 33]

Таблица 11 – Затраты на зарплату сотрудников, тыс. руб.¹

Показатель	Зарплата сотрудников, тыс. руб.	Количество сотрудников	Зарплата, тыс. руб./месяц
Сотрудники обслуживания автомобилей	450	15	30
Сотрудники колл-центра	1200	40	30
IT-специалисты	300	5	60
Юристы	100	2	50
Управление проектом	500	5	100
Итого	2550		

Один из важных моментов – это то, что клиент должен иметь возможность при необходимости заправить автомобиль самостоятельно на ближайшей доступной заправке. А потому нужно подписать договора с поставщиками топливных карт, которые должны быть доступны в каждом авто.

Затраты на топливо составляют весомую часть статьи расходов в каршеринге. При среднем суточном пробеге машины в 200 километров и цене топлива АИ-95 в среднем в 49 рублей за литр на обеспечение каждого автомобиля бензином будет уходить 29 400 рублей в месяц.

Важно постоянно содержать машины в чистоте. В зависимости от времени года и погоды количество еженедельных заездов на мойку может варьироваться, предположительно нужно отвозить машину на мойку каждые 3 дня. При стоимости в 500 рублей на чистку кузова и салона уйдет 1000 рублей в неделю или порядка 4000 рублей в месяц на один автомобиль.

Затраты на техобслуживание относятся уже к переменным затратам. Замена масла и фильтров на массовый автомобиль эконом-класса на среднестатистическом СТО обойдется примерно в 2000 рублей.

Не стоит забывать и про оплату платной парковки – ведь соответствующая статья расходов тоже ложится на плечи провайдера каршеринга. Нужно будет оплачивать фиксированную сумму в размере 30 000 рублей за каждый авто.

¹ Составлено автором по: [33]

Таблица 12 – Затраты на обслуживание автомобилей¹

Показатель	Обслуживание всего автопарка, тыс. руб.	Обслуживание в месяц на 1 авто, тыс. руб.
Топливо	5880	29,4
Мойка	1000	5
Техобслуживание	400	2
Парковка	6000	30
Итого	13280	

Помимо всех перечисленных выше расходов, есть еще расходы на аренду офиса для сотрудников (150 тыс. руб.). А также стоит включить в статьи расходов рекламу и продвижение. Постоянные ежемесячные расходы на рекламную компанию составят минимум 100 тыс. руб. на продвижение в Сети посредством сервисов Яндекс.Директ и Гугл Эдвордс по ключевым фразам и запросам.

Рассмотрев все расходы, можно переходить к расчету финансовых показателей. При расчете финансовых показателей важно учесть, что далеко не всегда автомобиль будет ездить и генерировать доход. По оценкам экспертов, в первые полгода функционирования каршеринга, машина может ездить примерно треть суток, то есть 7-8 часов. В дальнейшем при успешном развитии можно говорить о больше загруженности клиентами. Исходя из того, что стоимость 1 минуты аренды в среднем по российским каршеринг сервисам города Москвы равна 10 рублей, составим таблицу.

Таблица 13 – Финансовые показатели сервиса каршеринга за 1 месяц работы²

Стоимость аренды, тыс.руб./мин.	0,01
Загрузка автомобиля, мин/месяц	12 600
Выручка на 1 авто, тыс. руб.	126
Итого выручка, тыс. руб.	25 200
Итого расходы, тыс. руб.	19 080
Чистая прибыль, тыс. руб.	6120

Таким образом, несмотря на высокие первоначальные затраты, каршеринговый сервис уже в первый месяц работы должен выйти на положительную чистую прибыль. И мало того, в расчётах для последующих

¹ Составлено автором по: [33]

² Составлено автором по таблицам 10,11,12

месяцев чистая прибыль продолжает увеличиваться, это происходит из-за увеличения автопарка (на начало расчётов 200 автомобилей, на конец 950) за счет новых арендных автомобилей, даже не смотря на увеличение расходов на зарплаты сотрудникам, установку телематического оборудования на новые арендованные автомобили, а также их страхование.

Прибыль проекта до налогообложения через год составила 108 770 тыс. руб. А после налогообложения чистая прибыль составила 76 458 тыс. руб. Срок окупаемости проекта составил 16 месяцев. И на шестнадцатом месяце потенциальный сервис каршеринга вышел в плюс на 18 843 тыс. руб.

Рассчитав общую рентабельность бизнеса, было выявлено что, для данного рода деятельности компании, полученный показатель равный 15,1% считается оптимальным, а проект рентабельным. Далее этот коэффициент может использоваться для сравнения с конкурентами, а также оценивать динамику роста или падения каршерингового сервиса.

Исходя из того, что проект создания каршерингового сервиса оказался рентабельным, а также показал высокую окупаемость, можно говорить о том, что создание каршерингового сервиса в рамках экосистемы СПАО «Ингосстрах» положительно скажется на деятельности компании. Сервис не только принесет прибыль компании, но и огромное количество новых пользователей [25].

Таким образом, предложенные автором мероприятия в рамках будущей экосистемы «Ингосстраха» оказались оправданны и экономически эффективны.

Несмотря на все положительные стороны сервиса каршеринга, хотелось бы сказать, что у этого направления есть и свои риски.

Ключевыми рисками для каршеринговых компаний являются полное повреждение автомобиля, угон автомобиля и частичное повреждение автомобиля. Такая ситуация связана с более высокими затратами на данные мероприятия, в этом случае хорошим решением является страхование автомобиля и запись в регламенте о возложении расходов, связанных с

повреждением автомобиля на потребителя, такие решения используются практически во всех каршеринговых сервисах.

Оставление автомобиля в опасном месте также может быть большой проблемой, так как это может привести к повреждению автомобиля или потере клиентов. Решением может стать так называемое «вырезание зон», то есть определение зон, в которых машину нельзя оставлять без присмотра.

Проблемы с приложениями — очень важные проблемы, так как они имеют относительно большое влияние на отношения с клиентами. Более того, согласно проведенным исследованиям, время от времени случаются проблемы с приложениями, что также сказывается на имидже компании [21].

Вождение в нетрезвом состоянии — очень большая проблема для безопасности дорожного движения. Кроме того, каршеринговые автомобили часто доступны в развлекательных районах, что может побудить людей в нетрезвом виде использовать их, например, по возвращении домой [31]. Следует отметить, что вождение в нетрезвом виде не является очень важным риском для каршеринговых компаний, в случае аварии, столкновения или грязи водитель несет ответственность. Тем не менее превентивные действия могут быть частью стратегии КСО операторов каршеринга.

Использование поддельных документов при регистрации не является распространенной ситуацией. Хотя, может привести к проблемам с определением данных водителя и последующим взысканием задолженности, тем не менее, каршеринговые компании часто дополнительно защищают себя, вторым этапом проверки является необходимость подключения к системе кредитной карты и/или внесения перевод небольшой суммы. Такие действия существенно препятствуют предоставлению ложных данных. Однако они не защищают предприятие от возможных убытков, связанных со взысканием задолженности из-за отсутствия средств на проезд. Однако потери в этом случае невелики. Более того, обычно после отправки напоминания клиент решает заплатить. Тем не менее, в некоторых случаях необходимо начать процесс взыскания долга, что невыгодно для небольших сумм (таких, которые

обычно связаны с проездом автомобиля за минуты), что может привести к нежеланию оператора возбуждать дело; дело, вероятно, приведет к блокировке учетной записи. Однако эти небольшие невозмещенные суммы не сказываются на общем балансе предприятия (здесь работает эффект масштаба), к тому же встречаются они и нечасто, из-за чего данный риск занял последнее место в иерархии.

Воровство бензина в наше время довольно распространенная ситуация (особенно в транспортных компаниях). Эта ситуация в первую очередь связана с ценами на бензин, прослеживается сильная корреляция между количеством краж и ценой на бензин. Тем не менее, существует множество эффективных методов предотвращения краж. Кроме того, транспортные средства каршеринга находятся под постоянным наблюдением, поэтому воры предпочитают воровать из личных автомобилей.

В заключение хотелось бы сказать несмотря на то, что открыть каршеринг-сервис достаточно дорого, все эксперты маркетинга в один голос прогнозируют дальнейшее развитие этого вида бизнеса в России. Он очень удобен для тех, кто имеет водительские права, но не имеет автомобиля, а также при выезде на отдых или в командировку в другой город. Развитию каршеринга способствуют и городские власти: он помогает разгрузить дорожно-транспортную структуру и пополнить бюджет. В Москве и других мегаполисах даже владельцы собственных автомобилей пользуются услугами краткосрочной аренды, чтобы экономить на платной парковке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках проведенного исследования были достигнуты следующие результаты. В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты страхового рынка и финансовых технологий. Также в первой главе был проведен анализ рынка страхования, по итогам которого страховой рынок России в 2021 году показал рекордный рост премий – 18% и составил 1.81 трлн рублей. Однако, несмотря на положительную динамику сборов, прибыль страховых компаний в 2021 году сократилась на 1%, до 245 млрд рублей, вследствие сокращения доходов от инвестиционной деятельности из-за переоценки валютных активов по состоянию на конец 2021 года. Помимо этого, в первой главе рассмотрены технологии, которые уже применяются в страховании, приведены примеры страховых компаний лидеров в Европе, США и Азии.

Во второй главе приведена подробная характеристика СПАО «Ингосстрах», проведён SWOT-анализ, в рамках которого были выявлены сильные и слабые стороны компании, а также ее возможности и угрозы. Помимо этого, во второй главе проведён детальный анализ бухгалтерского баланса компании и анализ финансовых результатов, по итогам которого сделан вывод о том, что за счёт положительной динамики совокупного финансового результата, эффективность работы страховой компании повысилась. Также был проведён анализ деятельности СПАО «Ингосстрах» на страховом рынке за 3 года с 2019 по 2021 года. Также проведено исследование влияния финансовых технологий на деятельность компании.

В третьей главе был проведён анализ внедрения новых технологий на страховом рынке РФ, на основе отчета КПМГ. В следствии было выявлено, что страховщики в 2021 году в сравнении с 2019 годом больше всего пользовались технологиями машинного обучения и облачные технологии. К тому же в третьей главе были рассмотрены перспективы развития финансовых

технологий на страховом рынке и разработаны практические рекомендации по совершенствованию развития страховых компаний, применяющих финансовые технологии. В качестве предложений автора выступает создание каршерингового сервиса для развития будущей экосистемы «Ингосстраха». Несмотря на то, что открыть каршеринг-сервис достаточно дорого, все эксперты маркетинга в один голос прогнозируют дальнейшее развитие этого вида бизнеса в России. Он очень удобен для тех, кто имеет водительские права, но не имеет автомобиля, а также при выезде на отдых или в командировку в другой город. Развитию каршеринга способствуют и городские власти: он помогает разгрузить дорожно-транспортную структуру и пополнить бюджет.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сказать о том, что технологии внедряемые СПАО «Ингосстрах» в свои бизнес-процессы имеют положительный эффект, то есть компания в последствии внедрения новых технологий может ускорить и оптимизировать работу с клиентами через мобильное приложение или сайт компании, также можно улучшить работу сотрудников, например, автоматически планируется рабочий график. Также технологии берут на себя рутинную работу ИТ-специалистов, что освобождает их для решения более приоритетных и важных задач. К тому же, внедрение финансовых технологий дает возможность улучшать системы информационной безопасности компании, что говорит о том, что данные компании и клиентов будут защищены от хищения и использования в корыстных целях.

Благодаря инвестициям в FinTech и стартапам InsurTech страхование стало рассадником цифровых инноваций. В ответ страховщики должны принять изменения и переосмыслить бизнес-модели, чтобы перейти к совместимой, безопасной и цифровой операционной модели для улучшения опыта клиентов, сотрудников, партнеров и других заинтересованных сторон. Новые цифровые инструменты и возможности помогают оптимизировать разработку новых продуктов, цифровой опыт и трансформацию ключевых функций — от маркетинга, дистрибуции, андеррайтинга до финансов и бухгалтерского учета.

Те, кто полностью принимает цифровую трансформацию, могут достичь значительных конкурентных преимуществ, удовлетворяя потребности клиентов завтрашнего дня — стимулируя оперативную гибкость, чтобы реагировать на меняющиеся ожидания рынка. Чтобы добиться успеха, страховщики должны понять, что возможно, и предпринять решительные действия, чтобы обеспечить ценность сейчас.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Федеральный закон от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция). – Текст: электронный // Консультант-Плюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения 23.09.2021).
2. Атрушкевич Е. Б. Риски внедрения каршеринга во внутренний автопарк компании / Е. Б. Атрушкевич, А. М. Николаев // Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов: материалы методической и науч.-практ. конф. – 2019. – С. 70-73.
3. Балабанов И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. — СПб : Питер, 2016. – 256 с. – ISBN 5-318-00375-3.
4. Белозеров С.А. InsurTech: модификация регуляторных функций / С.А. Белозеров // Сб. трудов XXI Международной научно-практической конференции «Вклад страховой теории и практики в повышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики». – 2020. – С. 59–65.
5. Брызгалов Д. В. Перспективы цифровизации страхового дела в России / Д. В. Брызгалов, Ю. В. Грызенкова, А. А. Цыганов // Финансовый журнал. – 2020. – № 3. – С. 76–90.
6. Вилочкова Е.С. Через конструктивизм к финансовой грамотности / Е.С. Вилочкова, В.И. Прусова // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях. – 2019. – С. 333-336.

7. Винникова И. С. Современные аспекты развития страховой отрасли / И.С. Винникова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2017. — № 5. — С. 292-295.
8. Гришин К.В. Тенденции развития цифровых технологий и их влияние на финансовую систему страны / К.В. Гришин, Д.А. Мухина, М.А. Жидкова // Аудит. – 2019. – №9. – С. 36-39.
9. Грошева А.А. Современное состояние, проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ / А.А. Грошева, Н.О. Кохно, Д.Г. Хамидулина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – №7 (33). – С. 218-222.
10. Завьялов Д. В. Эволюция концепции городской мобильности / Д. В. Завьялов, О. В. Пищикова, О. В. Сагинова // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – № 2. – С. 309-320.
11. Орланюк-Малицкая Л. А. Страхование: учебник для вузов / под ред. С. Ю. Яновой. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 481 с. — ISBN 978-5-534-12272-5.
12. Скамай, Л. Г. Страховое дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — ISBN 978-5-534-06634-0.
13. Челухина Н. Ф. Финансовые технологии в страховании и проблемы их внедрения в России / Н. Ф. Челухина // Сборник материалов межвузовской научно-методической конференции «Современная экономика, финансы и бизнес: мультидисциплинарные подходы». – 2018. – С. 45–52.
14. Baumol W.J. The free-market innovation machine: analyzing the growth miracle of capitalism / W.J. Baumol // Princeton university press. – 2013. – С. 36-47.
15. Bessant J. Innovation in the twenty-first century / J. Bessant, R. Owen, M. Heintz // John Wiley & Sons. – 2013. – С. 1-26.

16. Hausman A. The role of innovation in driving the economy: lessons from the global financial crisis / A. Hausman, W.J. Johnston // J Bus Res. – 2014. – № 67. – С. 2720–2726.
17. Henderson B.J. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product / B.J. Henderson, N.D. Pearson // J Financ Econ. – 2011. – № 100. – С. 227–247.
18. Mention A.L. Innovation in financial services: a dual ambiguity / A.L. Mention, M. Torkkeli // Cambridge Scholars Publishing. – 2014. – С. 43-49.
19. Shiller R.J. In defence of financial innovation / R.J. Shiller // Financial. Times. – 2009. – № 27. – С. 185-204.
20. Frame, W. S., White, L. J. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking. – Текст: электронный // NYU Working Paper. – 2014. – № 2451. – URL: <https://ssrn.com/abstract=2380060> (дата обращения 23.07.2021).
21. Hanusik A. Identification and risk assessment in carsharing. – Текст: электронный // Scientific Journal of Silesian University of Technology. – 2020. – № 109. – С. 33-43. – URL: <https://doi.org/10.20858/sjsutst.2020.109.3> (дата обращения 23.09.2021).
22. Zavolokina L., Dolata, M. & Schwabe, G. The FinTech phenomenon: antecedents of financial innovation perceived by the popular press. – Текст: электронный // Financial Innovation 2. – 2016. – № 16. С. 53-59. – URL: <https://doi.org/10.1186/s40854-016-0036-7> (дата обращения 15.08.2021).
23. «Ингосстрах» – один из лидеров корпоративного онлайн-страхования в 2021 году: [сайт]. – URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2022/03/31/ingosstrah--odin-iz-liderov-korporativnogo-onlain-strahovaniya-v-2021-godu (дата обращения 12.09.2021). – Текст: электронный.
24. 5 примеров применения чат ботов для страхования: [сайт]. – URL: <https://chatbots.studio/ru/blog/chatbot-uses-for-the-insurance-industry/> (дата обращения 11.05.2021). – Текст: электронный.

25. 5 скрытых проблем для Insurtech: [сайт]. – URL: <https://www.mantralabsglobal.com/blog/the-5-hidden-problems-for-insurtech/> (дата обращения 30.04.2021). – Текст: электронный.
26. Анализ страхового рынка России в 2021 году: [сайт]. – URL: <https://calmins.com/analiz-strakhovogo-rynka-rossii-v-2021/> (дата обращения 30.06.2021). – Текст: электронный.
27. Антонова Л. Электронные технологии в страховании: курс на электронизацию / Л. Антонова, О. Басова, О. Скуратова, А. Янин // «Эксперт РА». – URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2018. (дата обращения 24.04.2021). – Текст: электронный.
28. Блокчейн в страховании — популярность обеспечена: [сайт]. – URL: <https://calmins.com/blokchejn-v-strahovanii-populyarnost-obespechena/> (дата обращения 17.03.2021). – Текст: электронный.
29. Годовой отчёт СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг. [сайт]. – URL: <https://www.insur-info.ru/orgsandcomps/18/analytics/?section=a01&order=un19&submit.x=6&submit.y=2®ion=0&datatype=itog¤cy=rub#tabs> (дата обращения 04.05.2022). – Текст: электронный.
30. Госпошлина за регистрацию автомобиля в 2022 году: [сайт]. – URL: <https://avtocod.ru/gosposhlina-za-registraciyu-avtomobilya-v-2022-godu> (дата обращения 04.02.2022). – Текст: электронный.
31. ДТП на каршеринге: что нужно знать: [сайт]. – URL: <https://pravo.ru/auto/story/227119/> (дата обращения 26.04.2022). – Текст: электронный.
32. Как сдать свою машину в каршеринг: [сайт]. – URL: <https://carsharing-auto.ru/karshering/sdat-svoyu-mashinu-v-karshering/> (дата обращения 23.10.2021). – Текст: электронный.
33. Каршеринг в России: [сайт]. – URL: <https://vc.ru/u/1132907-ekonomicheskij-fakultet-rudn/422181-karshering-v-rossii> (дата обращения 28.10.2021). – Текст: электронный.

34. КИБЕРСТРАХОВАНИЕ: [сайт]. – URL: https://trueinsurance.ru/insurance_term/k/kiberstrahovanie.html (дата обращения 25.08.2021). – Текст: электронный.
35. Официальный сайт Banki.ru: [сайт]. – URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения 20.01.2022). – Текст: электронный.
36. Официальный сайт Calmins.com: [сайт]. – URL: <https://calmins.com/> (дата обращения 23.09.2021). – Текст: электронный.
37. Официальный сайт McKinsey & Company: [сайт]. – URL: www.mckinsey.com (дата обращения 25.09.2021). – Текст: электронный.
38. Официальный сайт TadViser.ru: [сайт]. – URL: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения 28.04.2022). – Текст: электронный.
39. Официальный сайт АО «АльфаСтрахование»: [сайт]. – URL: <https://www.alfastrah.ru/> (дата обращения 15.07.2021). – Текст: электронный.
40. Официальный сайт Известия: [сайт]. – URL: <https://iz.ru/> (дата обращения 28.11.2021). – Текст: электронный.
41. Официальный сайт КПМГ: [сайт]. – URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home.html> (дата обращения 16.09.2021). – Текст: электронный.
42. Официальный сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА» : [сайт]. – URL: <https://raexpert.ru/> (дата обращения 23.01.2021). – Текст: электронный.
43. Официальный сайт СПАО «Ингосстрах»: [сайт]. – URL: <https://www.ingos.ru/> (дата обращения 26.05.2022). – Текст: электронный.
44. Официальный сайт Центрального Банка России: [сайт]. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения 18.03.2021). – Текст: электронный.
45. Рынок каршеринга России в 2020 году: [сайт]. – URL: <https://marketing-tech.ru/news/рынок-каршеринга-россии-в-2020-году/> (дата обращения 06.07.2021). – Текст: электронный.
46. Селивончик М. Э. «Большие данные» и их использование в страховании: удивительные возможности современного цифрового мира // SAPPPO. –

- URL: <http://sapro.sapland.ru/kb/articles/stats/bolishiedannii-i-ih-ispolizovanie-v-strahovanii-udivitelnie-vozmozhnosti-sovre.html> (дата обращения 11.04.2021). – Текст: электронный.
47. Совместное использование мобильности: будущее совместного использования автомобилей: [сайт]. – URL: <https://shariot.com/sharing-mobility-the-future-of-carsharing/#:~:text=Some%20studies%20estimate%20that%20over,considering%20on-demand%20car%20clubs> (дата обращения 22.03.2021). – Текст: электронный.
48. Состояние российского страхового рынка сегодня в 2022 году: история, участники, структура, виды страховых компаний, перспективы: [сайт]. – URL: <https://strahovkaved.ru/strahovoe-delo/rossijskij-strahovoy-rynok> (дата обращения 09.04.2022). – Текст: электронный.
49. Страхование транспортных средств в эпоху автономных транспортных средств: [сайт]. – URL: <https://www.octotelematics.com/blog/vehicle-insurance-in-the-era-of-autonomous-vehicles/> (дата обращения 19.11.2021). – Текст: электронный.
50. Телематика в личном авто и в машинах каршеринга: как все устроено: [сайт]. – URL: <https://truesharing.ru/tp/18536/#4> (дата обращения 26.04.2021). – Текст: электронный.
51. Тинькофф: В 2021 году россияне стали меньше пользоваться каршерингом: [сайт]. – URL: <https://truesharing.ru/tp/29543/> (дата обращения 01.04.2022). – Текст: электронный.
52. Топ-5 блокчейн проектов в сфере страхования: [сайт]. – URL: <https://digiforest.io/blog/top5-insurance-blockchain-startups> (дата обращения 25.04.2021). – Текст: электронный.
53. Четыре сферы применения блокчейна в страховании: [сайт]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/amp/news/5d849e779a794729979bfda9> (дата обращения 24.04.2021). – Текст: электронный.

54. Что такое Insurtech: [сайт]. – URL: <https://www.thebalancesmb.com/what-is-insurtech-4584490> (дата обращения 07.08.2021). – Текст: электронный.
55. Что такое криптовалюта и как она применяется: [сайт]. – URL: <https://www.kaspersky.ru/resource-center/definitions/what-is-cryptocurrency> (дата обращения 18.02.2021). – Текст: электронный.
56. 10 technological trends in insurance companies that will change the industry in 2022: [сайт]. – URL: <https://www.duckcreek.com/blog/insurance-technology-trends/> (дата обращения 20.10.2021). – Текст: электронный.
57. 12 Risks and Challenges of Cloud Computing Faced by Businesses These Days: [сайт]. – URL: <https://www.datapine.com/blog/cloud-computing-risks-and-challenges/> (дата обращения 26.01.2021). – Текст: электронный.
58. Can we have a general theory of financial innovation processes? A conceptual review: [сайт]. – URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-018-0088-y> (дата обращения 16.05.2021). – Текст: электронный.
59. FINTECH DEFINITION: [сайт]. – URL: <https://www.fintechweekly.com/fintech-definition> (дата обращения 27.03.2021). – Текст: электронный.
60. How top tech trends is Transforming Insurance: [сайт]. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/how-top-tech-trends-will-transform-insurance> (дата обращения 05.02.2021). – Текст: электронный.
61. Insurance beyond digital technologies: the growth of ecosystems and platforms: [сайт]. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-beyond-digital-the-rise-of-ecosystems-and-platforms> (дата обращения 22.01.2021). – Текст: электронный.
62. P2P Lending Explained: Business Models, Definitions & Statistics: [сайт]. – URL: <https://p2pmarketdata.com/blog/p2p-lending-explained/> (дата обращения 18.04.2021). – Текст: электронный.

63. Successful formation of insurance ecosystems: [сайт]. – URL: <https://www.ecosystemizer.com/blog/successfully-shaping-insurance-ecosystems> (дата обращения 06.03.2021). – Текст: электронный.
64. Technologies and innovations in the insurance sector: [сайт]. – URL: <https://www.oecd.org/pensions/Technology-and-innovation-in-the-insurance-sector.pdf> (дата обращения 24.10.2021). – Текст: электронный.
65. What is fintech and why does it matter to all entrepreneurs: [сайт]. – URL: [https://www.hottopics.ht/stories/finance /what-is-fintech-and-why-it-matters/](https://www.hottopics.ht/stories/finance/what-is-fintech-and-why-it-matters/) (дата обращения 09.09.2021). – Текст: электронный.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение 1.1 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг.

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб.	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб.	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
1. Общая стоимость активов – всего	160 814 202	178 917 189	18 102 987	11,26	198 909 618	19 992 429	11,17	234 900 211	35 990 593	18,09	74 086 009	46,07
в том числе:												
Денежные средства и их эквиваленты	6 573 021	9 604 679	3 031 658	46,12	20 921 214	11 316 535	117,82	5 781 197	-15 140 017	-72,37	-791 824	-12,05
Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	35 091 276	32 131 852	-2 959 424	-8,43	14 490 186	-17 641 666	-54,90	14 776 715	286 529	1,98	-20 314 561	-57,89
Финансовые активы – всего	41 896 096	54 815 075	12 918 979	30,84	77 052 145	22 237 070	40,57	107 700 211	30 648 066	39,78	65 804 115	157,07
из них:												
оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26 014 388	22 475 645	-3 538 743	-13,60	13 019 526	-9 456 119	-42,07	19 795 086	6 775 560	52,04	-6 219 302	-23,91
имеющиеся в наличии для продажи	15 881 708	32 339 430	16 457 722	103,63	54 454 012	22 114 582	68,38	64 143 633	9 689 621	17,79	48 261 925	303,88
удерживаемые до погашения	0	0	0	-	9 578 607	9 578 607	-	23 761 492	14 182 885	148,07	23 761 492	-
Дебиторская задолженность – всего	29 763 968	32 900 806	3 136 838	10,54	31 632 698	-1 268 108	-3,85	39 565 267	7 932 569	25,08	9 801 299	32,93
в том числе:												
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	18 718 727	20 840 989	2 122 262	11,34	21 999 872	1 158 883	5,56	28 072 802	6 072 930	27,60	9 354 075	49,97
займы, прочие размещенные средств и прочая дебиторская задолженность	11 045 241	12 059 817	1 014 576	9,19	9 632 826	-2 426 991	-20,12	11 492 465	1 859 639	19,31	447 224	4,05
Доля	11 866 067	9 373 310	-2 492 757	-21,01	12 987 665	3 614 355	38,56	19 041 984	6 054 319	46,62	7 175 917	60,47

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб.	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб.	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
перестраховщиков – всего												
в том числе:												
в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	11 866 067	9 373 310	-2 492 757	-21,01	12 987 665	3 614 355	38,56	19 041 984	6 054 319	46,62	7 175 917	60,47
Инвестиции – всего	16 579 597	16 592 747	13 150	0,08	16 688 747	96 000	0,58	18 745 878	2 057 131	12,33	2 166 281	13,07
в том числе:												
в дочерние предприятия	16 579 597	16 592 747	13 150	0,08	16 688 747	96 000	0,58	18 745 878	2 057 131	12,33	2 166 281	13,07
Имущество – всего	9 004 654	10 276 388	1 271 734	14,12	9 503 228	-773 160	-7,52	9 987 462	484 234	5,10	982 808	10,91
в том числе:												
активы, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи	3 071	0	-3 071	-100,00	0	0	-	0	0	-	-3 071	-100,00
инвестиционное имущество	1 753 068	1 452 189	-300 879	-17,16	1 408 164	-44 025	-3,03	1 485 784	77 620	5,51	-267 284	-15,25
нематериальные активы	352 626	319 463	-33 163	-9,40	292 507	-26 956	-8,44	561 702	269 195	92,03	209 076	59,29
основные средства	6 895 889	8 504 736	1 608 847	23,33	7 802 557	-702 179	-8,26	7 939 976	137 419	1,76	1 044 087	15,14
Отложенные аквизиционные расходы	7 549 986	9 990 167	2 440 181	32,32	11 365 838	1 375 671	13,77	14 900 840	3 535 002	31,10	7 350 854	97,36
Требования по текущему налогу на прибыль	186 923	1 037 025	850 102	454,79	1 675 644	638 619	61,58	1 317 050	-358 594	-21,40	1 130 127	604,59
Отложенные налоговые активы	423 661	334 424	-89 237	-21,06	280 868	-53 556	-16,01	249 290	-31 578	-11,24	-174 371	-41,16
Прочие активы	1 878 953	1 860 716	-18 237	-0,97	2 311 385	450 669	24,22	2 834 317	522 932	22,62	955 364	50,85
2. Общая сумма пассивов – всего	160 814 202	178 917 189	18 102 987	11,26	198 909 618	19 992 429	11,17	234 900 211	35 990 593	18,09	74 086 009	46,07
2.1. Обязательства – всего	92 239 629	103 129 481	10 889 852	11,81	111 151 603	8 022 122	7,78	139 812 749	28 661 146	25,79	47 573 120	51,58
из них:												
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой	0	0	0	-	0	0	-	187 828	187 828	-	187 828	-

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб.	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб.	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка												
Займы и прочие привлеченные средства	300 159	1 933 256	1 633 097	544,08	1 073 457	-859 799	-44,47	1 229 553	156 096	14,54	929 394	309,63
Кредиторская задолженность – всего	9 769 365	10 945 130	1 175 765	12,04	12 646 575	1 701 445	15,55	16 406 0173	3 759 442	29,73	6 636 652	67,93
в том числе:												
по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	9 769 365	10 945 130	1 175 765	12,04	12 646 575	1 701 445	15,55	16 406 017	3 759 442	29,73	6 636 652	67,93
Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	76 104 561	82 385 694	6 281 133	8,25	89 213 317	6 827 623	8,29	113 292 872	24 079 555	26,99	37 188 311	48,86
Обязательства по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, неограниченным фиксируемыми платежами	91 663	87 722	-3 941	-4,30	80 507	-7 215	-8,22	55 157	-25 350	-31,49	-36 506	-39,83
Отложенные аквизиционные доходы	213 250	203 076	-10 174	-4,77	206 816	3 740	1,84	225 529	18 713	9,05	12 279	5,76
Обязательство по текущему налогу на прибыль	39 004	72 905	33 901	86,92	112 622	39 717	54,48	161 622	49 000	43,51	122 618	314,37
Отложенные налоговые обязательства	1 452 529	2 899 246	1 446 717	99,60	3 582 318	683 072	23,56	3 857 822	275 504	7,69	2 405 293	165,59
Резервы - оценочные обязательства	1 423 008	1 485 616	62 608	4,40	1 072 763	-412 853	-27,79	805 403	-267 360	-24,92	-617 605	-43,40
Прочие обязательства	2 846 090	3 116 836	270 746	9,51	3 163 228	46 392	1,49	3 590 946	427 718	13,52	744 856	26,17
2.2. Капитал – всего	68 574 573	75 787 708	7 213 135	10,52	87 758 015	11 970 307	15,79	95 087 462	7 329 447	8,35	26 512 889	38,66
в том числе:												

Показатели	На 01.01.2019, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.		На 31.12.2020, тыс. руб.	Изменение за 2020 г.		На 31.12.2021, тыс. руб.	Изменение за 2021 г.		Изменение в целом за 2019-2021 гг.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Уставный капитал	18 377 293	28 377 293	10 000 000	54,41	28 377 293	0	0,00	28 377 293	0	0,00	10 000 000	54,41
Резервный капитал	3 809 106	3 809 106	0	0,00	3 809 106	0	0,00	3 809 106	0	0,00	0	0,00
Резервы – всего	2 285 348	3 304 556	1 019 208	44,60	3 141 949	-162 607	-4,92	787 587	-2 354 362	-74,93	-1 497 761	-65,54
в том числе:												
связанные с переоценкой по справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи	-203 975	853 711	1 057 686	518,54	663 758	-189 953	-22,25	-1 880 757	-2 544 515	-383,35	-1 676 782	-822,05
связанные с переоценкой основных средств и нематериальных активов	2 479 530	2 443 098	-36 432	-1,47	2 472 233	29 135	1,19	2 647 598	175 365	7,09	168 068	6,78
связанные с переоценкой (активов) обязательств по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами	9 793	7 747	-2 046	-20,89	5 958	-1 789	-23,09	20 746	14 788	248,20	10 953	111,85
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	44 102 826	40 296 753	-3 806 073	-8,63	52 429 667	12 132 914	30,11	62 113 476	9 683 809	18,47	18 010 650	40,84

Приложение Б.1 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг.

Показатели	На 01.01.2019		На 31.12.2019		На 31.12.2020		На 31.12.2021	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
1. Общая стоимость активов – всего	160 814 202	100,00	178 917 189	100,00	198 909 618	100,00	234 900 211	100,00
в том числе:								
Денежные средств и их эквиваленты	6 573 021	4,09	9 604 679	5,37	20 921 214	10,52	5 781 197	2,46
Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	35 091 276	21,82	32 131 852	17,96	14 490 186	7,28	14 776 715	6,29
Финансовые активы – всего	41 896 096	26,06	54 815 075	30,64	77 052 145	38,75	107 700 211	45,86
из них:								
оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26 014 388	16,18	22 475 645	12,56	13 019 526	6,55	19 795 086	8,43
имеющиеся в наличии для продажи	15 881 708	9,88	32 339 430	18,08	54 454 012	27,38	64 143 633	27,31
удерживаемые до погашения	0	0,00	0	0,00	9 578 607	4,82	23 761 492	10,12
Дебиторская задолженность – всего	29 763 968	18,51	32 900 806	18,39	31 632 698	15,90	39 565 267	16,84
в том числе:								
по операциям страхования, сострахования и перестрахования	18 718 727	11,64	20 840 989	11,65	21 999 872	11,06	28 072 802	11,95
займы, прочие размещенные средств и прочая дебиторская задолженность	11 045 241	6,87	12 059 817	6,74	9 632 826	4,84	11 492 465	4,89
Доля перестраховщиков – всего	11 866 067	7,38	9 373 310	5,24	12 987 665	6,53	19 041 984	8,11
в том числе:								
в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	11 866 067	7,38	9 373 310	5,24	12 987 665	6,53	19 041 984	8,11
Инвестиции – всего	16 579 597	10,31	16 592 747	9,27	16 688 747	8,39	18 745 878	7,98
в том числе:								
в дочерние предприятия	16 579 597	10,31	16 592 747	9,27	16 688 747	8,39	18 745 878	7,98
Имущество – всего	9 004 654	5,60	10 276 388	5,74	9 503 228	4,78	9 987 462	4,25
в том числе:								
активы, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для	3 071	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00

Показатели	На 01.01.2019		На 31.12.2019		На 31.12.2020		На 31.12.2021	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
продажи								
инвестиционное имущество	1 753 068	1,09	1 452 189	0,81	1 408 164	0,71	1 485 784	0,63
нематериальные активы	352 626	0,22	319 463	0,18	292 507	0,15	561 702	0,24
основные средства	6 895 889	4,29	8 504 736	4,75	7 802 557	3,92	7 939 976	3,38
Отложенные аквизиционные расходы	7 549 986	4,69	9 990 167	5,58	11 365 838	5,71	14 900 840	6,34
Требования по текущему налогу на прибыль	186 923	0,12	1 037 025	0,58	1 675 644	0,84	1 317 050	0,56
Отложенные налоговые активы	423 661	0,26	334 424	0,19	280 868	0,14	249 290	0,11
Прочие активы	1 878 953	1,17	1 860 716	1,04	2 311 385	1,16	2 834 317	1,21
2. Общая сумма пассивов – всего	160 814 202	100,00	178 917 189	100,00	198 909 618	100,00	234 900 211	100,00
2.1. Обязательства – всего	92 239 629	57,34	103 129 481	57,64	111 151 603	55,88	139 812 749	59,51
из них:								
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	0	0,00	0	0,00	0	0,00	187 828	0,08
Займы и прочие привлеченные средства	300 159	0,19	1 933 256	1,08	1 073 457	0,54	1 229 553	0,52
Выпущенные долговые ценные бумаги	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Кредиторская задолженность – всего	9 769 365	6,07	10 945 130	6,12	12 646 575	6,36	16 406 017	6,98
в том числе:								
по операциям в сфере обязательного медицинского страхования	9 769 365	6,07	10 945 130	6,12	12 646 575	6,36	16 406 017	6,98
Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	76 104 561	47,32	82 385 694	46,05	89 213 317	44,85	113 292 872	48,23
Обязательства по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, неограниченным фиксируемыми платежами	91 663	0,06	87 722	0,05	80 507	0,04	55 157	0,02
Отложенные аквизиционные доходы	213 250	0,13	203 076	0,11	206 816	0,10	225 529	0,10
Обязательство по текущему налогу на прибыль	39 004	0,02	72 905	0,04	112 622	0,06	161 622	0,07
Отложенные налоговые обязательства	1 452 529	0,90	2 899 246	1,62	3 582 318	1,80	3 857 822	1,64
Резервы - оценочные обязательства	1 423 008	0,88	1 485 616	0,83	1 072 763	0,54	805 403	0,34
Прочие обязательства	2 846 090	1,77	3 116 836	1,74	3 163 228	1,59	3 590 946	1,53
2.2. Капитал – всего	68 574 573	42,64	75 787 708	42,36	87 758 015	44,11	95 087 462	40,48
в том числе:								
Уставный капитал	18 377 293	11,43	28 377 293	15,86	28 377 293	14,27	28 377 293	12,08
Резервный капитал	3 809 106	2,37	3 809 106	2,13	3 809 106	1,91	3 809 106	1,62
Резервы – всего	2 285 348	1,42	3 304 556	1,85	3 141 949	1,57	787 587	0,34

Показатели	На 01.01.2019		На 31.12.2019		На 31.12.2020		На 31.12.2021	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
в том числе:								
связанные с переоценкой по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	-203 975	-0,13	853 711	0,48	663 758	0,33	-1 880 757	-0,80
связанные с переоценкой основных средств и нематериальных активов	2 479 530	1,54	2 443 098	1,37	2 472 233	1,24	2 647 598	1,13
связанные с переоценкой (активов) обязательств по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами	9 793	0,01	7 747	0,00	5 958	0,00	20 746	0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	44 102 826	27,42	40 296 753	22,52	52 429 667	26,36	62 113 476	26,44

Приложение В.1 – Анализ финансовых результатов СПАО «Ингосстрах» 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Темп роста в 2020 г. по сравнению с 2019 г., %	Темп роста в 2021 г. по сравнению с 2020 г., %
Раздел I. Страховая деятельность					
Подраздел 2. Страхование иное, чем страхование жизни					
Заработанные страховые премии - нетто-перестрахование, в том числе:	89 398 619	91 867 546	104 237 204	102,76	113,46
страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	110 168 186	116 027 246	139 838 861	105,32	120,52
страховые премии, переданные в перестрахование	-15 611 665	-21 816 212	-23 389 029	139,74	107,21
изменение резерва незаработанной премии	-5 219 025	-4 109 853	-12 549 140	78,75	305,34
изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии	61 123	1 766 365	336 512	2 889,85	19,05
Состоявшиеся убытки - нетто-перестрахование, в том числе:	-49 330 596	-46 398 797	-54 031 188	94,06	116,45
выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	-55 534 488	-52 790 574	-59 706 439	95,06	113,10
расходы по урегулированию убытков	-2 472 328	-1 924 606	-2 162 788	77,85	112,38
доля перестраховщиков в выплатах	7 563 095	4 333 372	7 444 090	57,30	171,79
изменение резервов убытков	-1 437 601	-2 574 485	-11 892 927	179,08	461,95
изменение доли перестраховщиков в резервах убытков	-2 551 419	1 847 437	5 722 209	-72,41	309,74
доходы от регрессов, суброгаций и прочих возмещений - нетто-перестрахование	4 729 113	4 852 792	6 202 608	102,62	127,82
изменение оценки будущих поступлений по регрессам, суброгациям и прочим возмещениям - нетто-перестрахование	373 032	-142 733	362 059	-38,26	-253,66

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Темп роста в 2020 г. по сравнению с 2019 г., %	Темп роста в 2021 г. по сравнению с 2020 г., %
Расходы по ведению страховых операций - нетто-перестрахование, в том числе:	-21 221 902	-23 678 734	-28 414 287	111,58	120,00
аквизиционные расходы	-24 405 859	-25 800 104	-32 747 747	105,71	126,93
перестраховочная комиссия по договорам перестрахования	733 602	749 438	817 171	102,16	109,04
изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	2 450 355	1 371 932	3 516 289	55,99	256,30
Отчисления от страховых премий	-885 807	-770 865	-906 527	87,02	117,60
Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	2 493 782	2 612 750	2 872 918	104,77	109,96
Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	-4 859 281	-4 743 959	-4 673 887	97,63	98,52
Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни (заработанные страховые премии - нетто-перестрахование + состоявшиеся убытки - нетто-перестрахование + расходы по ведению страховых операций - нетто-перестрахование + отчисления от страховых премий + прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни + прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни)	15 594 815	18 887 941	19 084 233	121,12	101,04
Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности (результат от операций по страхованию жизни + результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни)	15 594 815	18 887 941	19 084 233	121,12	101,04
Раздел II. Инвестиционная деятельность					
Процентные доходы	6 802 695	6 405 382	7 194 164	94,16	112,31
Доходы за вычетом расходов (расходы за	2 905 196	896 585	1 220 711	30,86	136,15

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Темп роста в 2020 г. по сравнению с 2019 г., %	Темп роста в 2021 г. по сравнению с 2020 г., %
вычетом доходов) по операциям с финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, кроме финансовых обязательств, классифицируемых как оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, при первоначальном признании					
Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи	278 189	380 343	-66 292	136,72	-17,43
Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с инвестиционным имуществом	-27 606	20 225	132 011	-73,26	652,71
Доходы за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) по операциям с иностранной валютой	-1 370 516	2 584 073	-33 434	-188,55	-1,29
Прочие инвестиционные доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов)	-19 844	700 847	319 076	-3 531,78	45,53
Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности	8 568 114	10 987 455	8 766 236	128,24	79,78
Раздел III. Прочие операционные доходы и расходы					
Общие и административные расходы	-14 823 200	-13 127 127	-15 374 513	88,56	117,12
Процентные расходы	-194 920	-132 721	-86 124	68,09	64,89
Прочие доходы	345 107	291 209	730 516	84,38	250,86
Прочие расходы	-1 384 518	-1 581 617	-1 109 791	114,24	70,17
Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности	-16 057 531	-14 550 256	-15 839 912	90,61	108,86

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Темп роста в 2020 г. по сравнению с 2019 г., %	Темп роста в 2021 г. по сравнению с 2020 г., %
Прибыль (убыток) до налогообложения (итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности + итога доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности + итога доходов (расходов) от прочей операционной деятельности)	8 105 398	15 325 140	12 010 557	189,07	78,37
Доход (расход) по налогу на прибыль, в том числе:	-1 911 471	-3 193 420	-2 326 826	167,07	72,86
доход (расход) по текущему налогу на прибыль	-630 831	-2 416 885	-1 427 477	383,13	59,06
доход (расход) по отложенному налогу на прибыль	-1 280 640	-776 535	-899 349	60,64	115,82
Прибыль (убыток) после налогообложения (прибыль (убыток) до налогообложения + доход (расход) по налогу на прибыль + прибыль (убыток) от прекращенной деятельности, переоценки и выбытия активов (выбывающих групп), классифицированных как предназначенные для продажи, составляющих прекращенную деятельность, после налогообложения)	6 193 927	12 131 720	9 683 731	195,86	79,82
Раздел IV. Прочий совокупный доход					
Прочий совокупный доход (расход), не подлежащий переквалификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах	-38 478	27 346	190 153	-71,07	695,36
Прочий совокупный доход (расход), подлежащий переквалификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:	1 057 686	-189 953	-2 544 515	-17,96	1 339,55
Итого прочий совокупный доход (расход) за	1 019 208	-162 607	-2 354 362	-15,95	1 447,88

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Темп роста в 2020 г. по сравнению с 2019 г., %	Темп роста в 2021 г. по сравнению с 2020 г., %
отчетный период					
Итого совокупный доход (расход) за отчетный период	7 213 135	11 969 113	7 329 369	165,93	61,24