

## ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2304-022X-2023-13-3-108-118

УДК 338.24;368.9;616–036.2(045)

JEL M11

## Совершенствование продаж продуктов по страхованию здоровья

А.Б. Плужник

Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия

## АННОТАЦИЯ

Страховая защита населения приобретает особое значение в период пандемий, трансформации экономики и других сложных процессов в жизни общества. В работе рассмотрено состояние страхового рынка в период пика пандемии COVID-19, а также основные тенденции его развития в течение 2022 г. **Цель** исследования – совершенствование мероприятий по продажам продуктов страхования здоровья с целью повышения рентабельности операций страховщиков. В непростых экономических условиях комплексная маркетинговая программа поможет компаниям, занимающимся страхованием, продолжить свое развитие и сохранить финансовую устойчивость. Предлагаемые мероприятия включают в себя: разработку новых продуктов и улучшение условий уже существующих на рынке; активное предложение добровольного медицинского страхования и новых программ для выезжающих за рубеж, мигрантов; изучение финансового положения корпоративных страхователей, индивидуальных предпринимателей; продажи через сеть Интернет; применение скидок при пролонгации договоров; расширение цифровизации в страховых сделках и др. В ходе работы использовались общенаучные **методы**: анализ и синтез, наблюдение, группировка и сравнение. Результаты исследования могут быть полезны сотрудникам страховых организаций, преподавателям и студентам экономических дисциплин. **Ключевые слова**: пандемия COVID-19; страховщики; страховой рынок; страховые премии; продажи страховых продуктов; страховые медицинские программы

**Для цитирования:** Плужник А.Б. Совершенствование продаж продуктов по страхованию здоровья. *Управленческие науки = Management sciences*. 2023;13(3):108-118. DOI: 10.26794/2404-022X-2020-13-3-108-118

## ORIGINAL PAPER

## Improving Features of Sales of Health Insurance Products

A.B. Pluzhnik

Orenburg State University, Orenburg, Russia

## ABSTRACT

Insurance protection of the population is of particular paramount importance during pandemics, economic transformation and other complex processes in the life of society. The paper examines the state of the insurance market during the peak of the COVID-19 pandemic, as well as the main trends in its development during 2022. The purpose of the study is to improve measures for the sale of health insurance products in order to increase the profitability of insurers' operations. In difficult and challenging economic conditions, a comprehensive marketing program will help insurance companies to continue their development and maintain financial stability. The proposed activities include the development of new products and improvement of the conditions already existing in the market; active offer of voluntary health and medical insurance and new programs for migrants traveling abroad; study of the financial situation of corporate insurers, individual entrepreneurs; sales via the Internet; application of discounts for prolongation of contracts; expansion of digitalization in insurance transactions, etc. In the course of the work, general scientific methods were used: analysis and synthesis, observation, grouping and comparison. The results of the study can be useful to employees of insurance organizations, teachers and students of economic disciplines. **Keywords**: COVID-19 pandemic; insurers; insurance market; insurance premiums; sales of insurance products; insurance medical programs

**For citation:** Pluzhnik A.B. Improving features of sales of health insurance products. *Upravlencheskie nauki = Management sciences*. 2023;13(3):108-118. DOI: 10.26794/2304-022X-2023-13-3-108-118

© Плужник А.Б., 2023

## ВВЕДЕНИЕ

Финансовая защита, которую предоставляет страхование, очень актуальна именно в «сложные времена». Страхование здоровья граждан — важный элемент социально-экономической политики любой страны. В России до 2020 г. страховой рынок в целом развивался успешно, но в период пандемии COVID-19 отреагировал некоторым снижением продаж. Однако сильного проседания рынка не наблюдалось, так как он пополнился целым перечнем актуальных страховых продуктов (по страхованию здоровья и др.).

Активные продажи последних являются важным направлением оперативной деятельности страховщиков. Во время пандемий и экономической турбулентности финансовая устойчивость страховых компаний позволяет поддерживать положительный имидж отрасли в целом, а также уверенность страхователей в завтрашнем дне.

Ранее, в «доковидный» период, социально-экономические аспекты развития страхового рынка и инструменты продвижения имеющихся продуктов рассматривали такие авторы, как А.В. Румянцева, Е.И. Румянцева [1]; грамотные подходы к ценообразованию — Р. Kotler [2]; проблемы и перспективы развития российского рынка добровольного медицинского страхования были предметом изучения О.Н. Сусляковой [3]. Об эффективности программ противодействия мошенничеству в страховании писали Т.А. Белоусова, Д.В. Енилина [4]; об основных аспектах управления страховыми услугами — М.В. Беспалов, В.С. Кудряшов [5].

С 2020 г. с развитием пандемии коронавируса возникла необходимость более подробного анализа тем, связанных с инфекционной заболеваемостью и действиями в условиях режима повышенной готовности. Так, И.М. Жадан уделила большое внимание исполнению страховыми компаниями обязательств по договорам добровольного медицинского страхования в условиях режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации в Российской Федерации [6]. Роль страхования в исследовании рисков биологических угроз рассмотрели С.А. Белозёров, Е.В. Соколовская, А.А. Фаизова [7]; вопросами страхования от инфекционных заболеваний занимались Л.В. Церкаевич, Е.А. Макаренко [8]; на проблемы рынка страхования в целом в условиях начала пандемии COVID-19 (в том числе за рубежом) обратили внимание Е.П. Огородникова, М.Ф. Гриднев [9], С.А. Дедеева, С.Н. Казыев [10], Н.А. Казакова, Д.А. Петрова [11], В. Fayzullaev [12], Т. Harris, A. Yelowitz, C. Courtemanche [13].

Изучив данные работы, считаем необходимым:

- рассмотреть финансовые показатели страховщиков, проанализировать коммерческие программы страхования здоровья, присутствовавшие и/или присутствующие на рынке, так как вирус продолжает давать о себе знать, и данная пандемия (хотя и официально признана завершённой), к сожалению, не является последней;
- предложить меры по совершенствованию мероприятий по продажам продуктов страхования здоровья граждан.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для дальнейшего изучения динамики продаж продуктов по страхованию здоровья целесообразно, на наш взгляд, проанализировать как показатели страховых премий за 3 года пандемии, так и основные программы страхования здоровья, появившиеся не только в 2020 г., но и позднее; определить ряд факторов, которые оказали влияние на изменения на страховом рынке; перечислить накопившиеся за время пандемии проблемы; наметить основные пути совершенствования продаж страховых продуктов.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Анализ финансовых показателей страховщиков

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, вызванную пандемией коронавирусной инфекции, страховой рынок России (как и новых государств — членов ЕС [14]) не только продолжил свое развитие, но и стал более концентрированным.

Сравнительная динамика страхового рынка России представлена на *рис. 1*.

Пик пандемии пришелся на 2020–2021 гг. Если I квартал 2020 г. отличался значительным увеличением страховых премий (свыше 400 млрд руб.), то уже во II, когда действовали наиболее серьезные ограничения в связи с новой коронавирусной инфекцией, объем поступивших премий уменьшился до 300 млрд руб. После улучшения ситуации рынок возобновил свой рост, и премии опять достигли величины 400 млрд руб.

В целом их объем по итогам 2020 г. составил 1,5 трлн руб. (1,5% ВВП РФ). Параллельно изменялось и количество страховых выплат — со 160 млрд руб. в I квартале до почти 200 млрд руб. — в конце года. При этом прирост страховых премий по самым значимым видам страхования был неоднородным (*рис. 2*).

Если премии по страхованию от несчастного случая и болезней во II квартале 2020 г. уменьшились на 20%, то в III и IV, когда на рынок вышли программы финан-

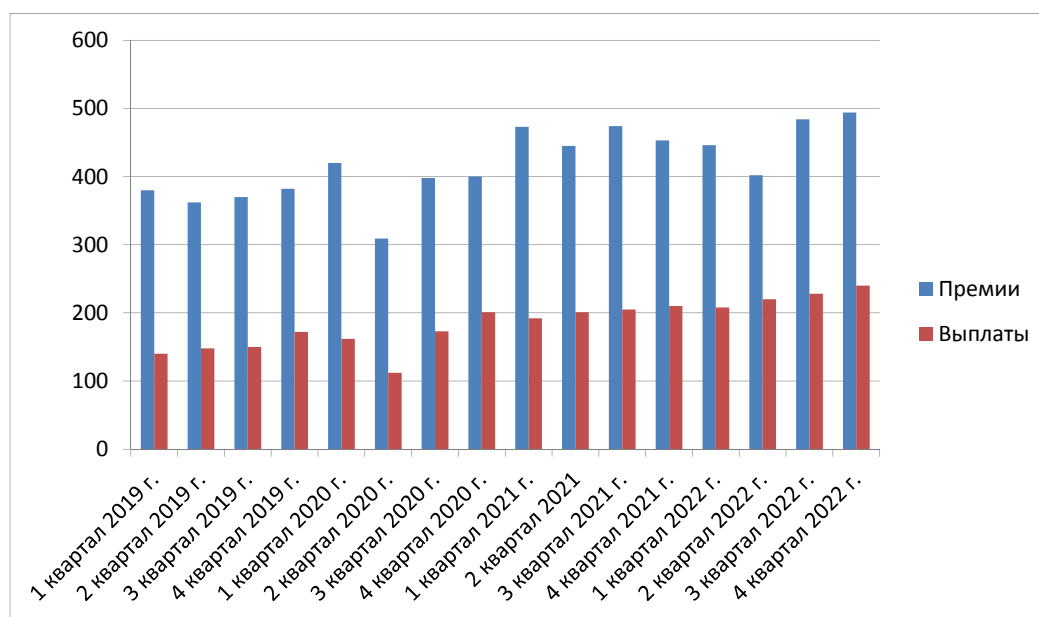


Рис. 1 / Fig. 1. Поквартальная динамика страховых премий и выплат в РФ за период с 2018 по II квартал 2022 гг. (млрд руб.) / Quarterly dynamics of insurance premiums and payments in the Russian Federation for the period from 2018 to the second quarter of 2022 (billion rubles)

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review\\_insure\\_22Q2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review_insure_22Q2.pdf) (дата обращения: 30.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review\\_insure\\_22Q2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review_insure_22Q2.pdf) (accessed on 30.03.2023)

совой защиты от новой коронавирусной инфекции, достигли максимума (выросли фактически на 40%) (рис. 2). При этом сборы за III и IV кварталы превысили премии по этому виду страхования за I квартал 2020 г. (когда пандемия только начала распространяться по миру).

В добровольном медицинском страховании (ДМС) во II квартале 2020 г. премии снизились на 17%, тогда как к IV — увеличились на 17% [15].

В I квартале 2021 г. прирост совокупных премий достиг 7,9% и составил 460 млрд руб. (рис. 1). Здесь свою положительную роль сыграла в том числе пролонгация корпоративных договоров по ДМС на следующий год. Число совокупных выплат сократилось по сравнению с концом 2020 г. и составило 183,5 млрд руб. в I квартале 2021 г.; во II же отмечалось снижение количества собранных премий с одновременным увеличением выплат. В III квартале премии выросли до уровня I, т.е. из-за сокращения рынка во II квартале до 38% и низкой базы начала III можно говорить о замедлении роста премий в III квартале до 16,5% (хотя и при положительной динамике). Объем выплат за III квартал составил 203 млрд руб. [16], что можно считать хорошим результатом для экономики в целом.

Далее рассмотрим прирост премий по отдельным видам страхования за период 2020–2021 гг.

более подробно (рис. 3). По сравнению с 2020 г. он составил около 17%. Лидерами явились такие направления, как страхование жизни (7%), страхование от несчастных случаев и болезней (4%), автокаско (2,5%) и ДМС (2%).

Выплаты в 2021 г. увеличились на 22%, особенно по программам страхования жизни (13%), ДМС (4%), автокаско (2,5%) и страхования от несчастных случаев и болезней (2%). Данные виды страхования составляют значительную долю в добровольном страховании нашей страны, и необходимо способствовать их дальнейшему активному развитию (рис. 4).

Далее рассмотрим распределение страховой премии по каналам продаж в РФ (рис. 5).

Из рис. 5 следует, что лидером страховых продаж по-прежнему были кредитные организации (35,8% за 2021 г.). Кроме того, выросли интернет-продажи (что является ожидаемым, особенно в период пандемии и связанной с ней удаленной работы), а также реализация через брокерскую сеть.

Немаловажным является и том факт, что комиссионные вознаграждения данным посредникам в 2021 г. изменились и составили: по добровольному медицинскому страхованию — 15,4% (меньше, чем в 2020 г.), по

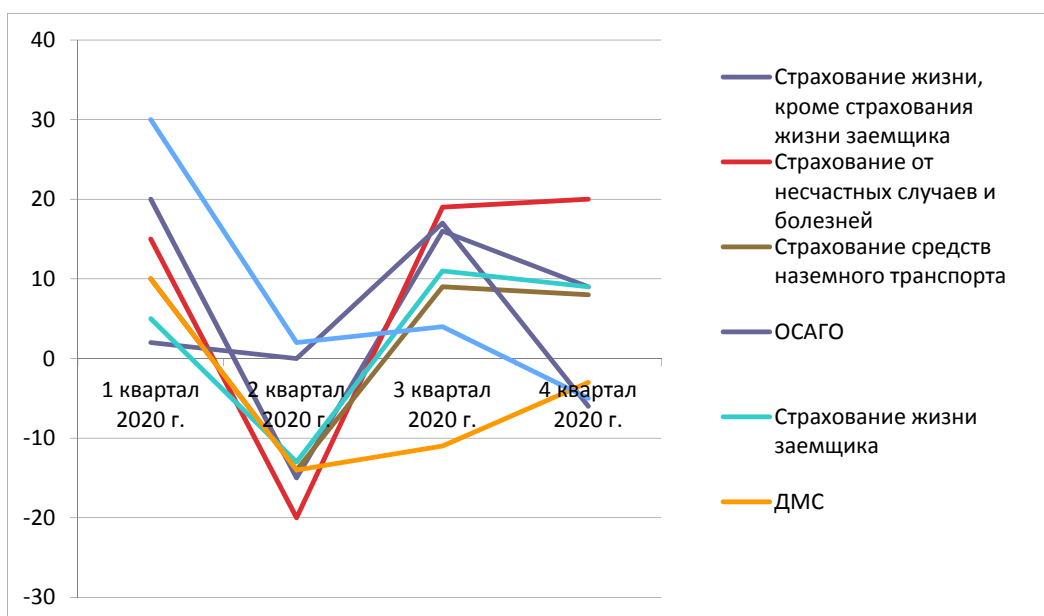


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика темпов прироста премий по основным видам страхования в 2020 г. в РФ (%) / Dynamics of growth rates of premiums for the main types of insurance in 2020 in the Russian Federation (%)

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (дата обращения: 30.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (accessed on 30.03.2023).

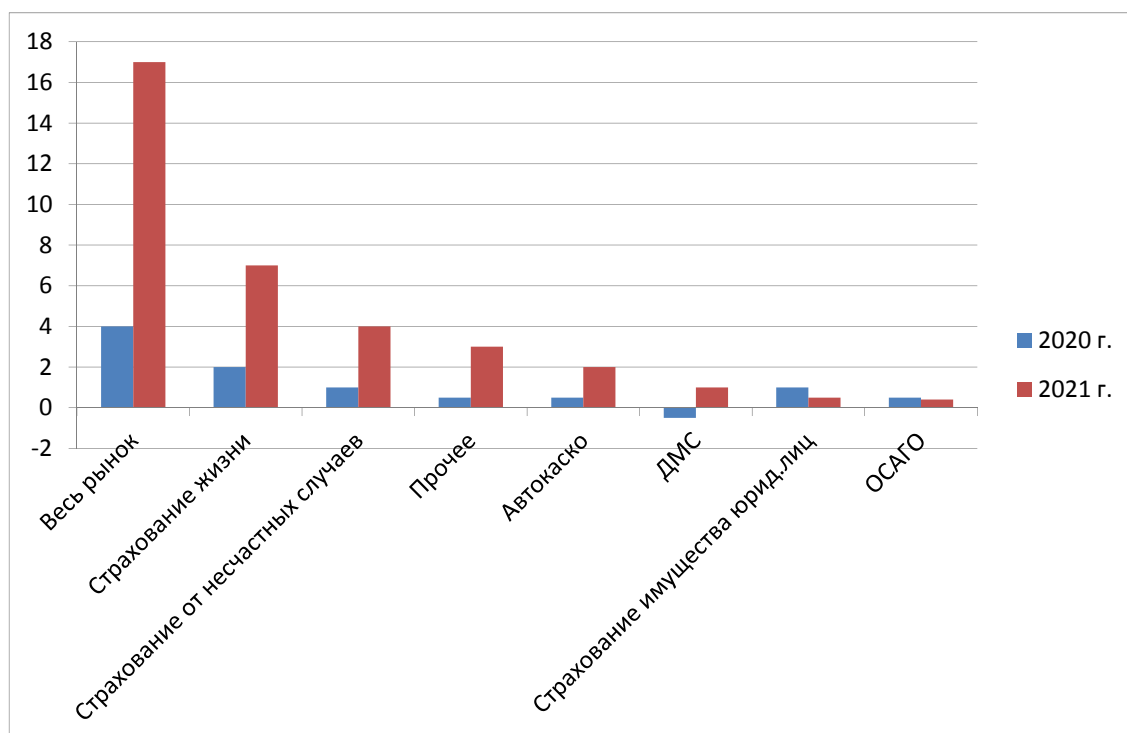


Рис. 3 / Fig. 3. Динамика прироста премий по отдельным видам страхования в РФ в 2020–2021 гг. (%) / Dynamics of growth of premiums for certain types of insurance in the Russian Federation for 2020–2021 (%)

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (дата обращения: 30.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (accessed on 30.03.2023).

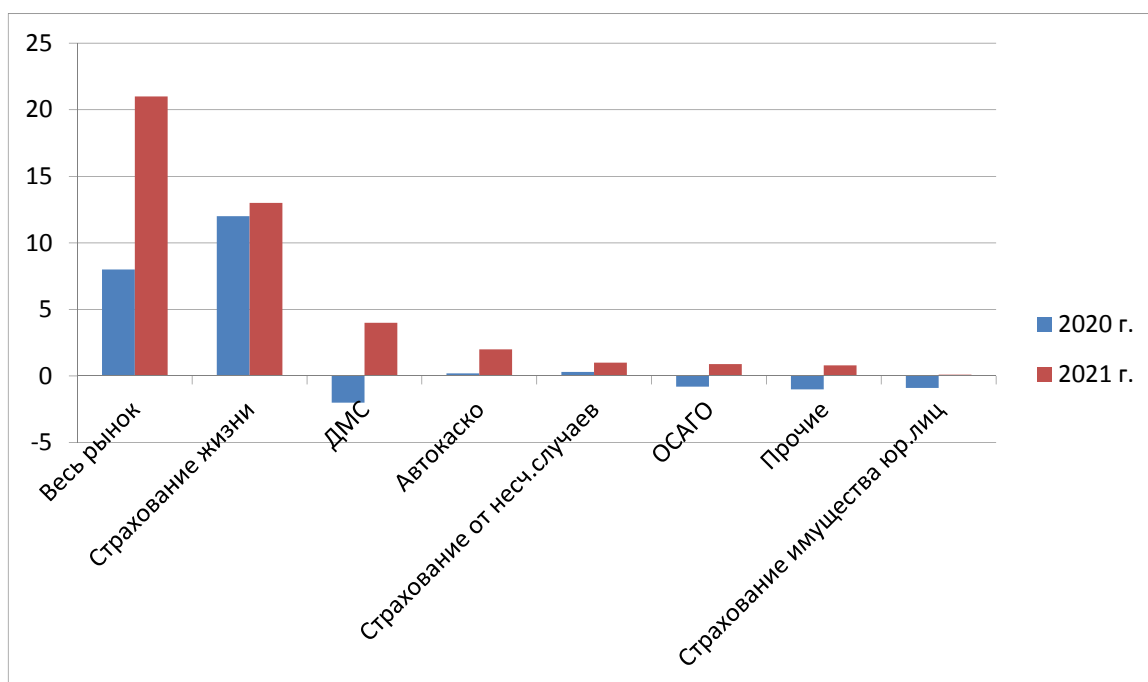


Рис. 4 / Fig. 4. Динамика прироста выплат в отдельных видах страхования в РФ в 2020–2021 гг. (%) / Dynamics of the increase in payments in certain types of insurance in the Russian Federation for 2020–2021 (%)

Источник / Source: URL: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (дата обращения: 30.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (accessed on 30.03.2023).

страхованию от несчастных случаев и болезней — 73,3% (более высокий показатель по сравнению с 2020 г.) (рис. 6).

Коэффициент выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2021 г. несколько вырос по сравнению с предыдущим годом и составил 10,3%, а по добровольному медицинскому страхованию — 71,1% (рис. 7).

Ситуация с ДМС сложилась следующим образом: если в 2019 г. прирост премий по этому виду страхования составил около 2%, то уже по итогам 2020 г. он стал отрицательным (–0,3%) в основном за счет экономии средств предприятиями на фоне сложной экономической ситуации и уменьшения доходов физических лиц. Необходимо отметить, что компании — лидеры своих отраслей (например, ПАО «Газпром») пошли на софинансирование интересных дорогостоящих медицинских программ для своих сотрудников (например, «Здоровое сердце», «Высокие медицинские технологии» и др.).

В середине 2021 г. положение в ДМС улучшилось — отмечалось увеличение спроса как по индивидуальным, так и по корпоративным программам. Количество заключенных договоров с физическими

лицами составило 3,8 млн ед. (+36,9%), но все же не достигло «допандемийных» значений 2019 г. Безусловно, в период COVID-19 страхователи начали внимательнее относиться к своему здоровью. В полисы стала включаться оплата лечебных и реабилитационных процедур, связанных с пандемией. Однако средний размер премии при этом был невелик — 2–3 тыс. руб. Это прежде всего страхование от критических заболеваний, «чек-ап», которое предусматривает страхование медицинских услуг по диспансеризации.

Число заключенных договоров ДМС с корпоративными клиентами в середине 2021 г. увеличилось в 2 раза (850,1 тыс. ед.). Но в то же время средняя величина страховой премии сократилась и составила около 38,5 тыс. руб. (уменьшилась на 60,7%).

Выплаты по полисам ДМС в середине 2021 г. поднялись на 57,9% и составили 37,2 млрд руб. Такой рост числа страховых случаев связан с пандемией [16].

Начало 2022 г. охарактеризовалось небольшим увеличением страховых премий, но уже во II квартале отмечался довольно резкий спад страховой активности до уровня IV квартала 2020 г. [17]. Рост рынка в 2022 г. замедлился.

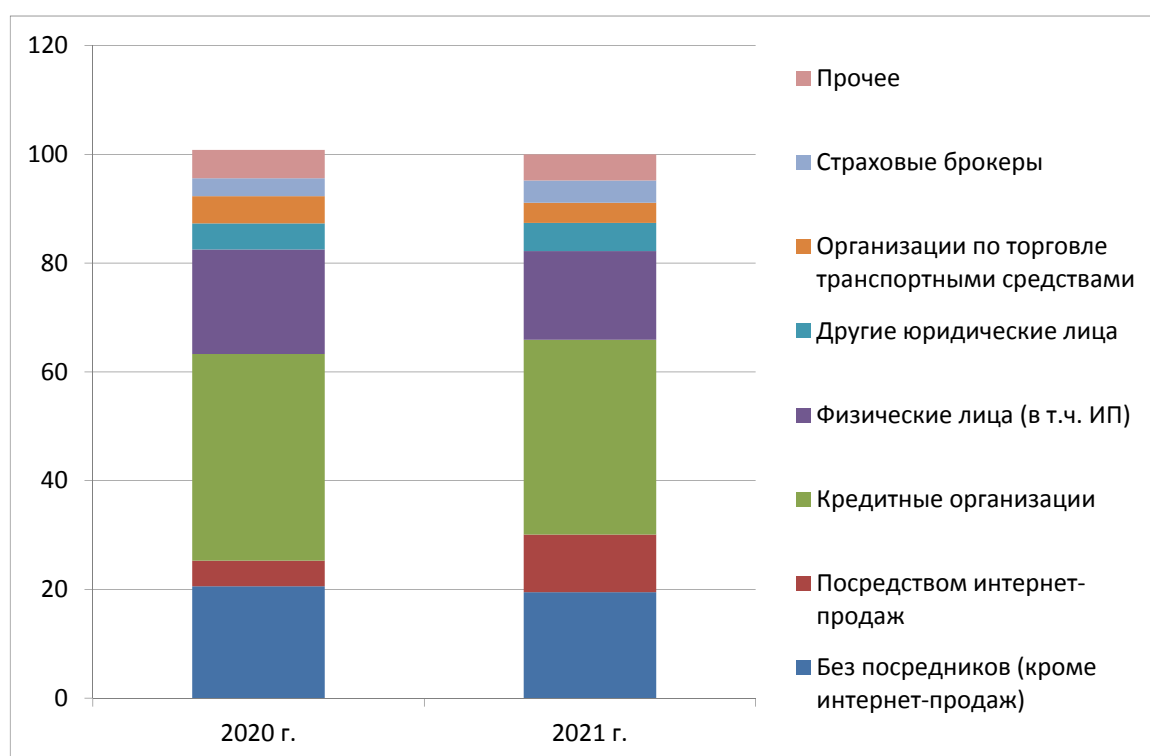


Рис. 5 / Fig. 5. Распределение страховой премии по каналам продаж в РФ за 2020–2021 гг. (%) / Distribution of insurance premiums by sales channels in Russia for 2020–2021 (%)

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (дата обращения: 31.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (accessed on 31.03.2023).

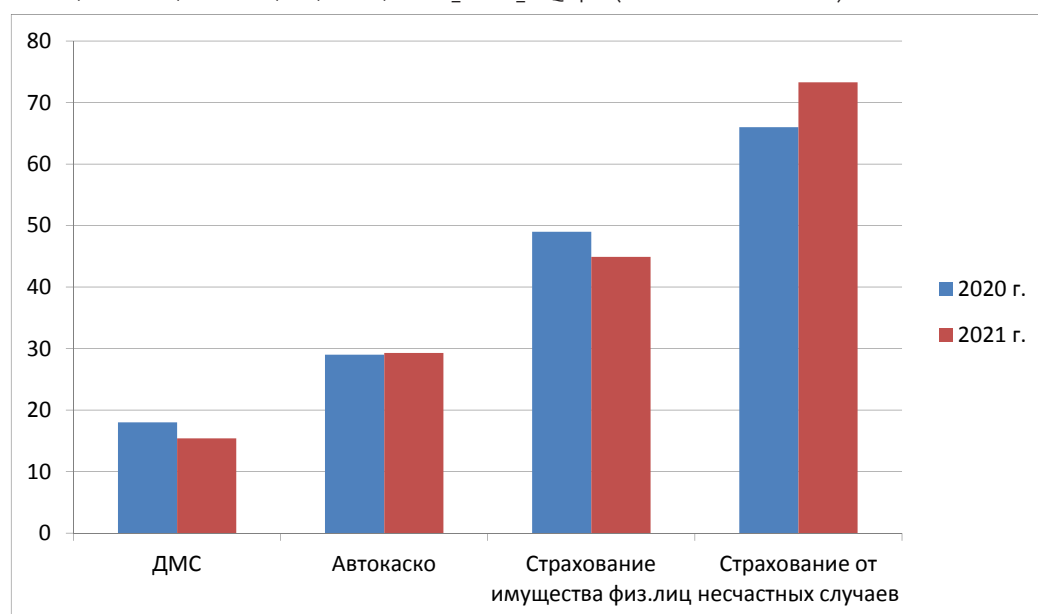


Рис. 6 / Fig. 6. Изменение динамики комиссионного вознаграждения посредников в РФ в 2020–2021 гг. (%) / Change in the dynamics of intermediaries' commissions in Russia in 2020–2021 (%)

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (дата обращения: 31.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (accessed on 31.03.2023).

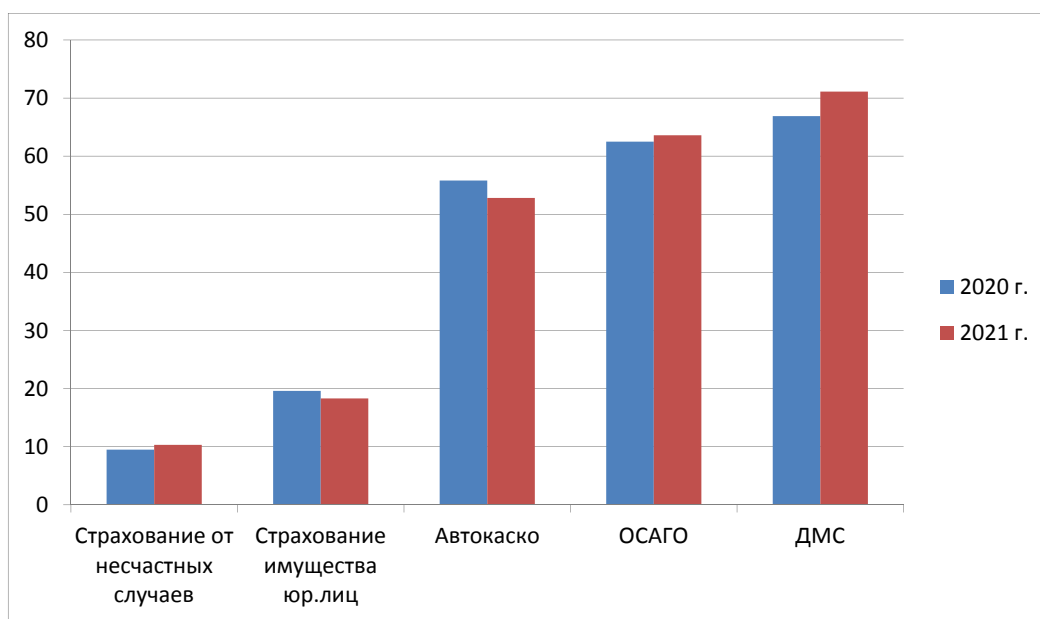


Рис. 7 / Fig. 7. Динамика скользящего коэффициента выплат по отдельным видам страхования / Dynamics of the rolling ratio of claims for certain types of insurance

Источник / Source: разработано автором по данным ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (дата обращения: 31.03.2023) / developed by the author based on data from the Central Bank of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review\\_insure\\_21Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/40874/review_insure_21Q4.pdf) (accessed on 31.03.2023).

## ОБЗОР СТРАХОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ПРОГРАММ, СВЯЗАННЫХ С НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИЕЙ COVID-19

Следует отметить, что в России пандемия COVID-19 привела к значительному количеству инфицированных и госпитализированных пациентов, что повлекло за собой дополнительные финансовые траты (с учетом того, что многие болели целыми семьями). Рынок оперативно отреагировал на данную ситуацию и предложил ряд интересных программ по страховой защите в случае заболевания новой коронавирусной инфекцией (см. таблицу). Их общими чертами является актуальность, довольно крупная страховая сумма (особенно на случай гибели застрахованного — около 1 млн руб., по риску заболевания — до 100 тыс. руб.) при относительно небольшой премии (от 2 до 10 тыс. руб.). Финансовая защита распространялась на взрослых и детей. Таким образом, многие страховые организации провели грамотный анализ рынка потребителей и разработали для него конкурентоспособные продукты.

### ВЫВОДЫ

В ходе исследования были определены факторы, оказавшие влияние на изменения на рынках ДМС и страхования от несчастного случая:

1. Спрос на программы страхования здоровья.
2. Активное использование продаж страховых продуктов через банки, (развитие банкострахования).
3. Увеличение количества страховых премий по ДМС до 47 млрд руб. — прирост в первом полугодии 2022 г. по сравнению с первой половиной 2021 г., несмотря на экономическую нестабильность, составил 16,8% [17].
4. Внедрение на рынке страхования от несчастного случая и болезней-актуальных программ страхования от COVID-19 с возможной перспективой разработки новых продуктов, соответствующих дальнейшим инфекционным угрозам.
5. Увеличение начиная с 2021 г. совокупных объемов продаж страховых продуктов через брокерскую сеть и интернет почти на 15%; продаж без посредников (кроме интернет-продаж) — на 19,5% (что превосходит показатели 2020 г.).
6. Рост средних выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней за 2021 г. (73,8 тыс. руб.). Для сравнения, в 2020 г. они составили 40 тыс. руб. [16], что подтверждает необходимость финансовой защиты в периоды пандемий.

Также следует отметить ряд проблем, стоящих перед рынками ДМС, а также страхования от несчастных случаев и болезней:

Таблица / Table

**Страховые медицинские программы, связанные с новой коронавирусной инфекцией  
COVID-19 / Medical insurance programs related to the new coronavirus infection COVID-19**

Страховщик / The insurer	Программа / Program	Застрахованное лицо / Insured person	Срок действия / Validity period	Страховая премия / Insurance premium	Страховая сумма / Insurance amount	Выплата / Payment
ОАО «АльфаСтрахование»	Коронавирус. НЕТ	Физическое лицо от 7 до 60 лет	1 год	от 2000 до 10 000 руб.	1 млн руб.	По риску заболевания – 20 000 – 100 000 руб., по риску смерти от него – 1 млн руб.
ООО «СК «Согласие»	«Семья под защитой»	Физическое лицо, его муж / жена, дети от 3 до 60 лет	1 год	3500 руб.	1 млн руб.	По риску госпитализации – 0,1% от страховой суммы за каждый день стационарного лечения, но не более, чем за 21 день. по риску смерти – 1 млн руб.
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»	Стоп. Коронавирус	Физическое лицо от 1 года до 60 лет	3 мес.	от 2000 до 5000 руб.	от 200 000 до 500 000 руб.	По риску заболевания и стационарного лечения – от 30 000 до 75 000 руб., по риску смерти – от 200 000 до 500 000 руб.

Источник / Source: составлено автором на основе данных ОАО «АльфаСтрахование». URL: <https://www.alfastrah.ru/coronavirus/> (дата обращения: 30.03.2023), ООО «СК «Согласие». URL: <https://www.vbr.ru/strahovanie/virus/> (дата обращения: 30.03.2023), ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни». URL: <https://kaplife.ru/shop/archive/stop-koronavirus/> (дата обращения: 30.03.2023) / compiled by the author on the basis of data from "AlfaStrakhovanie". URL: <https://www.alfastrah.ru/coronavirus/> (accessed on: 30.03.2023), "SK "Consent". URL: <https://www.vbr.ru/strahovanie/virus/> (accessed on 30.03.2023), "Capital Life Life Insurance". URL: <https://kaplife.ru/shop/archive/stop-koronavirus/> (accessed on 30.03.2023).

1. Под влиянием кризисных явлений после первого полугодия 2022 г. прибыль страховщиков на рынке снизилась до 46,1 млрд руб., при этом во II квартале они понесли убытки. Важную роль здесь сыграли и значительные потери от инвестиционной деятельности страховых компаний. Вместе с тем из-за повышения цен на медицинские товары и услуги отмечается рост премий по ДМС; однако по страхованию от несчастного случая и болезней они, напротив, уменьшились [17].

2. На снижение количества страховых взносов также оказывает влияние правило «периода охлаждения», которое действует с 2020 г. и распространяется, в том числе, на договоры ДМС и от несчастного случая. Применяя его, страхователь может отказаться от страховой сделки в течение 14 дней и потребовать возврата суммы взноса [18].

3. В некоторых страховых компаниях вырос процент отказов в страховой выплате. Так, при страховании от

несчастного случая в 2021 г. он возрос с 10,1 до 24,8% [16]. Требуется дальнейшее изучение причин возникновения данной ситуации.

4. Особенности инвестиционной деятельности всех финансовых посредников, связанные с санкционным режимом [19].

Таким образом, страховщикам необходимо принять меры по увеличению количества продаж продуктов страхования здоровья клиентов с целью повышения рентабельности своих операций, особенно с учетом убытков в инвестиционной деятельности страховых компаний, которые заключаются в:

- изучении финансового положения корпоративных страхователей, индивидуальных предпринимателей и более активном привлечении их к участию в страховых программах, несмотря на сложные экономические условия (посредством рекламы, социальных сетей и др.);

- разработке новых продуктов и улучшении условий, уже существующих на рынке. Это относится к программам, связанным с инфекционными заболеваниями, а также к таким, как «Чек-ап», «Критические заболевания», «Высокие медицинские технологии» и др., которые могут приобретаться и физическими, и юридическими лицами, а также использоваться переболевшими COVID-19 для контроля своего здоровья (так как риск осложнений у таких пациентов достаточно высок);
- активном применении маркетинговых подходов к определению тарифов;
- разработке новых медицинских программ для выезжающих за рубеж, мигрантов, количество которых выросло во II квартале 2022 г. [17];
- дальнейшем развитии директ-продаж через сеть Интернет, использовании инструментов современных страховых технологий (InsurTech) в работе страховщиков [7].
- применении скидок при пролонгации договора;
- профилактической политике в области противодействия возможному мошенничеству с привлечением врачей-экспертов [4];
- формировании инновационной среды, которая может заинтересовать в том числе страховщиков из других стран [20, 21];
- цифровой трансформации страховой отрасли для всех развивающихся рынков — ее необходимость отмечают и зарубежные авторы [22–24].

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Румянцева А.В., Румянцева Е.И. Социально-экономические аспекты развития страхового рынка: современные инструменты продвижения. *Дискуссия*. 2019;(2):28–36. DOI: 10.24411/2077–7639–2019–10003
2. Kotler P. Marketing essentials. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall; 1984. 647 p.
3. Сусликова О.Н. Проблемы и перспективы развития рынка добровольного медицинского страхования в Российской Федерации. *Территория науки*. 2018;(5):124–132.
4. Белоусова Т.А., Енилина Д.В. Анализ эффективности программ противодействия мошенничеству в страховании. *Вестник науки и образования*. 2019;(7–1):60–65.
5. Беспалов М.В., Кудряшов В.С. Основные аспекты организации управления страховыми услугами. *Ученые записки Тамбовского отделения РoCМУ*. 2018;(11):16–26.
6. Жадан И.М. Исполнение обязательств страховых компаний по договорам добровольного медицинского страхования в условиях режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации в Российской Федерации. *Образование и право*. 2020;(4):113–116. DOI: 10.24411/2076–1503–2020–10416
7. Белозёров С.А., Соколовская Е.В., Фаизова А.А. Исследования рисков биологических угроз: сравнительный анализ подходов и роль страхования. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2021;37(2):344–367. DOI: 10.21638/spbu05.2021.207
8. Церкаевич Л.В., Макаренко Е.А. Развитие страхования от инфекционных заболеваний в России. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2020;224(4):386–400. DOI: 10.38197/2072–2060–2020–224–4–386–401
9. Огородникова Е.П., Гриднев М.Ф. Рынок страхования в условиях пандемии. *Эпоха науки*. 2020;(23):120–123. DOI: 10.24411/2409–3203–2020–12330
10. Дедеева С.А., Казыев С.Н. Особенности страхового рынка в условиях пандемии COVID-19. *Символ науки: междисциплинарный научный журнал*. 2020;(12–1):102–105.
11. Казакова Н.А., Петрова Д.А. Динамика рынка страхования в условиях COVID –19. *Эпоха науки*. 2021;(25):168–173. DOI: 10.24412/2409–3203–2021–25–168–173
12. Fayzullaev B. Insurance companies in pandemy conditions, their investment and innovative activities. In: Economics and finance: Proc. Int. conf. (Tashkent, April 20, 2021). 2021:249–253. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/insurance-companies-in-pandemy-conditions-their-investment-and-innovative-activities/viewer> (дата обращения: 02.04.2023).
13. Harris T., Yelowitz A., Courtemanche C. The impact of COVID-19 on the life insurance market was minimal. IZA World of Labor. Feb. 08, 2021. URL: <https://wol.iza.org/opinions/impact-of-covid-19-on-life-insurance-market-minimal> (дата обращения: 02.04.2023).
14. Kramaric Pavic T., Kitic M. Comparative analysis of concentration in insurance markets in new EU member states. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*. 2012;6(6):1322–1326. DOI: 10.5281/zenodo.1328688

15. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков 2020. М.: Банк России; 2021. 26 с. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (дата обращения: 02.04.2023).
16. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков III квартал 2021. М.: Банк России; 2021. 14 с. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39605/review\\_insure\\_21Q3.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39605/review_insure_21Q3.pdf) (дата обращения: 02.04.2023).
17. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков II квартал 2022. М.: Банк России; 2022. 16 с. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review\\_insure\\_22Q2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review_insure_22Q2.pdf) (дата обращения: 02.04.2023).
18. Плужник А.Б., Донецкова О.Ю. Деятельность российских страховщиков в условиях кризисных явлений. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2020;9(4):293–296. DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0068
19. Черненко В.А., Воронов А.А., Резник И.А. Инвестирование национальной экономики: новый формат развития. *Экономический вектор*. 2022;(2):5–10. DOI: 10.36807/2411-7269-2022-2-29-5-10
20. Matiyazova S.R. The process of formation of innovative environment in competitive conditions in the insurance market. *Oriental Journal of Economics, Finance and Management*. 2022;2(01):7–11. DOI: 10.37547/supsci-ojss-02-01-02
21. Sironi P. FinTech innovation: From robo-advisors to goal based investing and gamification. Chichester: John Wiley & Sons; 2016. 192 p. (The Wiley Finance Series).
22. Сяохэ С. Тенденции цифровой трансформации страховой отрасли Китая после пандемии COVID-19. (На англ.). *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2021;(54):228–238. DOI: 10.17223/19988648/54/13
23. Брызгалов Д.В., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Перспективы цифровизации страхового дела в России. *Финансовый журнал*. 2020;12(3):76–90. DOI: 10.31107/2075-1990-2020-3-76-90
24. Попова Е.К. Влияние цифровизации на продвижение страховых услуг. *Форум молодых ученых*. 2020;(12):433–437.

## REFERENCES

1. Rumyantseva A.V., Rumyantseva E.I. Socio-economic aspects of insurance market: Modern tools for promoting. *Diskussiya = Discussion*. 2019;(2):28–36. (In Russ.). DOI: 10.24411/2077-7639-2019-10003
2. Kotler P. Marketing essentials. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall; 1984. 647 p.
3. Suslyakova O.N. Problems and prospects of development of the voluntary health insurance market in the Russian Federation. *Territoriya nauki*. 2018;(5):124–132. (In Russ.).
4. Belousova T., Enilina D. Analysis of the efficiency of programs of resistance to fraud insurance. *Vestnik nauki i obrazovaniya = Bulletin of Science and Education*. 2019;(7-1):60–65. (In Russ.).
5. Bepalov M.V., Kudryashov V.S. The main aspects of organization management of insurance services. *Uchenye zapiski Tambovskogo otdeleniya RoSMU = Scientific Notes of the Tambov Branch of RUYS*. 2018;(11):16–25. (In Russ.).
6. Zhadan I.M. Fulfillment of obligations of insurance companies under the contracts of voluntary medical insurance in terms of the mode of increased readiness or emergency in Russia. *Obrazovanie i pravo = Education and Law*. 2020;(4):113–116. (In Russ.). DOI: 10.24411/2076-1503-2020-10416
7. Belozyorov S.A., Sokolovskaya E.V., Faizova A.A. Biological hazard risk studies: A comparative analysis of approaches and the role of insurance. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St. Petersburg University Journal of Economic Studies (SUJES)*. 2021;37(2):344–367. (In Russ.). DOI: 10.21638/spbu05.2021.207
8. Tcerkasevich L.V., Makarenko E.A. Development of insurance from infectious diseases in Russia. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii = Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*. 2020;224(4):386–400. (In Russ.). DOI: 10.38197/2072-2060-2020-224-4-386-401
9. Ogorodnikova E.P., Gridnev M.F. Pandemic insurance market. *Epokha nauki*. 2020;(23):120–123. (In Russ.). DOI: 10.24411/2409-3203-2020-12330
10. Dedeeva S.A., Kaziev S.N. Features of the insurance market in the context of the COVID-19 pandemic. *Simvol nauki: mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal = Symbol of Science: International Scientific Journal*. 2020;(12-1):102–105. (In Russ.).
11. Kazakova N.A., Petrova D.A. Dynamics of the insurance market under COVID-19 conditions. *Epokha nauki*. 2021;(25):168–173. (In Russ.). DOI: 10.24412/2409-3203-2021-25-168-173
12. Fayzullaev B. Insurance companies in pandemy conditions, their investment and innovative activities. In: Economics and finance: Proc. Int. conf. (Tashkent, April 20, 2021). 2021:249–253. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/insurance-companies-in-pandemy-conditions-their-investment-and-innovative-activities/viewer> (accessed on 02.04.2023).

13. Harris T., Yelowitz A., Courtemanche C. The impact of COVID-19 on the life insurance market was minimal. IZA World of Labor. Feb. 08, 2021. URL: <https://wol.iza.org/opinions/impact-of-covid-19-on-life-insurance-market-minimal> (accessed on 02.04.2023).
14. Kramaric Pavic T., Kitic M. Comparative analysis of concentration in insurance markets in new EU member states. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*. 2012;6(6):1322–1326. DOI: 10.5281/zenodo.1328688
15. Overview of key performance indicators of insurers 2020. Moscow: Bank of Russia; 2021. 26 p. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review\\_insure\\_20Q4.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32073/review_insure_20Q4.pdf) (accessed on 02.04.2023). (In Russ.).
16. Overview of key performance indicators of insurers III quarter 2021. Moscow: Bank of Russia; 2021. 14 p. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39605/review\\_insure\\_21Q3.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39605/review_insure_21Q3.pdf) (accessed on 02.04.2023). (In Russ.).
17. Overview of key performance indicators of insurers II quarter 2022. Moscow: Bank of Russia; 2022. 16 p. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review\\_insure\\_22Q2.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42295/review_insure_22Q2.pdf) (accessed on 02.04.2023). (In Russ.).
18. Pluzhnik A.B., Donetskova O. Yu. Activities of Russian insurers in the conditions of crisis events. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = ASR: Economics and Management (Azimuth of Scientific Research)*. 2020;9(4):293–296. (In Russ.). DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0068
19. Chernenko V.A., Voronov A.A., Reznik I.A. Investing in the national economy: New development format. *Ekonomicheskii vektor = Economic Vector*. 2022;(2):5–10. (In Russ.). DOI: 10.36807/2411-7269-2022-2-29-5-10
20. Matiyazova S.R. The process of formation of innovative environment in competitive conditions in the insurance market. *Oriental Journal of Economics, Finance and Management*. 2022;2(01):7–11. DOI: 10.37547/supsci-ojss-02-01-02
21. Sironi P. FinTech innovation: From robo-advisors to goal based investing and gamification. Chichester: John Wiley & Sons; 2016. 192 p. (The Wiley Finance Series).
22. Xiaohe X. Digital transformation trends of China's insurance industry after the COVID-19 pandemic. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika = Tomsk State University. Journal of Economics*. 2021;(54):228–238. DOI: 10.17223/19988648/54/13
23. Bryzgalov D.V., Gryzenkova Yu.V., Tsyganov A.A. Prospects for digitalization of the insurance business in Russia. *Finansovyi zhurnal = Financial Journal*. 2020;12(3):76–90. (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2020-3-76-90
24. Popova E.K. Impact of digitalization on the promotion of insurance services. *Forum molodykh uchenykh*. 2020;(12):433–437. (In Russ.).

## ИНФОРМАЦИЯ О АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



**Анна Борисовна Плужник** — кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела и страхования, Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия  
**Anna B. Pluzhnik** — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor of the Department of Banking and Insurance, Orenburg State University, Orenburg, Russia  
<https://0000-0002-9185-5754>  
[abp20072@yandex.ru](mailto:abp20072@yandex.ru)

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила в редакцию 15.03.2023; после рецензирования 21.04.2023; принята к публикации 29.09.2023.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 15.03.2023; revised on 21.04.2023 and accepted for publication on 29.09.2023.

The author read and approved the final version of the manuscript.