**Анализ формирования и дальнейшее совершенствование рынка страховых услуг на примере Нижегородской области**

2012

Диплом

Введение

Необходимость в страховании появилась давно. Это было связано с развитием торговых и экономических, гражданских и правовых отношений в мире. Как предприятия, так и частные лица всегда пытались сократить ущерб от различных внешних непредсказуемых явлений. Поэтому, с возникновением потребности в уменьшении влияния рисков, появлялись и специальные лица и учреждения, бравшие на себя ответственность по этим рискам за определённую плату.

В нынешнем виде, страхование представляет собой сложные общественно-производственные отношения. Это связано, прежде всего, с многочисленностью предоставляемых услуг страховыми компаниями. На данный момент предусмотрены различные виды и способы страхования. В принципе, можно застраховаться от любого риска, если этот риск носит определённую вероятность, которая определяется специальными методами. Необходимо понимать, что страхование связано не только с деятельностью предприятия, но и со всей широтой общественных отношений. Можно застраховаться не только от рисков связанных с производством (пожар, наводнение и т.д.), но и от явлений происходящих и присутствующих в обществе (кража, болезнь и т.д.). Причем одно и то же явление будет восприниматься по-разному, если оно произошло у частного лица, или на предприятии. С этим будут связано и соответствующее поведение страховой фирмы.

Страхование представляет собой не только определённую экономическую деятельность субъекта экономики, но и поведение частных лиц, предприятий в целом. На предприятие это связано с образованием специальных страховых фондов. Частные же лица могут организовывать соответствующие организации для уменьшения ущерба от различных неблагоприятных явлений (фермерские страховые общества, страховые общества автовладельцев и т.д.). Даже в повседневном быту большинство людей имеет сбережения на случай какой-нибудь непредвиденности.

С развитием новых экономических отношений, в Российской Федерации возникла необходимость у различных предприятий и субъектов экономики в обеспечении должной защиты своей деятельности. В процессе своей деятельности предприятие подвергается различным видам рисков. Риски связаны: с природными явлениями, деятельностью персонала организации, деятельностью заинтересованных лиц, отношениями с государственными органами и т.д. Чтобы обезопасить и сократить возможный ущерб от этих рисков, предприятие вынуждено организовывать специальные фонды или прибегать к помощи страховых фирм и организаций.

В последнее время страховой рынок стал объектом пристального внимания и интереса как со стороны государства, так и со стороны предприятий и отдельных граждан. Правительство РФ рассматривает страховой рынок как одну из наиболее динамично развивающихся сфер бизнеса. Так, за период с 1997 по 2009 год общий объем поступлений в страховые компании вырос в 17 раз, а выплаты - в 20. В настоящее время действует «Концепция развития страхования в Российской Федерации».

России ещё предстоит пройти долгий путь совершенствования в страховой деятельности, как это делали иностранные государства. В нашем государстве заложены огромные перспективы развития этой сферы, так как экономика только ещё формируется. Ещё не ясны пути, по которым пойдёт развитие страхового дела в России, но определённо, это будут своеобразные направления, присуще только специфики нашего государства. Важно чтобы страхование заняло достойное место в экономике страны, так как этот вид деятельности способствует появлению действительно рыночной экономики (как и нового общества), не зависимой от неблагоприятных случайных воздействий, пагубных (критических) для существования субъектов экономики и общества.

Целью настоящей дипломной работы является изучение современного состояния рынка страховых услуг в России с упором на систему страхования в Нижегородской области и на железнодорожном транспорте, определение его места в национальной экономике, выявлении основных проблем его развития и, в конечном итоге, выработка рекомендаций по совершенствованию страхового рынка в России на примере Нижегородской области.

|  |
| --- |
| [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) |

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

1. Статистический анализ страхового рынка России, в т.ч. и в региональном разрезе;

2. Изучение роли государства на страховом рынке России;

. Моделирование и прогнозирование развития страхового рынка России;

. Проблемный анализ роли и места страхования на железнодорожном транспорте.

В качестве методологической основы исследования использовались статистический анализ, сравнительный анализ, факторный анализ и др.

Эмпирической базой исследования послужили статистические данные по страховому рынку России и Нижегородской области.

Предметной областью исследования в дипломной работе выступает страховой рынок России на примере Нижегородской области как особая социально-экономическая среда, где объектом купли-продажи выступает страховая услуга.

Объектом исследования выступают экономические отношение, взаимосвязи, тенденции и закономерности развития на страховом рынке, изучение которых позволяет выявить основные проблемы развития рынка страховых услуг. Практическая значимость данной работы состоит в том, что, проводя комплексный анализ рынка страховых услуг в России, Приволжском федеральном округе, Нижегородской области и определяя основные направления его развития, разрабатывается прогноз развития страхового рынка России и страховых услуг в Нижегородской области.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

1.1 Основные понятия, функции и содержание страхования

Страхование - это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью). Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика). Объективная потребность в страховании обуславливается тем, что убытки подчас возникают вследствие разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку (стихийных сил природы), во всяком случае, не влекут чей-либо гражданско-правовой ответственности. В подобной ситуации бывает невозможно взыскивать убытки с кого бы то ни было, и они "оседают" в имущественной сфере самого потерпевшего. Заранее созданный страховой фонд может быть источником возмещения ущерба. Страхование целесообразно только тогда, когда предусмотренные правоотношениями страхователя и страховщика страховые события (риски) вызывают значительную потребность в деньгах. Так, например, физическое лицо, у которого эта потребность возникает, как правило, не может покрыть ее из собственных средств без чувствительного ограничения своего жизненного уровня.

Страхование претерпело в ходе своего длительного развития существенные изменения и распространяется сейчас на многие случаи, когда наступление убытков связано с гражданско-правовой ответственностью их причинителя. В таких случаях страхование служит для потерпевшего дополнительной гарантией охраны его имущественных интересов. В дальнейшем наряду с имущественным страхованием, обеспечивающим возмещение убытков, связанных с утратой или повреждением материальных благ, появилось личное страхование, гарантирующее выплаты определенных денежных сумм при наступлении смерти, увечья, болезни, при дожитии до определенного возраста человека.

Страхование и предпринимательство тесно взаимосвязаны. Для предпринимательства характерны организационно-хозяйственное новаторство, поиск новых, более эффективных способов использования ресурсов, гибкость, готовность идти на риск.

При этом возникают определенные страховые интересы, обусловленные природой предпринимательской деятельности. Эти страховые интересы, закрепленные в соответствующих договорах страхования, ориентируют предпринимателей на овладение перспективными формами развития, на поиск новых сфер приложения капитала.

Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных непредвиденных, неблагоприятных явлениях (рисках), а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни.

Экономическую категорию страхования характеризуют следующие признаки:

• наличие перераспределительных отношений;

• наличие страхового риска (и критерия его оценки);

• формирование страхового сообщества из числа страхователей и страховщиков;

• сочетание индивидуальных и групповых страховых интересов;

• солидарная ответственность всех страхователей за ущерб;

• замкнутая раскладка ущерба;

• перераспределение ущерба в пространстве и времени;

• возвратность страховых платежей;

• самоокупаемость страховой деятельности.

Страховая услуга - это товар, имеющий специфические особенности в форме неопределенности и неосязаемости, предложенный в виде страхового полиса, по которому покупатель этой услуги (полиса) получает право на возмещение ущерба при наступлении страхового случая, в соответствии с условиями договора, за определенную сумму, уплаченную страховщику, при которой в основе цены лежит тариф. (Рис.1)



Рис1. Страховой рынок

Переход к рыночной экономике обеспечивает существенное возрастание роли страхования в общественном воспроизводстве, значительно расширяет сферу страховых услуг и развитие альтернатив государственному страхованию. При командно-административной системе управления народным хозяйством, доминирующей роли государственной собственности и слабой экономической ответственности руководителей и трудовых коллективов за ее сохранность страхование никак не могло получить подобающего ему места в экономике и общественных отношениях.

Развертывание рыночных отношений, когда товаропроизводитель начинает действовать на свой страх и риск, по собственному плану и несет за это ответственность, повышает роль и значение страхования. При этом наряду с традиционным предназначением - обеспечением защиты от природной стихии (землетрясения, наводнения, бури и др.), случайных событий технического и технологического характера (пожары, аварии, взрывы и др.) - объектом страхования все больше становятся убытки от различных криминогенных явлений (кражи, разбойные нападения, угон транспортных средств и др.). Предприятия и организации различных форм собственности, выступающие в качестве страхователей, испытывают потребность не только в возмещении ущерба, выражающегося в гибели или повреждении основных фондов и оборотных средств, но и в компенсации недополученной прибыли или дополнительных расходов из-за вынужденных простоев предприятий (неритмичные поставки сырья, неплатежеспособность оптовых покупателей).



Рис.2 Риски

Изменения затрагивают также сферу имущественного и личного страхования граждан, что непосредственно связано с экономическими интересами населения. Соотношение долгосрочных и краткосрочных договоров страхования, сочетание рисковых, предупредительных и сберегательных условий страхования, уровень банковского процента на резерв взносов по договорам страхования жизни, учет ценовых тенденций и осуществление антиинфляционных мероприятий с переходом к рыночной экономике неизбежно становятся предметом страховой политики. Возрастает предложение страховых услуг. Происходит постепенное формирование страхового рынка. Приоритет отдается добровольным видам страхования, хотя в определенных сферах сохраняется или даже вводится обязательное страхование (например, ОСАГО, медицинское, военнослужащих от несчастных случаев и др.).

В рыночной экономике страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой - видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, акции предприятий, банковские депозиты, ценные бумаги и т.д.

Страхование служит важным фактором стимулирования производственной активности и обеспечения здорового образа жизни, создает новые стимулы роста производительности труда в соответствии с личным вкладом в производство и обеспечения собственного благополучия.

Предоставление страховой защиты - это вид финансовых услуг, которые производят и продают страховые организации. Вместе с тем страхование имеет ряд особенностей, отличающих его от категорий финансов и кредита:

• финансам всегда присущи денежные отношения, формирование денежных средств, а страхование может быть и натуральным;

• страхование всегда привязано к возможности наступления страхового случая, то есть страховые отношения носят вероятностный характер. Использование средств страхового фонда связано с наступлением и последствиями страховых случаев;

• если доходы государственного бюджета формируются за счет взносов (платежей) физических и юридических лиц, то использование этих средств выходит далеко за рамки плательщиков данных взносов. Здесь происходит перераспределение ущерба как между территориальными единицами, так и во времени. Страхование же предусматривает замкнутое перераспределение ущерба с помощью специализированного денежного страхового фонда, образуемого за счет страховых взносов;

• движение денежной формы стоимости в страховании подчинено степени вероятности нанесения ущерба в результате наступления страхового случая.

Имеются определенные схожие черты страхования:

• с финансами - при страховании возникают перераспределительные отношения по формированию и использованию специализированного страхового фонда;

• с кредитом - средства страхового фонда подлежат возврату (относится, прежде всего, к страхованию жизни); при имущественном страховании, при страховании от несчастных случаев и других видах страхования выплаты страхового возмещения производятся только при наступлении страхового случая и в размерах, обусловленных соответствующими документами. Однако экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

Функции страхования и его содержание как экономической категории органически связаны. В качестве функций экономической категории страхования можно выделить следующие:

. Формирование специализированного страхового фонда денежных средств.

2. Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан.

. Предупреждение страхового случая и минимизация ущерба.

Первая функция страхования - это формирование специализированного страхового фонда денежных средств как платы за риски, которые берут на свою ответственность страховые компании. Этот фонд может формироваться как в обязательном, так и в добровольном порядке. Государство, исходя из экономической и социальной обстановки, регулирует развитие страхового дела в стране.

Функция формирования специализированного страхового фонда реализуется в системе запасных и резервных фондов, обеспечивающих стабильность страхования, гарантию выплат и возмещений. Если в коммерческих банках аккумулирование средств населения с целью, например, денежных накоплений, имеет только сберегательное начало, то страхование через функцию формирования специализированного страхового фонда несет сберегательно-рисковое начало. В моральном плане каждый участник страхового процесса, например при страховании жизни, уверен в получении материального обеспечения на случай несчастного события и при завершении срока действия договора. При имущественном страховании через функцию формирования специализированного страхового фонда не только решается проблема возмещения стоимости пострадавшего имущества в пределах страховых сумм и условий, оговоренных договором страхования, но и создаются условия для материального возмещения части или полной стоимости пострадавшего имущества.

Через функцию формирования специализированного страхового фонда решается проблема инвестиций временно свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, вложения денежных средств в недвижимость, приобретения ценных бумаг и т.д. С развитием рынка в страховании неизменно будет совершенствоваться и расширяться механизм использования временно свободных средств. Значение функции страхования как формирования специальных страховых фондов будет возрастать.

Вторая функция страхования - возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан. Право на возмещение ущерба в имуществе имеют только физические и юридические лица, которые являются участниками формирования страхового фонда. Возмещение ущерба через указанную функцию осуществляется физическим или юридическим лицам в рамках имеющихся договоров имущественного страхования. Порядок возмещения ущерба определяется страховыми компаниями, исходя из условий договоров страхования, и регулируется государством (лицензирование страховой деятельности). Посредством этой функции получает реализацию объективного характера экономической необходимости страховой защиты.

Третья функция страхования - предупреждение страхового случая и минимизация ущерба - предполагает широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению негативных последствий несчастных случаев, стихийных бедствий. Сюда же относится правовое воздействие на страхователя, закрепленное в условиях заключенного договора страхования и ориентированное на его бережное отношение к застрахованному имуществу. Меры страховщика по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба носят название превенции. В целях реализации этой функции страховщик образует особый денежный фонд предупредительных мероприятий.

В интересах страховщика израсходовать какие-то денежные средства на предупреждение ущерба (например, финансирование противопожарных мероприятий: приобретение огнетушителей, размещение специальных датчиков контроля за тепловым излучением и т.д.), которые помогут сохранить застрахованное имущество в первоначальном состоянии. Расходы страховщика на предупредительные мероприятия целесообразны, так как позволяют добиться существенной экономии денежных средств на выплату страхового возмещения, предотвращая пожар или какой-либо другой страховой случай. Источником формирования фонда превентивных мероприятий служат отчисления от страховых платежей.

1.2 Рынок страховых услуг и его структура

В широком смысле страховой рынок представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страхового продукта. Рынок обеспечивает органическую связь между страховщиком и страхователем. Здесь осуществляется общественное признание страховой услуги. Первостепенными экономическими законами функционирования страхового рынка являются закон стоимости и закон спроса и предложения.

Страховой рынок формируется в ходе становления товарного хозяйства и является его неотъемлемым и важным элементом. Условием возникновения того и другого служат общественное разделение труда и существование различных собственников - обособленных товаропроизводителей. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей. Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Переход отечественной экономики к рынку существенно меняет роль и место страховщика в системе экономических отношений. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья.

Структура страхового рынка может быть охарактеризована в институциональном и территориальном аспектах.[3].

В институциональном аспекте она представлена акционерными, корпоративными, взаимными и государственными страховыми компаниями.

В территориальном аспекте можно выделить местный (региональный) страховой рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний) страховой рынок. Развитие рыночных отношений уничтожает территориальные преграды на пути общественно-экономического прогресса, усиливает интеграционные процессы, ведет к включению национальных страховых рынков в мировой. Примером такой интеграции может служить создание общеевропейского страхового рынка стран - членов ЕС.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги можно выделить внутренний, внешний и международный страховой рынок.



Рис 3, Структура рынка страхования по итогам 2010г

Внутренним страховым рынком предполагается называть местный рынок, в котором имеется непосредственный спрос на страховые услуги, тяготеющий к удовлетворению конкретными страховщиками.

Внешним страховым рынком следует называть рынок, находящийся за пределами внутреннего рынка и тяготеющий к смежным страховым компаниям как в данном регионе, так и за его пределами.

Под мировым страховым рынком следует понимать предложение и спрос на страховые услуги в масштабах мирового хозяйства.

По отраслевому признаку выделяют рынок личного страхования и рынок имущественного страхования. В свою очередь каждый из этих рынков можно разделить на обособленные сегменты, например рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т. д.

Участниками страхового рынка выступают продавцы, покупатели и посредники, а также их ассоциации. Категорию продавцов составляют страховые и перестраховочные компании. В качестве покупателей выступают страхователи - физические и юридические лица, решившие оформить договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупателями являются страховые агенты и страховые брокеры, своими усилиями содействующие заключению договора страхования.

Первичным звеном страхового рынка является страховщик - страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллективные интересы.

Страховая компания - исторически определенная общественная форма функционирования страхового фонда, представляет собой обособленную структуру, осуществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание. Экономическая обособленность страховой компании проявляется в полной обособленности ее ресурсов, их полном самостоятельном обороте. Страховая компания функционирует в экономической системе в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта и «встроена» в определенную систему производственных отношений. Экономически обособленные страховые компании строят свои отношения с другими страховщиками на основе перестрахования и сострахования.

Следующим, не менее важным субъектом страховых отношений является страхователь - физическое или юридическое лицо. Именно для удовлетворения его потребностей в страховой защите создается и функционирует страховой рынок. Рыночная экономика основывается на свободе выбора граждан. В принципе каждый может решить сам, как ему поступить. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть направить на потребление, а какую - на накопление. Кроме того, человеку предоставляется свобода заключения соглашений с другими людьми. Все это учитывает страховой рынок, предлагая широкий набор страховых услуг. Основной принцип рыночной экономики заключается в том, что свободная игра спроса и предложения стимулирует появление таких страховых услуг, которые необходимы потенциальному страхователю.

Страховые посредники - это лица, занятые продвижением страховых услуг от страховщика к страхователю. К числу страховых посредников относятся страховые агенты и страховые брокеры.

Страховые агенты - физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями. Основная функция страхового агента заключается в продаже страховых продуктов. Кроме того, он инкассирует страховую премию, оформляет страховую документацию, может также выплачивать страховое возмещение в пределах установленных лимитов.

Взаимоотношения между страховым агентом и страховой организацией оформляются агентским договором, в котором оговариваются права и обязанности сторон.

Страховые брокеры - юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика. Конкретный перечень обязанностей брокера и его ответственность оговариваются в соглашении, которое брокер заключает с клиентом и (или) страховщиком.

Брокерская деятельность не нуждается в лицензировании. Органы страхового надзора осуществляют контроль над их деятельностью через ведение реестра страховых брокеров. Право на ведение брокерской деятельности подтверждается свидетельством о внесении в реестр.

Объединения страховщиков создаются на добровольной основе для координации их деятельности, защиты интересов их членов и осуществления совместных программ. Объединения осуществляют также функции саморегулирования, устанавливая и контролируя определенные правила и принципы поведения своих членов. В этой части интересы объединений тесно смыкаются с интересами государства в области регулирования страховой деятельности, недобросовестная деятельность отдельных страховщиков может нанести серьезный ущерб всем участникам страхового рынка.

Объединения страховщиков существуют в форме союзов и ассоциации. Они являются некоммерческими организациями и не имеют права непосредственно заниматься страховой деятельностью.

Для успешного развития страховой рынок должен обладать развитой инфраструктурой. Помимо страховых брокеров и агентов, в инфраструктуру страхового рынка входят и другие субъекты: актуарии, аджастеры, сюрвейеры, аварийные комиссары, оценщики и т.д. (см. Глоссарий, приложение 1).

Рис.4. Организационная структура страхового рынка

Страховой рынок представляет диалектическое единство двух систем внутренней системы и внешнего окружения. Внутренняя система полностью управляется со стороны страховщика. Внешняя система или внешнее окружение состоит из элементов, на которые страховщик может оказывать управляющее воздействие, а также из элементов не управляемых со стороны страховщика. При этом внешняя среда окружает внутреннюю систему и ограничивает ее.

К внутренней системе относятся управляемые переменные, составляющие ядро рыночной системы страховой компании. Основные из этих управляемых страховой компанией переменных: страховые продукты (условия конкретных договоров страхования данного вида), система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика.

К внутренней системе относятся управляемые переменные, составляющие ядро рыночной системы страховой компании. Основные из этих управляемых страховой компанией переменных: страховые продукты (условия конкретных договоров страхования данного вида), система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика.

К внутренней системе относятся также управляемые страховщиком переменные, не входящие в ядро рыночной системы, направленные на достижение цели по овладению рынком: материальные, финансовые и людские ресурсы страховой компании, которые определяют положение данного страховщика на рынке. Особое значение имеют финансовое положение страхового общества и доверие к нему со стороны финансовых институтов, ликвидность страхового фонда. Важно также наличие подготовленного квалифицированного персонала страховщика, который способен вести эффективную коммерческую работу. Многое зависит от компетентности руководящего состава страхового общества, понимающего цели и задачи рыночной деятельности страховщика.

Совокупность всех этих факторов определяет политику страховой компании на рынке, ее имидж, который оказывает существенное влияние на формирование спроса. Немаловажное значение имеет и работа страховщика по исследованию рынка.

Гибкая система тарифов - одна из основных составляющих внутренней рыночной системы, управляемых страховщиком. Руководство страховой компании должно выработать целенаправленную тарифную политику и применять ее в соответствии с условиями рынка.

К внешнему окружению рынка относится система взаимодействующих сил рынка и оказывающих на нее воздействие. Страховщик планирует и проводит свою рыночную работу в условиях внешнего окружения; последнее, в свою очередь, состоит из управляемых переменных, на которые страховщик может оказывать определенное воздействие, и неуправляемых составляющих, на которые страховщик влиять не может.

К основным элементам внешнего окружения, на которые страховая компания может оказывать частично управляющее воздействие, относятся:

1) рыночный спрос;

2) конкуренция;

) ноу-хау;

) инфраструктура страховщика и т.п.

Один из главных элементов внешней среды - это рыночный спрос на страховые услуги. На него направлены основные усилия рыночной коммерческой деятельности страховщика.

Страхователь при выборе принятия решений основывается на следующих экономических и психологических предпосылках:

человек всегда стремится максимально удовлетворить свои страховые интересы при минимальных финансовых затратах;

прежде чем принять решение о заключении договора страхования, он изучает все альтернативы для удовлетворения данных страховых интересов.

Важной составляющей внешнего окружения, на которую направлено управляющее воздействие страховой компании, является конкуренция. Страховые компании испытывают жесткую конкуренцию в борьбе за страховой рынок со стороны, как других страховщиков, так и финансово-банковских институтов, осуществляющих страхование в качестве дополнительной услуги своим клиентам.

К внешнему окружению рынка также относится фактор технического уровня страховой компании - оснащение компьютерной техникой, телефаксами, каналами электронной связи и т.д. Рыночный спрос и конкуренция диктуют потребность в дальнейшем развитии технического обеспечения процесса страхования и всей собственной инфраструктуры страховщиков (агентств, представительств, филиалов страховой компании).

К неуправляемым со стороны страховой компании составляющим внешней среды, которые окружают рыночную систему и ограничивают ее, относятся:

1) государственно-политическое окружение;

2) социально-этическое окружение;

) конъюнктура мирового страхового рынка.

Государственное законодательство, расстановка политических сил оказывают влияние на коммерческую деятельность страховщиков. Это выражается в правовом воздействии на страховщиков путем издания соответствующих нормативных актов, инструкций, правил и др.

1.3 Нормативно-правовая база страхования. Государственное регулирование страховой деятельности

В условиях переходного периода регулирующая функция государства в страховой деятельности должна проявляться в различных формах: принятие законодательных актов, регулирующих страхование, установление в интересах общества и отдельных категорий его граждан обязательного страхования, проведение специальной налоговой политики, установление различного рода льгот страховым компаниям для стимулирования такого рода деятельности, а также создание особого правового механизма, обеспечивающего надзор за функционированием страховых предприятий и организаций. Выполнение регулирующей функции государства, как правило, возлагается на специальный орган (специальную структуру) - государственный страховой надзор (контроль). Подобная структура существует во многих странах.

Государственный надзор за страхованием должен быть связан с осуществлением следующих контрольных функций:

* лицензирование страховой деятельности, включая контроль за финансовым состоянием, условиями страхования и обоснованностью страховых тарифов (в подавляющем большинстве стран ЕС предварительный контроль за условиями страхования и страховыми тарифами отменен, а главным элементом является контроль за финансовой устойчивостью и платежеспособностью страховщика);
* установление порядка формирования страховых резервов;
* установление правил размещения страховых резервов (активов, покрывающих страховые резервы);
* установление нормативного соотношения между активами и обязательствами страховщика (маржа платежеспособности);
* установление форм и сроков предоставления бухгалтерской и статистической отчетности;
* регистрация страховых брокеров;
* ведение реестра страховщиков;
* приостановление действия и отзыв лицензии на право осуществления страховой деятельности.

Законы и подзаконодательные акты, ведомственные инструкции и методические указания, различные договора и соглашения - все это составляет юридические основы страхования.

Принятие в 1992 г. Закона Российской Федерации «О страховании», Гражданского Кодекса Российской Федерации, ч.2 в 1995 г., а также целого ряда законодательных актов в период с 1992г. по 2008г. позволило сформировать систему современного страхового законодательства как самостоятельного правового института, регулирующего страховые операции и объединяющее нормы: гражданского права, административного права, государственного права, финансового права, международного права.

Гражданское право, регламентирующее заключение, действие и прекращение договора страхования, а также создание и ликвидацию страховщиков, страховых посредников, общие и специальные вопросы действительности сделок по страхованию, основано на следующих основных источниках права различной юридической силы: Гражданский Кодекс Российской Федерации, Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Примерные правила добровольного индивидуального страхования от несчастных случаев, Примерные правила страхования жизни с условием выплаты страховой ренты, Условия лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации, Правила размещения страховых резервов от 14 марта 1995 г. и др.

Государственное право регламентирует правовую форму органа страхового надзора, его место и функции в системе федеральных органов государственной исполнительной власти и основывается на Конституции Российской Федерации, Гражданском Кодексе Российской Федерации, Законе Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Указе Президента «О структуре федеральных органов исполнительной власти» от 14 августа 1998 г. и др.

Финансовое право регламентирует отношения между страховыми организациями, страхователями и государством по поводу определения состава затрат субъектов страховых отношений, определения налогооблагаемой базы страховщиков, расчета и уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, иных видов налогов и обязательных платежей.

Несмотря на множественность источников права, регулирующих страхование, основные проблемы правоотношений в различных аспектах страховой деятельности остаются нерешенными в течение ряда последних лет. По-прежнему правовое регулирование страхования сохраняет известную архаичность и противоречивость, заметно уступая гражданскому праву о договоре страхования стран Европейского Союза, особенно в части защиты прав страхователей и их интересов по договору страхования. Поэтому в настоящий момент ведется работа по реформированию страхового законодательства. Планируется внести серьезные поправки, касающиеся размеров уставного капитала, доли участия иностранных страховщиков в уставном капитале российских страховых организаций, ведения бухгалтерской отчетности и т.д.

Лицензирование страховой деятельности осуществляется органами страхового надзора.

Лицензия - это документ, удостоверяющий право ее владельца на проведение страховой деятельности на территории РФ при соблюдении им условий и требований, оговоренных в лицензии. Процедура лицензирования, предусмотренная российским законодательством, включает контроль за:

* наличием достаточной суммы активов у страховщика;
* условиями страхования на предмет их соответствия нормам гражданского законодательства;
* обоснованностью страховых тарифов;
* соответствием требованиям законодательства правил формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни;
* бизнес-планом.

Страховщики должны иметь лицензию на каждый вид страховой деятельности. Под лицензируемой страховой деятельностью понимается деятельность страховых организаций, связанная с формированием специальных денежных фондов (страховых резервов), необходимых для предстоящих страховых выплат. Другие виды деятельности в страховании - оценка рисков, определение размеров ущерба, посредническая деятельность, консультирование - в лицензиях не нуждаются. Как правило, лицензия не имеет ограничений по срокам действия. Лицензия действует на определенной территории, заявленной страховщиком.

Лицензия выдается отдельно на добровольное и обязательное страхование.

При выявлении нарушений со стороны страховщиков органы надзора могут давать им предписания по устранению недостатков; ограничивать или приостанавливать действие лицензии; принимать решение об отзыве лицензии в соответствии с «Положением о порядке выдачи предписания, ограничения, приостановления и отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности».

Предписание - это письменное распоряжение федерального органа по надзору, обязывающее страховщика устранить выявленные нарушения. Основания для предписания:

 осуществление видов страховой деятельности, не предусмотренных лицензией или на территории, в ней не заявленной;

 осуществление видов деятельности, запрещенных законом для страховых организаций (производственная, торгово-посредническая, банковская);

 финансовые нарушения: по формированию и размещению резервов; несоблюдение нормативного соотношения между активами и обязательствами:

 ценовые нарушения: необоснованное занижение тарифов, изменение структуры тарифной ставки без ведома органов надзора;

 информационные нарушения: невыполнение сроков представления или непредставление бухгалтерской и статистической отчетности или ее недостоверность;

 нарушения в работе со страхователями: выдача полиса без приложения правил страхования; нарушение правил страхования в части расширения страхового покрытия и т.д.

Ограничение действия лицензии означает запрет заключать новые договоры страхования и продлевать действующие по отдельным видам страхования или на определенной территории до устранения нарушений, установленных в деятельности страховщика.

Приостановление действия лицензии означает запрет на заключение новых и продление действующих договоров страхования по всем видам страховой деятельности, предусмотренным в лицензии.

Отзыв лицензии означает запрет на осуществление страховой деятельности, за исключением выполнения обязательств по действующим договорам страхования. Отзыв лицензии осуществляется при неоднократных и грубых нарушениях страховщиком страхового законодательства и непринятии мер по их устранению.

1.4 Мировой опыт функционирования страхового рынка

Общепризнанным явлением развития мировой экономической и политической систем конца XX в. стала глобализация общественных отношений, затрагивающая все без исключения страны и отрасли экономики.

Глобализация мирового страхового рынка представляет собой процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет в качестве конечной цели формирование глобального страхового пространства. Это явление выражается в следующих процессах, активно протекающих с начала девяностых годов двадцатого века:

) концентрация страхового и перестраховочного капитала, что проявляется в массовых слияниях и приобретениях страховых и перестраховочных обществ на мировом страховом рынке, формирование на этой основе транснациональных страховых обществ (ТНС);

) сращивание страхового, банковского и ссудного капитала в огромных масштабах, приводящее к формированию транснациональных финансовых групп (ТНФГ);

) концентрация на рынке страховых посредников, проявляющаяся в формировании крупнейших международных страховых брокеров путем слияния и приобретения мелких и средних обществ;

) концентрация потребителей страховых услуг, проявляющаяся в росте капитализации ТНК и ТНБ и изменяющая их спрос на традиционные страховые услуги;

) изменение традиционных форм и видов страховых услуг, ведущее к сращиванию страховых и финансовых услуг, и появление на этой основе альтернативного страхования и перестрахования, секьюритизация как новый способ организации страховой зашиты, основанный на управлении активами страхователей и страховщиков;

) изменение спроса на «массовые» страховые услуги, в частности, активизация участия страховщиков в пенсионном страховании на фоне демографического старения населения в экономически развитых странах и сокращения участия государства в выплате пенсий по старости и инвалидности;

) расширение сферы использования частного коммерческого страхования: страхование от политических и военных рисков, страхование кредитов и гарантий, страхование информационных рисков и т.д.;

) изменение рыночной среды в условиях полной компьютеризации потребителей страховых услуг и использования Интернета для продажи страховых и перестраховочных услуг;

) рост опустошительности страховых убытков как результат развития урбанизации, технического прогресса, удорожания частной и корпоративной собственности, влияния глобальных климатических изменений.

Изменения, связанные с международным регулированием торговли страховыми услугами, затрагивают национальное, региональное и международное государственное регулирование условий деятельности иностранных страховых обществ на национальной территории и их деятельности по продаже страхования. Эти изменения направлены на формирование нового международное законодательства, позволяющего обеспечить особый режим регулирования деятельности страховщиков на региональных и международных рынках.[13].

Региональные страховые рынки объединяют страховые рынки нескольких различных государств, связанных международным соглашением, регулирующим условия продажи страховых услуг на территории государств, его подписавших. Наиболее совершенная форма таких международных соглашений - Директивы Европейского Союза в области страхования, распространяющиеся на различные отрасли и виды деятельности в этом секторе экономики.

Большинство региональных соглашений, регулирующих условия деятельности иностранных страховых обществ на национальных страховых рынках, решают задачи создания более благоприятных условий для учреждения дочерних обществ или филиалов иностранных страховых обществ, чем это предусмотрено для страховых обществ из иных государств.

Выделим два различных подхода к регулированию международной торговли в области страхования и деятельности страховых обществ в рамках региональных соглашений.

Первый подход предполагает первоначальную гармонизацию и унификацию национального законодательства в области страхования стран-участниц, включая условия учреждения страхового общества, порядок формирования страховых резервов и условия их инвестирования, порядок ведения бухгалтерского учета и требования к отчетности, принципы и содержание методов оценки финансовой устойчивости страховых организаций. На основе межгосударственного соглашения и единого законодательства о страховом надзоре обеспечивается либерализация и выбор форм доступа иностранных страховых обществ на национальные страховые рынке. Такой подход заложен в основу создания единого страхового рынка на территории стран Европейского Союза.

Второй подход не затрагивает национальных основ страхового законодательства, регулирующего деятельность страховых обществ. Его главная цель - устранение существующей дискриминации иностранных страховых обществ по сравнению с национальными в предложении страховой услуги. Именно регулированию условий доступа иностранных компаний к национальному потребителю посвящены Генеральное соглашение о торговле услугами и документы Всемирной торговой организации.

Первый подход был реализован на территории ЕС с целью формирования единого страхового пространства. В результате принятия директив ЕС трех поколений в течение почти 50-летней работы завершено формирование единого страхового рынка. Он основан на принципе «единой» лицензии на проведение страхования, выданной страховщику, зарегистрированному на территории одной из стран ЕС, и одинаково признаваемой страховыми надзорами других стран, и принципе контроля за финансовой устойчивостью и платежеспособностью страховщика только по месту регистрации головного офиса. Одновременно для обеспечения принципа единообразия контроля за деятельностью страховщиков, учрежденных в любом государстве сообщества, унифицированы формы учета и отчетности, а также методы ведения бухгалтерского учета во всех странах ЕС независимо от места регистрации страховщика.

Международный характер деятельности страховщиков в рамках единого страхового пространства ЕС находится в известном противоречии с национальным регулированием договора страхования и национальным налоговым правом в области налогообложения страховой премии и страховых выплат, налогообложения результатов страховой деятельности страховых организаций. Новые тенденции в развитии страхования, связанные с образованием финансовых групп с участием страховщиков и влияющие на оценку их финансовой устойчивости, также требуют учета при оценке их платежеспособности. На решение этих задач направлены подготовленные к принятию директивы ЕС:

 по координации законов, нормативных актов и административного регулирования, связанных с договором страхования;

 о процедуре прекращения деятельности страховых компаний в случае принудительной ликвидации;

 о дополнительном регулировании проведения операций по страхованию «страховыми группами», в состав которых входят как страховые общества ЕС, так и расположенные на территории иных государств, на основе установления требования о дополнительной («двойной») платежеспособности группы в целом;

 о надзоре за деятельностью финансовых групп, объединяющих в своем составе страховые общества, банки, пенсионные и инвестиционные фонды, каждые из которых в отдельности являются субъектами специального института административного права, что является причиной выработки специальных требований, Регламентирующих платежеспособность таких «сращенных» по Капиталу и видам деятельности субъектов.

Второй подход был реализован в рамках ВТО. Создание в 1994 г. Всемирной торговой организации стало важнейшим стимулом либерализации международной торговли страховыми услугами. В данной работе исследованы принципы режима международной торговли страховыми услугами в соответствии с требованиями ВТО, инструментарий, основные условия и требования к национальным законодательствам в области страхования для России и других вновь присоединяющихся государств.

В 1994 г. была образована Международная Ассоциация страхового надзора, цель которой создание возможности информационного обмена между надзорными органами по вопросам регулирования страховой деятельности на территории различных стран; создание большей прозрачности и открытого обмена информацией о национальных законодательствах и деятельности страховых обществ. В то же время Ассоциация ставит задачу наделения ее контрольными и административными полномочиями по выработке стандартов страхового регулирования. Чем гармоничнее и единообразнее будут формы и методы страхового надзора, применяемые в различных странах, тем более «ожидаемым» и прогнозируемым может быть результат операций страховых компаний и оценка их платежеспособности.

Стандарты в области страхового надзора - это единые минимальные требования к деятельности страховых организаций, позволяющие обеспечить финансовую устойчивость страховщиков и защиту интересов страхователей.

В основе таких стандартов стоят условия лицензирования страхования, методы контроля за обеспечением платежеспособности страховых организаций, условия формирования страховых технических резервов и осуществления инвестиций страховыми обществами, которые применяются в развитых страховых рынках США и едином страховом пространстве ЕС. Для стран с переходной экономикой чрезвычайно важно осознать, что они уже находятся в условиях глобального, многонационального рынка, и учитывать это с самого начала процесса формирования национального страхового законодательства.

2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ И НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1 Современная структура страхового рынка России

Страховой бизнес, присущий всякой экономике, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние десять лет существенное развитие. Об этом свидетельствуют создание сотен страховых организаций (даже учитывая тот факт, что значительная часть организаций, зарегистрированных как страховые компании, на самом деле ими не являлись, а представляли собой фирмы, созданные для решения задач своих учреждений по избежанию налогообложения), появление большого количества новых видов страхования, ранее не известных в отечественной экономике.

Однако развитие страхового рынка в течение данного десятилетия не было простым. Порой под видом страховых услуг проводились операции, не имеющие ничего общего со страхованием. Так, в 1992-1995 годы страховые компании выжили и развивались благодаря тому, что смогли приспособиться к оказанию услуг по легальной оптимизации налоговых и иных обязательных платежей (взносы в социальные внебюджетные фонды). Под видом страхования через страховые компании проводилась выплата заработной платы, что позволяло предприятиям экономить до 40% средств. В 1993 г. почти 10% страховых премий приходилось на страхование ответственности заемщика за непогашение кредита - страхования, которое позволяло получать значительные средства под сомнительные и надлежащим образом необеспеченные коммерческие сделки. Значительное изменение структуры страховых премий произошло в 1996 г., когда доля возвратного страхования заметно снизилась, а классические виды страхования не могли полноценно развиваться из-за невозможности отнесения затрат на страхование на себестоимость произведенной продукции. В результате совокупная прибыль страховых компаний практически не изменилась, а совокупные убытки выросли в два раза. Сложившаяся ситуация вынуждала страховщиков расширить свое участие в программах обязательного страхования. Доля взносов по обязательному страхованию в общем объеме поступления страховых платежей превысила 40%.

Реально некоторое улучшение конъюнктуры отечественного страхового рынка произошло в 1997 г., когда предприятиям разрешили включать в издержки суммы страховых премий по некоторым видам страхования, хотя и в объеме, не превышающем 1% выручки.

Складывающаяся десятилетиями практика не могла не отразиться в сознании многих руководителей предприятий, которые и сегодня, организуя бизнес, уделяют недостаточно времени вопросам страхования.

Современное состояние страхового рынка России можно определить с помощью определенных показателей, характеризующих его состояние.

Важнейшим количественным показателем является число страховых компаний. [41].

Либеральные условия допуска на рынок в 90-е годы привели к появлению чрезвычайно большого числа страховых компаний с низким уровнем капитализации. Со второй половины 90-х гг. началось уменьшение числа страховых организаций с одновременным наращиванием уставного капитала.

В 2004 г.- 2008г.г. тенденция сокращения численности страховых компаний, начавшаяся в 1996 г., продолжилась, причем темп сокращения количества страховщиков в связи с ужесточением требований страхового законодательства к минимальному размеру уставного капитала существенно возрос (до 8,5%).

Также влияние на изменение численности страховых организаций начинает оказывать процесс разделения страховых организаций по сегментам страхового рынка: страхование жизни, страхование иное, чем страхование жизни, перестрахование, необходимость которого предписана законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №172-ФЗ.

В настоящее время принимается Закон об минимальном размере уставного капитала. В 2010-2011 г.г. ожидается уменьшение числа страховых компаний за счет их слияния.

К показателям, характеризующим состояние страхового рынка, относятся также величина собранных страховых взносов и произведенных страховых выплат. Страховые премии по добровольным и обязательным видам страхования в 2009 году составили 471,6 млрд.руб. Динамика абсолютного показателя совокупных страховых премий свидетельствует о существенном замедлении темпов роста до 9% по сравнению с 44% в 2008 году. Снижение темпа роста произошло, главным образом, из-за сокращения страховых премий по страхованию жизни (на 32% по сравнению с 2008 годом). Под влиянием изменений в налоговом и страховом законодательстве страховые организации резко уменьшили объемы налогосберегающих схем. В то же время, падение страховых премий по страхованию жизни было во многом компенсировано притоком страховых премий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (69 млрд.руб. по сравнению с 23 млрд.руб. в 2003г.), несмотря на вытеснение определенной части премий по добровольному страхованию автогражданской ответственности.

Аналогичная картина наблюдается и в отношении совокупных страховых выплат, которые составили в 2006 году 291,7 млрд.руб. и увеличились на 2,5% по сравнению с предыдущим годом. Разрыв между темпами роста страховых премий и выплат в 2006 году не так велик, что также может указывать на качественное улучшение ситуации на российском страховом рынке по сравнению с предыдущим годом, принимая во внимание, что коэффициент выплат и уровень убыточности на рынке традиционно является неадекватно низким. В свою очередь в 2005 году разрыв между темпом роста страховых премий (44%) и страховых выплат (22.8%) составлял 21,2 процентных пункта, что на фоне значительного роста страховых премий по страхованию жизни указывало на активное участие страховых организаций в оптимизации налоговой нагрузки российских предприятий.

Рис.2.1 Динамика страховых премий и выплат, 2005-2008 гг., млрд.руб.

В 2008 году тенденция роста страховых премий и выплат в реальных показателях прервалась. С поправкой на инфляцию, совокупные страховые премии уменьшились на 2,4%, а выплаты - на 8,2% (для корректировки использовались данные Федеральной службы государственной статистики по дефлятору ВВП).[15].

Таким образом, хотя в количественном отношении можно говорить о реальном сокращении размера страхового рынка в 2008 году, в качественном отношении произошло определенное очищение рынка и доля «классического» страхования увеличилась. Можно констатировать, что меры, предпринятые для борьбы с «псевдо-страхованием» путем изменений страхового и налогового законодательства, оказались эффективны и смогли привести к сокращению в текущем году использования страхования как инструмента для оптимизации налогообложения предприятий и организаций.

Не менее важное значение для оценки страхового рынка имеют относительные показатели. Прежде всего, это такой показатель, как отношение совокупной страховой премии к валовому внутреннему продукту.

Доля совокупной страховой премии в валовом внутреннем продукте является ключевым макроэкономическим индикатором развития страхового рынка. Данный показатель в 2008 году практически вернулся к уровню 2002 года и составил 2,81% ВВП, что значительно меньше, чем в таких странах Центральной и Восточной Европы как Чехия, Словения, Словакия. Динамика за 4 года крайне нестабильна, отклонения от среднего значения в 3% ВВП составляют от 12,5 до 26,5%. На текущий момент корреляция между динамикой ВВП и совокупной страховой премией практически не прослеживается, что является отражением весьма сложных связей между общеэкономическим развитием и страховым рынком, а также обусловлено тем фактом, что динамика ВВП во многом зависит от внешнеэкономических условий.

Рис. 2.2 Доля страховой премии в ВВП, 2000-2008гг., %

В Концепции развития страхования в России, принятой в 2002 году, обозначена цель достижения страховой отраслью в 2009 году объема совокупных страховых премий в размере 5% ВВП. [12]. Итоги 2008 года усложнили поставленную задачу, для достижения которой, скорее всего, потребуются дополнительные меры по стимулированию развития рынка. Необходимо учитывать, что размер совокупной страховой премии включает в себя и премии, собранные по налого-сберегающим схемам, которые не являются реальным страхованием, в связи с чем, показатель отношения страховой премии к ВВП не является безусловным индикатором развития страхового рынка в РФ и может применяться лишь с данной оговоркой. А, значит, замедление прироста совокупных показателей страхового рынка, в частности, страховой премии в постоянных ценах еще не означает замедления развития реального рынка страхования.

Размер страховой премии на душу населения является еще одним фундаментальным показателем развития страхового рынка. В 2008 году он по-прежнему находился на очень низком уровне и составил чуть менее 3300 руб. на человека (см.таблицу 1).

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| Страховые премии, млрд.руб. | 277,80 | 300,30 | 432,40 | 471,60 |
| Население России, млн.чел. | 144,80 | 144,00 | 145,20 | 143,40 |
| СП на душу населения, руб. | 1918,50 | 2085,40 | 2980,00 | 3288,70 |
|  |  | Источник: Госкомстат России. | | |

В течение 2005-2008 гг. данный показатель увеличивается с весьма высоким темпом. Эта тенденция во многом обусловлена ростом потребления страховых услуг. Совсем незначительный вклад в изменение показателя страховых премий на душу населения колебания численности населения России.

Количественные тенденции развития российского страхового рынка образуются в результате различных процессов, происходящих в трех ключевых отраслях страхования: страхование жизни, страхование иное, чем страхование жизни, и обязательном страховании. В табл.2 представлены совокупные показатели развития отраслей страхового рынка за 2005-2008 гг.

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| Страховая премия, всего | 276600,00 | 300400,00 | 432465,00 | 471580,00 |
| Страхование жизни | 139700,00 | 104000,00 | 149443,00 | 102222,00 |
| Страхование не жизни | 96600,00 | 134400,00 | 180104,00 | 218179,00 |
| Обязательное страхование | 40300,00 | 62000,00 | 102918,00 | 151179,00 |
| Страховые выплаты, всего | 171800,00 | 231600,00 | 284473,00 | 291736,00 |
| Страхование жизни | 111700,00 | 136200,00 | 157342,00 | 108210,00 |
| Страхование не жизни | 22900,00 | 36300,00 | 50774,00 | 66958,00 |
| Обязательное страхование | 37200,00 | 59100,00 | 76357,00 | 116568,00 |
| Коэффициент выплат, всего | 62,11% | 77,10% | 65,78% | 61,86% |
| Страхование жизни | 79,96% | 130,96% | 105,29% | 105,85% |
| Страхование не жизни | 23,71% | 27,01% | 28,19% | 30,69% |
| Добровольное страхование | 56,96% | 72,36% | 63,15% | 54,67% |
| Обязательное страхование | 92,31% | 95,32% | 74,19% | 77,11% |

Динамика коэффициента выплат по отраслям также подтверждает принципиальные различия в развитии каждой отрасли страхования. Превышение объема страховых выплат над величиной страховой премии в страховании жизни свидетельствует о постепенном сокращении схем «псевдострахования» в этой отрасли. Наблюдается увеличение коэффициента выплат по обязательному страхованию в 2007 и 2008 году по сравнению с предыдущими годами.

Рис.2.3 Страховые премии по видам страхования иного, чем страхование жизни, млрд.руб

По важнейшим сегментам рынка добровольного страхования - страховые премии выросли до 52,9 и 153,1 млрд.руб.. Таким образом, показатели темпов роста операций в личном и имущественно страховании составил соответственно 127,3% и 121,8%, что в целом продолжает тенденцию прошлых лет по данным видам страхования.[23].

Небольшое (5%) снижение объема операций по страхованию ответственности объясняется тем, что после введения ОСАГО страхователи, ранее заключавшие договоры добровольного страхования гражданской ответственности автовладельцев, ограничились покупкой полиса по обязательному страхованию. Таким образом, часть премий, которые ранее приходились на добровольное страхование ответственности, теперь перешли в сектор обязательного страхования.

Рост уровня выплат по добровольному личному страхованию, а также добровольному страхованию имущества можно рассматривать как положительное явление, в котором проявляется повышение качества страховой услуги, предоставляемой потребителю. Если ранее сложилась практика завышение страховых тарифов, получения «откатов» представителями страхователей, о чем свидетельствовал низкий уровень страховых выплат, то в настоящее время можно говорить о постепенном улучшении ситуации, росте страховой грамотности и активизации деятельности страховых компаний в направлении классического страхования.

В 2008 году премии по обязательному страхованию, продолжая тенденцию интенсивного роста двух предыдущих лет (в 2006г. - 54%, в 2007г. - 66%), почти удвоились (прирост равен 47%) и составили 151 млрд.руб. Доля страховых премий по обязательному страхованию в совокупной страховой премии составила 32% по сравнению с 23,8% в 2006 году. Тенденция практически параллельного роста добровольного и обязательного страхования, наблюдавшаяся за последние годы, в 2007 году изменилась. Увеличение страховой премии по обязательному страхованию происходит на фоне снижения на 2,8% страховой премии по добровольному страхованию. Основной вклад в рост страховых премий обязательного страхования внесло ОСАГО, увеличившись за 2008 год почти вдвое и заняв долю в 30% в секторе обязательного страхования. Если на начальном этапе осуществления ОСАГО страховщики практически только собирали страховые премии, что вполне естественно для периода введения нового вида страхования, то, начиная с 2004 года, динамика страховых премий и выплат начала «выравниваться», что свидетельствует о прохождении стартового этапа нестабильности и начале выявления тенденций реальной убыточности вида страхования.

Средний коэффициент выплат по ОСАГО в 2008 году составил 62%.

В 2008 году ОМС продемонстрировало еще более высокий, чем в предыдущем году темп роста, прирост составил 32% (в 2003 г.- 24,8%), что превышает темп роста страховых премий по добровольным видам страхования (см.рис.5. Это увеличение произошло за счет роста налоговых поступлений (на 22%) на фоне роста средней заработной платы, роста поступлений органов исполнительной власти на страхование неработающего населения (на 33%) и роста прочих поступлений (на 31%) в систему ОМС.

Рис.2.4 Динамика показателей по ОМС

Средний коэффициент выплат по ОМС в 2008 году составил 96%. У 2 компаний (1%) выплаты превысили страховые платежи, еще у 2 компаний коэффициент выплат был близок к нулевому значению. Существенное отклонение от среднего коэффициента выплат наблюдалось у 22 (11,6%) страховых организаций. Под существенным отклонением для ОМС признается отклонение коэффициента выплат от его среднего значения более 20% в большую или меньшую сторону. Наименьшие сегменты рынка обязательного страхования занимает обязательное государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц с долей 2,8% (страховая премия в 2007 г. - 4,3 млрд.руб.), обязательное личное страхование пассажиров с долей 0,3% (страховая премия в 2007 г. - 463 млн.руб.) и обязательное государственное личное страхование сотрудников Государственной налоговой службы РФ с долей менее 0,1% от совокупной страховой премии (страховая премия в 2008 г.- 7,3 млн.руб.)

Темп роста страховых премий по обязательному государственному страхованию военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц составил 11,5%. По обязательному личному страхованию пассажиров произошло незначительное снижение объема собранной страховой премии (на 5%), а размер страховой премии по обязательному государственному личному страхованию сотрудников Государственной налоговой службы РФ сократился вдвое (49% по сравнению с 2007 г.). Однако такое сокращение связано не с реальным снижением размера страховой премии, а со спецификой заключения договоров по обязательному государственному личному страхованию сотрудников Государственной налоговой службы РФ и отражением данных в статистической отчетности. Обязательное государственное личное страхование сотрудников Государственной налоговой службы РФ осуществляли три страховые организации: Военно-страховая компания, РОСНО, ЖАСО, при этом премии по данному виду собрала только Военно-страховая компания.[15].

Обязательным государственным страхованием военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц занимались пять страховых организаций: ВСК, Росгосстрах, ЧСК, РОСНО, МАКС.

Обязательное государственное страхование пассажиров осуществляли в 2007 году 76 страховых организации. Совокупные сборы страховой премии по этому виду страхования составили 492 млн.руб. Абсолютным лидером по сбору страховой премии стала компания ЖАСО, собрав 268 млн.руб., что составило 54% от общего сбора страховой премии по виду.

2.2 Анализ страхового рынка Нижегородской области

год явился завершающим этапом трехлетней перестройки страхового рынка, инициированной значительным усилением законодательных требований к осуществлению страховой деятельности, особенно в части финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, закрепленных изменениями в Закон «Об организации страхового дела» в 2004 году, и усилением страхового надзора за деятельностью субъектов страхового дела. Большинство законодательных инициатив, принятых в 2004 году, таких, как специализация отрасли, повышение ее капитализации, рост качества активов страховых организаций, введение института брокеров, успешно реализовано. Пока остается актуальным вопрос установления требований к аттестации актуариев и актуарному заключению.

Международные требования ( в частности требования Международной ассоциации страхового надзора и рекомендации Мирового Банка) диктуют необходимость ускорения процесса принятия новых требований в тех областях, где урегулирование российского страхового рынка пока в значительной степени уступает не только опыту стран с развитой рыночной экономикой, но и смежным секторам финансового рынка. Ключевыми событиями 2007 года были, во-первых, третий, последний этап повышения требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций. Во-вторых, вступление в силу с 1 июля 2007 года требований к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщиков. И, в-третьих, специализация на отрасли страхования жизни и иного страхования (общее страхование), которая принципиально произошла, хотя Законом и предусмотрен «мягкий выход» компаний, завершающих операции по страхованию жизни, в силу их долгосрочного характера.

Под влиянием перечисленных факторов в с 2007 по 2009 год происходило дальнейшее финансовое оздоровление страхового рынка уже в качественном отношении при сохранении роста количественных показателей. Рост номинальных показателей подкреплялся ростом реальных.

Развитие страхового рынка в Нижегородской области только начинается. Большое количество потенциальных клиентов слабо представляет, что такое страхование. Население и предприятия области охвачены страхованием на 25% , для сравнения: этот показатель в Москве доходит до 50%. Страховой рынок Нижегородской области сегодня по своему развитию уступает только в Приволжском Федеральном округе Республике Татарстан. Он только начинает приобретать первые черты цивилизованного финансового института. Среди регионов Поволжья Нижегородская область занимает второе место.

Нижегородский страховой рынок неоднороден. Обостряется конкуренция из-за присутствия филиалов столичных компаний.(85,3% всех премий собирают филиалы иногородних компаний). У них - мощный уставный капитал, большие оборотные средства. Они могут себе позволить тратить огромные суммы на рекламу и проводить демпинговую политику по страховым тарифам. Многим местным компаниям конкурировать с ними на равных практически невозможно.

Помимо жестокой конкуренции с московскими филиалами, на нижегородском рынке страховых услуг есть и другие проблемы. Половина страховых компаний, проверенных налоговой инспекцией, так или иначе нарушают налоговое законодательство. Больше всего от этого страдают клиенты страховых компаний, так как страховщик не в состоянии проводить классическое рисковое страхование.

Одна из основных причин, сдерживающих развитие рынка, низкая платежеспособность предприятий. Многие из них вообще не охвачены страховой защитой. Есть недостатки и в законодательно-нормативной базе. Необходимо снять все ограничения по отнесению на себестоимость выпускаемой продукции затрат предприятий на страхование. Существующая норма в 6% - это недостаточно, особенно для такого гиганта, как ГАЗ.

Страховой сектор на территории Нижегородской области представлен 5 региональными компаниями и 166 филиалами иногородних организаций. Спектр услуг достаточно широк: более 50 видов страхования различного рода рисков. Региональный рынок страхования в 2009 году развивался в том же темпе, что и общероссийский - классические виды страхования росли на 20-25% в год. Возьмем для сравнения данные 1 полугодия 2008г. и 1 полугодия 2009г.

Таблица 3 Сведения о поступлении страховых взносов по региональным страховым организациям Нижегородской области за 1 полугодие 2008 года (тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование страховой |  | Добровольное страхование |  |  |  |  | Обязательное | |  |  |
| организации | Всего | Всего | Жизнь | Личное | Имущество | Ответ- | Всего | Личное | АГО | ОМС |
| Гранит | 498 | 498 | 0 | 2 | 496 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Диалог | 1478 | 1478 | 0 | 14 | 1428 | 36 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ЖСФ | 126207 | 126207 | 0 | 63847 | 62171 | 189 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Магистраль | 29472 | 29472 | 0 | 1277 | 26825 | 1370 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Росгосстрах-Поволжье | 4063926 | 2476131 | 15412 | 241969 | 2199752 | 18998 | 1587795 | 3268 | 1584527 | 0 |
| ИТОГО | 4221581 | 2633786 | 15412 | 307109 | 2290672 | 20593 | 1587795 | 3268 | 1584527 | 0 |

Таблица 4 Сведения о страховых выплатах по региональным страховым организациям Нижегородской области за 1 полугодие 2008 года (тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование страховой |  | Добровольное страхование |  |  |  |  | Обязательное | |  |  |
| организации | Всего | Всего | Жизнь | Личное | Имущество | Ответстве. | Всего | Личное | АГО | ОМС |
| Гранит | 21 | 21 | 0 | 0 | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Диалог | 388 | 388 | 0 | 1 | 387 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ЖСФ | 3998 | 3998 | 0 | 1736 | 2259 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Магистраль | 1342 | 1342 | 0 | 867 | 475 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Росгосстрах-Поволжье | 1975094 | 793014 | 20349 | 86685 | 684168 | 1812 | 1182080 | 22 | 1182058 | 0 |
| ИТОГО | 1980843 | 798763 | 20349 | 89289 | 687310 | 1815 | 1182080 | 22 | 1182058 | 0 |

Как видно из данных почти весь объем премии региональных компаний приходится на «Росгосстрах-Поволжье». В Нижегородской области эта компания работает наиболее успешно.

Таблица 5 Сведения о поступлении страховых взносов по региональным страховым организациям и филиалам иногородних страховых организации по Нижегородской области (первое полугодие 2008г., тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страховые компании | Поступление взносов | | | | | | | | |
|  | всего | Добровольное страхование | | | | | Обязат-е страх-е | | |
|  |  | всего | жизнь | личное | имущество | ответственность | всего | ОСАГО | |
| Региональные | 4 221 581 | 2 633 786 | 15412 | 307109 | 2290672 | 20593 | 1587795 | | 1584527 |
| Филиалы иногородних | 8 241 279 | 3212286 | 49221 | 1053054 | 2047703 | 62308 | 5028993 | | 475474 |
| Всего | 12462860 | 5846072 | 64633 | 1360163 | 4338375 | 82901 | 6616788 | | 2060001 |

Таблица 6 Сведения о страховых выплатах по региональным страховым организациям и филиалам иногородних страховых организации по Нижегородской области (первое полугодие 2008г., тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страховые компании | Поступление взносов | | | | | | | |
|  | всего | Добровольное страхование | | | | | Обязат-е страх-е | |
|  |  | всего | жизнь | личное | имущество | ответственность | всего | ОСАГО |
| Региональные | 1980843 | 798763 | 20349 | 89289 | 687310 | 1815 | 1182080 | 1182058 |
| Филиалы иногородних | 5249419 | 1220320 | 1899 | 372904 | 838137 | 7380 | 4029099 | 339490 |
| Всего | 7230262 | 2019083 | 22248 | 462193 | 1525447 | 9195 | 5211179 | 1521548 |

Анализ страхового рынка Нижегородской области за 1 полугодие 2009 года и поступление страховых премий представлен в Приложении 2.

Как видно, из данных анализа рынка страховых услуг по Нижегородской области, Правительством Нижегородской области были разработаны и реализуются основные направления развития страхового рынка Нижегородской области на 2007-2009 годы, утвержденные постановлением Правительства Нижегородской области от 8 августа 2007 года N 275, в соответствии с которыми осуществляется взаимодействие органов управления Нижегородской области с участниками рынка страховых услуг.

На оплату договоров страхования из областного бюджета направлено в 2007 году 12,8 млн. руб., в 2008 году - 14,7 млн. руб., в 2009 году - 17,8 млн. руб.

Страхование осуществлялось по следующим направлениям:

. В соответствии с Федеральным законом от 25 апреля 2002 года N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (ОСАГО) расходы на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автобусов, осуществляющих социальные перевозки, в 2007 году составили 6,8 млн. руб., сумма выплат страховой организацией по урегулированным претензиям - 6,9 млн. руб. В 2008 году из областного бюджета на ОСАГО выделено 5,5 млн. руб., выплаты составили 7,5 млн. руб. В 2009 году на ОСАГО выделено 5,1 млн. рублей.

. В Нижегородской области предоставление субсидий на компенсацию части затрат сельхозтоваропроизводителей на страхование сельскохозяйственной техники, сельскохозяйственных животных, производственных строений за счет средств областного бюджета действует с 2003 года. Данный вид страхования является обеспечением залога по кредитным договорам, заключаемым сельхозпроизводителями с коммерческими банками для приобретения оборотных средств и сельскохозяйственной техники. При наступлении страхового события страховой компанией будет компенсирован ущерб имущества в виде страхового возмещения, что гарантирует надежность кредитной сделки и безусловный возврат ссудной задолженности при любых обстоятельствах.

Субсидирование из областного бюджета по договорам этого вида страхования составило в 2007 году 6 млн. руб., в 2008 году - 9,2 млн. руб. выплаты по указанным договорам страхования на начало 2009 года составили более 10 миллионов рублей.

Главная цель поддержки сельхозтоваропроизводителей в оплате страховых премий - достижение устойчивости в развитии аграрного сектора экономики как важной стратегической отрасли. Обеспечение стабильного и эффективного функционирования АПК в условиях экономического кризиса является стратегической задачей, поскольку здесь трудятся тысячи сельских семей.

. По итогам конкурса, проведенного в 2007 году Правительством Нижегородской области, заключены государственные контракты на оказание услуг по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) неработающего населения Нижегородской области со следующими страховыми медицинскими организациями (СМО): филиал ОАО "Газпроммедстрах" в г. Н. Новгороде, филиал ООО "Страховая компания "Ингосстрах-М" в г. Н. Новгороде, филиал ЗАО "КапиталЪ Медицинское страхование" в г. Н. Новгороде, Нижегородский филиал ОАО "РОСНО-МС". Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Нижегородской области постоянно проводится разъяснительная работа по вопросам ОМС среди страхователей, граждан, медицинских учреждений; осуществляется организационно-методическое взаимодействие с учреждениями здравоохранения; осуществляется контроль работы СМО посредством проведения ежегодных плановых проверок в соответствии с Положением о контроле качества медицинской помощи.

. В целях содействия развитию страхования финансовых рисков предприятий (организаций) и индивидуальных предпринимателей Нижегородской области разработано Положение о порядке возмещения субъектам малого предпринимательства части затрат по страхованию предмета залога, предоставленного в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, а также части затрат по страхованию предмета лизинга, утвержденное постановлением Правительства Нижегородской области от 27 мая 2008 года N 206. В 2008 году из областного бюджета предоставлено возмещение части затрат по указанным видам страхования на сумму более 1,5 млн. руб. 36 субъектам малого предпринимательства, в реализации страхования приняли участие 18 страховых организаций.

. В строительной отрасли подрядными организациями при строительстве объектов государственной собственности Нижегородской области проводится работа по выбору страховых организаций для страхования ответственности по государственным контрактам и договорам страхования строительно-монтажных рисков в течение года в соответствии с планом размещения заказов. В частности, в 2008 году заказчиком ГП НО "Нижегородинженерстрой" заключен 21 государственный контракт с 7 страховыми организациями. Осуществляется страхование строительно-монтажных работ на строящихся автодорогах и автодорожных подходах к совмещенному метромосту.

. Реализуется страхование, связанное с ипотечным кредитованием. Заемщики страхуют свою жизнь, потерю трудоспособности и объект залога (недвижимость). В реализации страхования принимают участие 37 страховых организаций.

. При выполнении работ в сфере жилищно-коммунального хозяйства используется механизм страхования гражданской ответственности по обеспечению государственных контрактов. В 2008 году с тремя страховыми организациями - ОАО "Военно-страховая компания", ООО "Страховая группа "АСКО", ОАО "Росгосстрах" - были заключены 15 договоров страхования гражданской ответственности по государственным контрактам.

Таким образом, страховщики не только готовы, но и способны разделить с государством его риски, в том числе предлагая страховую защиту предприятиям и участвуя в реализации различных видов страхования.

Для дальнейшего осуществления мер по созданию эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в Нижегородской области, совершенствованию регулирования отношений в этой сфере необходима разработка основных направлений развития страхового рынка, способствующих реализации экономического потенциала страхового сектора.

Лидирующие позиции в регионе занимают: «Росгосстрах-Поволжье», «СОГАЗ», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «Цюрих-Ритейл», «ВСК», «РОСНО», «РЕСО-Гарантия».

Средний рост премий и выплат в Нижегородской области , так же как и на российском рынке сопоставим с темпом роста страхования имущества - добровольного вида страхования. В 2010-11г.г. планируется многие виды имущественного страхования сделать обязательными.



Рис.2.5 Доли личного страхования, страхования имущества и ответственности в общей сумме собранных премий, в %

Показатели ОСАГО в области носят часто временный (сезонный) характер.

Обязательное государственное страхование пассажиров осуществляли в 2009 году нескольких компаний. Абсолютным лидером по сбору страховой премии стала компания ЖАСО.

Однако, в целом реальная экономика Нижегородской области позволяет предоставить страховые услуги еще в большем объеме.

Но в Нижегородской области в настоящее время еще наблюдается недоверие к страхованию в целом. Недоверие имеет свои корни. После развала "Госстраха" осталась огромная задолженность государства нашим страхователям. Выплаты пока не произведены. Второй фактор - массовое возникновение в начале 90-х компаний-однодневок. Несмотря на большое количество зарегистрированных фирм, сегодня действуют меньше половины. Происходит концентрация капитала в крупнейших компаниях. На рынке доминируют фирмы, принадлежащие мощным корпорациям, чей профиль - добыча нефти и газа, производство электроэнергии. Это, в частности, такие страховые компании, как "Энергогарант" и "Согаз". Число мелких фирм постоянно сокращается. Но это нормальный положительный процесс. Третья причина психологического недоверия - нечестная игра некоторых страховых компаний. Они появлялись, брали на себя обязательства и исчезали. Покидая рынок, они уносили не только деньги, но и доверие. Возвращать его приходится всем через четкое выполнение своих обязательств. Без доверия страховой бизнес невозможен. Чтобы возвратить утерянное доверие, должен быть более жесткий контроль над деятельностью страховых компаний со стороны государства.

В целом, специалисты выделяют четыре основные причины слабого развития страхового рынка Нижегородской области:

недостаток профессиональных кадров,

нехватка финансовых инструментов для размещения денежных средств страховых компаний,

информационная закрытость страховых компаний,

несовершенство правовых актов в сфере страхования.

По мнению министра финансов, перед областным правительством стоят две главные задачи в сфере страхования:

совершенствование механизма защиты имущественных интересов населения, бизнеса, государства,

и аккумуляция "длинных" страховых денег для долгосрочных инвестиций.

Правительством области ведется активная работа по внедрению страховых механизмов на территории области с целью привлечения к участию в инвестиционных программах страховых компаний.

В 2010-2011г.г. страховой рынок ждут передел и концентрация. Уйдут мелкие компании со слабой поддержкой и те, кто не сможет предложить клиенту качественные услуги, в том числе из-за недостаточности капитала. Мы будем свидетелями слияний и поглощений.

В данный момент налицо тенденция перехода страхователей в более крупные и финансово устойчивые компании.

Главным конкурентным преимуществом страховых компаний, которые останутся на рынке, будет выстроенная система урегулирования убытков. Компании, не создавшие систему урегулирования убытков и противодействия мошенничеству, ощутят это в большей степени.

Нижегородский страховой рынок неоднороден. Обостряется конкуренция из-за присутствия филиалов столичных компаний.(75,3% всех премий собирают филиалы иногородних компаний). У них - мощный уставный капитал, большие оборотные средства. Они могут себе позволить тратить огромные суммы на рекламу и проводить демпинговую политику по страховым тарифам. Многим местным компаниям конкурировать с ними на равных практически невозможно.

Помимо жестокой конкуренции с московскими филиалами, на нижегородском рынке страховых услуг есть и другие проблемы. Половина страховых компаний, проверенных налоговой инспекцией, так или иначе нарушают налоговое законодательство. Страховщики перестали использовать псевдозаконные "зарплатные схемы", зато у них появились новые способы ухода от налогов. Суть проста - капиталы большинства компаний на порядок меньше демонстрируемых. Больше всего от этого страдают клиенты страховых компаний, так как страховщик не в состоянии проводить классическое рисковое страхование.

Однако, в целом реальная экономика Нижегородской области позволяет предоставить страховые услуги на 4,4 млрд.руб. Из них 1,5 млрд.руб. по добровольным видам страхования и 2,9 млрд.руб. по обязательным.

Приятно отметить, что наименее динамично в области развивается имущественное страхование (у филиалов оно удвоилось). Да и в целом динамика роста наиболее ярко прослеживается у филиалов иногородних компаний (+61%), у местных компаний объемы выросли всего на +1,5%. Показатели ОСАГО в области снизились на 3%, что может носить чисто временный (сезонный) характер.

В декабре 2002 в Нижнем Новгороде была создана Нижегородская ассоциация страховщиков (НАС). Членами ее на равных правах стали пять местных компаний: “Аваль”, “Волга-Авто”, “Наша надежда”, “Росгосстрах-НН” и “Нижегородский страховой союз”. НАС была создана для того, чтобы представлять интересы страховщиков во власти, а также способствовать развитию страхового рынка через проведение скоординированной страховой, тарифной и инвестиционной политики.

НАС ставила перед собой следующие цели:

давать экспертную оценку правовых актов (например, отраслевых и региональных страховых программ),

готовить предложения по совершенствованию законодательства в интересах развития страхования,

противостоять административным барьерам при осуществлении страховой деятельности в Нижегородской области,

добиваться государственной поддержки субъектов страхового рынка.

страхование услуга транспорт

2.3 Анализ рынка страховых услуг на железнодорожном транспорте

Российская система железнодорожного сообщения является одной из крупнейших в мире. В 2003 году в соответствии с проводимой реформой железнодорожный транспорт России был переведен в новую организационно-правовую форму, после акционирования системы и создания ОАО «РЖД». Компания обеспечивает 39% совокупного грузооборота в стране (с учетом трубопроводного транспорта) и свыше 41% пассажирооборота. Вместе с тем железнодорожный транспорт является не только источником повышенной опасности, но и сам подвержен воздействию как внутренних, так и внешних рисков, имеющих различную природу. Поэтому одним из приоритетных направлений реформы должно стать становление системы управления рисками.

Правительство Нижегородской области очень тесно сотрудничает с ОАО «Российские железные дороги» - филиалом «Горьковская железная дорога». Немаловажным фактором в развитии взаимодействия и делового сотрудничества различных организаций, как на российском, так и на мировом уровне являются грузоперевозки и пассажирские перевозки на железнодорожном транспорте. В связи с этим существенно увеличивается роль страхования и страховых компаний, выступающих гарантами сохранности груза и людей при перевозке.

Проведем анализ рынка страховых услуг на железнодорожном транспорте в разрезе страхования грузов.

Страхование грузов - совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования. Под объектом страхования в данном случае подразумеваются имущественные интересы лица, о страховании которого заключен договор, связанные с владением, пользованием и распоряжением грузом, которые могут быть нарушены вследствие повреждения или уничтожения (пропажи) груза (товаров, багажа и др.) независимо от способа его транспортировки.

Основными участниками транспортной перевозки являются: отправитель, получатель, перевозчик, экспедитор. Сейчас роль экспедитора особенно велика, так как почти вся перевозка состоит из нескольких операций: доставка груза к железнодорожной станции, погрузка/разгрузка, оформление документов.

Но при любой перевозке грузы подвержены рискам утраты или повреждения, что может привести к невыполнению контрактных обязательств одним из партнеров. Для получения защиты собственных интересов грузовладельцы прибегают к помощи страховых компаний.

Для того чтобы оценить степень риска которому подвергаются грузы, следует внимательно изучить требования к грузу в пункте назначения (т. е. условия приема груза получателем по контракту или договору). В связи с этим важно, чтобы страховые компании взаимодействовали со специализированными экспертными организациями или научно-исследовательскими институтами. И только после того, как страховщик определит степень опасности, которой подвергается груз в процессе перевозки, страхование грузов будет являться действительной защитой страхователя.

Для определения степени риска и ставки страховой компании большое значение имеют статистические данные. Анализ статистических данных, а также причин возникновения убытков позволяет судить о степени риска при данной перевозке. На основе анализа страховая компания вправе выдвинуть некоторые требования к страхователю груза, которые тот обязан выполнить для заключения договора страхования, например, изменить упаковку или маршрут следования.

Статистические данные должны содержать следующую информацию:

в течении какого времени осуществляются данные перевозки;

количество произведенных рейсов/отгрузок;

средняя стоимость отправки;

общее количество страховых случаев;

количество заявленных/оплаченных претензий;

общая сумма убытков;

общая сумма оплаченной ранее страховой премии.

В мировой практике страхования грузов часто используются так называемые генеральные полисы. На основании подробной информации, о которой говорилось выше, страховая компания выписывает генеральный полис обычно сроком на один год. По этому документу страховое покрытие распространяется на все грузы, указанные в нем. Обычно в генеральном полисе оговариваются:

груз или виды грузов;

маршруты перевозок, вид транспорта;

лимит страховой суммы по одному транспортному средству;

примерный график поставок;

планируемый оборот компании в течение года.

В генеральном полисе всегда достаточно подробно описываются отношения страховщика и страхователя или содержится ссылка на условия страхования.

Генеральный полис имеет ряд преимуществ: сокращаются административные расходы на ведение дел, упрощаются расчеты по оплате страховой премии. Но его подписание возможно только при условии, что страхователь имеет твердые заказы, установившийся оборот и номенклатуру грузов и может представить график поставок или примерный месячный оборот. В большинстве случаев генеральный полис подписывается после некоторой работы по единичным полисам.

Также при выборе страховой компании необходимо учитывать и такой не маловажный факт, как дополнительные условия страхования для клиентов. Развитие российского риск-менеджмента на железных дорогах находится лишь на начальном этапе. По словам президента Некоммерческого партнерства «Гильдия экспедиторов» это связано в первую очередь с еще недавней принадлежностью РЖД государству.[39]. Раньше нейтрализацией последствий железнодорожных катастроф занималось само государство, поэтому необходимость выявлять, оценивать и управлять рисками возникала у очень небольшого количества компаний, занимающихся перевозкой грузов и пассажиров. Акционирование железной дороги и создание ОАО «РЖД» изменило ситуацию в корне. Однако проблема состоит в том, что менталитет людей пока еще не изменился, нужна большая разъяснительная работа с представителями компаний, прежде чем придет понимание необходимости выстраивания систем управления рисками. Сейчас на железных дорогах уже зарегистрировано 2500 частных экспедиторов и перевозчиков, а страхованием рисков из них по-настоящему никто не занимается, только единицы.

Для железнодорожного транспорта характерна ситуация возрастания рисков природного и техногенного характера. По мнению специалистов, страхование является одним из важнейших методов управления рисками для российских перевозчиков. Однако его эффективному использованию препятствуют несколько объективных причин. В первую очередь, это несовершенство нормативно-правовой базы по страхованию, отсутствие понимания возможностей и проблемы необходимости страхования рисков у бизнесменов-перевозчиков, связанное с тем, что ранее все убытки покрывало государство, и слабая работа страховых компаний с экспедиторами, перевозчиками и грузовладельцами по страхованию рисков при перевозке грузов и пассажиров по железным дорогам. К тому же, в настоящее время практически отсутствуют методики по оценке уровня железнодорожных рисков. Практически не проводится анализ существующей ситуации, что является существенным препятствием для расчета адекватных страховых тарифов, способных гарантироваться необходимый уровень защиты.

К числу острейших и требующих особого внимания транспортных проблем можно отнести снижение безопасности перевозок, что самым негативным образом сказывается на позициях России, других стран СНГ на рынке международных транзитных перевозок.

Для решения этой сложнейшей проблемы, несомненно, требуются целенаправленные действия со стороны международных и национальных государственных и частных организаций, а также значительные финансовые и материальные затраты.

Прежде всего, необходимо подчеркнуть, что переживаемый Россией и другими странами СНГ финансово-экономический кризис самым негативным образом сказался на уровне безопасности перевозок. Можно выделить следующие основные моменты, определившие увеличение рисков при перевозке грузов по территории бывшего СССР:

ухудшение коммерческих условий перевозок для грузовладельцев в связи с разделом некогда единой транспортной системы между новыми независимыми государствами: рост числа пунктов промежуточного таможенного контроля, перегрузок и перевалок грузов, замедление скорости их прохождения и, соответственно, возрастание степени рисков повреждения и хищения грузов;

ускоренный процесс дробления транспортных предприятий, появление небольших перевозчиков, не обладающих достаточными финансовыми ресурсами и квалифицированными кадрами, разрыв кооперативных и технологических связей, снижение производственной и технологической дисциплины и обеспечения безопасности перевозок;

резкое падение реальных доходов населения и сопутствующий этому рост криминализации общества, быстрое развитие "теневой экономики" и организованной преступности.

Например, в ряде регионов России, других стран СНГ сложилась чрезвычайно опасная ситуация с железнодорожными перевозками. Особо неблагоприятными считаются Забайкальское, Северо-Кавказское, Закавказское и Среднеазиатское направления. По данным МПС в настоящее время свыше 70% от несохранных перевозок приходится на хищение грузов.

Как известно из теории управления рисками, существует четыре способа снижения уровня опасности:

избежание, т.е. уклонение от деятельности, содержащей неприемлемо высокую степень риска;

удержание, т.е. принятие риска на свою ответственность, если есть уверенность в способности покрыть возможные убытки за счет собственных средств;

передача, примером является страхование или получение финансовых гарантий;

сокращение, т.е. проведение определенных превентивных мер, повышение уровня техники безопасности, использование услуг соответствующих охранных структур и т.д.

Естественно, что в каждом конкретном случае принимается своя индивидуальная стратегия минимизации риска, выбор которой зависит от размеров потенциального убытка, вероятности наступления неблагоприятного события и размера затрат, обусловленных выбором того или иного варианта разрешения риска.

Если с этих позиций подойти к оценке тенденций в транспортном комплексе России, то можно сказать, что в середине 90-х годов многие зарубежные грузовладельцы и перевозчики стали тяготеть к выбору первого варианта решения этой проблемы, что выразилось в падении объема транзитных перевозок по причине недостаточной безопасности на российских железных дорогах. Грузовладельцы при выборе вариантов перевозки по маршруту Европа - Азия предпочитали более дорогую (и в некоторых отношениях не менее опасную) транспортировку грузов морским путем только из-за слишком высокого риска утраты груза при железнодорожной перевозке.

Совершенно очевидно, что подобная ситуация самым неблагоприятным образом сказывается на положении транспортного комплекса России, других государств постсоветского пространства и приводит к потерям значительных финансовых средств.

Повышение уровня безопасности перевозок безусловно требует прежде всего стратегических решений, связанных с сокращением уровня риска. Однако для их реализации необходимы огромные затраты и это возможно лишь в долгосрочной перспективе. С другой стороны, мировой хозяйственной практикой выработан финансовый механизм, который позволяет в значительной мере смягчать последствия неблагоприятных событий для владельцев материальных ценностей и который не требует чрезмерно больших расходов. Таким механизмом является страхование, которое в настоящее время недостаточно эффективно используется для минимизации рисков транспортировки грузов по территории России и других стран СНГ.

Западные страховые компании, занимающиеся страхованием отправок грузов своих клиентов в Россию или страхованием транзитных перевозок через территорию России, сталкиваются нередко с целым комплексом проблем, имеющих для них подчас неразрешимый характер. К их числу можно отнести слабое знание реалий России, языковые барьеры, отсутствие на территории России и других стран СНГ развитой инфраструктуры организаций, занимающихся вопросами оценки размеров ущерба и урегулирования убытков, слабое ориентирование в хитросплетениях местного законодательства, практическую невозможность для них востребования регрессивных возмещении и т.д. Все это вынуждает многих западных страховщиков ограничивать свое участие в страховании только предоставлением покрытия рисков при перевозках до морских портов или пограничных пунктов страны назначения груза. Нередки случаи значительного завышения страховых тарифов при страховании перевозок по российской территории и при этом некоторые риски исключаются из страхования. Важно иметь в виду следующее. Западные страховые компании часто, не имея возможности получить квалифицированную экспертную оценку страхового события или получая необходимую информацию со значительной задержкой, вынуждены отказывать в страховых выплатах.

Многие российские компании, вышедшие в последние годы на рынок страхования экспортно-импортных перевозок, не имеют достаточного опыта работы в этой сфере страховой деятельности (особенно это характерно для страховых компаний, находящихся в регионах), не обладают профессиональными кадрами нужной квалификации и имеют недостаточную финансовую емкость, не позволяющую им самостоятельно обеспечить покрытие принимаемых на страхование крупных рисков по договорам страхования экспортно-импортных грузов.

В создавшейся ситуации целесообразным было бы развитие кооперации и координации действий российских и западных страховых компаний, транспортных компаний, экспедиторских фирм, которые должны были бы объединить усилия с целью разработки комплексных программ обеспечения безопасности экспортно-импортных и транзитных перевозок по основным транспортным коридорам, проходящим по территории России, стран СНГ и Балтии.

Подобная программа могла бы включать следующие формы совместной деятельности:

. Соглашение об объединении страховщиков в специализированный страховой пул для совместного страхования крупных рисков по перевозке грузов. Целесообразно привлечение для участия в этом пуле страховых компаний различных регионов, особенно тех, по которым проходит наиболее оживленные транспортные маршруты и где расположены важнейшие объекты транспортной инфраструктуры. В таком пуле могли бы принять участие страховые компании других стран СНГ и, что особенно важно, крупные западные страховщики, заинтересованные в страховании грузов, перевозимых по территории бывшего СССР. Это даст возможность значительно увеличить финансовые емкости, обеспечивающие страхование крупных рисков, повысит доверие к пулу со стороны экспортеров и импортеров, в том числе и зарубежных, и позволит организовать эффективную деятельность по урегулированию возможного ущерба на значительной территории.

. Предоставление пулом, располагающим обширной региональной сетью, дополнительных услуг в области урегулирования убытков, предъявления регрессных исков, осуществления надзора за погрузочно-разгрузочными работами, проведения сюрвейерских осмотров и составления аварийных сертификатов, реализации поврежденного груза по просьбе владельца груза.

. Заключение соглашения пулом от имени участвующих в нем компаний с крупной независимой сюрвейерской компанией, заинтересованной в расширении своей деятельности на территории СНГ.

. Заключение участниками пула договоров с крупными перевозчиками о предоставлении дополнительных услуг в виде диспетчерского контроля за продвижением груза, розыска пропавшего груза на территории России и стран СНГ, помощи в предоставлении необходимых транспортных средств.

. Организация участниками пула сопровождения особо ценных грузов военизированной охраной на определенных особо опасных участках маршрута перевозки.

. Страхование ответственности крупнейших перевозчиков и транспортно-экспедиторских и стивидорских компаний за сохранность перевозимых грузов. Это позволит значительно расширить страховое поле, снизить тарифы по страхованию и существенно упростить процедуру страхования.

Очевидными преимуществами такого подхода к предоставлению страховых и сопутствующих им услуг являются экономия финансовых средств и времени грузоотправителя или грузополучателя, быстрота и надежность в решении любых вопросов, связанных с урегулированием ущерба и возмещением регрессных исков, удешевление затрат на страхование и снижение потенциальных опасностей перевозки

Также это вызвано тем, что на страховом рынке у страховых компаний появляются новые конкуренты. Это уже не является секретом, что банки проникают в традиционные виды страхования. В настоящее время в мире активно происходят процессы снижения вмешательства государства в регулирование страховой деятельности, что приведет к притоку в отрасль новых конкурентов, особенно на рынок массовых страховых продуктов: страхование автотранспорта, грузов, другие виды имущественного страхования, некоторые виды страхования жизни. Любая компания, имеющая обширную клиентуру и хорошо известную фирменную марку, является потенциальным поставщиком страховых продуктов. Поэтому страховщики так сильно и заботятся об имени и престиже своей компании.

Хотя о массовом страховании в РФ, я думаю, что говорить еще рано, но уже сейчас некоторые страхователи требуют предоставления страховых услуг в любое время. Уже сейчас существуют услуги страхования практически любых грузов в Интернете. По мнению большинства страховщиков, это приведет к снижению роли традиционных страховых посредников, продающих страховые продукты, - агентов и брокеров. С другой стороны, предполагается повышение значения прямых продаж.

Несомненно, в использовании информационных средств и компьютерных технологий можно выявить еще один огромный плюс: с их помощью страховщики достигают одну из своих важнейших целей как можно лучше узнать своих клиентов. Это означает инвестирование больших средств в электронные средства связи, банки данных и т.д.

Конечно, о применении такой системы обслуживания клиента в РФ еще говорить не приходится, т.к. культура страхования у нас находится еще на начальных этапах своего развития, да и финансовое положение в стране тоже оставляет желать лучшего. Также в настоящее время сложилось крайне неравномерное распределение страховых компаний по регионам России. В Центральном районе их насчитывается более 35% общего числа. Только в Москве - более 500 страховых организаций, в то время как в регионах Западно-Сибирского, Уральского, Восточно-Сибирского, Дальневосточного районов число страховых организаций незначительно, а именно эти районы имеют принципиальное значение при перевозке грузов (их страхования).

Возможные проблемы и пути их решения представлены в следующей таблице 7:

Таблица 7 Проблемы при страховании грузов и пути их решения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Проблема | Пути решения |
| 1 | Резкое падение реальных доходов населения | Разработка специальной программы для населения, применение системы льгот. |
| 2 | Безопасность перевозок | Увеличение финансовых и материальных затрат, целенаправленные действия международных и национальных государственных и частных организаций. |
| 3 | Отсутствие развитой в РФ инфраструктуры организаций, занимающихся оценкой размеров ущерба и урегулирования убытков | Создание или совершенствование данной системы, если она существует в страховой компании. |
| 4 | Отсутствие опыта работы у региональных страховых компаний либо их полное отсутствие | Создание страховых пулов; Объединение усилий страховых компаний, транспортных и экспедиторских фирм. |
| 5 | Слабо развитая культура страхования | Издание специальных страховых изданий, публикации в СМИ, реклама. |
| Продолжение таблицы 7 | | |
| 6 | Отсутствие специального страхового законодательства | Издание специального закона, регламентирующего страхование. |
| 7 | Новые конкуренты: банки, западные страховщики | Увеличение имиджа страховой компании, разработка новых страховых программ и нового комплекса услуг, применение льгот и скидок. |
| 8 | Недостаточно развитая информационная и компьютерная инфраструктура (по сравнению с западными страховыми компаниями) | Увеличение инвестиций в информационно-компьютерные технологии, использование опыта западных страховых компаний в работе с данными средствами, подготовка соответствующих квалифицированных кадров. |
| 9 | Слабое развитие кооперации российских страховых компаний, экспедиторских и транспортных фирм | Создание страховых пулов и разработка комплексных программ, совместные действия по страхованию крупных рисков. |
| 10 | Мошенничество | Пользуйтесь услугами известных страховых компаний. |

Из всех проблем, систематизированных в таблице, я хочу выделить две наиболее важные это неплатежеспособность населения и недоверие населения. Именно с этими проблемами в основном приходится сталкиваться страховым компаниям.

Большинство страховых компаний выполняют все свои обязательства перед клиентами на должном уровне, т.к. в их страховой практике не было случаев разрешения споров в суде. Некоторым страховым компаниям иногда приходится решать споры в суде, но я не думаю, что это связано с качеством предоставляемых услуг, а с достаточно низкой страховой культурой потребителей.

Наибольшие гарантии по перевозке груза и возмещению ущерба, причиненного при его перевозке можно получить, обратившись в одну из страховых компаний, предоставляющих услуги по страхованию грузов. Финансовое состояние страховых компаний находится под постоянным контролем государственных органов, да и сами страховые компании заинтересованы в уменьшении вероятности убытка.

В настоящее время в Российской Федерации заключение договоров на транспортное страхование грузов осуществляется в рамках общестраховых законодательных норм, регулирующих имущественное страхование, так как специальные нормы или законодательные акты, регулирующие интересы сторон при страховании грузов, пока еще не разработаны. Исключение составляет страхование грузов при морской перевозке, которое в РФ, также как и в других морских державах, имеет сравнительно развитую законодательную базу.

Отсутствие специального законодательства по вопросам проведения транспортного страхования грузов в РФ позволяет заключать договора такого плана только в добровольной форме на основе свободного волеизъявления страхователя и страховщика.

Несмотря на отсутствие специального законодательства, регламентирующего страховые операции по страхованию грузов, рынок страхования грузов развивается по восходящей линии. Уже сейчас на территории РФ существует значительное количество страховых компаний, которые занимаются страхованием различных грузоперевозок. Некоторые из них уже в течении нескольких лет успешно работают на страховом рынке и имеют уже известную репутацию и постоянных клиентов.

Основными задачами по развитию страхового рынка являются: формирование законодательной базы, создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, развитие обязательного и добровольного видов страхования, стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни, поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком Что касается развития рынка страховых услуг на железнодорожном транспорте то, несмотря на то, что железные дороги находятся в тяжелых экономических, политических, социальных условиях, основные фонды не меняются, оборудование устаревает все же количество клиентов, пользующихся услугами железнодорожного транспорта увеличивается. Новизна и ценность страховки в том, что только страховая компания сможет помочь потребителю при наступлении страхового случая.

3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ И НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

3.1 Проблемы развития страхового рынка

Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра. Страхование не является пока суперпопулярной услугой среди россиян. По данным февральского опроса общественного мнения, проведенного ВЦИОМ, более половины взрослого населения не имеют полиса ни по одному виду страхования. С другой стороны существенная часть застрахованных граждан - это автомобилисты, которые просто вынуждены покупать полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО).

Несмотря на то что "автогражданка" носит принудительный характер, граждане, имеющие полис по этому виду страхования, в большей степени пользуются услугами страховых компаний по другим видам страхования. Именно эта категория граждан в ближайшее время планирует расширять свою страховую защиту за счет приобретения полисов по различным видам страхования. Доля автолюбителей, которые не собираются этого делать, составляет лишь 36,5 %, в то время как среди всех остальных граждан этот показатель составляет 81,6 %.

Необходима грамотная политика государства в области страхования. Это поможет воспитать у граждан потребность в страховании, а государство снимет с себя обязательства по возмещению своим гражданам всевозможных ущербов и убытков, экономя в конечном итоге значительные средства. Кроме того, поощряя страхование, государство с помощью страховых компаний получает огромные инвестиционные средства для собственной экономики.[4]. Непродуманная политика в области страхования в России наоборот влечет за собой процветание иждивенчества со стороны большей части населения, привыкшего возмещать все за счет государства. Стихийные бедствия, межнациональные конфликты и т.п. неизбежно приводят к потере имущества, получению увечья, гибели. В странах с развитой страховой культурой причиненный ущерб, естественно, в подобных случаях возмещается страховыми компаниями, что имеет свои преимущества - во-первых, выплаты соразмерны причиненному ущербу, во-вторых, государство может оказать дополнительную помощь. События последних лет, когда, к примеру, беженцам из Чечни выплачивалась компенсация за утраченное имущество явно несоизмеримая с причиненным ущербом, ясно продемонстрировали неспособность государства решать подобные вопросы. Понятно, что потенциал роста розничного страхового рынка в нашей стране огромен, и он заключается, как в увеличении числа полисов на душу населения (в развитых странах этот показатель составляет минимум 5-6 страховок), так и в расширении числа количества застрахованных. Вместе с тем, по прогнозу "Ингосстраха" этот рынок должен в среднем расти на 17% в год и достигнет к 2010 г. 4,066 млрд. долл. В принципе, эти цифры свидетельствуют о поступательном развитии рынка, очевидно, что взрывного роста эксперты не ожидают.

Среди наиболее насущных проблем, стоящих перед российским страхованием, можно выделить также острейшую проблему фактического отсутствия адекватных инвестиционных инструментов, удовлетворяющих требованиям страховщиков. Вопрос о том, каким образом разместить временно свободные денежные средства страховых компаний - прежде всего страховые резервы - стал сейчас настоящей головной болью для страховщиков. Суть проблемы в следующем. Порядок размещения страховых резервов строго регламентируется государством и отклонение от установленных правил со стороны страховых компаний может стоить им лицензии на право занятия страховой деятельностью.

Однако, установив определенные обязательные правила, государство не несет никакой ответственности, если выполнение указанных правил приведет к негативным последствиям.

Практически отсутствуют инструменты, обеспечивающие гарантированные государством условия надежности инвестирования страховщиком страховых резервов, прежде всего, в части своевременной их возвратности и оговоренной доходности.

К наиболее серьезным проблемам страхового рынка относится также введение обязательных видов страхования под патронажем некоторых министерств и ведомств. Как правило, страхователи не получают никакой страховой защиты, а министерства или уполномоченные коммерческие организации аккумулируют средства практически на безвозмездной основе, а затем расходуют их далеко не всегда в интересах страхователей. В результате обязательное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу отдельных министерств и ведомств.

Во многих случаях обязательное страхование представляет собой дополнительные поборы с граждан, зачастую даже не предполагающих о том, что их "застраховали". В большинстве случаев такое страхование соответствует не интересам государства, а интересам отдельных страховых компаний, сумевших решить в свою пользу проведение такого страхования.

Отдельного рассмотрения заслуживает проблема налогообложения операций, связанных со страхованием. Специалисты в области страхования неоднократно отмечали, что ряд положений российского налогового законодательства создает препятствия развитию страхования в нашей стране. При этом именно реформирование налогообложения страхователей - потребителей страховых услуг, на мой взгляд, является вопросом первостепенной важности.

Существование страхового рынка зависит прежде всего от наличия потребности предприятий и населения в страховании и их способности оплачивать страховые услуги. В настоящее время налогообложение потенциальных клиентов страховых компаний настолько нерационально, что большая их часть теряет всякий интерес к заключению договора.

Прежде всего целесообразно было бы отменить ограничение на включение в себестоимость затрат юридических лиц на страхование. В настоящее время на себестоимость могут быть отнесены расходы на страхование, не превышающие в сумме 1% от объема реализации продукции и услуг предприятия. Опыт показывает, что этого явно недостаточно. Если затраты на страхование принципиально признаны производственными затратами и включаются в себестоимость (хотя бы и в ограниченном размере), надо сделать следующий шаг и снять этот лимит.

Кроме того, перечень видов страхования, взносы по которым включаются в себестоимость, можно несколько расширить. В частности, в него должны быть включены страхование гражданской ответственности по обязательствам вследствие причинения вреда без каких-либо ограничений, а также страхование экспортных кредитов.

Внедрение некоторых послаблений в вопросах налогообложения страховых операций, естественно, приведет к некоторому уменьшению поступлений в бюджет. Однако эти суммы, по моему мнению, не смогут сравниться с той выгодой, которую получит государство посредством экономии средств на всевозможных компенсирующих выплатах, так как гражданам будет выгодно за счет своих средств обеспечивать свою страховую защиту и, в случае необходимости, компенсировать свои убытки не за счет государства, а за счет средств страховых компаний, как это делается во всем цивилизованном мире.

Особого внимания требует проблема развития долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации, так как оно успешно решает вопросы социального обеспечения.

Пенсионное, в частности, страхование позволяет получить дополнительную к государственной пенсию, причем не только пенсию по старости, но и пенсию по инвалидности; снижает нагрузку на расходную часть бюджета, поскольку снижает затраты государства на социальное обеспечение граждан, а государство сосредотачивается на защите наименее обеспеченных слоев населения, в отличие от государственных и негосударственных пенсионных фондов обеспечивает страховую защиту в случае смерти застрахованного; позволяет выплачивать пенсию не только от суммы собранных страховых взносов, но также учитывать и инвестиционный доход.

Страхование ренты обеспечивает застрахованным дополнительный доход, не зависящий от выплат из бюджета.

Страхование жизни позволяет накопить определенную сумму денежных средств, а также защищает финансовые интересы семьи застрахованного на случай его смерти.

Среди проблем российского страхового рынка можно выделить также значительные региональные диспропорции и неразвитость его инфраструктуры: страховых брокеров и агентов, оценщиков, экспертов, актуариев, система подготовки страховых кадров. Страховые компании-лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах.

По сложившейся традиции освоение регионального рынка происходит посредством открытия филиалов и представительств. Содержание штата такого структурного подразделения, обеспечение его средствами связи и оргтехники, без которых сегодня немыслима нормальная работа любого предприятия, а также аренда помещения является очень накладным. Более экономное освоение регионального рынка посредством использования страховых брокеров, с успехом использующееся к примеру в США, в нашей стране не нашло пока должного распространения ввиду отсутствия надлежащей законодательной базы и необходимого количества подготовленных специалистов.

Развитие страхового бизнеса в России и ее большое экономическое и территориальное пространство уже сегодня диктуют необходимость подготовки специалистов с высшим страховым образованием. Речь идет о подготовке страховщиков с высшим страховым образованием. Конечно, это вопрос перспективы, но думать о его решении надо уже сегодня. На Западе этот вид образования достаточно широко распространен, и существует целый ряд приобретших широкую известность учебных заведений. В США, например, это Нью-Йоркский страховой колледж, который занимает важное положение в системе мирового высшего страхового образования.

Создание системы высшего страхового образования потребует серьезных объединенных усилии государственных органов, высших учебных заведении, самих страховщиков и их союза.

Следующим проблемным вопросом отечественного страхового рынка, на мой взгляд, является скудность предложений. Сегодня российские страховщики предоставляют клиентам не более 30-40 страховых продуктов, в то время как в развитых странах перечень страховых услуг насчитывает более 300 разнообразных видов. В виду нестабильности экономики страны практически отсутствуют долгосрочные накопительные программы, которые во многих странах являются приоритетными и пользуются популярностью у населения.

Нестабильность финансово-экономической и социально-политической ситуации в стране и отсутствие четкой государственной политики в области страхования также оказывают негативное влияние на состояние страхового рынка. Практически полностью потеряно доверие страхователей к долгосрочному страхованию и страхованию с отсроченными выплатами. К сожалению, это доверие и в 1991г. и сегодня подорвано не без участия государства. Экономический кризис тяжело ударил по всей экономике России, включая и страховой сектор. Замораживание государственных ценных бумаг и резкое падение курса рубля имеют два основных последствия для страхового бизнеса - сокращение платежеспособного спроса на страховые услуги и снижение платежеспособности самих страховых компаний.

Из-за девальвации национальной валюты и сопутствующего ей роста цен в условиях значительной зависимости России от импорта существенно уменьшились реальные доходы населения и активы предприятий. Вследствие этого произошло резкое сокращение спроса на страхование, которое, как правило, имеет замыкающий характер в потребностях населения и предприятий (за исключением случаев обязательного страхования в силу закона или по условиям контрактов)

В условиях девальвации объем ответственности страховой компании, выраженный в рублях, резко падает по сравнению с реальной стоимостью убытков страхователя. Поэтому девальвация дискредитирует саму идею страхования - клиенты будут считать, что страховщики их обманули. Надо помнить, что именно обесценение вкладов населения в Росгосстрахе в 1992 г. привело к резкому падению престижа страхования.

Замораживание государственных ценных бумаг проделало бреши в платежеспособности практически всех страховых компаний. Хотя следует отметить, что ряд крупнейших страховщиков, играющих определяющую, системную роль на рынке, понесли относительно небольшие прямые потери. Здесь, однако, надо учитывать, что косвенные последствия кризиса не менее значительны, чем прямой ущерб страховщикам. Дело в том, что "закупорка" банковской системы привела к существенному усложнению проведения платежей премии и страхового возмещения. Потеря ликвидности многих банков, кроме того, имела следствием замораживание депозитов страховщиков.

В соответствии с ростом курса доллара реальная стоимость рублевых активов страховщиков также уменьшается. Особенно отрицательно это скажется на страховых компаниях, практикующих установление страховой суммы в валюте - потенциально это означает рост уровня выплат сообразно курсу доллара более чем в 3 раза.

Из-за снижения платежеспособности страховщиков, уже начались задержки выплат страховых возмещении, сложности в расчетах по перестрахованию между российскими компаниями, что еще больше осложнит ситуацию. Следствием этого может стать недоверие к перестрахованию внутри страны и резкий рост объемов внешнего перестрахования.

В условиях инфляции страховщики начали закладывать рост стоимости ликвидации последствий страховых событии в премию, что уже привело к удорожанию страхования.

Кризисные явления, в сочетании с требованием увеличения уставного капитала, приведут к еще большему снижению числа страховщиков - их останется не более нескольких сотен. В основном это будут московские компании и региональные страховщики, опирающиеся на финансовые и промышленные корпорации, а также на местные органы власти. Произойдет концентрация страхового капитала - часть компании, не вписавшихся в требования рынка, должна будет присоединиться к более сильным страховым группам.

Из этого логически вытекает, что развитие страхового рынка не может происходить без серьезной и продуманной государственной поддержки. В свете сказанного совершенно очевидна необходимость разработки страховой идеологии и внедрение ее, в первую очередь, в сознание государственных чиновников, депутатов парламента и широких слоев населения.

3.2 Основные направления развития страхового рынка

Несмотря на то, что в последние 2 года отмечался бурный рост общего объема услуг страхования в России, его доля на мировом рынке страховых премий пока очень мала - не более 0,2%. На сегодняшний день доля застрахованных рисков в России составляет всего 10 - 15% против 90 - 95% в западных странах. Главные сдерживающие рост рынка причины - отсутствие у россиян доверия к страховым компаниям, нехватка опыта в использовании страховых услуг, недостаточно высокий уровень жизни большинства населения и недостаточное количество платежеспособных предприятий. В силу чего активы российских страховщиков по-прежнему несопоставимы с активами, к примеру, банков. При этом статистические данные по итогам 2007 г. свидетельствуют о расширении рынка: на начало 2008 г. число страховых компаний увеличилось с 1350 до 1408, одновременно сокращается число компаний, созданных с участием иностранного капитала: с 54 до 48. Рост страхового рынка на данный момент в значительной степени определяется увеличением доли страхования жизни (около 55% рынка). Наиболее популярными среди потребителей видами страхования остаются страхование автотранспорта физических и юридических лиц и добровольное медицинское страхование физических лиц. Следует заметить, что для страховщиков эти направления часто оборачиваются убыточностью, превышающей 100%. Вследствие чего вполне закономерно их внимание к обязательному страхованию, которое подразумевает стабильный приток финансов и потенциальное расширение клиентской базы. До недавнего времени на российском рынке существовало всего три группы направлений обязательного страхования: обязательное медицинское страхование за счет отчислений предприятий; обязательное страхование за счет федерального бюджета военнослужащих, сотрудников правоохранительных и таможенных органов, работников налоговых и других служб (всего застрахованы сотрудники более 20 федеральных министерств и ведомств); обязательное страхование пассажиров на железнодорожном, воздушном, водном и автомобильном транспорте. В существующих условиях игрокам рынка приходится констатировать, что объемы совокупной премии по обязательным видам страхования уже достигли насыщения и могут расти только за счет введения новых обязательных видов страхования.

План значительного расширения числа видов обязательного страхования был предложен в рамках новой Концепции развития страхового рынка в РФ, рассмотренной правительством в апреле 2002 г. При разработке проекта ставилась задача подготовить рынок к необходимости страховать любые риски, возникающие в процессе жизни человека.[12].

В соответствии с новой концепцией, помимо уже принятого закона об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев, обязательному страхованию также должны подлежать ответственность перевозчиков перед пассажирами и профессиональной ответственности таких специалистов, как врачи, юристы, риэлторы, регистраторы, бухгалтеры и аудиторы. Также должно стать обязательным страхование имущества от огня и иных опасностей. Очевидно, что отношение к подобному нововведению со стороны непосредственно представителей этих профессий, которым придется платить регулярные взносы, будет неоднозначным. Кроме того, предполагается ввести обязательное страхование ответственности производителей потребительских товаров перед потребителями, а также обязательное страхование гражданской ответственности для предприятий - источников повышенной опасности, в том числе за вред, причиненный окружающей природной среде.

Еще один важный акцент концепции - законодательные меры по увеличению минимального размера уставного капитала страховщиков до 100 500 млн. рублей. Нормативы минимального уставного капитала предполагается дифференцировать в зависимости от организационно-правовых форм страховых организаций и видов страховой деятельности. Поскольку специфика страховых компаний подразумевает необходимость постоянных расчетов по своим обязательствам перед клиентами, главное требование к этим структурам - финансовая устойчивость. В 2007 году совокупный уставный капитал российских страховых компаний увеличился на 74% - с 27, 3 млрд. рублей до 47, 6 млрд. рублей, в соответствии с чем, структура страховщиков по размеру уставного капитала претерпела существенные изменения. Число игроков с уставным капиталом свыше 500 млн. рублей увеличилось в три раза, при этом на 10% уменьшилось количество компаний с уставным капиталом менее 30 млн. рублей. Вводимое требование, вероятно, будет стимулировать дальнейший рост крупных компаний и поглощение мелких. В рамках прогнозируемых структурных изменений на страховом рынке можно обозначить следующие направления. Во-первых, создание холдинговых групп страховых компаний, связанных между собой участием в уставных капиталах и в управлении. Во-вторых, создание крупных страховщиков в результате поглощения небольших компаний, филиалов или дочерних фирм. Консолидация страхового рынка уже сейчас осуществляется за счет поглощения московскими компаниями небольших региональных страховщиков.

В последнее время многие страховые компании начали внедрение некоторых необычных для нашего рынка видов страхования. Это стало одним из следствий как увеличения конкуренции на страховом рынке (которая после открытия доступа иностранным страховщикам на российский рынок только увеличивается), так и стремления корпоративных клиентов приобретать комплексную страховую защиту. Новое комплексное страхование помимо непосредственно страховых продуктов дает возможность снизить риски и повысить эффективность бизнеса в целом.

Наиболее универсальным приемом является страхование убытков, вызванных перерывом в производстве или коммерческой деятельности в результате непредвиденных событий. Обычно такой вид страхования предлагается в комплексе со страхованием имущества. Эта форма страхования пока мало распространена среди наших предпринимателей, хотя часто убытки от перерыва в деятельности во много раз превышают убытки от вызвавшего его страхового события. Например, если от взрыва или пожара частично разрушен магазин, то его восстановительная стоимость может составлять, например, $50 000 и при наличии страхования будет покрыта страховщиком. Однако ремонт может занять 1,5 - 2 месяца, в течение которых владелец этого магазина не только не сможет получать прибыль, но также будет обязан продолжать платить заработную плату простаивающему персоналу, осуществлять арендные платежи, проценты по взятым ранее кредитам, платить налоги и сборы, которые не зависят от осуществления деятельности. В результате потери предпринимателя плюс прибыль, которую можно было бы получить за период проведения ремонта, составят значительную сумму. Таким образом, даже наличие страхования от огня и взрыва не всегда спасает предпринимателя от существенных потерь, которые могут поставить под угрозу само существование бизнеса. А страхование от перерыва в производстве и коммерческой деятельности покрывает все подобные расходы, при этом тарифная ставка по этому виду страхования составляет до 40% ставки по огневому страхованию объекта бизнеса.

Страхование ответственности директоров и других руководителей становится все более и более актуальным. Правда, этот вид страхования по сравнению со страхованием перерыва в производстве развит еще меньше, хотя в условиях нормальной рыночной экономики он просто необходим. Пионером внедрения этой формы страхования на российском рынке является ОСАО "Ингосстрах", хотя получение такой защиты возможно также и через страховых брокеров. Эта страховка предусматривает возмещение расходов руководителей коммерческих и финансовых предприятий, понесенных ими по претензиям, выдвигаемым против них в связи с их ошибочными или небрежными действиями или нарушением служебных обязанностей. Страхование ответственности директоров было разработано в США, где судебные иски против руководящего состава компаний в связи с исполнением ими профессиональных обязанностей практикуются уже более века. Базой для разработки здесь стала персональная ответственность руководящего состава компаний, закрепленная законодательствами многих стран, перед своими работниками, акционерами и контрагентами.

Расширение спектра услуг страховых компаний достаточно часто приводит к тому, что страховые компании не ограничиваются только "чистым" страхованием. Идеология business to business, широко распространенная среди западных страховщиков, зачастую приводит компании к предоставлению таких услуг, как управленческий и финансовый консалтинг, а в ряде случаев - даже к поиску способов корпоративного финансирования для клиента. Естественно, что, приходя в страховую фирму, руководитель компании не ставит целью купить полис: его задача сложнее - решить с помощью страховщика свои проблемы. Глубокая интеграция страховых компаний в инфраструктуру бизнеса в самых различных его секторах пока только начинается. Между тем первыми плодами этой интеграции уже можно пользоваться.

Спросите любого делового человека, сколько он знает банков, и тот перечислит как минимум два десятка кредитно-финансовых учреждений. Причем в этом списке будут как крупные, так и средние банки, а возможно, и парочка мелких. Но если у того же человека поинтересоваться, сколько ему известно страховых компаний, то список ограничится максимум пятью-шестью названиями самых крупных страховщиков. И это при том, что за последние полгода количество информации о страховых компаниях (СК) в прессе увеличилось в 3,5 раза. До недавнего времени о страховом рынке России мало кто слышал. О нем редко писала пресса, да и реклама самих страховых компаний шла вяло. Сейчас страховые компании активно выходят на информационный рынок. О страховом рынке всерьез заговорили только в последние полгода. Вдруг выяснилось, что это весьма перспективное и активно развивающееся направление бизнеса. К примеру, за 8 лет объем ежегодных страховых поступлений вырос в 4 раза - с $1,5 млрд. до $6 млрд. Специалисты прогнозируют дальнейший ежегодный рост не менее чем на 15%. При этом в своем большинстве продукт, предлагаемый одной СК, практически не отличается от продукта конкурента. Это нормальное явление для многих сфер бизнеса. В подавляющем большинстве отраслей - от производства товаров массового потребления до предоставления сложных высокотехнологических услуг - даже ведущие компании уже не в состоянии обеспечивать развитие бизнеса на основе эксклюзивности предложения. В таких условиях основой покупательских предпочтений потребителя становится восприятие им марки товара или услуги. Поэтому конкуренция между страховыми компаниями перемещается из сферы технологий и потребительских качеств в сферу имиджей. Имя компании начинает входить в классический перечень характеристик предлагаемого компанией продукта. Для успеха теперь необходимо не только создать передовой продукт, но и правильно донести его до целевой аудитории. Привычная схема "цена плюс качество" теперь звучит как "качество - цена - марка".

3.3 Основные направления развития страхового рынка Нижегородской области

В целях дальнейшего развития системы страховой защиты хозяйствующих субъектов, физических лиц, имущества и финансовых ресурсов Нижегородской области, расширения сотрудничества органов исполнительной власти Нижегородской области с участниками рынка страховых услуг Правительством Нижегородской области планируется реализация следующих направлений:

. Реализация отдельных видов страхования с привлечением бюджетных средств:

обязательное страхование: страхование гражданской ответственности владельцев государственного транспорта, медицинское страхование неработающего населения;

страхование рисков в агропромышленном комплексе;

страхование предмета залога, предоставленного в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, и предмета лизинга с последующим возмещением субъектам малого предпринимательства части произведенных затрат;

другие виды страхования.

. Мероприятия по развитию страховых услуг в целях формирования стабильных рыночных отношений:

будет продолжено привлечение страховых компаний на рынок жилищного строительства при реализации программ страхования, связанных с ипотечным кредитованием. Гарантией вложения средств в ипотечное жилищное кредитование является страхование залога, страхование от потери права собственности, страхование заемщика от несчастного случая;

страхование в жилищно-коммунальном комплексе и при заключении договоров по инвестиционным проектам;

страхование в сфере строительства.

. Будет оказываться содействие:

развитию страхования жилья. Покрытие ущербов, причиненных объектам частной собственности, за счет государственных средств не характерно для развитой рыночной экономики, поэтому следует шире использовать жилищное страхование как механизм оперативного возмещения ущерба от непредвиденных чрезвычайных событий за счет владельцев, нанимателей помещений или застройщиков;

развитию рынка долгосрочного страхования жизни. Эта форма страхования является эффективным механизмом социальной защиты населения; при условии ее развития она может стать действенным источником инвестиционных ресурсов для экономики;

развитию добровольного пенсионного страхования и добровольного формирования дополнительных страховых взносов. Переход на накопительную систему в пенсионном страховании, включающую самостоятельное формирование гражданами своего пенсионного фонда, предполагает расширение участия страховых компаний в осуществлении пенсионного страхования. При этом в соответствии с Федеральным законом от 30 апреля 2008 года N 56-ФЗ "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений" производится государственная поддержка формирования пенсионных накоплений в целях стимулирования формирования пенсионных накоплений и повышения уровня пенсионного обеспечения граждан.

. Взаимодействие органов исполнительной власти Нижегородской области и страховых организаций по развитию страхового рынка.

Развитие страхового рынка в Нижегородской области, решение вопросов обеспечения страховой защиты должно способствовать удовлетворению спроса на страховые услуги, повышению их качества. Эта задача может быть выполнена объединением усилий всех заинтересованных сторон. Взаимодействие сторон целесообразно и далее осуществлять с помощью координационного совета по развитию страхования при Правительстве Нижегородской области с приглашением на его заседания представителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, других структур для решения общих вопросов развития страхового рынка Нижегородской области.

Основные направления взаимодействия:

 взаимодействие со страховыми организациями, государственными, негосударственными организациями и частным бизнесом по обеспечению эффективного развития рынка страховых услуг, в том числе и по вопросам совершенствования соответствующей нормативной базы в сфере страхования;

 повышение уровня информированности о функционировании и развитии страхового рынка, обеспечивающее его открытость для органов власти и управления, населения и предприятий; популяризация через средства массовой информации страховой культуры;

 разработка рекомендаций и предложений по совершенствованию страховой деятельности на территории Нижегородской области, в том числе разработка предложений и рекомендаций по использованию средств страховых резервов страховых организаций в интересах развития экономического потенциала Нижегородской области.

План мероприятий по развитию страхового рынка Нижегородской области на 2010-2012 годы представлен в Приложении 3.

Реализация основных направлений развития страхового рынка Нижегородской области будет способствовать удовлетворению потребностей в страховой защите хозяйствующих субъектов, физических лиц, имущества и финансовых ресурсов Нижегородской области.

За счет развития отдельных видов страхования, в том числе медицинского страхования, страхования гражданской ответственности перед третьими лицами, других видов, произойдет дальнейший рост числа договоров страхования, размеров страховых взносов и выплат.

Увеличение объема страховых премий позволит страховщикам аккумулировать дополнительные финансовые средства, в связи с чем предполагается более активное участие страховых компаний в процессах формирования благоприятного инвестиционного климата в Нижегородской области, рост качества предоставляемых страховых услуг.

Информирование потенциальных страхователей о деятельности страховых организаций, повышение уровня страховой культуры населения, руководителей предприятий и организаций также будет способствовать росту объема финансовых средств в системе страхования и предоставлению более широкому кругу граждан и юридических лиц страховой защиты.

Для дальнейшего развития страхового рынка требуется реализация законодательных мер по стимулированию страхования в России. Большое внимание должно быть уделено стимулированию страхования физических лиц и обеспечению государственного контроля за существенными финансовыми инвестиционными потоками, возникающими в результате развития этого сегмента рынка.

Заключение

Последние три года стали поворотными в развитии страхового рынка. Произошло главное: к страхованию вернулся интерес и на уровне государства, и на уровне организаций, и на уровне домохозяйств. На всех массовых и конкурентных сегментах страхового рынка происходит бурный рост. На рынке страховых услуг установилась абсолютная конкуренция: большое число вновь созданных страховых компаний (пик приходится на 1993-1994 годы), относительно свободный вход на рынок и выход из него (формирование правовой базы страхового дела). Если в 1995 году положение с количеством компаний на рынке страховых услуг стабилизировалось, то с 1996 года происходит их постепенное сокращение. Начиная с 1997 года, на рынке страхования наблюдается процесс концентрации и слияния страховых компаний, который продолжается и сегодня. На него повлиял августовский кризис, который выявил неплатежеспособные и неконкурентноспособные организации не только на страховом рынке. Этот процесс усилился благодаря законодательно установленному увеличению уставных капиталов страховых организаций. В связи с ожидаемым вступлением в ВТО будет происходить их дальнейшее увеличение. Возможностей конкурентных преимуществ у страховой компании не очень много: хороший сервис, низкие тарифы, выгодные условия, индивидуальный подход и высокий уровень надежности. Развитию конкуренции в России мешает асимметрия информации. Во-первых, качество страховой услуги невозможно оценить даже после ее приобретения: много возможностей для нечистоплотной игры со стороны страховщиков. Во-вторых, низкая информированность клиентов будет способствовать вытеснению качественной услуги некачественной. Причем цена последней может быть высокой. Значимую роль играет низкая страховая культура основной массы населения, сложившаяся исторически. В-третьих, неопределенностью ситуации могут воспользоваться страховые посредники, лучше ориентирующиеся в ценах и в качестве на страховые услуги. В-четвертых, сами страхователи будут относиться к покупке страхового полиса (страховой услуги) двояким образом: либо как к бесполезной трате денег, либо как к спекулятивному инструменту (больший доход за короткий промежуток времени).

Несмотря на положительные изменения, произошедшие на российском страховом рынке за последнее время, уровень развития страхования в России остается еще достаточно низким и существенно отстает от промышленно развитых стран. Это доказывает размер доли страховых услуг в ВВП. Положительным моментом является постепенный рост этого показателя.

В дипломной работе был проведен анализ страхового рынка услуг Нижегородской области, как одного из наиболее динамично развивающихся рынков в России. Сегодня рынок региона по своему развитию уступает лишь таким центрам, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург. Среди регионов Поволжья Нижегородская область по итогам 2009 года занимает второе место. Хотя развитие страхового рынка в Нижегородской области только начинается. Большое количество потенциальных клиентов слабо представляет, что такое страхование. Население и предприятия области охвачены страхованием на 5 - 8% , для сравнения: этот показатель в Москве доходит до 30%.

В результате анализа основных тенденций и изучения основных направлений государственных мероприятий в области дальнейшего развития страховой деятельности в регионе в дипломной работе определены перспективы и прогноз развития рынка страховых услуг в Нижегородской области. При условии сохранения существующих тенденций развития основных макроэкономических параметров к 2010г. объем собранных страховых премий составит 54,7 млрд. руб, что превышает уровень 2005 г. в 4 раза. Как показал анализ, основным ограничением роста валового объема совокупных страховых взносов в Нижегородской области является низкая платежеспособность населения, поэтому основные усилия по развитию страхового рынка Нижегородской области необходимо направить на повышение качества жизни населения, создание условий успешного ведения бизнеса. Повышение уровня доходов - необходимое и важнейшее условие развития рынка страхования. Именно интересы населения в первую очередь определяют стратегию развития любого страхового рынка. Роль населения в условиях рыночной экономики становится особенно существенна.

Основной целью дальнейшего развития страхового дела как в регионе, так и на уровне всей страны 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.

Изученные в процессе подготовки данной работы материалы позволяют сделать вывод, что на сегодняшний день назрела необходимость планомерного и качественного развития страхового рынка. Основой этого является правильно организованная государственная политика регулирования страхового рынка. Она должна строится из задач обеспечения стабильности всего комплекса рыночных отношений.

Список литературы

1. Ефимов С.Л. Экономика и страхование, 2003 г.

2. Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 31.12.1997г.

3. Указ Президента Российской Федерации «О системе федеральных органов исполнительной власти» от 14 августа 1996 г.

4. Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.

5. Постановление правительства «О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в РФ» от 22.11.1996 г., №1387.

6. Временное положение о порядке ведения реестра страховых брокеров, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации от 9 февраля 1995 г.

7. Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования, 2005 г.

8. Примерные правила добровольного медицинского страхования

9. "Правила размещения страховых резервов" Минфина РФ.

10. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. 2004 г.

. Агентство страховых новостей, 28.01.2004 г.

. Автогражданка не обогатит местных страховщиков. Ведомости. 21.05.2003.

. Больше вопросов, чем ответов. Биржа плюс финансы. №20 от 2.06.2004

. Департамент страхового надзора Минфина РФ.

. Конкуренция нуждается в защите. Биржа плюс финансы. №15 от 21.04.2004 г.

. Панорама страхования. Эксперт. №22 (329) от 10 июня 2006 г.

. Рынок страхования жизни. Страховое дело. №12, декабрь 2007 г.

. Российские страховщики и ВТО. РИА "РосБизнесКонсалтинг".

. Раздутая страховка. Деньги. №47 (402), декабрь 2003 г.

. Страхование тоже бизнес. "Эксперт". № 17 (371) от 12 мая 2004г.

. Страховые роковые. Страховое дело. №1, январь 2006 г.

. Структура страховщиков в России. Финансы. №6, 2008 г.

. Страховка по-сибирски. Деньги. №44 (399), ноябрь 2003 г.

. Страховщики лишают себя доходов. "Ведомости" от 14 февраля 2006 г.

. Страховой рынок Поволжья. Перспективы регионального развития. Самара, 2008 - 2009г.г.

. Страховщики недооценены. Ведомости от 17.12.2006 г.

. Сборник публикаций «О страховании». №1 2006, №2 2006 г.

. Страхование как экономический фактор стабильности. Экономика России: ХХI век. № 10, январь 2004 г.

. Проект роста. "Компания" №5, 10 февраля 2004 г.

30. Положение о государственной регистрации объединений страховщиков на территории Российской Федерации от 26 апреля 1993 г.

31. Концепция развития страхования в РФ на 2007-2009гг.

32. Минфин не намерен прощать долги предприятиям. Законы. Финансы. Налоги. (Нижний Новгород), № 4 от 04.02.2004 г.

. Финансовый бизнес. №6, 2008 г.

. Нам не страшен страховщик. Ведомости от 30.10.2005 г.

. Корчевская Л.И. и Турбина К.Я. «Страхование от А до Я», 2005 г.

Приложения

Приложение 1

Глоссарий

Акт страховой - документ, составляемый страховой организацией при наступлении страхового случая и служащий основанием для выплаты страхового возмещения.

Актуарий - специалист по актуарным расчетам, чаще всего связанным с образованием резерва страховых взносов по долгосрочным видам страхования.

Андеррайтер - лицо, ответственное за заключение страховых контрактов и формирование страхового портфеля.

Бонус - скидка со страховой премии.

Бордеро - документально оформленный перечень рисков, принятых к страхованию и подлежащих перестрахованию. Содержит их подробную характеристику.

Возвратность - возврат страховых взносов (платежей, премий) при досрочном прекращении действия договора.

Выгодоприобретатель - физическое или юридическое лицо назначенное страхователем для получения страховых выплат по договору страхования. Фиксируется в страховом полисе.

Доверенность - письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами

Договор страхования - соглашение (юридическая сделка) между страховщиком и страхователем, регулирующее их взаимные обязательства в соответствии с условиями данного вида страхования.

Застрахованный - физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страховой защиты.

Застрахованным является физическое лицо, в пользу которого заключен договор страхования. На практике застрахованный может быть одновременно страхователем, если уплачивает денежные (страховые) взносы самостоятельно.

Комиссия страховая (комиссионное вознаграждение) - вознаграждение, уплачиваемое страховщиком посредникам (агентам, брокерам, маклерам) за привлечение клиентов на страхование и оформление страховой документации.

Лимит страхования - максимальная денежная сумма, на которую можно застраховать материальные ценности и страховую ответственность.

Нетто-ставка -часть страхового тарифа, предназначенная для обеспечения выполнения Страховщиком обязательств по договорам страхования по осуществлению страховых выплат.

Перестраховщик - страховщик, принимающий риски в перестрахование.

Получатель - физическое или юридическое лицо, которое имеет право получить этот груз в пункте Б. Это право предоставляет ему отправитель, обозначив получателя в товарно-транспортных документах;

Право на регресс - право страховщика на получение в порядке обратного требования (регресса) с лица, виновного в причинении ущерба, сумм, выплаченных страхователю или застрахованному.

Пул - добровольное объединение страховщиков, не являющееся юридическим лицом, создаваемое на основе соглашения между ними с целью обеспечения финансовой устойчивости страховых операций на условиях солидарной ответственности за исполнение обязательств по договорам страхования.

Регресс - право страховщика на предъявление к стороне, виновной в наступлении страхового случая, претензии с целью получения возмещения убытка, понесенного в связи с выплатой страхового возмещения.

Риск страховой - вероятностное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование (личное, имущественное, страхование ответственности).

Рынок страховой - система экономических отношений по купле-продаже страховых услуг.

Страховой взнос - это плата страхователя за страхование, которую он обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом. Иначе говоря, это плата за страховую услугу. В международной практике страховой взнос называется еще страховой премией или страховым платежом.

Страховая выплата - сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования.

Страховой агент -представитель страховщика, от имени и по поручению которого заключает договора страхования.

Страховой брокер - юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

Страховой портфель - совокупность рисков, принятых страховщиком на свою ответственность, либо число заключенных и оплаченных договоров.

Страхователь - сторона в договоре страхования, страхующая свой имущественный интерес или интерес третьей стороны. По договору страхования на страхователе лежит обязанность уплаты страхового взноса страховщику за принятые на себя обязательства возместить страхователю убыток при наступлении страхового случая.

Страховщик - организация (юридическое лицо), производящая страхование, принимающая на себя за определенное вознаграждение обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключено страхование, убытки или выплатить страховую сумму, возникшие в результате наступления страхового случая, обусловленных в договоре. В Российской Федерации страховщиками в настоящее время выступают акционерные страховые компании. В международной страховой практике для обозначения страховщика также используется термин андеррайтер. Страховщик вступает в конкретные отношения со страхователем.

Страховая стоимость - действительная, фактическая стоимость объекта страхования. Порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве.

Страховая сумма - объявленная страхователем при заключении договора денежная сумма, на которую страхователь страхует свой интерес. Страховая сумма не должна превышать страховой стоимости объекта страхования.

Страховой полис - документ, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному), удостоверяющий факт заключения договора страхования и содержащий его условия.

Страховое событие - это потенциальный, гипотетический (возможный) страховой случай, на предмет которого проводится страхование (например, страховые события: несчастный случай, болезнь, дожитие до определенного возраста и т. п.).

Страховой тариф - нормированный по отношению к страховой сумме размер страховых платежей. По экономическому содержанию это цена страхового риска. Определяется в абсолютном денежном выражении или в процентах от страховой суммы.

Срок страхования - временной интервал, в течение которого застрахованы объекты страхования.

Страховой риск - опасности и случайности, вследствие возможного наступления которых, страховщик берет на себя обязательства выплатить пострадавшей стороне страховое возмещение.

Франшиза - определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению страховщиком в соответствии с договором страхования. Франшиза может устанавливаться в виде определенного процента от страховой суммы или в определенной сумме.

Приложение 2

Таблица 1 Анализ страхового рынка Нижегородской области за 1 полугодие 2009г. Поступление страховых премий (тыс.руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Наименование страховой организации | Всего, (кроме ОМС) |
|  |  |  | Добровольное страхование | | | | Обязательное страхование | |
|  |  |  | Жизнь | Личное (кроме жизни) | Имущество | Ответственность | Личное пасса жиров | ОСАГО | |
| 1. | РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ | 884 380 | 1 096 | 37 966 | 525 514 | 7 169 | 2 755 | 308 786 | |
| 2. | СОГАЗ | 545 145 | 0 | 454 613 | 68 382 | 10 717 | 0 | 11 377 | |
| 3. | ИНГОССТРАХ | 363 759 | 0 | 55 593 | 252 540 | 4 537 | 0 | 48 585 | |
| 4. | АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ | 198 101 | 0 | 57 986 | 127 507 | 895 | 0 | 11 713 | |
| 5. | ЦЮРИХ.РИТЕЙЛ | 195 361 | 0 | 827 | 141 184 | 1 150 | 0 | 49 852 | |
| 6. | ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 194 022 | 0 | 58 794 | 101 203 | 7 772 | 150 | 26 103 | |
| 7. | РОСНО | 181 748 | 0 | 54 296 | 80 627 | 2 883 | 57 | 43 780 | |
| 8. | РЕСО-ГАРАНТИЯ | 151 947 | 555 | 24 111 | 77 694 | 2 804 | 16 | 46 767 | |
| 9. | ТРАНСНЕФТЬ | 139 535 | 0 | 95 395 | 32 684 | 10 698 | 0 | 758 | |
| 10. | КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ | 137 819 | 0 | 104 653 | 24 634 | 2 379 | 0 | 6 128 | |
| 11. | УРАЛСИБ | 109 772 | 0 | 24 525 | 62 243 | 1 003 | 3 | 21 983 | |
| 12. | РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР | 86 590 | 0 | 8 118 | 62 057 | 15 764 | 0 | 651 | |
| 13. | МСК-СТАНДАРТ | 86 448 | 0 | 3 204 | 40 353 | 1 536 | 0 | 41 308 | |
| 14. | РОСАГРОСТРАХ | 72 676 | 0 | 0 | 72 676 | 0 | 0 | 0 | |
| 15. | РУССКИЙ МИР | 65 484 | 0 | 789 | 38 465 | 153 | 0 | 26 071 | |
| 16. | СОГЛАСИЕ | 62 872 | 0 | 1 562 | 50 022 | 1 188 | 9 | 10 091 | |
| 17. | ЖАСО | 58 899 | 0 | 26 595 | 23 301 | 211 | 0 | 8 792 | |
| 18. | ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ | 54 547 | 0 | 6 767 | 42 555 | 1 461 | 0 | 3 764 | |
| 19. | ГУТА-СТРАХОВАНИЕ | 53 948 | 0 | 9 055 | 27 725 | 452 | 16 | 16 415 | |
| 20. | МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 51 212 | 21 | 701 | 41 731 | 2 378 | 0 | 6 381 | |
| 21. | ОРАНТА | 49 656 | 0 | 1 023 | 33 177 | 715 | 0 | 14 711 | |
| 22. | ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ | 49 624 | 11 850 | 37 774 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 23. | РОССИЯ | 42 499 | 41 959 | 540 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 24. | ПОДДЕРЖКА | 38 951 | 0 | 7 | 38 939 | 5 | 0 | 0 | |
| 25. | РУССКИЕ СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ | 38 553 | 0 | 284 | 18 961 | 552 | 0 | 18 756 | |
| 26. | РОССИЯ | 37 847 | 0 | 129 | 28 072 | 202 | 0 | 9 444 | |
| 27. | РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ | 36 456 | 31 827 | 4 629 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 28. | СПАССКИЕ ВОРОТА | 31 733 | 0 | 10 325 | 13 161 | 671 | 1 | 7 550 | |
| 29. | ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 31 042 | 0 | 588 | 25 370 | 444 | 0 | 4 640 | |
| 30. | АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ | 29 830 | 26 490 | 3 340 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 31. | МАКС | 25 619 | 0 | 1 525 | 17 219 | 287 | 0 | 6 588 | |
| 32. | ЭРГО РУСЬ | 23 658 | 0 | 890 | 19 765 | 346 | 0 | 2 330 | |
| 33. | ПРОГРЕСС-ГАРАНТ | 23 312 | 0 | 5 218 | 13 003 | 1 952 | 0 | 3 139 | |
| 34. | РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ СК | 23 038 | 0 | 43 | 12 550 | 612 | 15 | 9 818 | |
| 35. | ЭНЕРГОГАРАНТ | 22 861 | 0 | 4 205 | 14 945 | 389 | 0 | 3 322 | |
| 36. | СУРГУТНЕФТЕГАЗ | 22 207 | 0 | 4 448 | 16 137 | 285 | 0 | 1 279 | |
| 37. | ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОНД | 20 309 | 0 | 12 224 | 8 083 | 2 | 0 | 0 | |
| 38. | АСКО | 20 100 | 0 | 95 | 6 668 | 360 | 0 | 12 977 | |
| 39. | ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СК | 18 087 | 0 | 28 | 2 651 | 123 | 0 | 15 285 | |
| 40. | БОМЕСТРА | 16 883 | 0 | 16 883 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 41. | ГЕЛИОС | 16 484 | 0 | 840 | 2 029 | 13 615 | 0 | 0 | |
| 42. | РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ | 16 241 | 11 024 | 5 217 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 43. | СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ | 16 221 | 15 065 | 156 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 44. | РОСТРА | 16 163 | 0 | 511 | 7 901 | 447 | 0 | 7 304 | |
| 45. | МАГИСТРАЛЬ | 15 953 | 0 | 53 | 15 820 | 80 | 0 | 0 | |
| 46. | УНИВЕРС-ГАРАНТ | 15 696 | 0 | 10 090 | 5 606 | 0 | 0 | 0 | |
| 47. | ИННОГАРАНТ | 15 221 | 0 | 12 | 7 083 | 92 | 0 | 8 034 | |
| 48. | ШЕКСНА | 15 064 | 0 | 1 582 | 10 799 | 34 | 0 | 2 647 | |
| 49. | НАСКО ТАТАРСТАН | 14 777 | 0 | 919 | 8 192 | 1 169 | 0 | 4 214 | |
| 50. | АИГ ЛАЙФ | 14 104 | 9 981 | 4 123 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 51. | КРК-СТРАХОВАНИЕ | 12 888 | 0 | 0 | 12 888 | 0 | 0 | 0 | |
| 52. | АВИВА | 12 173 | 218 | 11 955 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 53. | ПАРИ | 11 171 | 0 | 3 169 | 5 280 | 1 007 | 6 | 1 709 | |
| 54. | ЮГОРИЯ | 9 698 | 0 | 628 | 7 882 | 316 | 0 | 872 | |
| 55. | АСОЛЬ | 8 527 | 0 | 0 | 5 519 | 14 | 0 | 2 994 | |
| 56. | НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ | 8 039 | 6 761 | 1 278 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 57. | КОМПАНЬОН | 7 846 | 0 | 0 | 7 112 | 3 | 0 | 731 | |
| 58. | СОЖЕКАП СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ | 7 259 | 4 336 | 2 923 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 59. | ИНКАССТРАХ | 7 240 | 0 | 853 | 5 432 | 115 | 0 | 840 | |
| 60. | РЕГИОН | 6 925 | 0 | 32 | 3 854 | 9 | 0 | 3 030 | |
| 61. | РОСГОССТРАХ | 5 531 | 0 | 86 | 3 691 | 0 | 0 | 940 | |
| 62. | ОСНОВА | 4 726 | 0 | 998 | 3 513 | 10 | 0 | 0 | |
| 63. | НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА | 4 383 | 10 | 158 | 1 380 | 22 | 0 | 2 813 | |
| 64. | РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ | 4 336 | 4 259 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 65. | СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ СТЭНСИНВЕСТ | 4 301 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 66. | СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАРДИФ | 4 178 | 0 | 4 170 | 8 | 0 | 0 | 0 | |
| 67. | ЦЮРИХ | 4 172 | 0 | 0 | 841 | 3 331 | 0 | 0 | |
| 68. | АК БАРС СТРАХОВАНИЕ | 4 082 | 0 | 32 | 4 048 | 2 | 0 | 0 | |
| 69. | АЙНИ | 4 025 | 0 | 0 | 1 188 | 19 | 0 | 2 818 | |
| 70. | МЕГАПОЛИС | 3 877 | 0 | 74 | 3 045 | 758 | 0 | 0 | |
| 71. | НЭСО | 3 428 | 0 | 2 860 | 568 | 0 | 0 | 0 | |
| 72. | ИНГ ЛАЙФ | 3 276 | 2 845 | 431 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 73. | МЕЖРЕГИОНГАРАНТ | 2 982 | 0 | 2 625 | 193 | 16 | 0 | 148 | |
| 74. | ВСК-ЛИНИЯ ЖИЗНИ | 2 633 | 2 633 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 75. | КАПИТАЛ-РЕЗЕРВ | 2 311 | 0 | 1 100 | 1 211 | 0 | 0 | 0 | |
| 76. | ПРОМЫШЛЕННАЯ СК | 2 150 | 0 | 54 | 1 370 | 20 | 0 | 706 | |
| 77. | СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЭЙС | 2 098 | 0 | 0 | 1 922 | 165 | 0 | 0 | |
| 78. | СВЯТОГОР | 2 059 | 0 | 7 | 8 | 2 044 | 0 | 0 | |
| 79. | АРБАТ | 1 760 | 0 | 198 | 551 | 412 | 0 | 599 | |
| 80. | КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ | 1 599 | 1 207 | 392 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 81. | МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР | 1 437 | 0 | 257 | 853 | 4 | 0 | 323 | |
| 82. | ДИАЛОГ | 1 406 | 0 | 18 | 1 345 | 43 | 0 | 0 | |
| 83. | ИНВЕСТСТРАХ | 1 291 | 0 | 33 | 1 130 | 128 | 0 | 0 | |
| 84. | ТАЛИСМАН | 1 263 | 0 | 2 | 552 | 23 | 0 | 686 | |
| 85. | АИГ СТРАХОВАЯ И ПЕРЕСТРАХОВОЧН | 1 090 | 0 | 34 | 542 | 501 | 0 | 13 | |
| 86. | ВТБ СТРАХОВАНИЕ | 986 | 0 | 0 | 986 | 0 | 0 | 0 | |
| 87. | СОЮЗНИК | 697 | 0 | 461 | 236 | 0 | 0 | 0 | |
| 88. | ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ СК | 530 | 0 | 0 | 530 | 0 | 0 | 0 | |
| 89. | СК МАСТЕР-ГАРАНТ | 401 | 0 | 7 | 394 | 0 | 0 | 0 | |
| 90. | ВСК-МИЛОСЕРДИЕ | 367 | 0 | 367 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 91. | ПРОГРЕСС | 353 | 341 | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 92. | УРАЛСИБ ЖИЗНЬ | 319 | 145 | 174 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 93. | ОСЖ РЕСО-ГАРАНТИЯ | 307 | 271 | 36 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 94. | ФОРТИС ЖИЗНЬ СТРАХОВАНИЕ | 244 | 0 | 244 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 95. | НАСЛЕДИЕ | 235 | 0 | 0 | 234 | 1 | 0 | 0 | |
| 96. | ЭРГО ЖИЗНЬ | 231 | 215 | 16 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 97. | ПОДДЕРЖКА | 213 | 0 | 12 | 199 | 2 | 0 | 0 | |
| 98. | ГРАНИТ | 175 | 0 | 1 | 174 | 0 | 0 | 0 | |
| 99. | ИСК ЕВРО-ПОЛИС | 127 | 0 | 5 | 122 | 0 | 0 | 0 | |
| 100. | ИНФОРМСТРАХ | 125 | 0 | 0 | 72 | 53 | 0 | 0 | |
| 101. | ПРЕСТИЖ-ПОЛИС | 115 | 0 | 0 | 115 | 0 | 0 | 0 | |
| 102. | ЕВРОПЕЙСКОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ | 96 | 0 | 0 | 0 | 96 | 0 | 0 | |
| 103. | РЕАЛ | 91 | 0 | 0 | 82 | 9 | 0 | 0 | |
| 104. | СОГАЗ-АГРО | 55 | 0 | 55 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 105. | КРЕДИТ ЕВРОПА ЛАЙФ | 51 | 0 | 51 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 106. | АСТЭК | 50 | 0 | 50 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 107. | СПОРТСТРАХОВАНИЕ | 47 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 47 | |
| 108. | ГЕФЕСТ | 44 | 0 | 0 | 41 | 0 | 0 | 3 | |
| 109. | НСГ-РОСЭНЕРГО | 42 | 0 | 0 | 31 | 0 | 0 | 11 | |
| 110. | РЕГИОН СОЮЗ | 41 | 0 | 0 | 0 | 41 | 0 | 0 | |
| 111. | КОНТИНЕНТАЛЬ | 25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25 | |
| 112. | ЖИВА | 23 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 23 | |

Приложение 3

Таблица 2 План мероприятий по развитию страхового рынка Нижегородской области на 2010-2012 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Мероприятия | Ответственные | | Ожидаемые результаты |
| 1. | Участие в разработке и совершенствовании нормативно-правовой базы по вопросам страхования | Министерства и иные органы исполнительной власти Нижегородской области | | Совершенствование и развитие законодательства, регулирующего вопросы страхования |
| 2. | Взаимодействие координационного совета по развитию страхования при Правительстве Нижегородской области с участниками страхового рынка при решении вопросов обеспечения страховой защиты | Министерства и иные органы исполнительной власти Нижегородской области, управление Федеральной антимонопольной службы по Нижегородской области(далее - УФАС),во взаимодействии с Нижегородской ассоциацией страховщиков (НАС) | | Обеспечение эффективного использования механизма страхования и содействие развитию страхового рынка на территории Нижегородской области |
| 3. | Популяризация через средства массовой информации страховой культуры среди населения | Министерства и иные органы исполнительной власти Нижегородской области, страховые компании | | Предоставление более широкому кругу граждан и юридических лиц информации о страховой защите и, как следствие, рост объема финансовых средств в системе страхования |
| 4. | Подготовка аналитической записки по вопросам страхования | Министерство финансов Нижегородской области, территориальные орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области, УФАС, Министерство экономики Нижегородской области | | Анализ состояния страхового рынка Нижегородской области |
| 5. | Реализация отдельных видов страхования с привлечением бюджетных средств | | | |
| 5.1. | Реализация мероприятий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев государственных автотранспортных средств (ОСАГО) в соответствии с Федеральным законом от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ | Управление по организации конкурсов и аукционов Нижегородской области, Департамент транспорта и связи Нижегородской области | | Обязательное страхование |
| 5.2. | Реализация мероприятий по страхованию агропромышленного производства | Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области | | Добровольное страхование. Обеспечение страховой защиты имущества сельхозпроизводителей. Содействие в упрощении процедуры получения ими кредитов и коммерческих банках. Осуществляется в рамках государственной поддержки сельскохозяйственного страхования с привлечением федеральных и региональных средств |
| 5.3. | Страхование предмета залога, предоставленного в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, а также страхование предмета лизинга с последующим возмещением субъектам малого предпринимательства части затрат | Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг нижегородской области | | Добровольное страхование. Обеспечение субъектам малого предпринимательства доступа к финансово-кредитным ресурсам путем снижения их стоимости. Осуществляется в рамках государственной поддержки малого предпринимательства с привлечением федеральных и региональных средств |
| 5.4. | Реализация мероприятий по страхованию имущества, находящегося в государственной собственности, в т.ч.: - страхование объектов находящихся в областной казне, представляющих значительный интерес при сдаче в аренду; | Министерство государственного имущества и земельных ресурсов Нижегородской области ( с учетом предложений Министерства социальной политики Нижегородской области, Министерства образования Нижегородской области, Министерства здравоохранения Нижегородской области, Министерства культуры и информации Нижегородской области по составу имущества) | | Доброольное страхование. Снижение затрат бюджета на возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая. |
|  | - страхование объектов культурного наследия, находящихся в областной казне; | Министерство культуры и информации Нижегородской области | |  |
|  | - страхование имущества, закрепленного за государственными стационарными¸ нестационарными и полустационарными учреждениями социального обслуживания на праве оперативного управления; | Министерство социальной политики Нижегородской области | |  |
|  | - страхование имущества, закрепленного за образовательными учреждениями на праве оперативного управления; | Министерство образования Нижегородской области | |  |
|  | - страхование имущества, закрепленного за учреждениями здравоохранения на праве оперативного управления; | Министерство здравоохранения Нижегородской области | |  |
|  | - страхование государственных учреждений социального обслуживания семьи и детей; | Министерство социальной политики Нижегородской области | |  |
|  | - страхование имущества, закрепленного за учреждениями культуры на праве оперативного управления | Министерство культуры и информации Нижегородской области | |  |
| 5.5. | Реализация мероприятий по страхованию детей, находящихся по опекой государства, и детей, находящихся в государственных социально-реабилитационных учреждениях для детей и подростков | Министерство социальной политики Нижегородской области, Министерство образования Нижегородской области | | Добровольное страхование. Расширение социально-правовых гарантий детей, находящихся под опекой госуарства |
| 5.6. | Разработка и реализация мероприятий по страхованию на случай причинения вреда жизни и здоровью лиц, занимающих государственные должности в органах исполнительной власти Нижегородской области, и государственных гражданских служащих органов исполнительной власти Нижегородской области | Органы исполнительной власти Нижегородской области | | Обязательное страхование. При условии принятия соответствующих федеральных нормативных правовых актов на региональном уровне будет разработан перечень должностей лиц, подлежащих указанному виду обязательного страхования |
| 5.7. | Реализация мероприятий по страхованию здоровья работников государственных учреждений социального обслуживания населения, работающих с лицами без определенного места жительства | Министерство социальной политики Нижегородской области | | Добровольное страхование. Обеспечение страхования от риска заражения ВИЧ-инфекцией, гепатитом В и С. |
| 6. | Разработка мероприятий, связанных со страхованием в сфере здравоохранения | | | |
| 6.1. | Организация и проведение конкурса по отбору страховщиков для осуществления обязательного медицинского страхования неработающего населения | Управление по организации конкурсов и аукционов Нижегородской области, Министерство здравоохранения Нижегородской области, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования нижегородской области (далее - ТФОМС) | | Обязательное страхование. Повышение эффективности и качества предоставляемых медицинских услуг |
| 6.2. | Совершенствование информационного взаимодействия субъектов системы обязательного медицинского страхования (ОМС) | Министерство здравоохранения Нижегородской области, ТФОМС | | Совершенствование использования технологий страховых организаций в осуществлении обязательного медицинского страхования |
| 6.3. | Проведение разъяснительной работы среди застрахованных страхователей, ЛПУ по вопросам ОМС | Министерство здравоохранения Нижегородской области, ТФОМС | |  |
| 6.4. | Совершенствование механизма регулирования, контроля и организации деятельности СМО в системе ОМС | Министерство здравоохранения Нижегородской области, ТФОМС | |  |
| 6.5. | Страхование жизни и здоровья медицинских, фармацевтических работников государственных учреждений здравоохранения Нижегородской области, работа которых связана с угрозой жизни и здоровью | Министерство здравоохранения Нижегородской области | | Обеспечение страховой защиты от риска заражения ВИЧ-инфекцией, гепатитами В и С, геморрагической лихорадкой и др. |
| 7. | Содействие дальнейшему развитию страхования в строительном и жилищно-коммунальном комплексе | | | |
| 7.1. | Страхование строительных рисков при строительстве объектов государственной собственности Нижегородской области, в т.ч. страхование строительно-монтажных работ при строительстве и реконструкции автомобильных дорог, мостовых сооружений на строящихся автодорогах и автодорожных подходах | | Министерство строительства Нижегородской области, подрядчик объектов строительства | Защита имущественных интересов, связанных со строительством зданий и сооружений при строительных и монтажных работах, в том числе и ответственности перед третьими лицами |
| 7.2. | Содействие в использовании страхования как механизма оперативного возмещения ущерба в сфере ЖКХ | | Министерство жилищно-коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса Нижегородской области, Министерство социальной политики Нижегородской области | Сокращение бюджетных расходов на ликвидацию убытков от различного рода рисков в сфере ЖКХ |
| 7.3. | Реализация программ страхования, связанных с ипотечным кредитованием согласно Постановлению Правительства Нижегородской области от 30 июля 2009 года № 548 «Об утверждении областной целевой программы «Ипотечное жилищное кредитование населения нижегородской области» на 2009-2011 годы» | | Министерство социальной политики Нижегородской области, государственное предприятие Нижегородской области «Нижегородский ипотечный альянс» | Дальнейшее развитие системы ипотечного кредитования в регионе |
| 8. | Инвестиции и страхование | | | |
| 8.1. | Рассмотрение предложений органов исполнительной и государственной власти области и страховщиков по возможным объектам для инвестирования страховых резервов в экономику области | | Органы исполнительной власти Нижегородской области, НАС | Привлечение внебюджетных средств в развитие экономики области. Использование инвестиционного потенциала страховщиков для развития региональной экономики |
| 8.2. | Содействие страхованию рисков при заключении инвестиционных соглашений между Правительством Нижегородской области и инвестором, реализующим инвестиционный проект | | Министерство инвестиционной политики Нижегородской области, инвесторы, страховые организации | Стабильность бизнеса, обеспеченная страховой защитой хозяйствующих субъектов |
| 8.3. | Содействие развитию страхования финансовых рисков предприятий (организаций) и индивидуальных предпринимателей Нижегородской области | | Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области, Министерство промышленности и инноваций Нижегородской области, страховые компании | Стабильность бизнеса, обеспеченная страховой защитой хозяйствующих субъектов |

|  |
| --- |
| [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) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |