

## Перспективы развития страхового рынка

Научный руководитель – Покрытан Лариса Анатольевна

*Панова Валерия Владиславовна*

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет государственного управления, Кафедра финансового менеджмента, Москва, Россия

*E-mail: valery.846@gmail.com*

Современный человек находится в условиях, где он должен принимать большое количество решений каждый день, при этом быть под неизбежным влиянием внешней среды и, как следствие, сталкиваться с рисками. XXI век - время демократического устройства и широкого выбора, соответственно, высокого уровня неопределенности. Как однажды правильно выразился бывший глава Citicorp Уолтер Ристон, «вся жизнь - управление рисками, а не исключение рисков» [6]. Именно с целью управления рисками в мире появилась такая деятельность как страхование.

Основная особенность страхования состоит в том, что оно возникает и функционирует только на основе законов вероятностей, как для страховщиков, так и для страхователей [2]. Потенциальный потребитель страховой услуги должен сам принять решение о том, нужно ли ему вступать в отношения по защите от риска. И здесь надо отметить, что индивид ощущает эмоциональный дискомфорт во время столкновения с каким-либо выбором. Выбором можно назвать любое проявление воли субъекта при наличии двух и более альтернатив. У большого количества людей выбор ассоциируется с тяжелым мыслительным процессом, который сопровождается вероятностью «попасть впросак». Эта самая вероятность совершить ошибку является основополагающей наличием риска в каждом выборе.

С 2016 года на рынке страхования (без учета страхования жизни) наблюдается стагнация, которая продолжится и в 2018 году. Темпы роста взносов составляют 2-3%, объем не превышает 1 трлн рублей [7]. По мнению экспертов, коренным отличием России от большинства стран с развитой экономикой является то, что наиболее значимые риски, такие как риск хронических и критических заболеваний, риск отсутствия финансовой поддержки при несчастных случаях и болезнях, риск низкого уровня жизни в пенсионный период, риск безработицы и снижения доходов семьи, риски повреждения, разрушения, потери жилых зданий, строений, личного хозяйства в результате природных катаклизмов, риски кибератак и сбоев информационных систем и т.п. практически не страхуются. Относительно высокий спрос на страхования наблюдается лишь в аграрной сфере и обязательных видах (прежде всего, за счет ОСАГО) [7].

Чтобы исправить ситуацию, необходимо сформировать национальную систему управления рисками, для чего создать полную информацию о рисках, их статистике, принимаемых мерах по их минимизации, и укрепить страховую отрасль, которая сама подвержена целому ряду рисков.

Одними из основных причин низкой востребованности страховых услуг среди жителей РФ - отсутствие доверия к страховщикам или же слишком высокие страховые премии. Завышенные стоимости страховых услуг на рынке обуславливают оценку населением страхования как бремени, что приводит к отказу от страхования или страхованию имущества не на полную стоимость.

Одной из основных задач сегодня является поиск возможности увеличения спроса на страховые услуги путем увеличения доверия и уменьшения взносов. Помимо финансовых рычагов - пересмотра системы оценки рисков и понижения тарифных ставок, по мнению автора, следует учитывать показатель *эмоционального интеллекта* (EQ) страхователя при согласовании условий договора страхования, что также будет способствовать повышению доверия к страхованию.

Данное суждение имеет право на существование, поскольку есть прямая зависимость между увеличением уровня эмоционального интеллекта и понижением уровня неопределенности ситуаций, в которые страхователь попадает. Существуют различные методики измерения показателя EQ. Некоторые основаны на определении собственных эмоций, но они носят весьма субъективный характер, поэтому наиболее точными считаются методики, основанные на выполнении определенных тестов.

В среднем, человек испытывает 456 эмоций в день [4]. В современности появилось такое понятие как эмоциональный интеллект (emotional intelligence, или EQ), который можно определить как искусство и умение узнавать и понимать свои эмоции и использовать это умение, чтобы работать над собой и для успешного построения отношений с окружающими как в бытовых, так и в рабочих ситуациях[5].

Таким образом, каждое действие субъекта сопровождается некоторой величиной риска, которую, по определению можно измерить по шкале неопределенности. То, как человек реагирует на эту величину неопределенности, то, насколько он может найти наиболее рационально-обусловленное решение, отделив свои собственные эмоции от внешнего и внутреннего шума, называется эмоциональным интеллектом [3].

### Источники и литература

- 1) Гаврилова, В.Е. Страхование: учеб.-метод. пособие – М.: МГУ имени М.В.Ломоносова, 2013.
- 2) Покрытан Л.А. Страхование: Учебно-методическое пособие. - М.: МАКС Пресс, 2016.
- 3) Daniel Goleman Emotional Intelligence: 10th Anniversary Edition; Why It Can Matter More Than IQ. Bantam, 2006.
- 4) Shawn Achor The Happiness Advantage: The Seven Principles of Positive Psychology that Fuel Success and Performance at Work. Virgin Digital, 2011.
- 5) EY newsletter on EQ. - 5 изд. Ernst&Young, 2016.
- 6) Журнал международная жизнь/ <https://interaffairs.ru/news/printable/18825>
- 7) Рейтинговой агентство Эксперт РА/ <https://raexpert.ru/researches/insurance/>