

*Трофимова К.А.*

## ОТНОШЕНИЕ РОССИЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ К СТРАХОВАНИЮ

**С**трахование выполняет важные социально-экономические функции, обеспечивая финансовую стабильность и безопасность граждан и организаций через возмещение понесенных убытков при наступлении страховых случаев. Страхование поддерживает чувство защищенности как до, так и после наступления страхового случая.

Обязательное социальное страхование направлено на возмещение утраченного дохода застрахованных при невозможности участия в трудовой деятельности вследствие болезни, несчастного случая, инвалидности, старости, потери кормильца и осуществляется за счет средств, перечисляемых работодателем в соответствующие внебюджетные социальные фонды.

В статье рассматривается отношение населения российских городов к коммерческому страхованию, т.е. страхованию за счет собственных средств. На сегодняшний день российский страховой рынок лишь частично выполняет свои важные социальные и экономические функции. Страховая отрасль обеспечивает население и организации только частичной защитой от рисков, но не является значимым элементом финансового сектора страны.

Объем собранной в России страховой премии в 2015 г. составил 1 023,8 млрд. руб. (16,801 млрд. долл. США), ее доля составляет 0,37% в общемировом объеме страховой премии. По этому показателю Россия находится на 31-м месте в мире. Отношение страховой премии к валовому внутреннему продукту (глубина проникновения страхования) составило в 2015 г. 1,36%, что значительно ниже среднемирового показателя в 6,23%. По показателю плотности страхования (страховая премия на душу населения) Россия в 2015 г. находилась на 64-м месте в мире (117,1 долл. США); среднемировое значение этого показателя составило 621,2 долл. США, в том числе 345,7 долл. по страхованию жизни и 275,6 по иным видам страхования [1. С. 38, 40, 42, 44-46].

В 2015 г. за счет средств населения было собрано 582,3 млрд. руб., или 56,9% страховой премии; страховые выплаты по договорам, заключенным с населением, составили 269,1 млрд. руб., или 52,8% (табл. 1). При этом договоры страхования, заключенные с физическими лицами, составили 90% общего количества заключенных договоров страхования (129,4 млн. из 143,5 млн. заключенных договоров).

Таблица 1

**Развитие российского рынка страхования, и 2010-2015 гг.  
(по данным Банка России, ФСГС)**

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем собранной страховой премии, всего, без ОМС, млрд. руб.	551,1	658,4	811,1	901,1	983,4	1 023,8
Объем премии за счет граждан, млрд. руб.	269,7	320,9	405,0	478,6	535,9	582,3
Доля премии за счет граждан, %	48,9	48,7	49,9	53,1	54,5	56,9
Объем страховых выплат, всего, без ОМС, млрд. руб.	298,6	307,0	376,6	419,9	473,5	509,2
Выплаты по договорам с гражданами, млрд. руб.	160,8	161,6	186,1	231,1	261,1	269,1
Доля выплат по договорам с гражданами, %	53,8	52,6	49,4	55,0	55,1	52,8
Количество заключенных договоров страхования, млн. ед.	128,1	133,2	140,7	139,1	157,9	143,5
Количество договоров с гражданами, млн. ед.	117,0	122,5	127,2	125,4	141,3	129,4
в том числе, договоров добровольного страхования	84,2	87,4	91,4	87,7	103,2	93,8
Доля договоров с гражданами в общем числе договоров, %	91,3	92,0	90,4	90,2	89,5	90,2
Количество заявленных страховых случаев, млн. ед.			20,3*	24,2	23,3	22,4
Количество урегулированных страховых случаев, млн. ед.			20,2	24,3	23,3	23,1
Отношение выплат к взносам по всем договорам страхования, %	54,2	46,6	46,4	46,6	48,1	49,7
Отношение выплат к взносам по договорам с гражданами, %	59,6	50,4	46,0	48,3	48,8	46,2

\* с момента официальной публикации данных Банком России.

**Источник:** рассчитано по: [2. С. 556, 558; 3; 4].

По различным оценкам, более половины российских семей в городах имеют хотя бы один страховой полис, купленный за свой счет. Страховой полис является, таким образом, вторым по популярности финансовым инструментом после банковских счетов и вкладов, которые имеют две трети семей. С другой стороны, проникновение различных типов страхования сильно различается по видам (табл. 2).

Наиболее распространенным является обязательное страхование

гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (договор ОСАГО имеют примерно половина семей в городах, где на 100 семей приходится 45 автомобилей). Среди добровольных видов страхования наиболее часто заключаемыми населением в 2016 г. были пять: страхование КАСКО автомобиля (10,2%) страхование недвижимости (15,1%) добровольное медицинское страхование (5,8%), страхование от несчастных случаев и болезней (6,0%) и страхование жизни (7,5%).

Таблица 2

**Наличие различных договоров страхования у городского населения в 2014–2016 гг. (по данным опросов, %)**

<b>Вид полиса страхования</b>	<b>2014 г.</b>	<b>2015 г.</b>	<b>2016 г.</b>
Не пользуемся ни одним видом	36,5	36,1	36,8
ОСАГО	51,5	47,1	49,7
КАСКО автомобиля	13,5	11,9	10,2
Страхование недвижимости	15,4	15,1	15,1
Страхование домашнего имущества	1,8	2,5	1,8
ДМС за счет предприятия	4,1	3,9	4,1
ДМС за свой счет	1,8	2,0	1,7
НС за счет предприятия	1,7	0,8	1,1
НС за свой счет	5,0	4,2	4,9
Долгосрочное накопительное страхование жизни	1,6	1,6	1,6
Страхование жизни на год или несколько лет без накопления	5,2	4,8	4,9
Долгосрочное накопительное страхование для детей	0,4	0,3	0,4
Пенсионное страхование за счет предприятия	2,4	2,2	1,7
Пенсионное страхование за свой счет	0,7	0,8	0,5
Страхование при выезде за рубеж	2,8	3,7	3,8
Страхование ответственности квартиросъемщика перед третьими лицами	0,5	0,5	0,7
Страхование профессиональной ответственности	0,2	0,1	0,1
Другое	1,3	1,0	1,2

**Источник:** рассчитано по данным опросов городского населения, проводимых Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ. — Режим доступа: <http://www.rgs.ru/pr/csr/index.wbp>

Более высокая степень проникновения этих пяти видов страхования может быть объяснена несколькими причинами.

Спрос на страхование КАСКО автомобиля в течение достаточно длительного времени был связан с приобретением автомобиля в кредит, т.е. являлся «вмененным» видом страхования. До финансового кризиса 2008–2009 гг. почти половина новых автомобилей приобретались в кредит. Рост стоимости кредитов, ужесточение условий кредитования, падение реальных доходов населения, наблюдаемые в периоды финансово-экономических кризисов, приводят к сокращению продаж автомобилей и, как следствие, уменьшению доли вмененного страхования на рынке

автоКАСКО. Однако в периоды кризисов может наблюдаться и противоположная тенденция — рост спроса на добровольное страхование автоКАСКО, где высока частота наступления страховых случаев, что является достаточно сильным аргументом в пользу заключения договора страхования. Этот вид страхования объективно характеризуется высоким показателем убыточности, т.е. отношением выплат к премиям. Для населения эти выплаты особенно ощутимы в условиях высокой аварийности на российских дорогах. Однако КАСКО — достаточно дорогой вид страхования, тарифы корректируются в связи с инфляцией, колебаниями курса рубля, ростом количества жалоб и судебных разбирательств, равно как и мо-

шеннических действий в отношении страховых компаний. В этих условиях автовладельцы начинают более осознанно подходить к страхованию — не отказываясь от него как инструмента финансовой защищенности, они выбирают более дешевые продукты (страхование с франшизой, неполное покрытие рисков), более взвешенно выбирают страховую компанию, ориентируясь, прежде всего, на ее надежность, качество урегулирования убытков.

В страховании недвижимости также можно выделить две составляющие: вмененное страхование объекта залога при ипотеке и добровольное страхование объектов недвижимости.

Ипотечное страхование активно развивается на пике ипотечного кредитования и строительного бума и сокращается в периоды падения кредитной активности населения. Добровольное страхование недвижимости менее подвержено воздействию кризиса, страхователи обычно не отказываются от пролонгации договоров. Премия по данному виду страхования очень небольшая и не оказывает значительного влияния на бюджеты семей.

Вместе с тем, для малообеспеченных слоев населения возможно сокращение спроса на страхование недвижимости. Среди них, как и среди среднеобеспеченных граждан, наблюдается ориентация на более дешевые страховые продукты.

В 2008-2009 гг. страховые компании, заинтересованные в наличии договоров страхования недвижимости граждан в своем страховом портфеле в силу его низкой убыточности (30% при 80% по ДМС или ОСАГО), начали предлагать на этом рынке, так называемые коробочные продук-

ты. Под коробочным продуктом обычно понимается договор страхования готового набора рисков по фиксированным тарифам с упрощенной процедурой оформления страхования и выплат (страхование без осмотра и описи имущества, уменьшение числа документов, необходимых для заключения договора).

Развитию страхования недвижимости может способствовать наличие льготных (муниципальных) программ страхования жилья.

Договоры добровольного медицинского страхования (ДМС) часто входят в социальный пакет, предоставляемый работодателем, т.е. оплачиваются за счет предприятия, а работники в этом случае являются выгодоприобретателями, получающими медицинские услуги. Вынужденная экономия работодателей на расходах в условиях кризиса, в том числе и на страховании сотрудников предприятия, будет приводить к снижению числа пользования ДМС за счет предприятия. Возможно, что сокращение ДМС за счет предприятия будет приводить к росту количества договоров добровольного медицинского страхования, заключаемых населением за свой счет, в силу потребности в более качественном медицинском обслуживании. ДМС характеризуется самым высоким уровнем убыточности среди добровольных видов страхования (табл. 3).

Страхование от несчастных случаев и болезней может осуществляться за счет как работодателя, так и собственных средств страхователей. Здесь также существует вмененное страхование заемщиков кредитов (в ипотечном, автомобильном, потребительском кредитовании) и собственно добровольное страхование.

Таблица 3

**Отношение страховых выплат к страховым премиям в 1993-2015 гг., %  
(по данным Страхового надзора и ЦБ РФ)**

Вид страхования	Год									
	1993	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Страхование в целом, без ОМС	48,5	65,5	78,7	48,2	54,2	46,6	46,4	46,6	48,1	49,7
Добровольное страхование	49,4	65,6	79,0	47,0	52,1	44,0	44,8	44,2	45,2	47,2
Страхование имущества граждан	35,0	37,2	31,5	45,0	72,3	60,2	58,7	67,3	70,6	65,9
Личное страхование, иное, чем страхование жизни	42,5	63,1	49,3	62,0	60,7	57,9	50,7	49,8	50,7	54,8
Добровольное медицинское страхование	49,2	68,4	54,3	77,1	77,5	76,8	75,8	78,5	77,3	77,6

**Источник:** рассчитано по: [3; 4].

Страхование жизни включает несколько видов страховых продуктов. Страхование жизни заемщиков при получении банковских кредитов является вмененным видом страхования, обычно предполагает заключение договора на год или несколько лет без накопления.

Накопительное страхование жизни обычно является добровольным. Оно достаточно точно отражает отношение населения к страхованию и финансовому рынку в целом. К сожалению, пока еще оно не является привлекательным для большинства населения в силу отсутствия денежных средств, недостаточного доверия к страховым компаниям.

Накопительное страхование жизни объединяет в себе как страховую защиту, так и возможность накопления дополнительных средств. Страховая выплата производится при наступлении страхового случая (смерть или потеря трудоспособности в течение действия договора) или по окончании срока действия договора. Кроме суммы, указанной в договоре, страховые компании предлага-

ют участие в прибыли страховщика, т.е. после окончания срока договора страхователю будет выплачена некая сумма, зависящая от результатов инвестиционной деятельности страховой компании. В результате доходность может оказаться выше указанной в договоре. Таким образом, накопительное страхование жизни — социально значимый вид страхования, оно обеспечивает финансовую защиту страхователя и выгодоприобретателей — членов семьи.

Иными словами, приобретение полиса накопительного страхования жизни может рассматриваться не только как форма страхового, но и как форма сберегательного и даже инвестиционного поведения. Привлекательность таких договоров возросла в настоящее время в условиях спада фондового рынка и снижения привлекательности инвестирования в иностранную валюту. Определенное развитие получают и собственно инвестиционные договоры страхования жизни. По мнению специалистов, речь идет скорее о перераспределении средств граждан из банковских

депозитов и иных инвестиционных инструментов в страхование жизни. Одним из доказательств этого является тот факт, что подобные продукты предлагаются в рамках объединенных групп банков и страховых компаний. По всей видимости, они могут быть интересны ограниченному кругу наиболее обеспеченных граждан при условиях наличия свободных денежных средств и желании диверсифицировать личные вложения. Накопительное страхование жизни — базовый продукт в страховании жизни, в российских условиях оно может быть интересно для среднего и даже массового потребителя при появлении коробочных продуктов и возможном введении налоговых льгот.

В российских городах, по данным опроса, проведенного компанией РОСГОССТРАХ в апреле 2016 г., 63,2% опрошенных имеют хотя бы один полис страхования, купленный за свой счет.

К сожалению, в страховании населения основой являются обязательные и «вмененные» виды; процент охвата добровольными видами практически не меняется на протяжении последних лет. Кроме того, обращает на себя внимание высокая доля городского населения, не пользующегося никакими видами страхования (см. табл. 2), а также чрезвычайно низкие показатели намерения жителей российских городов заключать в будущем договоры страхования (табл. 4).

Таблица 4

**Намерения граждан заключить договор страхования в ближайшем будущем в 2007-2016 гг. (% в общей численности опрошенных)**

Виды страхования	Год									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ОСАГО	9,8	3,1	2,5	1,9	1,4	1,7	1,3	1,3	0,8	1,1
КАСКО автомобиля	2,8	3,0	2,7	1,9	1,8	1,8	1,7	1,4	0,7	0,7
Страхование недвижимости/домашнего имущества	10,3	8,7	8,2	8,0	6,8	6,5	6,4	6,0	4,8	5,2
ДМС за свой счет	1,5	1,8	1,6	1,9	1,6	1,8	1,4	1,1	1,0	1,0
НС за свой счет	3,3	2,4	1,8	1,7	1,6	1,6	1,4	1,0	1,0	1,1
Накопительное страхование жизни	2,2	2,3	1,8	1,6	1,2	1,3	1,2	0,9	0,8	0,4
Не намерен приобретать полис	71,3	71,6	78,8	81,9	82,7	72,7	81,2	83,7	83,7	85,9

**Источник:** рассчитано по данным опросов городского населения, проводимых Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ — Режим доступа: <http://www.rgs.ru/pr/csr/index.wbp>

Доля страховой премии в общих расходах домашних хозяйств на конечное потребление остается низкой

(табл. 5). Для сравнения: доля расходов на страхование в развитых странах достигает 30%.

Таблица 5

**Динамика расходов на страхование в общих расходах семей на конечное потребление, 2007 — 2015 гг., %**

Показатель	2007 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доля страховой премии в общих расходах на конечное потребление	1,42	1,14	1,18	1,17	1,4	1,41	1,34

**Источник:** рассчитано по: [3; 5].

В России население еще недостаточно использует возможности страхования как экономически обоснованного способа защиты собственных финансовых интересов. При этом проводимые опросы свидетельству-

ют, что городское население осознает различные риски, угрожающие их имуществу, жизни и здоровью, которые могут быть переданы на страхование (табл. 6).

Таблица 6

#### Чувствительность населения к рискам, 2011 г.

Виды рисков	Доля тех, кто осознает риск, %
ДТП	34,6
Пожар	32,3
Ограбление жилища	24,3
Залив водой жилища	22,7
Теракты	24,5
Травмы	27,9
Болезни	33,5
Стихийные бедствия	22,5
Нападения/уличный бандитизм	24,1
Не могу определиться	4,5
Ничего не боюсь	10,5

**Источник:** рассчитано по данным опросов городского населения, проводимых Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ — Режим доступа: <http://www.rgs.ru/pr/csr/index.wbp>

Очевидно, что объективным фактором, сдерживающим развитие страхования, является низкий уровень доходов основной части населения страны. По мере роста доходов растет фактическое пользование страхованием среди населения (наличие хотя бы одного полиса, купленного за свой счет, и среднее число полисов на семью) (табл. 7).

Одной из причин недостаточной популярности добровольного страхования среди населения может быть недоверие к страховым компаниям, низкая оценка преимуществ страхования. В 1999 г. менее 22% россиян рассматривали страхование как экономически обоснованный способ защиты имущественных интересов. По оценкам РОСГОССТРАХа, в 2004 г. уже 33% населения разделяли мнение о

высокой эффективности страхования, в 2007-2011 гг. 40% рассматривали страхование как экономически обоснованный способ борьбы с опасностями. Согласно опросу НАФИ, проведенному в мае 2015 г., 62% опрошенных положительно оценивают страхование как услугу в целом, однако доверие к страховым компаниям находится на уровне ниже среднего (доверяют страховым компаниям 40%).

Положительная оценка страхования зависит от уровня дохода (страхование становится более доступным), финансовой грамотности, наличия положительного опыта общения со страховыми компаниями, улучшения показателей функционирования страхового рынка (прежде всего, роста коэффициента выплат).

Таблица 7

## Число страховых полисов в семьях с разной самооценкой доходов, 2006-2014 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Денег с трудом хватает на питание</i>									
Число полисов на семью	0,5	0,3	0,6	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Наличие хотя бы одного полиса, приобретенного за свой счет, %	24	26	32	22	28	27	26	34	35
<i>Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости</i>									
Число полисов на семью	0,9	0,6	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8
Наличие хотя бы одного полиса, приобретенного за свой счет, %	35	45	38	39	41	40	41	54	52
<i>Можем купить крупную бытовую технику, но не автомобиль</i>									
Число полисов на семью	1,1	0,8	1,0	0,8	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2
Наличие хотя бы одного полиса, приобретенного за свой счет, %	42	59	56	54	58	58	61	66	68
<i>Можем купить новый автомобиль, но не квартиру</i>									
Число полисов на семью	1,4	1,1	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6
Наличие хотя бы одного полиса, приобретенного за свой счет, %	50	74	75	68	70	75	74	80	79
<i>Можем купить квартиру или дом</i>									
Число полисов на семью	1,6	1,4	1,3	1,4	1,6	1,5	1,5	2,1	1,5
Наличие хотя бы одного полиса, приобретенного за свой счет, %	51	73	79	67	72	72	75	81	76

**Источник:** рассчитано по данным опросов городского населения, проводимых Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ — Режим доступа: <http://www.rgs.ru/pr/csr/index.wbp>

Однако необходимо принимать во внимание не только изменение положительного отношения населения к страхованию, но и наличие негативной оценки страхования («пустая трата денег»), которая характерна для части населения, причем их доля сохраняется практически неизменной на протяжении последних лет и составляет до 30%.

Существенный фактор, сдерживающий распространение страховых услуг среди населения, — непонимание преимуществ страхования как способа обеспечения финансовой безопасности. В большинстве случаев человек строит свое финансовое по-

ведение, учитывая возможность наступления различных неблагоприятных событий. Такое событие имеет две характеристики: возможность/вероятность наступления и возможные прямые/непрямые потери, которые, как правило, могут быть оценены в денежной форме. Есть неблагоприятные события с высокой вероятностью наступления, но незначительным ущербом; другие, напротив, характеризуются низкой вероятностью, но значительными, а подчас и катастрофическими, с точки зрения человека, потерями (например, угон автомобиля, пожар в квар-

тире или ее затопление соседями, серьезное заболевание и т.п.).

Для преодоления последствий неблагоприятных событий человек выбирает различные варианты финансового поведения: откладывает деньги про запас, «на черный день», рассматривает возможности обратиться к родным/друзьям, к помощи государства/социальных служб, приобретает страховой полис.

Накопление денег на случаи непредвиденных обстоятельств (самострахование) отвлекает часть денежных средств семьи, вместе с тем, к моменту наступления неблагоприятного события требуемая сумма еще может не быть накоплена.

Для возмещения финансовых потерь может быть привлечено внешнее финансирование. Однако кредит на неотложные нужды — дорогой способ финансирования. Он требует как уплаты процентов, которые могут достигать до 30-40%, так и основной суммы долга. Это означает, что после наступления неблагоприятного события человек должен быть в состоянии нормально функционировать, чтобы обеспечить его выплату. Значит, в случае серьезного заболевания, инвалидности или длительной нетрудоспособности возможности привлечения внешнего финансирования существенно ограничены.

Такие ограничения отсутствуют при наличии договора страхования.

Приобретение страховой услуги наиболее целесообразно на случай наступления событий, которые характеризуются низкой вероятностью и значительным ущербом. Низкая вероятность означает относительно низкую страховую премию, значительно меньшую, чем ожидаемые страховые выплаты. Так, актуарные расчеты показывают, что если веро-

ятность наступления страхового случая превышает 0,4, то стоимость полиса (страховая премия) может быть даже равна страховой выплате.

Заключая договор страхования, страхователь фиксирует свои возможные расходы, связанные с возмещением потенциального ущерба. Следовательно, страхование необходимо, прежде всего, семьям с ограниченным или неустойчивым доходом, поскольку только страхование позволит им преодолеть финансовые последствия страховых случаев. Очевидно, что по мере роста дохода, расширяются возможности не только заключения различных договоров страхования, но и финансирования непредвиденных расходов.

Для различных видов добровольного страхования можно говорить о формировании нескольких групп реальных и потенциальных потребителей. *Во-первых*, существует круг «устойчивых» потребителей страховых услуг, разделяющих рациональное и эмоционально положительное отношение к страхованию, осознанно использующих страхование как способ защиты имущественных интересов. *Во-вторых*, есть определенная часть населения, которая негативно относится к страхованию как социальному институту, не доверяет страховым компаниям и не будет в будущем заключать договоры страхования. *В-третьих*, это — группа «неопределившихся» потребителей, нередко недоверчиво относящихся к страховым компаниям, имеющих неустойчивый уровень дохода и, как правило, находящихся в сложной рискованной ситуации.

Очевидно, что наличие таких групп потребителей должны учитывать страховые компании, разрабатывая или предлагая те или иные

продукты по добровольным видам страхования.

Как отмечается в Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г., «развитие страховой отрасли сдерживается невысоким уровнем страховой культуры и страховой грамотности потребителей страховых услуг, крайне низким спросом на страховые услуги», ограниченностью предложе-

ния страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей, низким уровнем доверия страхователей к страховщикам и механизму страхования в целом. Население в настоящее время не пользуется широко страхованием, что приводит к тому, что имущество и ответственность граждан являются «недострахованными» [7].

### Литература

1. World Insurance in 2015: Steady Growth amid Regional Disparities// Swiss Re. Sigma. 2016. — N 3. — [Электронный документ]. — Режим доступа: [http://www.swissre.com/library/sigma3\\_2016\\_en.html](http://www.swissre.com/library/sigma3_2016_en.html).
2. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./ Росстат. — М., 2015. — 728 с. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/year/ejegod-15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/year/ejegod-15.pdf).
3. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Финансовый рынок. 2005-2015 гг. — [Электронный документ]. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#).
4. Центральный банк Российской Федерации. Финансовые рынки. Субъекты страхового дела. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. Данные за 2012-2015 гг. — [Электронный документ]. — Режим доступа: [https://www.cbr.ru/finmarkets/PrtId=sv\\_insurance](https://www.cbr.ru/finmarkets/PrtId=sv_insurance).
5. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Использованный валовой внутренний продукт. Годовые данные 1995-2011 гг., 2011-2013 гг., 2014-2015 гг. — [Электронный документ]. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp-god/tab.24htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp-god/tab.24htm).
6. Социология страхового рынка по итогам 2013 года. Центр стратегических исследований РОСГОССТРАХа. — [Электронный документ]. — Режим доступа: <http://www.rgs.ru/media/CSR/Sociology%20of%20the%20insurance%202013.pdf>
7. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 1293-Р. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102167121&intelsearch>

### Bibliography

1. World Insurance in 2015: Steady growth amid Regional Disparities. *Swiss Re Sigma*. 2016. No 3. Available at: [http://www.swissre.com/library/sigma3\\_2016\\_en.html](http://www.swissre.com/library/sigma3_2016_en.html).
2. Rossiyskiy statisticheskiy yezhegodnik 2015 [*Statistical Yearbook of Russia 2015*]. Moscow. 2015. 728 p. Available at: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/year/ejegod-15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/year/ejegod-15.pdf).
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. Ofitsial'naya statistika. Finansovyy rynek. 2005-2015 gg. [Federal State Statistics Service. Official statistics. Financial market. 2005-2015]. Available at: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#).
4. Tsentral'nyy bank Rossiyskoy Federatsii. Finansovyye rynki. Sub'yekty strakhovogo dela. Statisticheskiye pokazateli i informatsiya ob otdel'nykh sub'yektakh strakhovogo dela.

- Dannyye za 2012-2015 gg. [The Central Bank of the Russian Federation. Financial markets. The subjects of the insurance business. Statistics and information about the subjects of the insurance business. Data for 2012-2010]. Available at: [https://www.cbr.ru/finmarkets/PrtlId=sv\\_insurance](https://www.cbr.ru/finmarkets/PrtlId=sv_insurance).
5. Rosstat. Ofitsial'naya statistika. Ispol'zovannyy valovoy vnutrenniy produkt. Godovyye dannyye 1995-2011 gg., 2011-2013 gg., 2014-2015 gg. [Federal State Statistics Service. Official statistics. Gross domestic product. Annual data for 1995-2011, 2011-2013, 2014-2015]. Available at: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp-god/tab.24htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp-god/tab.24htm).
  6. Sotsiologiya strakhovogo rynka po itogam 2013 goda [Sociology of the insurance market according to the results of the year 2013]. Tsentr strategicheskikh issledovaniy ROSGOSS-TRAKha [Center for strategic research of the Rosstrakh]. Available at: <http://www.rgs.ru/media/CSR/Sociology%20of%20the%20insurance%202013.pdf>
  7. Strategiya razvitiya strakhovoy deyatel'nosti v Rossiyskoy Federatsii do 2020 goda. Utverzhdena Rasporyazheniyem Pravitel'stva RF ot 22 iyulya 2013 g. № 1293 — R. [The Strategy for Development of the Insurance Activity in the Russian Federation till 2020. Approved by the Decree of the Government of the Russian Federation dated July 22, 2013 No 1293-P.]. Available at: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102167121&intelsearch>.