

Ечкалова Н.В. Современные тенденции автоматизации страхового рынка России. // Проблемы информатики в образовании, управлении, экономике и технике: Сб. статей IX Междунар. научно-техн. конф. – Пенза: ПДЗ, 2009. – С. 300-303.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АВТОМАТИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Н.В. Ечкалова

г. Москва, Россия

Рассмотрены основные тенденции современного страхового рынка России, тесно связанные с ИТ-услугами и обеспечивающие ему полноценное развитие даже в кризисные для экономики годы.

### **Echkalova N.V. Modern tendencies of russian insurance market automation.**

Modern tendencies of Russian insurance market automation, tightly connected with IT-services and providing full-value development even in crisis are under discussion.

Страховой рынок России достаточно объемный по мировым меркам: около тысячи страховых компаний с объемом премий 30 млрд. долларов США, и в этой связи его автоматизация необходима и востребована. Важность ИТ для страхового бизнеса уже очевидна. От выбора приоритетных направлений автоматизации и последовательности внедрения выбранных систем часто зависит эффективность работы как отдельной страховой компании, так и страховых объединений, и рынка в целом.

Рассмотрим характерные тенденции страхового рынка более подробно и проследим взаимосвязь причин автоматизации и особенностей ИТ решений для страховых компаний. В 2008 – 2009 гг. наблюдаются следующие основные тенденции: стагнация, универсализация и фрагментация.

**Стагнация.** Генеральной тенденцией российского страхования последних 10 лет был его рост, который начался в 1999 г. с общим объемом поступлений страховых премий 4,8 млрд. USD и закончился кризисным 2008 г. с поступлением 36,2 млрд. USD. В условиях всемирного экономического кризиса в 2009 г. можно говорить о стагнации, объем собираемых премий не перешагнет 30 млрд USD, а доля страховой премии в ВВП России не превысит уровень 2002 г. – 2,8%. Стагнация страхового рынка привела к сокращению и во многих случаях к замораживанию ИТ-бюджетов страховщиков. Так возникла избирательность в затратах на ИТ.

Вероятнее всего, стагнация и небольшой спад будут наблюдаться вплоть до 2010 г., учитывая опыт прошлого кризиса 1998-1999 гг. Затем снова начнется рост, обеспечиваемый ростом российской экономики в среднем на 10% в год, который обеспечит рост ИТ-бюджетов у страховых компаний.

Именно в 2010 г. страховщикам можно рекомендовать разработку ИТ-стратегии, которая помогает топ-менеджменту не только верно выстроить процесс принятия долгосрочных и среднесрочных решений в сфере ИТ, но и решить многие практические задачи по оптимизации бизнес-процессов. Страхование – сложный бизнес, автоматизировать который одной системой, покрывающей всю функциональность страховой компании, невозможно. Системный подход,

зафиксированный в ИТ-стратегии, позволит организовать выбор программного обеспечения в соответствии с целями развития компании, а также выбрать системного интегратора, обладающего серьезной страховой экспертизой, что обеспечит успех проекта.

**Универсализация.** Структура премий и выплат крупных и средних страховых компаний говорит об универсализации их деятельности. Не только исторически сложившиеся «универсалы» (УралСиб, РОСНО, АльфаСтрахование), но и кэптивы (СОГАЗ) диверсифицировали свой портфель. Совокупный портфель премий по рисковому видам страхования последние 5 лет сбалансирован: доминирует обязательное страхование (55%), затем идут страхование имущества (25%) и личное страхование (15%). Доля страхования гражданской ответственности остается незначительной (5%).

Универсализация страхового бизнеса предъявляет усложненные требования к автоматизации: «коробочные продукты» для учета одного вида страхования не интересны рынку. Функциональные и технологические требования к страховым системам детализированы и содержат до 1000 позиций. Подобным требованиям могут удовлетворить лишь полнофункциональные страховые системы. При этом большую роль в выборе системы играет наличие так называемого «генератора страховых продуктов», позволяющего без дополнительного программирования, а лишь средствами настройки создать в системе необходимое количество стандартных и комбинированных страховых продуктов, число которых в крупной страховой компании достигает 100 и более единиц.

**Фрагментация.** Фрагментация страхового рынка особенно заметна в страховании имущества: на долю первой десятки страховщиков в общем объеме собираемых премий приходится до 40%. Этот же показатель по личному страхованию и страхованию ответственности составляет около 30%. Таким образом, основную роль в российском страховании играют крупнейшие страховые холдинги, обладающие разветвленной региональной сетью. Например, Росгосстрах, ВСК и РОСНО. У первой десятки страховщиков по сбору премий средний уровень выплат не превышает 50%. Таким образом, эффективность работы самых успешных компаний достаточно высока, что дает дополнительные возможности для наполнения ИТ-бюджетов страховщиков.

Автоматизация многофилиальных страховых компаний требует регионально распределенной архитектуры корпоративной информационной системы. В этой связи практически ни одно хорошее (в том числе западное) страховое решение (как системы страхового, так и финансового учета) не нашло спроса на российском страховом рынке, если у него отсутствовало филиальное приложение. Дополнительные трудности возникают при организации поддержки ИТ решения в регионах. Поэтому ИТ компании стали предлагать комбинированные варианты решений для страховщиков с широкой филиальной сетью: в головной офис и основные филиалы ставится система более высокого класса, а в агентства и отделения – более низкого.

Параллельно с развитием многофилиальных страховщиков появился спрос на современные системы бюджетирования или, точнее сказать, полнофункционального финансового планирования, анализа и контроля.

Итак, нами рассмотрены три основные, на наш взгляд, тенденции современного страхового рынка России, тесно связанные с ИТ-услугами и обеспечивающие ему полноценное развитие даже в кризисные для экономики годы. Ведь применение современных информационных технологий в страховании, в свою очередь, влечет за собой улучшение конкурентных преимуществ конкретных страховщиков и меняет саму структуру страхового рынка в лучшую сторону.