**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РФ**

**2013**

**Содержание**

Введение

Глава 1. Основы развития страхования в России

.1 Этапы развития страхового дела в России

.2 Основные цели, задачи и направления развития страхования в РФ на современном этапе

Глава 2. Влияние макроэкономических условий на развитие страхования в РФ

.1 Тенденции развития российского страхового рынка в условиях модернизации российской и мировой экономики

.2 Влияние институциональных факторов на макроэкономические параметры развития рынка страховых услуг в России

Глава 3. Перспективные направления развития страхового рынка России в условиях глобализации

.1 Современные технологии в страховании

.2 Перспективы развития инвестиционно-страховых продуктов в России

Заключение

Список использованной литературы

Приложение

**Введение**

Для определения сущности страхования необходимо выявить главные типичные признаки этого явления. Проблема состоит в том, что страхование в современном мире является сложной системой отношений, институтов, мероприятий, видов деятельности, в связи с чем может рассматриваться в различных аспектах: экономическом, финансовом, правовом, социальном, психологическом и др., при этом на первый план выходят те или иные его проявления. Так, с позиции экономики основным в страховании является обеспечение защиты от опасных случайностей жизни и деятельности граждан, процесса воспроизводства на микро- и макроуровне.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Рассматривая страхование как способ страховой защиты, необходимо отметить следующие его сущностные признаки.

. Причиной, обусловливающей объективную необходимость страхования, являются убытки от случайных неблагоприятных событий, а целью страхования - их компенсация. Следовательно, страхование всегда имеет в своей основе случайные неблагоприятные события, приносящие убытки.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

. Компенсация ущерба осуществляется путем его выравнивания (раскладки) между участниками страхования.

. Выравнивание ущерба обеспечивается путем формирования за счет взносов участников страхового фонда и его использования на компенсацию ущерба.

Целью страховых отношений является компенсация ущерба, нанесенного неблагоприятными случаями.

Страхование - одна из древнейших экономических категорий общественных отношений, роль которой сегодня резко возросла. Страхование входит в сиcтему финансов.

Страхование - отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Страховая деятельность (страховое дело) - сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием.

Рассмотрим актуальность темы исследования: в наши дни неизбежно возрастает потребность в различных формах личного и имущественного страхования, гарантирующих поддержку граждан и домашних хозяйств в критических ситуациях, материальное обеспечение в старости, предоставление качественных медицинских услуг и многое другое.

Цель работы:- рассмотреть все этапы развития страхования в России;

основные цели, задачи и направления развития страхования в РФ на современном этапе;

раскрыть тенденции развития российского страхового рынка в условиях модернизации российской и мировой экономики;

влияние институциональных факторов на макроэкономические параметры развития рынка страховых услуг в России;

современные технологии в страховании;

перспективы развития инвестиционно-страховых продуктов в России.

К задачам организации страхового дела относятся:

. совершенствование системы законодательства в области страхования;

. развитие обязательного и добровольного видов страхования;

. создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;

. повышение капитализации рынка страховых услуг;

. совершенствование налогообложения и регулирования страховой деятельности;

. участие иностранного капитала на российском рынке страховых услуг;

. анализ тенденций формирования страхового рынка, изучение его особенностей и перспектив дальнейшего развития;

. главные направления в социально-экономическом развитии страхового дела;

. современные технологии в страховании;

. инвестиционно-страховые продукты в России.

Страховой рынок - это особая социально-экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются предложение и спрос на нее.

Объективная основа развития страхового рынка - необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Названный рынок можно рассматривать как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций (страховщиков), участвующих в оказании соответствующих услуг.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, объединяющих 6 параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений. Содержит основной текст, включает рисунки, таблицы. В списке использованной литературы 50 наименований.

В заключении формулируются основные выводы и даются рекомендации по повышению эффективности социальной защиты населения.

В дипломной работе изложены источники информации таких известных авторов, как: Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой, Н. А. Попкова, А. Б. Крутик, Б. Ю. Сербиновский, С. Л. Ефимов, Р. Т. Юлдашев, В. В. Шахов, В. А. Сердюков, Н. Г. Мэнкью, Дж. Сломан, Т. Н. Сильченкова, П. Г. Мартыненко, И. В. Рындина, А. Г. Патрик, Р. С. Фостер, Л. А. Рид, И. Л. Логвина, В. К. Райхер. Также были использованы нормативно-правовые акты: Конституция Российской Федерации (действующая редакция), Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Федеральный закон "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"; периодические издания(журналы, статьи, монографии, комментарии к статьям); интернет-ресурсы: www.ins-union.ru - Всероссийский союз страховщиков, www.minfin.ru - Министерство финансов России, www.nalog.ru Федеральная налоговая служба, www.fssn.ru Федеральная служба страхового надзора, www.rgs.ru - Росгосстрах, www.one.ru - Экономика и финансы, www.fin-izdat.ru- Финансы и Кредит, www.rg.ru -Российская газета.

**Глава 1. Основы развития страхования в России**

**.1 Этапы развития страхового дела в России**

Страховой рынок России в своем становлении и развитии прошел следующие этапы:

. 1991-1996 гг. - формирование страхового рынка, заложение законодательных основ его функционирования. Наблюдался массовый характер создания негосударственных страховых организаций, сформировалась система надзора за страховой деятельностью на территории РФ;

. 1996-1998 гг. - характерны тенденции, связанные с принятием II части Гражданского кодекса РФ и отсутствием государственной поддержки развития страхового предпринимательства. Данный период совпал с финансовым кризисом 1998 г., оказавшим воздействие на дальнейшее развитие отрасли. Влияние дефолта на страховой рынок было неоднозначным. С одной стороны, наибольшая часть резервов была размещена в ГКО, платежеспособность и финансовая устойчивость страховщиков были проблематичны. С другой стороны, кризис оказал и позитивное влияние, что нашло отражение в возрастании роли страховых организаций;

. посткризисный (современный) этап - с конца 1998 г. по настоящее время. Если для начала этого периода была характерна тенденция устойчивого сокращения числа и прибыли страховщиков, то уже в 1999-2000 гг. она была успешно преодолена.

Объем страховых премий за исследуемый период возрос на 162,2%, что оценивается положительно, поскольку это характеризует превышение доходов страховых организаций над их расходами. Исследование позволило определить тенденцию сокращения числа страховых организаций (на 33,1%), которая вызвана, на наш взгляд, следующими причинами:

‑отзыв значительного числа лицензий в связи с ужесточением правил осуществления страховой деятельности, установленных Федеральной налоговой службой и органами страхового надзора;

‑концентрация капитала и раздел рынка вызвали объединение многих страховых компаний в группы, формирование которых ускорилось в связи с активным внедрением в отрасль промышленно-финансового капитала.

Оценка основных показателей деятельности страховщиков показала, что они увеличивают размеры своих уставных капиталов. Так, величина совокупного уставного капитала страховых организаций возросла более чем в 3 раза.

Показатель уровня выплат за 2001-2007 гг. вырос на 135,7%, однако это не является отрицательным фактором, учитывая увеличение объема страховых премий.

Показатель страховой суммы по договорам добровольного страхования за 2001-2007 гг. увеличился на 397,5%, что свидетельствует об увеличении объема ответственности, принимаемого на себя страховыми организациями. Причем рост происходил равномерно, а значит, мы имеем дело с устойчивой тенденцией.

Совокупная прибыль возросла более чем в 9 раз, причем совокупный убыток также увеличился, однако всего в 2 раза. Это свидетельствует о повышении эффективности деятельности страховых организаций.

Устойчивый рост страховых премий, полученных российскими страховщиками, обусловлен повышением денежных доходов населения.

В динамике наметилась устойчивая тенденция роста доли премий по обязательному страхованию, что обусловлено принятием закона ОСАГО [3], который позволил увеличить видовое разнообразие обязательного страхования.

В 2005 г. доля премий по страхованию жизни сократилась по сравнению с 2004 г. Резкое уменьшение сборов здесь является результатом активной борьбы Федеральной службы страхового надзора (ФССН) с налогосберегающими схемами, которые в последние годы реализовывались под видом страхования жизни. По оценкам независимых экспертов, объем реального рынка страхования жизни в России составил примерно 10 млрд. руб.. Однако за 2007 г. страхование жизни возросло на 41,1%.

Помимо борьбы с «серым рынком», ФССН проявила себя и в сфере лицензирования деятельности страховых компаний. В 2005 г. она 154 раза отказала в выдаче новых лицензий. Среди главных причин отказа - формирование уставного капитала за счет заемных средств, что не допускается законом, а также несоответствие руководителей компаний квалификационным требованиям, содержащимся в нем.

С принятием приказа Минфина о структуре собственного капитала для многих страховых организаций могут возникнуть сложные проблемы, поскольку капитал уже каким-то образом размещен, и нередко в низколиквидные либо вообще неликвидные активы. Это означает, что некоторым страховщикам, для того чтобы изменить структуру активов, придется решать почти неразрешимые задачи.

Конечным результатом этих изменений станут сокращение числа страховых компаний, активизация процессов укрупнения бизнеса путем слияний и поглощений.

Сокращение числа страховщиков и повышение требования к их финансовой устойчивости способствуют росту концентрации страхового рынка. Эта тенденция стала особенно заметной в последние 2-3 года и проявляется во всех размерных классах. Стремление рынка к концентрации можно считать положительным, так как это свидетельствует о достижении определенной стадии зрелости - стадии выделения компаний, нацеленных на долгосрочную работу с классическими видами страхования, на повышение своей финансовой устойчивости и качества обслуживания клиентов. В ближайшие несколько лет процесс укрупнения страховых компаний будет продолжаться. Уже сегодня на рынке происходят объединения довольно крупных игроков, хотя до 2005-2006 гг. сектор не отличался высокой активностью в сфере слияний и поглощений. Результаты анализа структуры страховых премий добровольного страхования по отраслям показали, что основной удельный вес в общем объеме полученных премий составляет личное страхование.

В развитых странах большая доля в общих доходах страховых премий приходится на страхование жизни, тогда как в развивающихся странах этот показатель невелик.

В настоящее время страховые организации активно продвигаются в регионы, так как именно там сосредоточена вся материальная инфраструктура реального сектора экономики. Страховщиков особенно интересуют те субъекты РФ, где основной объем продаж приходится на страхование имущества физических и юридических лиц, автотранспорта, грузов, профессиональной ответственности, а также добровольное медицинское страхование.

Таким образом, анализ состояния страхового рынка позволил определить основные тенденции его развития на современном этапе. Во-первых, наблюдаются существенные изменения в структуре страховой деятельности. Во-вторых, можно говорить о развитии процессов капитализации, о чем свидетельствует значительное увеличение прибыли и повышение величины уставного капитала страховых организаций.

В-третьих, развиваются тенденции концентрации капитала и раздела рынка. Несмотря на значительное количество страховых организаций, в настоящее время наблюдаются процессы объединения компаний в группы, формирование которых ускорилось в связи с внедрением промышленно-финансового капитала.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целом состояние отечественного страхового рынка можно назвать стабильным и вполне устойчивым.

**1.2 Основные цели, задачи и направления развития страхования в РФ на современном этапе**

На состояние экономики влияют значительные расходы, которые связаны с ликвидацией последствий стихийных бедствий, аварий и катастроф и покрываются за счет бюджетных средств и средств граждан и юридических лиц. Из-за недостатка средств компенсация убытков зачастую происходит избирательно, в результате чего имущественные интересы граждан и юридических лиц в большей части ущемляются. Возрастают также потери от предпринимательских рисков. Не в полной мере отвечают потребностям граждан накопительные виды долгосрочного личного страхования.

В связи с этим основными целями развития страхового дела остаются разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, которые являются стимулом расширения предпринимательской деятельности и аккумулирования долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики государства.

Основными задачами по развитию страхового дела являются:

формирование законодательной базы рынка страховых услуг;

развитие обязательного и добровольного видов страхования;

создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;

стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни;

поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком.

. Направления развития обязательного и добровольного видов страхования. При существующем уровне платежеспособного спроса на услуги добровольного страхования приоритетным является обязательное страхование, которое позволит создать страховую защиту для потенциально рисковых групп населения, юридических лиц, а также значительно снизить затраты государства на возмещение ущерба пострадавшим в результате стихийных бедствий, аварий и катастроф.

В целях прекращения практики принятия нормативных правовых актов, содержащих декларативные нормы об обязательности страхования, необходимо создать законодательную основу обязательного страхования на территории Российской Федерации.

Система обязательного страхования должна предусматривать эффективную защиту имущественных интересов государства от стихийных бедствий, аварий и катастроф при минимальных затратах бюджетных средств. Для этого необходимо провести инвентаризацию соответствующих объектов, определить их стоимость, риски, от которых будет предоставляться страховая защита, и формы страхования, а также изыскать источники осуществления страховой защиты.

Обязательное страхование должно основываться на принципе формирования страховых резервов для компенсации ущерба и возмещения убытков застрахованным лицам и иным выгодоприобретателям и исключать финансирование мероприятий, направленных на сокрытие фактов бесхозяйственности организаций, за счет средств страхователей. Принятие законодательных актов должно осуществляться на основе предварительной финансово-экономической проработки, подтверждающей возможность решения проблем страховой защиты в обязательной форме и на предлагаемых условиях.

Основными направлениями развития обязательного страхования являются:

усиление контроля за проведением обязательного государственного страхования, в том числе обязательного страхования;

введение видов обязательного страхования объектов, подверженных значительным рискам и убыткам, граждан и юридических лиц, которым причинен существенный ущерб в результате стихийных бедствий, аварий и катастроф (страхование ответственности владельцев транспортных средств, страхование производственных объектов от аварий техногенного характера, страхование имущества от пожаров и стихийных бедствий, страхование на случай причинения вреда в результате крупных аварий при перемещении опасных грузов).

В целях обеспечения страховых выплат по обязательному страхованию могут создаваться централизованные гарантийные фонды (страховые резервы).

Развитие предпринимательства предполагает осуществление страхования ответственности при производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг, в результате которых может быть причинен вред третьим лицам, а также осуществление страхования профессиональной ответственности врачей, риэлторов, аудиторов, арбитражных управляющих и др.

Введение страхования ответственности отдельных категорий производителей товаров и исполнителей работ (услуг) позволит осуществлять эффективный контроль за их деятельностью, обеспечить защиту прав потребителей услуг, особенно в тех сферах народного хозяйства, где отсутствуют четкие и эффективные механизмы государственного контроля и надзора (например, при ипотечном жилищном кредитовании, приобретении недвижимости, передаче ее в лизинг и залоге). Развитие страхования благоприятно повлияет на предпринимательскую активность граждан.

В то же время привлечение инвестиционных ресурсов в экономику потребует дальнейшего развития страхования финансовых и предпринимательских рисков, развития страховых технологий в сфере промышленных, транспортных, строительных и сельскохозяйственных рисков. Основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование.

Приоритетными направлениями в развитии добровольного личного страхования должны стать страхование жизни и пенсионное страхование.

Страхование жизни является важной сферой страхового дела, традиционным и постоянным источником значительных инвестиционных ресурсов, способствующих успешному росту экономики.

Демографическая ситуация, характеризующаяся увеличением доли населения старших возрастных групп, и переход на накопительную систему в пенсионном страховании, включающую самостоятельное формирование гражданами своего пенсионного фонда, предполагают расширение участия страховых компаний в осуществлении пенсионного страхования.

Стимулом для развития долгосрочного страхования жизни должно стать создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопленных сумм по договорам страхования.

Помимо ужесточения нормативных требований к финансовой устойчивости страховщиков должна быть введена специализация страховых организаций, исключающая осуществление одним страховщиком личного страхования (страхования жизни и пенсий) и имущественного страхования. В этих целях должна быть разработана классификация видов страховой деятельности, должны быть определены особенности организации и осуществления страхования жизни и пенсий.

В целях обеспечения финансовой устойчивости страховых операций по отдельным видам страхования страховщики могут объединяться в простые товарищества.

Развитие страхования жизни ведет не только к специализации страховщиков, но и к созданию института актуариев и необходимости законодательного установления основ актуарной деятельности, связанной с расчетами страховых тарифов, страховых резервов, анализом и прогнозированием инвестиционных программ.

Необходимо выработать меры по расширению сферы и объемов добровольного медицинского страхования и добровольного страхования от несчастных случаев. Указанные виды страхования должны стать важным элементом "социального пакета", предоставляемого работодателями своим сотрудникам. В связи с этим потребуется совершенствование законодательства, регулирующего отношения при осуществлении этих видов страхования, а также законодательства о налогах и сборах.

Дальнейшее развитие добровольного медицинского страхования требует формирования правовых основ с учетом специфики данного вида страхования и совершенствования норм, регулирующих взаимодействие субъектов медицинского страхования, особенности налогообложения операций по медицинскому страхованию.

Важным направлением развития страхования является совершенствование системы обязательного медицинского страхования граждан в Российской Федерации. В первую очередь необходимо перейти к страховому принципу в осуществлении данного вида страхования и иных видов страхования, имеющих социальную направленность и дополняющих системы обязательного социального страхования и социального обеспечения.

Страхование будет играть существенную роль в пенсионной реформе.

В перспективе предстоит сформировать законодательную основу деятельности страховых организаций, являющихся элементом системы обязательного пенсионного страхования.

Участие страховщиков наряду с негосударственными пенсионными фондами в обязательном пенсионном страховании с учетом специфики правового регулирования страхования предполагает соблюдение установленных законодательством единых принципов деятельности субъектов данной системы страхования.

. Повышение капитализации рынка страховых услуг

После принятия мер по развитию обязательного и добровольного страхования значительно возрастут объемы страховых операций. В связи с этим повышается ответственность страховых организаций за исполнение принятых обязательств по договорам страхования.

Такое положение требует принятия законодательных мер, направленных на увеличение минимального размера уставного капитала страховщиков, формирование которого осуществляется в денежной форме. Из 1350 страховых компаний, действовавших на 1 января 2002 г., 313 компаний имели уставный капитал свыше 10 млн. рублей, 868 компаний - от 600 тыс. рублей до 10 млн. рублей, 138 компаний - от 100 до 600 тыс. рублей и 31 компания - менее 100 тыс. рублей. Размер уставного капитала должен соответствовать не только возрастающим объемам обязательств, но и уровню, позволяющему российским страховым организациям конкурировать на международном рынке страховых услуг.

Одновременно следует выработать меры по экономическому стимулированию учредителей страховых организаций и капитализировать полученную прибыль для повышения размеров уставных капиталов.

В целях повышения конкурентоспособности российских страховых организаций и в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию необходимо принять законодательные меры, направленные на увеличение базового минимального размера уставного (складочного) капитала российских страховщиков, формируемого в денежной форме, к 1 июля 2007 г. до 30-40 млн. рублей, в том числе к 1 июля 2004 г. до 10-13 млн. рублей и к 1 июля 2006 г. до 20-26 млн. рублей.

В целях повышения емкости рынка страховых услуг необходимо разработать меры по стимулированию сострахования и перестрахования.

Большинство страховщиков не располагают значительными финансовыми средствами и не могут осуществлять страхование крупных рисков, однако, передав часть рисков перестраховщику, страховая компания может гарантировать выполнение своих обязательств перед клиентами.

Для обеспечения таких гарантий необходимо выработать законодательные нормы, устанавливающие лимиты обязательств страховщика, стандартные положения договоров перестрахования, а также определить правила делового оборота российского рынка перестрахования.

Следует стимулировать развитие страхования и перестрахования путем создания специализированных страховых объединений, расширения участия российских страховщиков в международных системах перестрахования и договорах сострахования, формирования гарантийных фондов и применения иных экономически оправданных мер, направленных на повышение потенциала национальных инвесторов рынка страховых услуг.

Указанные меры позволят также упорядочить трансграничное перестрахование и предотвратить необоснованный отток валютных средств за границу.

. Совершенствование налогообложения и регулирования страховой деятельности

Необходимо продолжить дальнейшее совершенствование налогообложения страховых операций.

Режим налогообложения операций по долгосрочному страхованию должен являться стимулом для формирования физическими и юридическими лицами эффективной защиты от наиболее значимых рисков.

Эти вопросы следует рассматривать на основе анализа практики применения Налогового кодекса Российской Федерации и положений бухгалтерского учета и в связи с переходом на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

В перспективе следует включить в перечень социальных налоговых вычетов затраты граждан при страховании ими наиболее жизненно важных имущественных интересов (связанных с жизнью и здоровьем, владением, пользованием, распоряжением жилыми помещениями и домашним имуществом).

Целесообразно расширить перечень расходов организаций по различным видам страхования ответственности, включаемых в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций.

Одной из приоритетных задач развития национальной системы страхования является совершенствование инвестиционной политики, предусматривающей выработку и реализацию мер по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране, обеспечивающего расширение направлений инвестирования средств страховщиков.

В целях привлечения инвестиций для развития экономики страны и предоставления страхователям возможности использования надежных форм сохранения их сбережений, вложенных в страхование, целесообразно координировать направления вложений финансовых средств страховых организаций с учетом видов страхования и сроков действия договоров, устанавливать нормативы их вложений, разделять инвестиционные потоки на страхование жизни и иные виды страхования, а также стимулировать долгосрочные инвестиции. Порядок размещения средств, полученных в результате осуществления обязательных видов страхования, а также личного страхования граждан, должен минимизировать риски их инвестирования.

Проблемы развития страхового рынка должны стать объектом внимания органов, осуществляющих контроль за страховой деятельностью на рынке страховых услуг и антимонопольное регулирование.

Для эффективного функционирования рынка страховых услуг необходимо создать равные условия для осуществления деятельности всеми страховыми организациями на территории Российской Федерации. В этих целях необходимо обеспечить:

усиление контроля за действиями органов государственной власти всех уровней, ограничивающих конкуренцию на рынке страховых услуг;

отработку системы проведения открытых конкурсов страховых организаций, привлекаемых для осуществления страхования за счет бюджетных средств;

осуществление мониторинга деятельности страховых организаций, занимающих доминирующее положение и препятствующих доступу на рынок других страховых организаций;

государственный контроль за концентрацией капитала на рынке страховых услуг;

совершенствование форм статистического учета и отчетности страховых организаций, в том числе с целью проведения анализа конкурентной среды на федеральном и региональном рынках страховых услуг и определения доминирующего положения страховых организаций на таких рынках.

Важным условием конкуренции на рынках финансовых услуг должно стать исключение государственного участия в уставных капиталах страховщиков.

. Участие иностранного капитала на российском рынке страховых услуг

Развитие рынка страховых услуг должно основываться на принятии решений, предусматривающих, прежде всего, повышение качества функционирования национальной страховой системы при конкуренции со страховщиками, капитал которых сформирован с участием иностранных инвесторов. Процесс либерализации рынка страховых услуг в среднесрочной перспективе должен основываться на том, что страхование является важнейшим инструментом формирования долгосрочных, наиболее важных для развития российской экономики внутренних инвестиционных ресурсов.

Главной задачей либерализации рынка страховых услуг должно стать нахождение оптимального соотношения интеграции российской страховой системы с мировой страховой системой и механизмов, препятствующих оттоку национальных капиталов.

Решения о характере и условиях доступа иностранных страховых компаний на российский рынок, принимаемые в ходе переговоров о присоединении России к Всемирной торговой организации, будут иметь стратегическое значение, а также учитывать темпы роста российской экономики и развития страхования.

Основополагающим принципом интеграции России с международными финансовыми и торговыми организациями является поэтапная либерализация рынка страховых услуг в соответствии с приоритетами и уровнем развития отдельных секторов этого рынка. В этих целях, прежде всего, необходимо обеспечить:

формирование адекватной международным требованиям нормативной правовой базы;

приведение положений бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с международными стандартами;

финансовую устойчивость компаний, работающих на национальном рынке страховых услуг;

создание инфраструктуры рынка страховых услуг по обслуживанию страхователей, застрахованных и иных заинтересованных лиц, включая защиту их прав;

создание благоприятных макроэкономических условий, характеризующихся невысоким и относительно стабильным уровнем инфляции, снижением уровня экономической преступности и т. д.

По мере формирования условий для развития рынка страховых услуг, использования рыночных механизмов страхования в пенсионной реформе и внедрения системы гарантий при осуществлении пенсионного страхования и страхования жизни будут приниматься решения о целесообразности допуска страховых компаний с участием иностранного капитала к осуществлению страхования жизни и добровольного пенсионного страхования.

В среднесрочной перспективе допуск к участию на рынке страховых услуг должны иметь страховые организации - резиденты Российской Федерации, подчиняющиеся требованиям законодательства о страховании. Кроме того, в целях повышения капитализации рынка страховых услуг сферой деятельности российских страховых компаний должен оставаться рынок обязательного страхования (включая государственное), являющийся частью системы страховой защиты, рынок страхования имущества, связанного с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также имущества государственных и муниципальных организаций. По истечении этого периода будет приниматься решение о порядке и сроках допуска иностранных организаций к осуществлению отдельных видов обязательного страхования.

. Совершенствование государственного надзора за страховой деятельностью. Государственный надзор за страховой деятельностью в Российской Федерации осуществляется на принципах законности, гласности, организационного единства надзора и обеспечивает проведение единой государственной политики в области страхования.

В сферу государственного надзора за страховой деятельностью должны входить разработка планов развития страхового бизнеса, анализ финансового положения учредителей и их долей в уставном капитале страховой организации, порядок реорганизации и ликвидации страховых организаций, их платежеспособность и финансовая устойчивость. Указанные положения в полной мере отвечают международному опыту и стандартам страхового надзора. В целях совершенствования государственного страхового надзора за деятельностью страховых организаций и иных профессиональных участников рынка страховых услуг, а также защиты прав и интересов его субъектов необходимо осуществить следующие меры:

повышение надежности системы страхования посредством установления единых требований и стандартов предоставления страховых услуг, применяемых в международной практике;

установление правил, нормативов и показателей платежеспособности и финансовой устойчивости на основе отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами ценообразования страховых услуг;

финансовое оздоровление страховой компании, включая обязательное увеличение капитала и применение принудительных мер по управлению ее активами;

установление для профессиональных участников страхования требования о наличии соответствующих образования и стажа работы по специальности, позволяющих выполнять возложенные на них функции, а также осуществление мер, препятствующих доступу к руководству страховой компанией лиц, допустивших финансовые злоупотребления.

Федеральный орган государственного страхового надзора осуществляет функции контроля и надзора за страховым делом в Российской Федерации. В этих целях целесообразно закрепить за федеральным органом государственного страхового надзора функции по межведомственной координации и межотраслевому регулированию вопросов страхования.

. Совершенствование и развитие законодательства, регулирующего страхование. Для решения задач развития рынка страховых услуг в первоочередном порядке необходимо разработать и осуществить меры по совершенствованию и развитию законодательства, регулирующего страхование, и в частности обеспечить:

создание правовых основ деятельности обществ взаимного страхования;

установление основ обязательного страхования, а также определение их приоритетных видов;

совершенствование осуществления государственного надзора за страховой деятельностью на территории Российской Федерации.

Решение указанных задач позволит продолжить работу по модификации основ законодательного регулирования страхования, которое должно отвечать возрастающему уровню развития страхового дела, и потребует в среднесрочной перспективе осуществления кодификации законодательства в области страхования.

Совершенствование системы законодательства в области страхования должно основываться на глубоком научном анализе законодательства Российской Федерации и практики его применения, международном опыте и стандартах, включать в себя предусмотренные в настоящей Концепции мероприятия по регулированию страхования как целостной системы страховой защиты граждан, организаций и государства.

**Глава 2. Влияние макроэкономических условий на развитие страхования в РФ**

**.1 Тенденции развития российского страхового рынка в условиях модернизации российской и мировой экономики**

Российская экономика постепенно втягивается в процессы глобализации, что требует сосредоточения значительных финансовых ресурсов, в том числе формируемых в сфере страхования. Финансовые ресурсы страховых организаций представляют собой мощный финансовый и инвестиционный потенциал для развития экономики. Возникает вопрос: какими способами страховой сектор экономики будет наращивать данный потенциал в условиях, когда российские страховые организации только что испытали на себе отрицательные последствия экономического кризиса, а с 01.01.2012 вводятся новые нормативы, регулирующие минимальный уровень уставного капитала страховщиков? Ответив на него, можно определить основные тенденции развития страхового рынка России на ближайшую перспективу.

Новые требования, предъявляемые к минимальной величине уставного капитала российских страховых организаций, предусматривают четырехкратное увеличение его базового размера: с 30 млн до 120 млн руб. В соответствии с Федеральным законом от 22.04.2010 № 65-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» минимальный размер уставного капитала страховщика, занимающегося имущественным страхованием или страхованием от несчастных случаев и заболеваний, устанавливается в размере 120 млн руб., страхованием жизни - 240 млн руб., перестрахованием - 480 млн руб.

Сохраняется проблема недостатка уставного капитала страховщиков. Анализ государственного реестра страховых организаций, проведенный органом страхового надзора, показал, что уставные капиталы 65 % страховых организаций не соответствуют новым требованиям. По итогам первого полугодия 2011г. совокупный дефицит капитала составляет 45,7 млрд руб. Законодательным требованиям о минимальном размере уставного капитала не удовлетворяют около 380 компаний. Так, 113 компаний, работающих на рынке перестрахования, уже довели размер уставного капитала до необходимой нормы, 60 игрокам это еще предстоит сделать. Сложнее всего ситуация складывается с компаниями, которые занимаются страхованием жизни. В этом сегменте лишь 6 компаний соответствуют новым требованиям закона и 57 - не соответствуют. В сегменте общего страхования не возникнет проблем с новым законом у 94 компаний и 184 предстоит в течение года нарастить размер уставного капитала до установленных норм. На рынке ОМС и ДМС по новому закону уже работают 17 компаний, еще 87 предстоит вносить изменения в уставный капитал.

В настоящее время для страховщиков в качестве основных путей увеличения уставного капитала и масштабов бизнеса наиболее реальными просматриваются два способа:

путем слияний и поглощений;

путем первичного публичного размещения акций - IPO как одного из механизмов привлечения источников финансирования.

Обычно второй способ применяют в том случае, если прямые инвесторы приходят к выводу, что это выгоднее, чем продолжать самим вкладывать деньги в бизнес. Для полномасштабного IPO компания должна достичь определенного уровня капитализации. Пока капитализация страховой компании не достигнет определенного менеджментом уровня, выводить ее на IPO не имеет смысла, так как можно потерять существенную часть прибыли. Достичь необходимого уровня капитализации можно при помощи эффективного роста страховой организации и путем слияний и поглощений. В ходе слияния компаний также может быть проведена дополнительная эмиссия акций.

Примером является первая крупная сделка, заключенная на российском страховом рынке после кризиса: РЕСО-Гарантия и Страховой дом ВСК создают группу РЕСО-ВСК. Страховой дом ВСК проведет несколько дополнительных эмиссий, в результате которых его уставный капитал вырастет с 2 до 5 млрд руб. а РЕСО на первом этапе получит блокирующий пакет акций ВСК (25 % плюс 1 акция). Затем РЕСО, возможно, купит и всю компанию, которая оценена более чем в 1 млрд долл. Суммы сделки стороны не раскрывают, но эксперты оценивают ее в 250-300 млн долл. Объединенная РЕСО-ВСК станет вторым страховщиком в России после Группы «Росгосстрах», войдет в тройку лидеров в большинстве ключевых сегментов страхового рынка России. РЕСО-Гарантия - агентская компания, а у ВСК большой корпоративный портфель и развитый банковский канал продаж.

Однако необходимо отметить, что не все страховые организации будут увеличивать свой капитал честным путем. Безусловно, часть страховых организаций прибегнет к так называемому «схемному» наращиванию. Это касается в основном небольших страховых организаций, которые имеют собственный капитал на грани необходимого уровня по действующим в настоящее время нормативам. Таких компаний ныне достаточно много - сказались последствия финансового кризиса. На долю схем в страховании приходится 8-8,5% от совокупных сборов, т. е. примерно 800-900 млрд руб. Наиболее «схемными» остаются те виды страхования, в которых задействованы бюджетные средства:

страхование сельскохозяйственных рисков;

страхование грузов;

страхование ответственности;

страхование строительно-монтажных рисков;

страхование имущества юридических лиц от огня.

Например, более 4,5 тыс. аграрных хозяйств заключили 55 % договоров с тремя страховщиками. Кроме того, средства государственных субсидий распределялись по аграрным территориям очень неравномерно и концентрировались в отдельных регионах. Тем не менее в ближайшее время тема слияний и поглощений на российском страховом рынке будет определяющей. Это связано также с таким важным моментом, как грядущее вступление России в ВТО и происходящие в связи с этим изменения в части присутствия на нашем рынке иностранных страховщиков. Эффективное развитие страхового сектора России невозможно без присутствия на рынке иностранных страховщиков. Российский рынок интересен иностранцам своим потенциалом, но большинство западных инвесторов по-прежнему останавливают его недостатки:

непрозрачность;

слабая капитализация и высокая убыточность;

большие расходы на ведение бизнеса;

высокие цены на услуги посредников.

В 2010 г. продолжился рост доли иностранного капитала в совокупном уставном капитале российских страховщиков. В 2009 г. на нерезидентов приходилось 16,1% в совокупном объеме капитала, а по итогам 2010 г. - уже 22,2%. Закон РФ от 27.10.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает ограничение для иностранного участия в размере 25 %. В случае если размер (квота) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций превышает 25%, орган страхового надзора прекращает выдачу лицензий на осуществление страховой деятельности страховым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющим долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов. После достижения этого уровня Федеральная служба страхового надзора будет вынуждена прекращать выдавать иностранным компаниями лицензии. Однако пока эта мера иностранным инвесторам не грозит. В настоящее время три четверти капитала (от 22,2%) приходится на страны ЕС (Австрия, Голландия, Германия, Великобритания, Франция и др.) и Кипр, на которые ограничения по доле инвестиций в капитал не установлены. Поэтому доступ иностранных инвесторов на российский рынок остается открытым. Иностранное участие в уставных капиталах российских страховщиков представлено в таблице.

Рост прямого участия иностранных инвесторов в уставных капиталах российских страховщиков вызван прежде всего покупкой российских страховых организаций иностранными страховщиками.

Анализируя отечественный страховой рынок, можно привести достаточно большое количество причин, сдерживающих его развитие. Среди них можно отметить факторы, имеющие как внутрисистемную природу (квалификация кадров, уровень финансового потенциала, качество сбыта страховой продукции, несоответствие мировым стандартам требований к платежеспособности), так и факторы, вызванные особенностями развития российской экономики (степень платежеспособности предприятий и граждан, нормативно-правовая и регулирующая база, монополизация страховых компаний, недобросовестная конкуренция).

Однако достижением последних лет стало укоренение позиции страхования как неотъемлемого и значимого звена финансовой системы. Об этом свидетельствует увеличение спроса на страховые продукты и, как следствие, увеличение темпов роста многих видов страхования (табл. 1).

Для оценки уровня развития страхового рынка Российской Федерации сравним значения основных макроэкономических индикаторов проникновения страхования, таких как доля совокупной страховой премии в ВВП и плотность страхования (страховая премия надушу населения), с мировыми значениями. Так, доля страхования (без ОМС) в ВВП в I полугодии 2010г. составила около 1,4%, в том числе во II квартал е - 1,3%. В 2008-2009 гг. сборы страховой премии составили 2,3 и 2,5% от ВВП соответственно (без учета ОМС, которое не является классическим страхованием (его доля в совокупной премии составляет 48 %). Доля страхования в ВВП в 2008-2009 гг. составляет всего лишь 1,3% (табл. 2). Объем собранной страховой премии в 2008 г. всеми страховыми компаниями мира достиг 4,3 трлн долл. США, в то время как среднемировой показатель доли страхования в ВВП составил 7,07%.

Уровень проникновения страхования в мире составляет от 6 до 16 %. В Российской Федерации данный показатель значительно ниже (в 2008 г. он составил 2,29%, в 2009г. - 2,56%).

Необходимо отметить низкий уровень проникновения страховых услуг в сфере добровольного страхования на российский страховой рынок. Между тем в развитых странах виды добровольного страхования, такие как медицинское страхование, автострахование, страхование жизни, являются массовыми продуктами.

Иностранное участие в уставных капиталах российских страховщиков в 2008-2010 гг., %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2008 | 2009 | 2010 |
| Косвенное участие иностранных инвесторов | 6,60 | 7,1 | 10,3 |
| Прямое участие иностранных инвесторов | 6,90 | 9 | 11,9 |

Что касается увеличения доли косвенного участия иностранных инвесторов в уставных капиталах российских страховых организаций, то оно произошло в первую очередь за счет перехода собственности на российские страховые компании к организациям, являющимся дочерними по отношению к иностранным инвесторам.

Группа Allianz-первый иностранный участник, вышедший на страховой рынок России. В 1990 г. эта немецкая организация основала у нас дочернюю компанию «Альянс» (ранее - Ост-Вест-Альянс), за 20 лет не завоевавшую значимых позиций (около 1,4 млрд руб. премии в 2009 г. - 56-е место). Оценив, что успешно реализовать данную стратегию не получилось, в 2001 г. Группа Allianz выкупила 45 % акций «РОСНО» у АФК «Система» и менеджмента компании. Суммы сделки стороны не разглашали, на рынке ее оценивали в 20-30 млн долл. В 2007 г. владельцы Allianz за 750 млн долл. Выкупила у АФК «Система» 49,13% акций «РОСНО» и стали обладателями 97% капитала страховщика. В октябре 2008 г. Allianz купил у АФК «Система» еще 2,6% акций «РОСНО» за 34 млн евро и консолидировал почти 100% акций российского страховщика. Это стало выгодной и успешной сделкой для обеих сторон.

Вступление в ВТО открывает для России, с одной стороны, множество преимуществ:

повышение капитализации и емкости национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов;

привлечение иностранных инвестиций в развитие страховой инфраструктуры;

расширение структуры и повышение качества страховых услуг;

снижение издержек на предоставление страховых услуг;

активизация конкуренции на внутреннем страховом рынке и интенсификация деятельности национальных операторов.

С другой стороны, вступление России в ВТО и снятие законодательных ограничений в части присутствия на нашем рынке иностранных страховщиков имеет свои отрицательные стороны:

перевод на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование (страхование жизни и пенсионное страхование);

потеря национального контроля за страховыми резервами и инвестиционными средствами;

ограничение возможности государства в использовании механизмов страхования в социальной сфере (пенсионное страхование, медицинское страхование и т. п.);

ценовой демпинг, которому неокрепший национальный рынок не может противостоять.

Важнейшая проблема, отрицательно влияющая на финансовую независимость российских страховых организаций в условиях усиления иностранного присутствия, связана с повышающимся уровнем фиксированных расходов, которые несет каждая страховая организация. Сюда относятся, прежде всего, расходы на зарплату тех вспомогательных подразделений, которые не относятся непосредственно к получению прибыли, а занимаются обеспечением сервиса для клиентов и управлением рисками: урегулирование убытков, сопровождение, учет и бухгалтерия, актуарная служба и пр. Расходы на ведение дела (РВД) не должны превышать 6-7 % от заработанной премии. В 2008 г. средний показатель РВД у отечественных компаний составлял 41 %, в 2009 г.-43%. В 2010 г. РВД у российских страховщиков вдвое превышали показатели европейских компаний. Действуют и другие факторы, которые способствуют росту РВД

недостаточно эффективный контроль за региональной сетью;

низкий уровень кросс-продаж;

плохое качество данных, на основании которых страховщики принимают управленческие решения.

Необходимость снижать расходы на ведение дела страховщиков повлияет на консолидацию рынка и на процессы слияния и поглощения намного сильнее, чем законодательные требования к капиталам.

Нельзя не учитывать и такую важнейшую проблему для российского страхового рынка, как качество активов страховщиков, необеспеченность их обязательств реальными ликвидными активами. В докризисный период реальные активы замещались искусственными. Деньги вкладывались в такие инструменты, как недвижимость, акции и облигации компаний, не имеющих достаточного рейтинга. Из общей величины совокупных уставных капиталов всех российских страховщиков (153,2 млрд руб. в 2010г.) на сегодняшний день подкреплено ликвидными активами не более трети. В то же время доля иностранных компаний в совокупном уставном капитале российских страховщиков, которая, по официальным данным Федеральной службы страхового надзора, составляет в настоящее время 22%, сформирована именно ликвидными активами, а не схемным путем. Повышение качества активов страховщиков можно обеспечить в том числе за счет участия компании в слияниях и поглощениях. Следует также отметить позицию органа страхового надзора по поводу радикального ужесточения регулирования, в частности необходимости временного запрета на принятие векселей в покрытие средств страховых резервов. Существуют эмитенты векселей, которые имеют международные рейтинги и относятся к числу лидеров российской экономики. Вексель банка из числа 40 крупнейших может быть даже более ликвидным, чем депозит того же банка, потому что на то, чтобы отозвать деньги с депозита, можно потратить 3-5 дней, а вексель можно продать в течение дня. Требования к эмитентам должны формироваться с учетом рейтингов и финансовой устойчивости. Вероятно, их векселя должны приниматься в качестве обеспечения.

Кроме этого, необходимо отметить достаточно жесткую политику регулирующих органов в отношении недобросовестных страховщиков. В настоящее время на рынке страховых услуг сохраняется тенденция сокращения количества страховых компаний. В 2010 г. Федеральная служба страхового надзора отозвала лицензии у 101 компании. По оценкам авторов, увеличение требований к минимальной величине уставного капитала приведет к уходу с рынка в течение 2011 г. до 200 страховщиков.

Таким образом, развитие страхового рынка России проходит под влиянием нарастающих процессов глобализации, имеющих место в российской экономике. Чтобы достойно вписаться в эти процессы, страховому рынку требуется значительная консолидация ресурсов, которая должна быть обеспечена:

увеличением капитализации страховщиков;

мобилизацией финансовых ресурсов;

повышением качества активов;

необходимостью снижения расходов на ведение дела;

привлечением иностранных инвесторов на российский страховой рынок не в ущерб финансовой безопасности российских страховых организаций.

При этом реальным инструментом реализации данных целей должен явиться механизм слияний и поглощений.

Анализ тенденций формирования страхового рынка, изучение его особенностей и перспектив дальнейшего развития показали, что отечественный страховой рынок имеет мощный потенциал. Особым условием его развития является понимание и стимулирование страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики. С помощью создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. Однако принуждение потребителей к приобретению страховых услуг не всегда является действенным методом для их продвижения. Чаще намерение потенциальных страхователей пользоваться услугами страховщиков продиктовано собственной оценкой степени угрозы каждого отдельного риска, а также потенциального ущерба, связанного с ним.

Чувствительность к рискам - первая предпосылка для заключения договора страхования. Однако в Российской Федерации восприятие опасностей, поддающихся страхованию, пока еще не настолько значимо, чтобы стимулировать все население приобретать хотя бы один вид добровольного страхования, не говоря уже о всесторонней защите имущества и здоровья, подразумевающей наличие нескольких полисов у одного человека. То, что развитие российского страхования еще далеко от масштабов рынков в странах с развитой экономикой, связано также с наличием дополнительных значимых факторов, снижающих желание приобретать полисы. Когда возможные клиенты страховых компаний определяются с теми опасностями, которые могут им угрожать, перед ними встает проблема выбора способов защиты от них. Вторым шагом потребителя на пути к приобретению страхового полиса является оценка страхования как эффективного способа борьбы с опасностями, и страхование далеко не всегда рассматривается как приоритетный инструмент предотвращения рисков.

Центр стратегических исследований Росгосстраха проанализировал отношение населения к страхованию начиная с 2005 г. и выявил некоторые тенденции.

В 2008 г. почти в 2 раза возросло число людей, которые считают, что страхование дает чувство защищенности. Более чем в 2 раза упало число тех, для кого страхование - это экономически эффективный способ борьбы с опасностями, хотя на протяжении последних трех лет доля таких людей устойчиво росла - с 36% в 2005 г. до 40% в 2007г. Таким образом, можно сделать вывод, что кризис обострил восприятие страхования как скорее психологической, нежели экономической защиты. В кризис людям необходимы защита и забота, психологическая уверенность в том, что при возникновении несчастного случая им будет выплачено возмещение для покрытия ущерба.

На отношение оценки страхования как эффективного способа борьбы с опасностями особое влияние оказывает окупаемость вложенных в страхование средств, которая выражается в объемах страховых возмещений. По мере того как уровень выплат растет, все больше потребителей считают страхование выгодным вложением средств, а чем ниже стоимость страховой услуги, тем более выгодным для них становится страхование.

Мониторинг потребительского отношения к страховым компаниям, проведенный в августе-сентябре 2009 г., показал удовлетворенность страхователей качеством сервиса, предоставляемого страховщиками.

Главные причины недовольства страхователей обслуживанием в страховых компаниях сводятся к длительным срокам разбирательства и неполным выплатам возмещений.

Результаты мониторинга показали, что за последние два года (2009 и 2010г.) только 72% от числа клиентов, получивших выплату в страховой компании, полностью или в основном удовлетворены размером выплаты и качеством обслуживания. Полностью удовлетворены выплатой и сервисом всего лишь 51 % от числа тех, кто получал выплату и определился с оценкой обслуживания.

Для обеспечения как экономической, так и психологической защиты хозяйствующих субъектов необходимо обеспечить повышение роли страхования в системе социально-экономических и финансовых отношений. По мнению автора, создание национальной системы страхования поможет создать эффективный механизм по предупреждению и противодействию существующим и внезапно возникшим опасностям и угрозам. Для этого необходимо решение следующих задач:

укрепление стабильности и надежности страховщиков;

государственное регулирование и надзор за тарифной политикой страховщиков;

совершенствование правовых основ деятельности участников страхового рынка;

формирование направлений и подходов к осуществлению как добровольных и обязательных, так и вмененных видов страхования с учетом региональных потребностей;

создание благоприятного налогового режима в целях стимулирования развития страховой отрасли;

совершенствование качества отраслевого образования с учетом перехода на двухуровневую систему вузовского образования.

**2.2 Влияние институциональных факторов на макроэкономические параметры развития рынка страховых услуг в России**

За последние десятилетия российская экономика прошла сложный путь от государственного социализма к «демократической» экономике, потребовавший реформирования в том числе и всех сфер рынка финансовых услуг. В настоящее время необходимо определить, какие институты рынка финансовых услуг будут играть важнейшую роль в перераспределении денежных потоков. Этот вопрос приобретает особую значимость, поскольку пока в стране отсутствуют:

сильные банки;

развитый фондовый рынок;

сильные страховые компании;

возможности привлечь необходимое количество инвестиций для развития экономики.

Задача состоит в том, чтобы на фоне существующих институциональных источников финансовых услуг описать виды страховых услуг и условия их предоставления для выявления наиболее жизнеспособных, на базе которых уже сейчас можно существенно усилить деловую активность институтов рынка финансовых услуг.

В этом смысле страховой сектор является одним из важнейших доминант развития экономики.

Дело в том, что население в большей степени, чем другие категории клиентов, испытывает потребность в страховой защите.

Страхование является одним из компонентов информационного рынка финансовых услуг. Благодаря влиянию современных информационных технологий, страховые отношения видоизменились. Произошла модернизация воспроизводственного процесса и всего рынка финансовых услуг.

Структурные сдвиги в страховом сегменте рынка финансовых услуг усиливаются под влиянием процессов глобализации, направленных на создание новой финансово-экономической системы с многополярными точками роста. Изучение макроэкономических процессов развития страхования России относится к числу важнейших стратегических направлений социально-экономического развития страны в системе отечественной и мировой экономики.

Макроэкономическое значение страхование будет приобретать по мере распространения страховой ответственности на максимально возможные риски природного, техногенного или иного происхождения. В связи с этим:

будут возрастать резервные фонды страховых компаний;

повысится их народнохозяйственное использование.

Причем накопление резервов - длительный процесс. Но это должно быть одним из приоритетов долгосрочных программ развития страхования.

Важно отметить, что с 1993 г. Федеральная служба государственной статистики в своих разработках основывается на системе национальных счетов (СНС), разрабатываемой Статистической комиссией ООН. Одним из основополагающих измерителей макроэкономических элементов в СНС, использующихся в международной практике расчета товара и услуг, является валовой внутренний продукт (ВВП). В 2004 г. доля страхования в ВВП страны составляла лишь 3 %. При этом:

**-**в США данный показатель равнялся 12,6%;

в Великобритании - 13,6%;

в Дании -6,1%;

во Франции - 10,6%;

в Канаде - 7,2%.

Данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что страховой рынок еще недостаточно развит. Так, в 2004-2009 гг. доля страхования в ВВП России неуклонно снижалась.

Таблица 1 Показатели, характеризующие распространение страхования в России

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Доля в ВВП, % | Численность страховых компаний, ед. | Число филиалов на территории России, ед. |
| 2005 | 2,8 | 983 | 5 038 |
| 2006 | 2,26 | 921 | 5 171 |
| 2007 | 2,2 | 849 | 5 341 |
| 2008 | 2,1 | 786 | 5 443 |
| 2009 | 2,0 | 702 | 5 213 |
| 2010 | 2,2 | 618 | 4 944 |
| 2011 | 2,5 | 591 | 5 038 |

Примечание. Рассчитано автором по данным агентства страховых новостей (АСН), Федеральной службы государственной статистики, Федеральной службы страхового надзора.

Произошедший мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. заметно сказался на российской экономике. В IV квартале 2008 г. темпы роста ВВП оказались нулевыми. А в 2009 г. на протяжении всех четырех кварталов экономика России сокращалась.

То же самое произошло и на страховом рынке. В IV квартале 2008 г. началось торможение роста собираемых премий, хотя оно оказалось несколько меньшим, чем снижение темпов роста экономики в целом. Руководителя Центра стратегических исследований Росгосстраха А. Зубец так прокомментировал эту ситуацию: «Вообще страхование как сектор, обслуживающий экономику, реагирует на изменения ВВП с некоторым опозданием - с лагом в несколько месяцев. Поэтому и восстановление страхового рынка началось позднее, чем в производственном секторе. Если в IV квартале 2009 года номинальный объем ВВП начал расти, то объем страховой премии продолжал падать».

В 2009 г. впервые темпы прироста реальных страховых премий на российском страховом рынке имели отрицательную динамику. Изменения, произошедшие на российском страховом рынке в послекризисный период, нельзя свести только лишь к падению взносов или росту уровня выплат:

поменялась идеология страховых компаний;

сменились их целевые ориентиры.

Российский страховой рынок вышел на новый этап своего развития.

По прогнозу Центра стратегических исследований Росгосстраха относительно долгосрочного развития рынков страхования жизни и «нежизни» (включая обязательные виды), в России до 2050 г. объем страховых премий вырастет более чем в 65 раз и превысит 65 трлн руб. Согласно расчетам экспертов, сборы премии в этом сегменте к 2050 г. могут вырасти до 5,6 трлн руб. в ценах 2010г., что обеспечит реальный рост премий почти в 267 раз. В номинальных ценах (без очистки от инфляции) объем рынка к 2050 г. может составить более 45 трлн руб.

По мнению аналитиков агентства «Эксперт РА», российский страховой рынок к 2020 г. может занять 9-12 место в мире, поднявшись с 19 места в 2010 г. При этом:

доля страховых взносов в ВВП может вырасти с 2,3 до 4-5%,

совокупная доля страховых компаний в выручке достигнет 4% (в 2010 г. - 1 %). Прогноз для оптимистов: если в 2012 г. рост российской экономики продолжится, то объем страховых взносов достигнет 760 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2011 г. на 15-20%.

В то же время согласно статистическим данным (рис. 1) за последние 3 года российский рынок страховых услуг находится в стадии стагнации.

Особого внимания требует наблюдаемая в настоящее время тенденция сокращения численности страховых организаций в связи с принятием поправок к Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» об увеличении к 01.01.2012 размера минимального уставного капитала страховых организаций до 120 млн руб. (для более сложных видов, включая перестрахование, - 480 млн руб.).

По прогнозам экспертов, 381 из 591 страховой компании, зарегистрированных в России, не отвечают новым требованиям к уставному капиталу.

В сентябре 2011г. 381 компания не соответствовала данным требованиям. 103 из них могут просто отказаться от перестрахования. И тогда требования к их капиталу автоматически упадут.

С одной стороны, данное явление можно считать позитивным, так как на рынке финансовых услуг появляются более мощные компании с финансовой точки зрения. Но с другой стороны, наметился отток страховых резервов из регионов в силу того, что региональные страховые компании не выдерживают конкурентной борьбы.



Рис. 1. Динамика показателей деятельности страховых компаний в 1998-2011 гг., млрд руб.: 1 - страховые взносы; 2 - страховые выплаты.

Для страхователей в целом это является положительным моментом, так как с рынка уходят компании, занимавшиеся оптимизацией налогообложения, или слабые, нежизнеспособные страховщики, которые могут подвести своих клиентов.

Отметим, что в 2011 г. был разработан ряд законодательных инициатив, которые должны стимулировать развитие страхового рынка:

реформирование регулятора: состоявшаяся интеграция Федеральной службы страхового надзора (ФССН) в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР);

корректировка поправочных коэффициентов по ОСАГО в регионах и принятие законов об обязательном страховании опасных производственных объектов (ОС ОПО);

государственная поддержка сельхозстрахования.

Из наиболее важных событий на страховом рынке, на взгляд авторов, в 2012 г. ожидаются: 1. рост рынка страховых услуг составит около 15%. Вклад в рост рынка также внесут КАСКО и ОСАГО, если продолжится рост продаж новых автомобилей и увеличение объемов автокредитования. Развиваться будет страхование от несчастных случаев и болезней ввиду дальнейшего развития канала банкострахования и добровольного медицинского страхования (ДМС);

. подъем тарифов по медицинскому страхованию. Инфляция в медицинской сфере достигает около 15-20% в год. Основная масса страховых компаний работает в этой сфере с отрицательной рентабельностью, так как они не могут покрывать рост потерь за счет соразмерного увеличения цен для страхователей;

. повышение цен в сфере страхования недвижимости юридических лиц, морских и авиационных рисков в связи с заниженными тарифами из-за острой конкуренции в данных сферах;

. снижение цен на:

страховые полисы от несчастного случая;

страховки недвижимости, грузов;

отдельные виды страхования ответственности;

. введение обязательного страхования опасных производственных объектов;

. осуществление кросс-продажи увеличения объема премий в своих корпоративных портфелях;

. изменение поправочных коэффициентов в ОСАГО;

. реформа системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой с учетом роста размера субсидий на страхование урожая в федеральном бюджете.

Для развития рынка страховых услуг необходимо решить некоторые проблемы институционального характера, мешающие его дальнейшему устойчивому развитию.

По мнению авторов, немаловажным моментом в развитии страхового института в России являются социально-экономические приоритеты, обуславливающиеся необходимостью создания надежной системы страховой защиты интересов граждан нашей страны. В настоящее время можно выделить три главных направления в социально-экономическом развитии страхового дела:

заключение договоров страхования непосредственно с гражданами в отношении их жизни, здоровья, имущества и т.д.;

страхование жизни и здоровья граждан за счет средств организаций и бюджетных ассигнований;

страхование ответственности производителей товаров и услуг перед потребителями.

Основные мероприятия в сфере развития страхового рынка включают в себя: -стимулирование капитализации страхового рынка путем дальнейшего повышения минимального размера уставного капитала страховых организаций;

повышение требований к ликвидности средств, за счет которых формируются уставные капиталы;

внедрение оперативного мониторинга финансового состояния страховых организаций;

формирование соответствующей системы учета и отчетности в соответствии с международными стандартами классификации по видам страхования.

Для решения задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование Правительство РФ намерено действовать в следующих направлениях:

создание стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование;

формирование механизмов размещения резервов страховых фондов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющих требованиям страховщиков с точки зрения доходности, надежности и ликвидности;

усиление пруденциального надзора за компаниями, специализирующимися на операциях долгосрочного страхования, введение более жестких нормативных требований к их финансовой устойчивости, ужесточение санкций в отношении компаний, нарушающих надзорные предписания.

Авторы поддерживают точку зрения Е. Качаловой относительно того, что страхование в нашей стране еще не стало механизмом, обеспечивающим безопасность общества в условиях становления рыночных отношений. Если на начальном этапе страхование не было востребовано обществом, то в настоящее время в Российской Федерации уже появляются признаки того, что страхование становится важнейшим сегментом рыночных экономических отношений. Страховой институт обеспечивает:

безопасность;

стабильность;

социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты.

Согласно исследованию экспертов Росгосстраха, количество полисов, приобретенных средней семьей за свой счет в 2003-2010 гг., увеличилось вдвое.

По мнению авторов, невозможно рассматривать политику государства по развитию социального страхования отдельно от экономической и финансовой политики. Правительству РФ необходимо скоординировать целенаправленные действия по повышению общего прожиточного уровня.

Все последние годы премии на рынке добровольного страхования и ОСАГО составляли постоянную долю в ВВП - 1,3-1,4%. Граждане тратили на страхование постоянную часть своих доходов -0,8-1%. Ныне в России в рамках сложившейся институциональной среды развития рынок страховых услуг носит противоречивый характер.

С одной стороны, макроэкономические параметры увеличиваются в количественном эквиваленте.

С другой - особую проблему составило развитие видов страхования - имущественного и жизни.

Так что заметного реального роста страхового рынка в России в ближайшие несколько лет ожидать не приходится.

Очевидно, что подъем экономики возможен только при эффективном функционировании производственных мощностей, так как за последнее десятилетие практически на всех предприятиях не обновлялось оборудование. Это может привести к тому, что в 2015 г. возникнет ситуация, при которой произойдет выбытие почти всех основных фондов. В связи с этим необходимо уже в ближайшее время активизировать страховые механизмы возмещения вреда от природных и техногенных катастроф. Если такие меры не будут приняты в ближайшие два года, произойдет коллапс экономики практически любого региона.

Совершенствование этих видов страхования возможно при приведении в соответствие требованиям времени законодательных актов, документов (в зависимости от существующих потребностей клиентской базы страховой зашиты).

страхование макроэкономический услуга институциональный

**Глава 3. Перспективные направления развития страхового рынка России в условиях глобализации**

**.1 Современные технологии в страховании**

Международная научно-практическая конференция «Современные технологии в страховании: тарификация, урегулирование, сопровождение (на примере автоКАСКО и ДМС)», организованная Российским экономическим университетом им. Г.В. Плеханова (кафедра страхования) и компанией «Эрнст энд Янг» (группа страховых и актуарных решений), состоялась 18 марта 2011 г.

С научно-практической точки зрения конференция позволила выявить не только современные тенденции развития страхового рынка в России, но и реакцию на них и на законодательные изменения со стороны страховщиков-практиков.

Основной круг обсуждаемых на конференции вопросов был связан с урегулированием убытков, андеррайтингом в страховых организациях, ценообразованием на страховые услуги, актуальными проблемами перестрахования, а также обеспечением прав страхователей в России.

Проблемам развития страхового . рынка России в целом посвятил свой доклад руководитель Федеральной службы страхового надзора А.П. Коваль, отметивший, что в целом ситуация на российском страховом рынке налаживается, хотя он пока не достиг своего состояния в докризисный период 2008 г. Было отмечено медленное развитие рынка взаимного страхования по причине отсутствия достаточного профессионализма у потенциальных организаторов обществ взаимного страхования.

В докладе прозвучала мысль о целесообразности дальнейшего ужесточения требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций. С 1 января 2012 г. минимальный размер уставного капитала для страховщиков, осуществляющих имущественное страхование или страхование от несчастных случаев и заболеваний, составит 120 млн. руб., страхование жизни - 240 млн. и перестрахование - 480 млн. руб. В настоящее время лишь 25% общего числа страховых организаций соответствуют этим новым нормам.

А.П. Коваль подчеркнул, что совокупный дефицит уставного капитала составляет 54,3 млрд. руб., из них: в перестраховании - 29,8 млрд. руб., страховании жизни - 8,8 млрд., страховании ином, чем жизнь - 13,5 млрд., в ОМС и ДМС - 2,2 млрд. руб.

К концу 2011 г. число страховых компаний сократится за счет тех, которые не смогут отвечать новыми требованиям.

Из доклада следовало, что лидерами на рынке страхования остаются такие отрасли, как ОСАГО, ОМС и ДМС.

А.П. Коваль предложил следующие направления повышения эффективности деятельности государственных контролирующих органов: усиление контроля за страховыми организациями «на входе»; повышение минимального размера уставного капитала страховщиков; применение на практике ряда норм ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», системы оценки рисков, требований к активам и резервам страховщиков; совершенствование ежегодной актуарной оценки принятых страховых обязательств, разработка и использование методологии стресс-тестирования.

А.А. Цыганов, зав. кафедрой управления страховым делом и социальным страхованием ГУУ, доктор экономических наук, профессор, представил доклад «Обеспечение прав страхователей в России: современное состояние и перспективы развития».

Анализ деятельности немногочисленных организаций по защите прав страхователей в конце 1990-х - начале 2000-х гг. показал, что существует необходимость в создании механизма, гарантирующего права страхователей. При этом следует разделять функции защиты прав страхователей и гарантирования их взносов (выплат). Поданным социологических опросов, население со значительно большим доверием отнесется к государственным структурам, уполномоченным на защиту прав страхователей. Это усиливает важность государственной поддержки обществ защиты прав страхователей и жесткого, гласного государственного контроля над фондом финансовых гарантий. Несомненной является обязательность участия в создании данных институтов союзов и ассоциаций страховщиков, что должно обеспечить баланс интересов страхователей, государства и страховщиков.

Важные аспекты развития рынка ДМС были рассмотрены в выступлении А.Е. Янина, рейтинговое агентство «Эксперт РА», который попытался ответить на вопрос о том, нужно ли вообще развивать рынок ДМС в России. Были обозначены следующие проблемы: государство не желает развивать рынок ДМС, который оказался на обочине реформы ОМС; рост отчислений на ОМС создает давление на бюджеты ДМС и происходит замедление темпов роста рынка ДМС; значительная часть полисов ДМС - нерисковая (т.е. не полностью работающая по страховым принципам), поэтому высока стоимость услуг и растет убыточность страховых компаний. В частности, убыточность страховых компаний по ДМС, по оценкам за 2010 г., превышает 100%.

Докладчик предложил следующие подходы к решению проблем.

.Сделать стратегию развития рынка ДМС составной частью концепции развития здравоохранения в России до 2020 г. Создать дополнительную по отношению к ОМС систему страховой защиты населения, что будет способствовать как повышению эффективности работы системы здравоохранения, так и усилению социальной защищенности населения.

.Осуществлять четкое разделение систем медицинского страхования. Сейчас программы ОМС и ДМС частично дублируют друг друга, но оплачиваются по отдельности, что завышает стоимость полиса ДМС. Определение минимального гарантированного набора услуг по ОМС и автоматизация учета услуг в медицинских учреждениях будут способствовать снижению стоимости полиса ДМС.

.Добровольное медицинское страхование должно стать рисковым, а продуктовая линейка по договорам ДМС требует обновления в соответствии с новыми реалиями.

. Рассмотреть варианты упрощенного применения налоговых льгот в отношении приобретаемых гражданами продуктов ДМС для стимулирования спроса на них.

Генеральный директор компании «Ингосстрах-М», доктор экономических наук, профессор А.П. Архипов поставил вопрос о том, является ли ОМС страхованием. С одной стороны - да, поскольку в системе ОМС используются страховые термины, действует один из страховых принципов - урегулирование возникающих страховых случаев за счет средств страхового фонда. Но с другой - ФФОМС выступает одновременно страховщиком и плательщиком страховых взносов. Следовательно, не работает основной страховой принцип - передача риска, поскольку страховые медицинские организации в системе ОМС не формируют страховые резервы.

Неопределенность порождает проблемы, начиная с проблем тарификации и заканчивая проблемами сопровождения договоров и урегулирования убытков.

Проблемы развития ДМС связаны с тем, что большая часть ДМС проводится в депозитной форме и по сути является сервисным дополнением ОМС. Застрахованный ограничен в выборе ЛПУ и врача, а в правилах ДМС сервисная составляющая превалирует над страховой.

Государство должно определиться с объемом своих финансово обеспеченных обязательств по медицинской помощи населению и перейти к её софинансированию для постепенного формирования сбалансированной системы оказания медпомощи гражданам в рамках обязательной и добровольной систем медицинского страхования.

В.В. Щербаков, директор Федерального агентства по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства Минсельхоза России, в докладе «Модернизация системы сельскохозяйственного страхования - путь дальнейшего развития сельского хозяйства в России на основе современных технологий и инноваций» охарактеризовал состояние рынка сельхозстрахования в РФ, отметив дефицит охвата страхованием посевных площадей.

Перечислив проблемы, докладчик сформулировал направления совершенствования системы сельхозстрахования с господдержкой:

страхование должно проводиться по риску утраты (гибели) урожая сельхозкультур, урожая и посадок многолетних насаждений, а также по риску утраты (гибели) сельскохозяйственных животных;

государственная поддержка страхования сельхозтоваропроизводителей осуществляется в форме субсидий на компенсацию 50% начисленной страховой премии, которые перечисляются по его заявлению на расчетный счет страховщика;

Правительство Российской Федерации вправе установить наличие договора сельхозстрахования в качестве обязательного условия предоставления сельхозтоваропроизводителям государственной поддержки по другим направлениям в сфере сельхозпроизводства;

вводится план сельхозстрахования, в котором определяется необходимый расчетный размер средств федерального бюджета, выделяемых на финансирование расходов уполномоченного органа по оплате части начисленной страховой премии по договорам сельхозстрахования;

страхование сельскохозяйственных рисков осуществляется в рамках объединения страховщиков, которое выполняет функции поддержания платежеспособности всей системы в случае банкротства одного из страховщиков за счет формирования Фонда компенсационных выплат;

расширяется перечень объектов страхования с господдержкой, в частности страхованию подлежат также сельскохозяйственные животные. Зав. кафедрой страхования РЭУим. Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор И.П. Хоминич рассказала об инициативах РЭУ им. Г.В. Плеханова в развитии страхового образования, представив доклад «Новации в страховом образовании». На страховом рынке наблюдается острая нехватка специалистов с профильным страховым образованием. Причем с этой проблемой сталкиваются не только страховые организации, но и госкорпорации, не имеющие комплексных программ страховой защиты от рисков, предприятия всех отраслей национального хозяйства, ведомства, которые уже приступили к формированию внутренних структур по управлению рисками и страхованию, а также федеральные и субфедеральные внебюджетные фонды социального назначения. В ближайшее время потребности национальной экономики в специалистах по страхованию будут возрастать пропорционально росту самого страхового рынка. С учетом этих обстоятельств, а также требований новых Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения в рамках УМО по направлению «Экономика», действующего на базе РЭУ им. Г.В. Плеханова, открыт самостоятельный профиль «Страхование» по подготовке бакалавров. И.П. Хоминич обратилась к присутствующим с предложением активно включиться в работу по формированию всеми заинтересованными сторонами учебных программ подготовки бакалавров страхования в соответствии с требованиями современной экономической и страховой науки, практики страхования и перспектив развития международного и российского страховых рынков.

Операционным проблемам развития страхового бизнеса были посвящены следующие доклады..M. Конурбаев. руководитель департамента, вице-президент «Росгосстраха», рассмотрел проблему развития новых каналов продаж и взаимодействия с клиентами страховой компании. Сначала докладчик привел доводы против распространенных «мифов», что: а) канал прямого страхования развивается интенсивнее других, б) он дешевле традиционных каналов продаж страховых продуктов, в) в продажах через прямой канал превалирует автомобильное страхование.

Под прямым страхованием в компании «Росгосстрах» подразумеваются не классический канал продаж со своим отчетом о прибылях и убытках. Прямое страхование связано с привлечением клиентов и обработкой их заявок через федеральный контакт-центр и Интернет-сайт с последующим заключением договоров региональными подразделениями розничного канала продаж и использованием возможностей онлайн-оплаты и курьерской доставки полисов клиентам.

Страхование, таким образом, проводится по модели: продажи + урегулирование + сопровождение. Причем весьма важна вторая часть процесса взаимодействия клиента со страховой компанией - система урегулирования убытков.

Эффективно функционирует модель прямого страхования. Это связано с рядом особенностей функциональной структуры «Росгосстраха»: наличием офисного и агентского каналов продаж; наличием централизованной системы урегулирования убытков (400 пунктов урегулирования по всей стране) и единого диспетчерского центра, обслуживающего 25 тыс. звонков ежедневно.

В заключение P.M. Конурбаев отметил, что страховая индустрия движется в сторону все большей персонификации взаимодействия с клиентами. В результате исследования, проведенного «Росгосстрахом», было установлено, что основным источником информации о страховании для потребителя являются рекомендации друзей и знакомых, на втором месте - Интернет. Следовательно, страховым компаниям просто необходимо уделять больше внимания интернету не только как каналу продаж, но и как каналу привлечения и качественного обслуживания клиентов.

Заместитель генерального директора ОСАО «Россия» И.С. Фатьянов в докладе «Тарификация и андеррайтинг в автостраховании» подчеркнул, что андеррайтинг в современной страховой компании является комплексной дисциплиной, используется не только в процессе разработки и осуществления тарифной политики, но и управляет смежными бизнес-процессами. Принятие риска на страхование должно проходить по жестким стандартам. Отсутствие жестких регламентных процедур не позволяет в достаточной мере осуществлять корректировку тарифов. При этом ослабление стандартов приема рисков возможно при установлении независимых от страхователя критериев их принятия на страхование. Необходимо проводить детальное описание полномочий по установлению тарифов/скидок для клиентов. Эффективные же IT-решения позволяют правильнее оценивать риски.

Выводы И.С. Фатьянова касались того, что андеррайтинг и построение тарифов - это наука, а не искусство и эффективность работы андеррайтера увеличивает размер рынка для продавцов. Поэтому участие андеррайтеров в смежных бизнес-процессах является насущной необходимостью.

Г-н Алекс Корогодски, партнер, руководитель группы страховых и актуарных решений компании «Эрнст энд Янг», рассмотрел перспективы формирования современной, эффективной операционной модели страховой компании в российских условиях. В выступлении было отмечено, что после выхода из кризиса российские страховщики столкнулись с рядом проблем, среди которых проблемы с доходностью, незначительный рост премий, неэффективные меры по сокращению затрат, проблемы реструктуризации. В ответ на вызовы рынка страховщикам необходимо реализовывать следующий подход.

«Аккуратный» рост премий возможен при внедрении системы сегментирования клиентов и расширении географии присутствия, осуществлении продуманной политики в отношении выбора каналов продаж и их взаимодействия, а также через гибкий андеррайтинг и политику ценообразования, предложение новых страховых продуктов.

Сокращение затрат возможно через пересмотр расходов по урегулированию убытков, оптимизации персонала и «привязки» мотивации к результату для всех сотрудников и, наконец, проведение политики «консерватизма» в расходах.

Переход к экономичной операционной модели требует централизации (в отношении функций урегулирования убытков, администрирования договоров страхования, финансирования). Помимо этого важно рассмотреть возможности создания «операционных центров» наподобие тех, что уже сформированы в компаниях «Росгосстрах», «Альфастрахование», «РОСНО», «Цюрих» и «Оранта».

Председатель Комитета ВСС по перестрахованию, генеральный директор «Москва Ре», кандидат экономических наук А.П. Артамонов в докладе «Перестрахование как фактор усиления надежности страховой защиты и расширения рыночных возможностей страховщиков» перечислил ряд специфических для российского страхового рынка факторов: на разных уровнях отмечается пренебрежние вопросами перестрахования; многие страховые компании часто оставляют на собственном удержании объемы ответственности, которые в десятки раз превышают их финансовые возможности. Такая ситуация сложилась из-за снятия ограничения на собственное удержание по единичному риску страховщиком (ранее он составлял не более 10% от размера собственных средств).

В Госдуму уже внесен законопроект, который устанавливает ограничение собственного удержания страховщика по единичному риску в пределах 10%, а совокупная страховая сумма по любым пяти договорам страхования (сострахования) не должна превышать 30% размера собственных средств страховщика. Тем не менее размер собственного удержания риска должен устанавливаться каждым страховщиком самостоятельно с отражением в учетной политике и внутренних документах, но не выше фактического размера маржи его платежеспособности .

В рамках конференции силами профессиональных бизнес-консультантов и аналитиков из компании «Эрнст энд Янг» под руководством г-на А. Корогодски (С. Иевенко, В. Свистунов, Б. Пескин, С. Цыбышев и др.) был проведён ряд круглых столов: «Эффективность функции урегулирования убытков: баланс управляемости и клиентского сервиса», где обсуждались проблемы удаленного урегулирования, вопросы централизации урегулирования убытков, а также возможности прогнозного моделирования и анализа выплатных дел; «Проблемы тарификации массовых видов страхования» на примере методологии тарификации авто КАСКО и особенностей априорной и апостериорная тарификации в ДМС и «Контакт-центр в страховой компании: основные задачи и составляющие успеха», где обсуждались вопросы взаимодействия подразделений и контакт-центра страховщика, а также структура подчинения.

На «Инновационном круге» с привлечением студентов РЭУ обсуждался доклад Ю.Ю. Финогеновой, доцента кафедры страхования РЭУ им. Г.В. Плеханова, «Инновационные подходы к прогнозированию потребительского поведения страхователей». Проведение круглых столов было направлено на получение синергетического эффекта от взаимодействия практических и теоретических аспектов рассматриваемых проблем.

Особенностью конференции стала ярмарка IT-решений, где у участников была возможность поближе познакомиться с новациями для страховщиков в этой области. Были представлены контакт-центр Инкап - Капелла, решения-платформы 1Т-приложений (Diasoft, Guidewire, FADATA, Автоинжиниринг, Areplan, Oracle, ADV).

**.2 Перспективы развития инвестиционно-страховых продуктов в России**

Последнее время на зарубежном рынке страхования жизни пользуются растущей популярностью продукты инвестиционного страхования (unit-linkedlifeinsurance), представляющие собой полисы страхования жизни с ярко выраженной инвестиционной компонентой.

В России же первые подобные продукты начали появляться лишь в 2007 г. И хотя до сих пор российское законодательство не позволяет выводить на рынок полноценные продукты такого класса (в традиционном их понимании), перспективы этого инвестиционно-страхового направления выглядят привлекательно.

Темпы реального роста рынка страхования жизни в нашей стране оценить достаточно сложно по причине наличия «серых схем» минимизации налогообложения предприятий. В то же время благодаря жесткой позиции Федеральной службы страховогонадзора (ФССН) за последние два года процент подобных сделок несколько снизился. По итогам 2011 г. рынок приблизился к психологически важной отметке в 1 млрд долл. Прогнозы экспертов компании «Росгосстрах» по потенциальным объемам российского рынка страхования жизни очень оптимистичны. В 2012 г. они ожидают рост рынка этого сегмента на 50% с вероятностью в 70%. Падение же в 30% ожидается с вероятностью 30% .

Как считают в компании, рост поддержат продажи накопительных продуктов через банки. Анализ данных, представленных на рис. 1, наглядно демонстрирует динамику рынка страхования жизни и крупнейших компаний в 2006-2011 гг.

Тем не менее можно выделить следующие факторы, отрицательно влияющие на динамику развития рынка страхования жизни в России.

.Низкая страховая культура населения и разочарование в накопительных программах страхования в связи с экономическими реформами начала 1990-х гг. И как следствие - утраченное доверие населения к финансовым институтам.

.Невостребованность «длинных» денег экономикой.

.Непредсказуемость стоимости денег на горизонте 15-25 лет.

.Невключенность отрасли страхования жизни в пенсионную реформу.

. Отрицательные реальные ставки, как правило, ниже инфляции.

. Отсутствие серьезных налоговых льгот.

. Несовершенство российского законодательства в отношении ряда продуктов накопительного страхования жизни (в частности, unit-linked).



Рис. 1. Динамика рынка страхования жизни и крупнейших компаний в 2006-2011 гг.,по полугодиям, тыс. евро: 1 - Русский стандарт страхование; 2 - СК Согаз-жизнь; 3 - Метлайфалико;4 - Росгосстрах-жизнь; 5 -Альфастрахование-жизнь.

Однако наметившаяся за последние полтора года положительная динамика на рынке реального страхования жизни позволяет говорить о том, что в ближайшее десятилетие российская финансовая система получит достаточно серьезный инвестиционный инструмент в виде сбережений по различным программам страхования жизни. Кроме того, нельзя не отметить ряд факторов, положительно влияющих на развитие рынка страхования жизни в России:

)повышение жизненного уровня населения, повышение заработной платы. Средний ее показатель по экономике к 2020 г. в реальном выражении должен вырасти в 1,6-1,7 раза, т. е. достичь уровня почти 40 тыс. руб. в ценах 2011 г. В настоящее время средняя зарплата по стране составляет около 24тыс. руб. в мес.;

)улучшение инфраструктуры страхового рынка. Развитие культуры страхования жизни за счет доверия россиян по отношению к компаниям, клиентами которых они являются по ОСАГО, КАСКО, ДМС и прочим продуктам;

)умеренный уровень инфляции. Инфляция в 2009 г. составила 8,8 %, в 2010 г. - 8,8 %, а в 2011 г. -6,1 % . В первой половине 2011 г. уровень инфляции был заметно ниже, чем в предыдущем. Но к концу года он начал догонять уровень 2010 г., что наглядно просматривается на рис. 2;

)постепенное включение в «социальный пакет» работника программ добровольного пенсионного страхования.



Существует огромное количество программ долгосрочного страхования жизни, ряд из них представляют собой скорее разновидности программ дополнительного пенсионного страхования. Основным преимуществом накопительного страхования жизни перед банковским депозитом является наличие материальной защиты застрахованного в случае его смерти или инвалидности.

Можно выделить следующие формы реализации накопительной функции в страховании жизни.

Классическое накопительное страхование жизни - норма доходности учитывается при расчете страховых тарифов и является постоянной в течение всего срока действия договора.

.Страхование жизни с участием в резервном капитале покрытия (распространено в основном в европейских странах) - в состав страховой премии включается определенный норматив сбережений, который страховая компания инвестирует. Тем самым образуется резервный капитал покрытия, доходность по таким договорам невысока.

.Страхование жизни с участием в прибыли компании (with-profitspolicies) - после проведения ежегодной оценки страховых активов и пассивов компания отчисляет в виде бонуса часть прибыли в пользу страхователя. При этом бонус подлежит выплате только по окончании договора.

.Инвестиционное страхование жизни (unit-linkedlifeinsurance).

Продукты unit-linked отличаются тем, что страхователь является непосредственным участником инвестиций. Накапливаемые на счете страхователя денежные средства объединяются в кредитный фонд и передаются в управление специализированной компании. Страхователь, анализируя степень доходности и риска, выбирает тот фонд (из предложенных страховщиком), который больше всего его устраивает.

Доходность большинства паевых инвестиционных фондов (ПИФов), работающих на территории РФ, в несколько раз превышает не только доход по накопительным программам страхования жизни, но и доходность банковских депозитов. В табл. 1 представлен прирост стоимости пая пяти самых доходных открытых паевых инвестиционных фондов в 2009 г. Однако необходимо четко понимать, что фондовый рынок - это долгосрочное инвестирование. И далеко не всегда он показывает подобные результаты по доходности.

В 2011г. индекс РТС показал - 32,46%. Соответственно ждать от ПИФов доходности, подобной той, что была в 2009 г., не стоило.

Таб. 4. Самые доходные открытые паевые инвестиционные фонды в 2009 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фонд | Прирост стоимости пая, % | Стоимость чистых активов на 31.12.2009, млн руб. |
| Тройка Диалог - телекоммуникации | 306,09 | 448,39 |
| Энергокапитал - Сбалансированный | 262,10 | 347,85 |
| Арсагера - ФА | 256,94 | 75,02 |
| Трубная площадь - Российская металлургия | 252,54 | 434,69 |
| Интерфин ТЕЛЕКОМ | 249,19 | 81,37 |

В табл. 5. представлены данные по пяти крупнейшим банкам по чистым активам на 01.01.2012, а также по самым доходным паевым инвестиционным фондам по итогам 2011 г.

Таб.5. Доходность банковских депозитов и паев инвестиционных фондов в 2011 г., %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды инвестирования | Наименование | Доходность |
| Паевые инвестиционные фонды | Райффайзен - США | 10,31 |
|  | Интерфин ТЕЛЕКОМ | 9,85 |
|  | ВербаКапитал - Облигации | 9,55 |
|  | Тройка Диалог - Илья Муромец | 8,49 |
|  | Ингосстрах облигации | 8,22 |
| Банковские депозиты | Вклад «Сохраняй» (Сбербанк) | 4.50-8,00 |
|  | Вклад «Свобода выбора» (ВТБ 24) | 4,65-8,15 |
|  | Вклад «Газпромбанкбанк-Индивидуальный план» (Газпромбанк) | 7.75 |
|  | Вклад «Агро-КЛАССИКА» (Россельхозбанк) | 8,00 |
|  | Вклад «Классика плюс» (Банк Москвы) | 7,30-7,85 |

В нашей стране программы инвестиционного страхования жизни пока еще не стали распространенным финансовым продуктом.

Основной причиной подобной ситуации является несовершенство российского законодательства. Согласно нормам ст. 942 Гражданского кодекса РФ в договоре страхования должен быть указан размер страховой суммы. Однако характерной чертой продуктов unit-linked является переменная страховая сумма, которая зависит от текущей доходности по инвестиционным паям. Формально соблюсти положения Гражданского кодекса РФ можно, указав в договоре страхования формулу расчета страховой суммы. Фактором, стимулирующим развитие фондового страхования жизни в России, является принятие Минфином России в августе 2005 г. новой редакции Правил размещения страховщиками средств страховых резервов (приказ Министерства финансов РФ от 08.08.2005 № 100-н «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов»).

Согласно приказу Министерства финансов РФ от 08.08.2005 № 100-н «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов» суммарная стоимость инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов (открытых или интервальных) составляет 10 % от величины страховых резервов по страхованию жизни. Кроме того, страховщик вправе передавать часть резервов в доверительное управление (20 % от суммарной величины страховых резервов). В 2012 г. Минфин России включил в новый блок поправок к закону об организации страхового дела в России изменения, которые станут основой для формирования в будущем новых видов продуктов по страхованию жизни.

Таких изменений много лет ожидают страховщики жизни, которые мечтают начать в России заключение договоров, по которым часть дохода, предлагаемого клиенту, оказывается фиксированной, а другая часть является инвестиционной составляющей и обеспечивает клиенту доход в зависимости от результатов инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг.

Продукты линейки unit-linked давно пользуются популярностью на рынках других стран. Но их введение было невозможным в России из-за законодательных ограничений, предписывающих установление фиксированной доходности по всем договорам страхования жизни. Как полагают представители страховых компаний, это ограничение увеличивает разрыв в доходности по ряду альтернативных инструментов инвестирования, которыми пользуются клиенты, выбирающие накопительные программы.

В развитых странах финансовые продукты по типу unit-linked уже традиционно являются одними из самых популярных у инвесторов. До 60 % договоров страхования жизни в США, около половины в Европе приходится именно на подобные финансовые продукты. Проникновение страхования жизни в странах Восточной и Западной Европы и США составляет 2-10 % от ВВП. В России же этот показатель - 0,04-0,06 % от ВВП. Динамика доли премий в сегменте страхования жизни в РФ в процентах от ВВП в 2007-2011 гг. представлена на рис. 3.

А например, в Болгарии показатель лишь по unit-linked близится к 0,4 %, в Словакии - 1,5 %, в Эстонии - 2,7 % от ВВП (рис. 4).

Зарубежный опыт показывает, что развитие программ фондового страхования приносит ощутимую выгоду экономике страны. По данным экспертов SwissRe, за 1995-2000 гг. рост объемов страховых премий в фондовом страховании жизни на европейском рынке ежегодно составлял 24 %, в то время как данный показатель для классического страхования жизни составил 5 %. Общий объем премий по фондовому страхованию жизни в европейских странах составлял:

в 1995 г. - 40 млрд евро;

в 2000 г. - 240 млрд евро.

Лидирующее положение по величине активов страховых компаний, занимающихся unit-linked lifeinsurance, принадлежит Великобритании.



Рис. 3. Динамика доли премий в сегменте страхования жизни в России в 2007-2011 гг., по полугодиям.

Выделим положительные моменты широкого внедрения программ инвестиционного страхования на российском рынке как для страховщика, так и для страхователя.

Привлекательность продуктов unit-linked для клиентов заключается в следующем.

. Возможность прямого участия в инвестициях, самостоятельный выбор инвестиционных инструментов, предлагаемых паевыми инвестиционными фондами.

. Психологическая защищенность. Забота о детях и семье в сложной жизненной ситуации.

. Надежность и профессионализм. Необходим жесткий контроль со стороны государственных органов за деятельностью инвестиционных фондов.

. Снижение операционных расходов за счет масштабности.

. Дополнительные налоговые льготы при соблюдении некоторых условий (в частности, минимального срока действия договора и наличия страхового покрытия по риску «смерть», которыми пользуются программы unit-linkedlifeinsuranceв большинстве стран мира).

. Профессиональная диверсификация рисков. Профессионализм управляющей компании позволяет своевременно ревизовать активы фонда и контролировать эффективность вложений.

. Высокая степень прозрачности доходов по данным страховым продуктам, особенно по сравнению с полисами с участием в прибыли компании. В последнем случае страхователю зачастую бывает затруднительно отследить, каким образом акционеры компании осуществляют распределение прибыли от инвестиционной деятельности.

. Возможность получения дополнительного дохода.

С точки зрения страховой компании продукты unit-linked являются привлекательными по ряду причин:

)более высокая доходность от инвестиций в паевые фонды по сравнению с традиционными для страховых компаний инвестиционными инструментами (депозитами, государственными ценными бумагами и т. п.);

)возможность перенести инвестиционный риск на страхователя. В последние десятилетия XX в. многие зарубежные страховщики жизни столкнулись с ситуацией, при которой неустойчивость фондового рынка привела к проблемам с выплатами по классическим полисам страхования жизни, в результате некоторые компании недополучили прибыль, а ряд компаний потерпел значительные убытки;

)более либеральные требования к покрытию страховых резервов для компаний, занимающихся unit-linkedlifeinsurance, по сравнению с традиционными страховщиками жизни. Эта практика наблюдается во многих европейских странах.

На западном рынке существуют различные варианты продуктов unit-linked. Все многообразие продуктов unit-linkedlifeinsurance состоит из различного сочетания представленных параметров. В каждой стране существует определенный набор продуктов, пользующийся популярностью как у страховщиков, так и у страхователей. Например, в Великобритании, Франции и Испании рынок unit-linkedlifeinsurance состоит в основном из продуктов, страховая премия по которым уплачивается единовременно.

Страховые премии, полученные по программам unit-linkedlifeinsurance, в большинстве стран мира (в частности, в Великобритании и странах Евросоюза) инвестируются в фонды акций.

Классификация видов продуктов unit-linked.

.Основные инвестиционные инструменты:

акции;

облигации;

займы;

недвижимость;

операции на рынке денег.

.Страховые гарантии:

гарантированная минимальная выплата по риску «смерть»;

гарантированный минимальный уровень дохода, %;

гарантированная минимальная накопленная сумма и др.

.Порядок оплаты страховой премии:

в рассрочку в соответствии с условиями договора;

единовременно.

.Тип продукта:

накопительный продукт с минимальной защитой по риску «смерть»;

немедленная и отсроченная переменная рента.

В 1997-2000 гг. развитие рынка фондового страхования жизни в странах Западной Европы существенно опережало развитие рынка классического накопительного страхования жизни, который демонстрировал умеренный рост, а в ряде стран (Франция, Италия, Швейцария) наблюдался небольшой спад страховых премий по накопительному страхованию жизни (2-12%). В 2001г. в связи с крушением рынка акций во многих странах резко снизился объем продаж продуктов unit-linked. Во Франции, Испании и Финляндии снижение объема взносов по unit-linkedlifeinsurance составило порядка 40-60 %. Однако в Австрии, Германии и Португалии в 2001г. продолжился рост рынка фондового страхования.

Таким образом, явно видна существенная зависимость спроса на продукты unit-linked от ситуации на фондовом рынке. В то же время любые операции на фондовом рынке всегда связаны со значительным риском, но и могут принести высокий доход. Следовательно, складывается образ потенциального клиента - покупателя продуктов unit-linked: человек средних лет с высшим образованием, который предполагает получение инвестиционного дохода от операций на фондовом рынке, но не является профессионалом в данной области.

Кроме того, этот человек ранее являлся потребителем продуктов накопительного страхования жизни и наличие защиты по риску «смерть» считает немаловажным фактором. Сочетание всех этих параметров и помогает клиенту сделать свой выбор в пользу продуктов unit-linked.

Анализ показывает, что наиболее оптимальным каналом продаж подобных страховых продуктов является банковский канал. Данный постулат подтверждается опытом зарубежных стран, в которых рост продаж продуктов unit-linked во многом определяется ростом популярности банковского страхования (bancassurance). - доминирующий дистрибутивный канал unit-linkedlife insurance в Испании, Италии, Франции, Финляндии, Бельгии и Швеции. В Великобритании и Ирландии лидирующие позиции по объему собранных премий в фондовом страховании занимают брокеры и независимые финансовые советники (IFAs).

Немаловажным фактором, оказывающим влияние на объем продаж продуктов unit-linked, является популярность тех или иных видов сбережений, страховых и пенсионных продуктов в каждой стране.

Продукты unit-linked подвержены трем группам рисков:

финансовые риски;

операционные риски;

регуляционные риски.

Ввиду того, что фондовое страхование жизни, как и накопительное страхование, является долгосрочным проектом, достаточно сложно предсказать на несколько десятилетий ситуацию на фондовом рынке. Часть страховщиков выходит из положения следующим образом: в инвестиционные инструменты, выбранные страхователем, вкладывается только часть страховой премии, оставшаяся часть накопительной составляющей страховой премии вкладывается в другие инструменты по усмотрению специалистов инвестиционного отдела страховой компании. Таким образом, обеспечивается диверсификация рисков.

Кроме того, американский вариант полиса unit-linked предполагает, что страхователь может принять решение об изменении набора инвестиционных инструментов и некоторых других параметров договора страхования в течение срока действия договора (табл. 6).

Объем продаж полисов unit-linked существенно зависит от ситуации на фондовом рынке. Падение рынка акций не только ведет к снижению дохода от инвестиций, но и влечет за собой необходимость уменьшения расходов страховщика на ведение дела.

Таб. 6. Варианты перехода от одного вида договора жизни к другому (фондовому)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Европейский вариант (может быть осуществлен только после окончания срока действия договора) | Американский вариант (может быть осуществлен в течение срока действия договора) | Гарантии |
| Гарантируемый выбор преобразования ренты - возможность получения выплаты по окончании договора страхования или возможность ее вложения в полис unit-linked | Переход от полиса с участием в прибыли компании к полису unit-linked | Гарантированная минимальная сумма |
| Гарантируемый период оплаты пенсии - ежемесячная выплата пенсии независимо от того, жив ли застрахованный (в случае его смерти до окончания договора выплата производится его наследникам) | Отказ от полиса unit-linked. Возможность отойти от условий полиса unit-linked на некоторое время (при неблагоприятной ситуации на фондовом рынке). Гарантированная минимальная сумма возврата денежных средств при досрочном расторжении договора. | Гарантированная минимальная выплата по риску «смерть» |

В конечном итоге неблагоприятно складывающаяся ситуация на фондовом рынке приводит к уменьшению прибыли страховой компании, что усиливается отсутствием возможности оперативно вносить существенные изменения в структуру размещения страховых резервов и активов в связи с долгосрочностью обязательств по договорам.

Для компании, существенную долю в бизнесе которой занимают продукты unit-linked, операционный риск заключается в потенциально более высокой вероятности расторжения договора страхования до истечения срока его действия по сравнению с продуктами с участием в прибыли компании. Страхователи зачастую рассматривают unit-linked в большей степени как сберегательный инструмент.

Поэтому они захотят получить прибыль при благоприятной ситуации на рынке акций, а также минимизировать свои потери при падении рынка. В то время как досрочное расторжение полиса с участием в прибыли компании для страхователя невыгодно.

Из-за ярко выраженной социально значимой роли страхования жизни (в частности, продуктов unit-linked) фондовое страхование жизни подвержено воздействию регуляционного риска, связанного с непредсказуемостью изменений действующего законодательства, а также с несовершенством законов и прочих нормативных документов.

Впрочем, последнее характерно скорее для нашей страны, чем для европейских стран с их богатым опытом и существенными объемами рынка страхования жизни. Положительная регулирующая роль государственной политики европейских стран заключается в основном в реформе системы пенсионного обеспечения (например, в Германии, Италии, Испании), что потенциально способствует развитию инвестиционного страхования в этих странах. Кроме того, во многих странах действует льготный режим налогообложения прибыли, полученной по полисам unit-linked.

**Заключение**

Подводя итоги можно сделать следующие выводы.

Совершенствование системы законодательства в области страхования должно основываться на глубоком научном анализе законодательства Российской Федерации и практики его применения, международном опыте и стандартах, включать в себя предусмотренные в настоящей Концепции мероприятия по регулированию страхования как целостной системы страховой защиты граждан, организаций и государства.

По мнению авторов, невозможно рассматривать политику государства по развитию социального страхования отдельно от экономической и финансовой политики. Правительству РФ необходимо скоординировать целенаправленные действия по повышению общего прожиточного уровня.

Все последние годы премии на рынке добровольного страхования и ОСАГО составляли постоянную долю в ВВП - 1,3-1,4%. Граждане тратили на страхование постоянную часть своих доходов -0,8-1 %. Так что заметного реального роста страхового рынка в России в ближайшие несколько лет ожидать не приходится.

Очевидно, что подъем экономики возможен только при эффективном функционировании производственных мощностей, так как за последнее десятилетие практически на всех предприятиях не обновлялось оборудование. Это может привести к тому, что в 2015 г. возникнет ситуация, при которой произойдет выбытие почти всех основных фондов. В связи с этим необходимо уже в ближайшее время активизировать страховые механизмы возмещения вреда от природных и техногенных катастроф. Если такие меры не будут приняты в ближайшие два года, произойдет коллапс экономики практически любого региона.

Ныне в России в рамках сложившейся институциональной среды развития рынок страховых услуг носит противоречивый характер. С одной стороны, макроэкономические параметры увеличиваются в количественном эквиваленте. С другой - особую проблему составило развитие видов страхования - имущественного и жизни.

Совершенствование этих видов страхования возможно при приведении в соответствие требованиям времени законодательных актов, документов (в зависимости от существующих потребностей клиентской базы страховой зашиты).

Исключительно важная роль рынка страховых услуг проявляется в создании условий устойчивого функционирования экономики и обеспечения социальной стабильности. Это обусловливает повышенное внимание к проблемам и факторам, определяющим его развитие. Делается акцент на актуальности исследования процессов формирования рынков страховых услуг, детальном изучении их особенностей, совершенствовании механизма повышения эффективности их функционирования.

Рассмотрены способы увеличения капитализации страховых компаний, в том числе за счет механизмов слияний и поглощений. Проанализированы положительные и отрицательные последствия отмены законодательных ограничений присутствия иностранных страховщиков на российском рынке. Сделан вывод об основных тенденциях развития страхового рынка России в условиях глобализации российской экономики.

Неопределенность порождает проблемы, начиная с проблем тарификации и заканчивая проблемами сопровождения договоров и урегулирования убытков.

Проблемы развития ДМС связаны с тем, что большая часть ДМС проводится в депозитной форме и по сути является сервисным дополнением ОМС. Застрахованный ограничен в выборе ЛПУ и врача, а в правилах ДМС сервисная составляющая превалирует над страховой.

Государство должно определиться с объемом своих финансово обеспеченных обязательств по медицинской помощи населению и перейти к её софинансированию для постепенного формирования сбалансированной системы оказания медпомощи гражданам в рамках обязательной и добровольной систем медицинского страхования. Также рассмотрен зарубежный опыт работы с инвестиционно-страховыми продуктами, представлен анализ факторов и перспективы развития продуктов unit-linkedна российском рынке, определены социально-экономические последствия их введения. Проанализировав тенденции развития рынка unit-linked за рубежом и изучив влияние различных факторов на дальнейшие перспективы этого сегмента рынка страхования жизни, попробуем спроецировать полученные результаты на российский рынок, с учетом его специфики и структуры.

По данным «Росгосстраха», в 2011 г. доля страховых премий по страхованию жизни в США составила 2-10% ВВП, в то время как в России данный показатель составляет 0,04-0,06 % ВВП.

Перспективы дальнейшего роста рынка unit-linked в России обусловлены сочетанием следующих факторов.

.Повышение прозрачности, емкости и стабилизация фондового рынка.

.Формирование льготного режима налогообложения доходов по полисамunit-linked.

.Совершенствование правовой базы на финансовом рынке.

.Повышение уровня информативности граждан о возможностях инвестирования сбережений на финансовом рынке.

.Реформы системы пенсионного обеспечения. Полисы unit-linked будут потенциально гарантировать более высокий уровень доходности, чем другие продукты накопительного страхования жизни.

.Дальнейшее развитие bancassurance, связанное с продолжающимися в последние годы тенденциями консолидации на финансовом рынке и стремлением к расширению продуктового ряда в сторону совместных банковско-страховых продуктов, что приводит к росту продаж продуктов unit-linked через банковские окна. Данные факторы послужат катализатором для социально-экономических последствий введения инвестиционно-страховых продуктов:

роста объемов инвестиционного страхования жизни до уровня 450-500 млрд руб. в год, доведения объемов инвестируемых активов до 700-800 млрд руб. к 2020 г.;

консолидации рынка - формирование 30-50 крупных страховщиков на российском рынке по страхованию жизни;

привлечения частных инвесторов через механизм инвестиционного страхования жизни в количестве 6-7 млн чел. к 2020 г.;

создания дополнительных рабочих мест в страховании - порядка 30 тыс;

достойного пенсионного обеспечения представителей среднего класса.

**Список использованной литературы**

Нормативные акты:

. Конституция Российской Федерации Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 года, в ред. от 30 декабря 2008 г. - Москва: Проспект, 2012.- 30 с.

. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)от 30.11.1994 N 51-ФЗ.

. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 N 14-ФЗ,в ред. от 8.06.2012 г. Часть 2, Глава 48 «Страхование» - Москва: Проспект, КноРус,- 544 с.

. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. - Москва: «Омега-Л», 2011. - 704 с.

. Федеральный Закон "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27 ноября 1992 года № 4015-1, в ред. от 10.12.2003 N 172-ФЗ).

. Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» №40-ФЗ от 25.04.2002.

. Федеральный Закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» №326-ФЗ от 29.11.2010 .

. Приказ Минфина России от 16 декабря 2005 г. №149N "Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика".

. О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 22.04.2010 № 65 - ФЗ.

Книги с одним автором:

. Мэнкью Н. Г. Принципы макроэкономики. 4-е изд. / пер. с англ. СПб.: Питер. 2009. С. 67.

. Патрик А. Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс. 2004. С. 107.

. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. СПб.: Питер. 2007. С. 21.

. Гвозденко А. А. Страхование: учебник, М.: Проспект, 2008. 464 с.

. Страхование : учебник / под ред. Т.А.Федоровой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - с.715

Книги с двумя авторами:

. Мартыненко П. Г., Рындина И. В. Перспективы развития страхового рынка в России. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований - 2011». Т. 12. Экономика. Одесса: Черноморье. 2011. С. 157

. Рид Стэнли Фостер, Лажу Александра Рид. Искусство слияний и поглощений. М.: Альпина Бизнес Букс. 2004. С. 64

. Страхование : учеб.для бакалавров / под ред.: Л.А.Орланюк-Малицкой, С.Ю.Яновой; М.: Юрайт, 2011. 827 с.

. Страхование : учеб.для бакалавров / Ермасов С. В., Н. Б. Ермасова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 748 с.

.Страхование : учеб.для бакалавров / Ермасов, Сергей Викторович, Н. Б. Ермасова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2011. 703 с.

. Страхование: учебник / под ред. Л.А.Орланюк-Малицкой, С.Ю.Яновой. М.: ЮРАЙТ, 2010. С. 172

. Страхование : учеб.пособие / Щербаков В. А, Е. В. Костяева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КноРус, 2008. - 309 с.

. Страхование : учеб.пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. - М.: Кнорус, 2009. С. 214

Статьи из газет и журналов:

. Качалова Е. Ш. Актуальные макроэкономические проблемы российского страхования // Финансы, 2002. № 12. С. 23.

. Сенькина Л. Развитие и проблемы страхового рынка России в 2010 году // Стрежень. 2011. № 2. С. 35.

. Привалов Ю., Привалова Е. иностранный капитал на российском страховом рынке // Страховое дело. 2007. № 2, с. 57.

. Борисенко З. Л. Страховой рынок - слияния неизбежны // Страхование сегодня. М.: 2010, №2, с. 72.

. Мрочковский Н. Уверенная жадность // Бизнес-журнал. 2008. № 9, с. 14.

. Бондаренко А. Рынок страхования жизни в России: состояние и прогноз развития. 2011г. // www.in-sure.ru

. Новости от 17.07.2009. Страховщиков жизни ждет обновление лицензий после выхода приказа Минфина России о формировании резервов. www.garant.ru

. Руденко А. Инвестиционное страхование жизни в РФ. Всероссийский союз страховщиков //www.ins-union.ru

. Unit-Linked- защищенные инвестиции // Финансовый эксперт. 2008. №1-2.C. 27.

. Романова А. Перспективы продаж продуктов unit-linked: зарубежный опыт и реалии российского рынка // Организация продаж страховых продуктов. 2006. № 4. С. 26.

. Коломин Е.В. О повышении теоретической обоснованности перспектив развития страхования. // Финансы. 2009, №7. С. 39-43.

. Стратегия развития страховой отрасли в РФ на 2008-2012 гг. М. Май, 2007. Министерство финансов РФ.

. Желтоносов В.М., Мартыненко П.Г. Инфраструктурные изменения в российском страховом рынке // Финансы и кредит. 2004. № 2.С. 40.

. Дубенский Е. Страхование 2012: тенденции и перспективы. www.711.ru

Интернет-ресурсы:

. www.ins-union.ru - Всероссийский союз страховщиков.

. www.minfin.ru - Министерство финансов России.

. www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба.

. www.fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора.

. www.rgs.ru - Росгосстрах.

. www.one.ru - Экономика и финансы.

. www.fin-izdat.ru - Финансы и Кредит,

. www.rg.ru - Российская газета.

.www.rating.rbc.ru - Крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса

**Приложение**

Таб. 2. Основные изменения, произошедшие на российском страховом рынке в 2008-2009 гг.

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы | Направления изменений |
|  | До кризиса | После кризиса |
| Перспективные сегменты | Розница и банкострахование - локомотивы роста страхового рынка | Лидеры падения и наиболее проблемные сегменты рынка - страховая розница и банкострахование. Усредненный комбинированный коэффициент убыточности- нетто розничных компаний в 2009 г. составил 106,9 %, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 6,5 п.п. усредненные темпы падения взносов розничных страховщиков в 2009 г. составили 12 %. Одновременно темпы прироста взносов корпоративных страховщиков были равны +7 % |
| Ориентированность бизнеса страховщиков | Ориентация на посредников (банки, автосалоны, брокеров, агентов), так как они обеспечивают быстрый прирост бизнеса | Посредники дискредитированы (их бизнес резко сократился в результате падения кредитования, сокращения продаж новых автомобилей, увеличилось число случаев мошенничества среди брокеров и страховых агентов) и уже не могут диктовать свои условия страховым компаниям. Ориентация на страхователя - обновление и расширение страховых продуктов, более активное использование франшизы, введение бюджетных страховых продуктов, развитие прямого страхования |
| Стратегия страховых компаний | Захват рыночной доли. Основные целевые показатели - объем полученных взносов, доля рынка, темпы роста взносов. В результате продажа с максимальным мультипликатором | Выживание. Основные целевые показатели - ликвидность, убыточность, рентабельность. В результате - оптимизация бизнес-процессов, реструктуризация. |
| Деятельность Федеральной службы страхового надзора (ФССН) | Направлена на борьбу со страховыми схемами. Отзывы лицензий только у схемных компаний по формальным поводам | Направлена на борьбу с невыплатами и выявление неплатежеспособных компаний. Отзыв/ приостановление/ограничение лицензий за большое число жалоб со стороны страхователей. Введение стресс- тестирования, расширение инструментов влияния на финансово неустойчивых страховщиков |

Таб. 3. Проблемы и пути их решения, стоящие перед страховым рынком

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Суть проблемы | Пути решения |
| Недостаток профессиональных кадров в области страхования, грамотных актуариев | Зачастую в регионах страховые компании отказываются от различных видов страхования из-за нехватки специалистов | Необходимо преодолеть «девальвацию» труда страхового работника, сделать его престижным. |
| Нет стабильной системы долгосрочного страхования жизни | Из-за нестабильной ситуации денежной единицы страхование лишается здоровой экономической основы для существования страховых операций | Государство должно усиливать курс национальной валютной единицы, что станет условием стабилизации экономики |
| Страховым компаниям проблематично инвестировать полученные страховые взносы | Порядок размещения страховых резервов строго регламентируется государством, отклонение от установленных правил со стороны страховых компаний может стоить им лицензии на право занятия страховой деятельностью | Государство и бизнес должны заинтересовывать страховые компании предложениями для страховых организаций |
| Введение обязательных видов страхования под патронажем некоторых министерств и ведомств | В итоге обязательное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу отдельных министерств и ведомств | Контроль со стороны государства |
| Недостаточное количество предлагаемых страховых продуктов | Ввиду нестабильности экономики страны практически отсутствуют долгосрочные накопительные программы, которые во многих странах являются приоритетными и пользуются популярностью у населения. Российские страховщики предоставляют клиентам не более 30-40 страховых продуктов, в то время как в Японии перечень страховых услуг насчитывает более 300 разнообразных видов. | Страховым компаниям больше вкладывать денежных средств на НИОКР |
| Низкая страховая культура у страховщиков, страхователей и страховых посредников | Низкая страховая культура страхователей: низкий добровольный спрос на продукты розничного страхования; страховое мошенничество. низкая страховая культура у страховщиков: выбор в качестве целевого ориентира рыночной доли, темпов роста взносов вместо рентабельности и убыточности; низкая надежность страховых компаний, необоснованные задержки страховых выплат. Низкая страховая культура у страховых посредников: безответственность страховых посредников; страховые посредники редко выступают в качестве продавца-консультанта, чаще в качестве просто продавца. В результате страхователи покупают «кота в мешке», что в конечном счете также снижает доверие страхователя к страховщикам. | Одним из главных ограничений страхования является низкая платежеспособность населения. В связи с недостатком денежных средств у населения - низкий спрос на страховые продукты. Для повышения страховой культуры необходимо повышать доверие к рынку финансовых услуг |

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |