**Введение**

Страхование – древнейшая категория общественных отношений. Оно возникло в целях взаимопомощи в области торговли и впоследствии стало одним из важных условий производственной деятельности и быта человека.

У страхования особая экономическая задача: обеспечить находящемуся под угрозой рисковых событий физическому или юридическому лицу покрытие потребности в деньгах на основе взаимного уравновешивания в рисках. Главенствующая роль при решении этой задачи принадлежит страховым взносам, за счет которых создается страховой фонд возмещения ущерба участникам страхования.

Страховые взносы формируют первичный доход, который является источником образования прибыли и основой для исчисления налогооблагаемой базы страховщика. Кроме того, за счет страховых взносов финансируются расходы на ведение дела, то есть на содержание самой страховой организации.

Значение страховых взносов проявляется еще и в том, что с их помощью можно сделать заключение о степени деловой активности страховой организации,

Страховые взносы, которые аккумулируются страховой организацией с целью обеспечения надежности страховой защиты могут быть инвестированы в выгодные проекты и приносить немалые доходы.

Объектом исследования данной дипломной работы является представительство БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку. Предмет исследования – страховые взносы как основной источник доходов страховой организации.

Цель данной дипломной работы заключается в проведении анализа поступления сумм страховых взносов и определении резервов его роста. Для достижения названной цели предусматривается решение следующих задач:

* оценка поступления сумм страховых взносов в представительство БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку за 2003–2005 гг.;
* изучение состава, структуры, динамики поступления сумм страховых взносов в представительство БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку за 2003–2005 гг.;
* выявление и количественное измерение влияния различных факторов на поступление страховых взносов;
* на основе проведенного анализа выявить возможные направления увеличения сумм поступлений страховых взносов.

Данная работа базируется на изучении законодательных и нормативных актов в области страхования, теоретических исследований таких авторов как Рейтман Л.И., Шахов В.В., Зайцева М.А., Хомярчук В.М., Миллерман А.С., Кутуков В.Б., а также периодических изданий. Аналитическая часть дипломной работы опирается на бухгалтерскую и статистическую информацию представительства БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку за последние три года.

Данная работа состоит из трех глав. В первой главе рассмотрены: экономическая сущность и виды доходов страховой организации, экономическая сущность, виды и порядок формирования страхового взноса, приводятся методики расчета страховых тарифов.

Вторая глава посвящена анализу поступления сумм страховых взносов в разрезе личного страхования, страхования ответственности и страхования имущественных интересов на примере представительства Белгосстраха по г. Полоцку. Здесь также изучается эффективность деятельности представительства с помощью показателей страховой статистики.

В третьей главе выделены проблемы, связанные с поступлением сумм страховых взносов в представительство БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку, выявленные в результате проведенного исследования. На основе полученных результатов выработан ряд предложений, направленных на увеличение поступления сумм страховых взносов в представительство.

**1. Страховой взнос : экономическая сущность, виды, методика построения**

**1.1 Экономическая сущность и виды доходов страховой организации**

В широком смысле доходом страховщика называется совокупная сумма денежных поступлений на его счета в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности.

Следует отметить, что в современной белорусской экономической мысли лишь немногими авторами изучались такие экономические категории как: «доход страхования», «доход от страховой деятельности», «выручка от страховой деятельности». Понятие выручки от реализации страховых услуг следует отличать от понятия доход от страховой деятельности. В страховании также как и в других отраслях экономики понятия «выручка» и «доход» не являются тождественными. В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. №181 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации»» выручкой от реализации признаются денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договором.

В силу специфики выручка от страховой деятельности превышает соответствующий доход на сумму резервов и части страховых премий, переданных в перестрахование. В зависимости от экономической суммы слагаемых элементов выручка от реализации страховых услуг представляет собой совокупность следующих категорийных понятий:

* + валовой доход;
	+ страховые резервы.

Доходами признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.

Доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности принято разделять на:

1. доходы от обычных видов деятельности – это поступления от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг;
2. операционные доходы – поступления за плату во временное пользование; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и т.д.;
3. внереализационные доходы – это штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков и т.д.

Что касается деятельности страховых организаций, то здесь классификация выглядит следующим образом. В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 23 декабря 1999 г. «О налогообложении доходов, полученных в отдельных сферах деятельности», а также Методических указаний «О порядке налогообложения доходов, полученных в отдельных сферах деятельности», изданных на основании выше указанного декрета в части определения налогооблагаемой базы выделяются следующие виды доходов: доходы, полученные от оказания страховых услуг; доходы, полученные от других видов деятельности и доходы от внереализационных операций.

К доходам от страховых операций относится выручка страховщика, которая формируется за счет:

1. поступлений страховых взносов по договорам прямого страхования, сострахования и перестрахования;
2. средств, привлекаемых из страховых резервов, сформированных за предыдущие периоды;
3. прочих доходов по рискам, переданным в перестрахование и ретроцессию.

К доходам от других видов деятельности относятся:

1. доходы от реализации основных средств;
2. доходы от сдачи имущества в аренду;
3. комиссионное вознаграждение за оказание посреднических услуг;
4. доходы, полученные от размещения страховых резервов и других средств;
5. суммы полученных процентов, начисленных цедентом в пользу перестраховщика на депо премий по рискам, принятым в перестрахование;
6. суммы, полученные в порядке реализации права требования страхователя по страхованию имущества к лицу, ответственному за причиненный ущерб;
7. комиссионное вознаграждение по договорам страхования, а также за оказание услуг сюрвейера и аварийного комиссара;
8. другие доходы от операций, непосредственно не связанных с оказанием страховых услуг.

Доходы от внереализационных операций включают:

1. доходы, полученные на территории РБ и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и проценты по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
2. уплаченные, присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;
3. прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
4. поступления долгов, ранее списанных как безнадежные;
5. излишки объектов основных средств и прочих активов, выявленные при инвентаризации;
6. кредиторская и депонентская задолженности, по которым истекли сроки исковой давности;
7. положительные курсовые разницы, образовавшиеся при изменении Национальным банком курсов иностранных валют, по валютным счетам и операциям в иностранной валюте.

В белорусской теории страхования вопросы классификации доходов страховых организаций изучались незначительным числом авторов. В общем, представленная ими классификация имеет следующий вид:

1. Доходы от проведения операций прямого страхования, сострахования и перестрахования;
2. Доходы от нестраховых операций.

В США страховые компании подготавливают отчеты соответственно требованиям Общепринятых Принципов Учета ГААП. В отчетах о доходах, подготавливаемых страховыми компаниями, фигурируют следующие понятия:

1. начисленные страховые премии;
2. заработанные страховые премии;
3. общие заработанные страховые премии: текущие, предшествующие, технические, суммарные, рассчитанные учетом взаимосвязей между премиями заработанными, записанными и резервом незаработанных премий;
4. инвестиционный доход – до момента выплаты денежных средств фирма может инвестировать средства страховых премий и зарабатывать на них доход;
5. прочий доход – доход, получаемый из других источников, например, сборы с держателей полисов и продажа имущества.

Основным источником доходов страховщика является страховой взнос страхователя. Так как, во-первых, страховые взносы формируют первичный доход страховой организации. Во-вторых, страховые взносы являются исходной базой для формирования страховых резервов, которые составляют основу финансовой устойчивости страховой организации. В-третьих, страховые взносы могут быть инвестированы, и приносить значительный дополнительный доход.

Сумма страховой премии по каждому виду страхования различна и зависит от ряда факторов, которые можно систематизировать следующим образом: 1) состояние платежно-расчетной дисциплины, 2) количество и качество реализуемых страховых услуг, 3) виды страхования, 4) цена на страховую услугу, 5) страховая сумма.

Рассмотрим более подробно данные факторы и возможность их влияния на увеличение доходов страховой организации.

Состояние платежно-расчетной дисциплины – это своевременность оплаты договоров страхования, оформления платежной документации. Очевидно, что при укреплении платежно-расчетной дисциплины возрастает возможность страховой организации своевременно инвестировать денежные средства и получать от этого доход.

Количество реализуемых услуг, при прочих равных условиях, оказывает прямое влияние на размер выручки. В свою очередь, оно зависит от таких факторов второго порядка, как размер страхового поля и его финансовое состояние.

Виды страхования, их популярность оказывают двоякое влияние на размер выручки. Повышение удельного веса в общем объеме реализуемых более дорогих, но популярных видов услуг увеличивает размер выручки, и наоборот.

Под качеством страховых услуг следует понимать наличие возможностей страховой компании не только в финансовом, но и в организационном плане решить возникшие проблемы страхователя. Оказать страховой сервис – это значит, например, отпарковать неисправное транспортное средство, произвести ремонтные работы, организовать свадьбу и т.п.

Цена на страховую услугу представляет собой страховой тариф, который устанавливается на единицу страховой суммы за определенный период времени. Цена включает две группы факторов: используемых для адаптации к возможному изменению страхового риска и к изменению рыночной среды. Если страховая сумма не зависит от конъюнктуры рынка, то ее влияние на формирование страхового тарифа очевидно. Экономической основой тарифа является себестоимость страховой услуги, которая отражает объективную потребность в средствах на формирование страхового фонда и на ведение дела.

Особое влияние на величину тарифной ставки оказывает банковский процент, который обычно соответствует «норме доходности». По имущественному страхованию данный фактор обычно не принимается во внимание ввиду его незначительности. При длительных сроках страхования и умелом вложении средств учет нормы доходности позволяет страховщику заметно снизить страховой тариф, что укрепляет его положение в условиях конкуренции. Хотя на практике такая прямая взаимосвязь проявляет себя достаточно редко. Обычно снижение тарифных ставок приводит к расширению круга страхователей и к увеличению емкости рынка за счет более полного страхового покрытия страхуемых объектов.

Страховая сумма – сумма денежных средств, на которую страхуется объект. Один из основных элементов страхования, обуславливающий размер страхового взноса и соответственно размер выплат при наступлении страхового случая. По договору личного страхования она не ограничивается, по имущественным – зависит от стоимости объекта.

* 1. **Экономическая сущность страхового взноса, виды страховых премий, порядок их формирования**

Основной обязанностью страхователя, согласно Закону «О страховании», является предварительная уплата первоначального страхового взноса. Только с этого момента договор страхования вступает в силу. Термин «премия», который является синонимом понятия «страховой взнос», произошел от французского слова «премьер», что означает первый.

Согласно гражданскому кодексу Республики Беларусь страховой взнос является платой за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, которые установлены договором страхования.

Страховой взнос может быть рассмотрен с экономической, юридической и математической точек зрения. Экономическая сущность страхового взноса проявляется в том,что онпредставляет собой часть национального дохода, которая выделяется страхователем с целью гарантии его интересов от вредоносного воздействия неблагоприятных событий.

С юридической точки зрения страховой взнос может быть определен как денежное выражение страхового обязательства, которое оговорено иподтверждено путем заключения договора страхования между его участниками.

В математическом смысле страховой взнос – это периодически повторяющийся платеж страхователя страховщику.

При выяснении сущности страховой калькуляции было отмечено, что при определении индивидуального размера платежа, который следует внести в счет отдельно заключенного договора, необходимо учитывать всю страховую совокупность. Обязательства по отдельным страхованиям получаются как средняя величина.

Если принять общий размер обязательств страховщика по данному страхованию жизни за В, стоимость первой ренты Ах, где х – возраст лица, уплачивающего страховой взнос Рх, то получим, что Рх=В LxAx. Если страховые взносы носят срочный характер, LxAx выражает стоимость одной срочной ренты.

Приведенные формулы свидетельствуют о том, что страховой взнос в математическом смысле может быть выражен только как средняя величина, то есть как часть, приходящаяся на один полис страхового портфеля от всех обязательств страховщика.

В имущественном страховании страховой взнос может быть представлен средней величиной, полученной как соотношение между общим ожидаемым размером платежей страхователя ∑Q за данный отрезок времени и общим числом застрахованных объектов n, то есть ∑Q23, с. 3519, c. 2123, c. 5424, c. 1224, c. 1823, c. 3823, c. 5219, с. 5519, с. 7221, c. 8521, c. 86 lx\*-n\*100%.

Для перехода к годичной нетто-ставке по страхованию рассчитывается коэффициент рассрочки. Если предусмотрена возможность погодичного погашения взноса к концу страхового года, применяется коэффициент рассрочки постнумерандо:

nax=1 EH\*Σli,

Для получения годичной нетто-ставки по страхованию нужно ее единовременное значение разделить на nAx.

Нетто-ставка по смешанному страхованию Тсс рассчитывается как сумма нетто-ставок по страхованию на дожитие, на случай смерти и от несчастного случая.

Тсс = nEx+ nAx +Tn

Тарифная ставка, лежащая в основе страхового взноса по имущественному страхованию, называется брутто-ставкой. Она состоит из нетто-ставки и нагрузки к нетто-ставке. Нетто-ставка предназначена для формирования страхового фонда в его основной части, которая используется для выплат страхового возмещения. Нагрузка необходима для покрытия затрат на проведение страхования.

Нетто-ставка, как вероятность нанесения страхователем определенного ущерба, отражает каждый вид страховой ответственности, которую взял на себя страховщик. Если условия страхования данной группы имущества или иных рисков содержат несколько видов страховой ответственности, то совокупная нетто-ставка может состоять из суммы нескольких, частных нетто-ставок. Кроме того, на размер нетто-ставок влияют и другие факторы, например огнестойкость или неогнестойкость строений, взрыво- и пожароопасность конкретного производства, сельская или городская местность, крупный город с интенсивным уличным движением транспорта и повышенной вероятностью наступления дорожных происшествий и других страховых случаев либо, наоборот, небольшой поселок, где степень указанных страховых рисков минимальна, финансовое состояние заемщика ссуды в банке, характер транспортировки грузов и т.п. Подобные различия в степени вероятности нанесения ущерба лежат в основе необходимости дифференциации тарифных ставок.

Нагрузка к нетто-ставке включает, как правило, следующие накладные расходы страховщика: оплату труда штатных и нештатных работников страховой организации; затраты на заготовку бланкового материала, пропаганду и рекламу страхового дела; административно-хозяйственные расходы, отчисления в запасные, резервные и другие фонды. В нагрузку может включиться также определенный норматив на формирование плановой прибыли от страховой деятельности. Рассмотрим методики построения тарифных ставок по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Следует отметить, что в страховой литературе весьма подробно изложены принципы построения страховых тарифов по рисковым видам страхования. Комитетом по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов Республики Беларусь утверждена «Методика расчета страховых тарифов по рисковым видам страхования», где концептуально изложен подход к построению страховых тарифов в условиях функционирования множества страховщиков. Данная методика применяется при условиях:

1) существует статистика или какая-либо информация по рассматриваемому виду страхования, позволяющая определить следующие величины:

q – вероятность наступления страхового случая по одному договору страхования;

S – средняя страховая сумма по одному договору страхования;

Sв – среднее возмещение по одному договору страхования при наступлении страхового случая;

2) предполагается, что не будет опустошительных событий, когда одно событие влечет за собой несколько страховых случаев;

3) расчет тарифов производится при заранее известном количестве договоров – N, которое предполагается заключить со страхователями.

Таким образом,

,

,

,

где N – общее количество договоров, заключенных за некоторый период;

M – количество страховых случаев в N договорах;

Si – страховая сумма при заключении i-го договора;

SBk – страховое возмещение при k-ом случае.

При страховании по новым видам проводятся экспертизы или пользуются аналогами. Основная часть нетто-ставки Тo определяется:

.

Определение риской надбавки возможно по двум вариантам:

а) Рисковая надбавка может быть рассчитана для каждого риска.

Тогда:

,

где  табулировано

RB – дисперсия страховых возмещений

Таблица 1.1. Значение от 

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| вероятность | 0,840 | 0,900 | 0,950 | 0,980 | 0,990 |
| альфа | 1,0 | 1,3 | 1,645 | 2,0 | 3,0 |

,

Если у страховой организации нет данных для расчетов по, то допускается исчисление рисковой надбавки по формуле:

,

б) Рисковая надбавка может быть рассчитана по всему страховому портфелю, т.е. по нескольким видам рисков.

,

где  – коэффициент вариации страхового возмещения

,

где j – вид риска j = .

Если вычисления по выполнить нельзя, то вычисляют по формуле

.

Методика 2. Ее целесообразно использовать, когда имеются данные о динамике показателей за некоторый период, а если ее нет – данные статистической информационной базы

Итак, определяем фактическую убыточность страховой суммы Sв S является основной частью нетто-ставки To. рисковая надбавка Тр определяется из выражения

,

где  – среднее квадратическое отклонение фактических значений убыточности страховой суммы.

,

где t – число лет анализа;

Sв / S – среднее значение убыточности страховой суммы;

 – коэффициент, связанный с вероятностью , что собранных взносов хватит для выплаты страховых возмещений;  и t находят из таблицы 2

Таблица 2. Определение коэффициента 

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| t\Y | 0.80 | 0.90 | 0.95 | 0.975 | 0.99 |
| 3 | 2.972 | 6.649 | 13.640 | 27.448 | 68.740 |
| 4 | 1.592 | 2.829 | 4.380 | 6.455 | 10.448 |
| 5 | 1.184 | 1.984 | 2.850 | 3.854 | 5.500 |
| 6 | 0.980 | 1.596 | 2.219 | 2.889 | 3.900 |

Теперь можно найти полную нетто-ставку.

Используя представленные выше формулы можно рассчитать размер страховых тарифов по видам страхования иным, чем страхование жизни, за исключением медицинского страхования.

Медицинское страхование – вид страхования, при котором его объектом являются расходы на оказание медицинской помощи.

Представленный метод определения тарифов медицинского страхования основан на том, что исходной статистикой является не вероятность заболеть или обратиться за медицинской помощью в течении срока страхования, а количество обращений застрахованного в течении срока страхования.

Под количеством обращений понимается или количество посещений амбулатории, или количество заболеваний, которые требуют медицинского вмешательства, или количество госпитализаций в течении срока страхования.

Основная часть нетто-ставки для принятых условий рассчитывается по формуле:

,

где m – среднее число обращений застрахованного в течение года;

mmax – максимальное число обращений в течение года.

.

где t – число лет, охваченных медицинской статистикой;

N – численность людей, по которым имеется медицинская статистическая отчетность

Mi – число обращений в медицинское учреждение за год t.

Рисковая часть нетто-ставки:

,

где  – квантиль нормального распределения уровня;

с и m – коэффициент вариации стоимости лечения одного человека и числа обращений за медицинской помощью соответственно;

n – численность застрахованных;

,

где с – среднее квадратическое отклонение стоимости лечения одного человека;

С – средняя стоимость лечения одного человека.

,

где m – среднее квадратическое отклонение числа обращений за медицинской помощью.

Полная нетто-ставка:

.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Доходом страховщика называется совокупная сумма денежных поступлений на его счета в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности.

Страховой взнос является главным источником доходов для страховщика, поскольку за счет страховых взносов формируется первичный доход. Кроме того, страховые взносы могут быть инвестированы, и приносить значительный дополнительный доход.

Сумма страховой премии по каждому виду страхования различна и зависит от двух величин: от размера страховой суммы и страхового тарифа. С помощью тарифной ставки исчисляется страховой взнос, вносимый страхователем страховщику.

Существуют следующие виды страховых взносов. По своему предназначению страховой взнос подразделяется на рисковую премию, сберегательный взнос, брутто-премию. По характеру рисков страховые взносы классифицируются на натуральные и постоянные премии. По форме уплаты страховые взносы подразделяются на единовременные, текущие, годовые и рассроченные премии. В зависимости от последовательности уплаты выделяют первый и последний рассроченный страховой взнос. По времени уплаты страховые взносы подразделяются на авансовые платежи и предварительную премию. В зависимости от того, как страховые взносы отражаются в балансе страхового общества, они подразделяются на переходящие платежи, эффективную премию и результативную премию. По величине различают необходимую, справедливую и конкурентную премию. В зависимости от способа исчисления страховые взносы классифицируются на средние, степенные и индивидуальные премии.

При построении тарифов по страхованию жизни расчеты производятся с использованием демографической статистики и теории вероятности. При расчетах применяются способы долгосрочных финансовых исчислений. Тарифные ставки-нетто состоят из нескольких частей, каждая из которых призвана сформировать страховой фонд по одному из видов страховой ответственности, включенных в условия страхования.

При построении тарифов по имущественному страхованию используется две методики. Первая методика применяется при условиях, если существует статистика или какая-либо информация по рассматриваемому виду страхования, позволяющая определить следующие величины: вероятность наступления страхового случая по одному договору страхования; средняя страховая сумма по одному договору страхования; среднее возмещение по одному договору страхования при наступлении страхового случая. Предполагается, что не будет опустошительных событий, когда одно событие влечет за собой несколько страховых случаев. Расчет тарифов производится при заранее известном количестве договоров, которое предполагается заключить со страхователями.

Вторую методику целесообразно использовать, когда имеются данные о динамике показателей за некоторый период, а если ее нет – данные статистической информационной базы.

Метод определения тарифов медицинского страхования основан на том, что исходной статистикой является не вероятность заболеть или обратиться за медицинской помощью в течении срока страхования, а количество обращений застрахованного в течении срока страхования.

Общий сбор премий должен обеспечить страховщику бесперебойное выполнение своих обязательств перед страхователями по возмещению убытков, покрытие расходов на ведение дела и получение прибыли.

1. **Анализ динамики, структуры, эффективности поступления сумм страховых взносов по видам страхования**

Основными задачами данной главы являются изучение поступления сумм страховых взносов по различным видам страхования, определение тенденций их развития, а также выявление причинно-следственной связи в наметившихся тенденциях. Как отмечалось выше, объем поступлений сумм страховых взносов зависит, прежде всего, от размера страховых тарифов, количества заключенных договоров, а также размера принятой страховой ответственности. Поскольку представительство Белгосстраха по г. Полоцку не занимается установлением страховых тарифов, проанализируем два других фактора. Для реального отражения сложившейся ситуации, используемые аналитические данные, скорректированы на уровень инфляции.

**2.1 Анализ состава, структуры, динамики поступлений сумм страховых взносов по личному страхованию**

Представительство Белгосстраха по г. Полоцку в рассматриваемом периоде осуществляло следующие виды личного страхования:

* обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь;
* обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
* добровольное страхование жизни;
* добровольное индивидуальное страхование граждан от несчастных случаев;
* добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий;
* добровольное страхование водителей и пассажиров от несчастных случаев;
* репродуктивное страхование женщин;
* добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу;
* добровольное страхование расходов граждан, выезжающих за границу.

Для анализа поступления сумм страховых взносов по личному страхованию за 2003–2005 гг. воспользуемся таблицей 2.1, составленной на основе приложения 2.

Таблица 2.1. Анализ состава, структуры и динамики поступления сумм страховых взносов по личному страхованию за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г., тыс. руб. | уд. вес, % | 2004 г., тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. изменение 04/03, тыс. руб. | 2005 г., тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. изменение 05/03, тыс. руб. | абсол. изменение 05/04, тыс. руб. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| обяз мед страхование | 4107,9 | 100 | 3484,4 | 0,3 | -623,5 | 3977,7 | 0,4 | -130,2 | 493,3 |
| ОСНПЗПЗ |  |  | 1024624 | 99,7 | 1024623,6 | 964624 | 99,6 | 964624,4 | -59999,2 |
| **ИТОГО по обязательному** | **4107,9** | **12,7** | **1028108** | **96,9** | **1024000,1** | **968602** | **96,3** | **964494,2** | **-59505,9** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| жизни | 370,8 | 1,3 |  |  | -370,8 |  |  | -370,8 | 0,0 |
| от н/сл индивидуальное | 23376,5 | 83,1 | 28777,4 | 86,9 | 5400,9 | 30822,3 | 83,8 | 7445,8 | 2044,9 |
| от н/сл за счет предпр | 1525,1 | 5,4 | 1637,52 | 4,9 | 112,4 | 1575 | 4,3 | 49,9 | -62,5 |
| водителей и пасс | 530,8 | 1,9 |  |  | -530,8 | 66 | 0,2 | -464,8 | 66,0 |
| репродуктивное | 256,5 | 0,9 | 75,504 | 0,2 | -181,0 | 148 | 0,4 | -108,5 | 72,5 |
| от н/ сл выезж за границу | 2082,3 | 7,4 | 2619,53 | 7,9 | 537,2 | 3473,5 | 9,4 | 1391,2 | 854,0 |
| БАЛВА – расходов выезж |  |  |  |  |  | 709,3 | 1,9 | 709,3 | 709,3 |
| **ИТОГО по добровольному** | **28142,0** | **87,3** | **33110** | **3,1** | **4968,0** | **36794,1** | **3,7** | **8652,1** | **3684,1** |
| **ИТОГО** | **32249,9** | **100** | **1061218** | **100** | **1028968,1** | **1005396** | **100** | **973146,3** | **-55821,8** |

Рассмотрим, какая доля поступлений сумм страховых взносов приходится на добровольные и обязательные формы страхования, тем самым определим преобладающую форму личного страхования. Вместе с тем покажем, как в течение рассматриваемого периода изменялось соотношение добровольной и обязательной форм страхования.



Рис. 2.1. Динамика поступления сумм страховых взносов по личному страхованию в разрезе обязательной и добровольной форм страхования, млн. руб.

Как видно из рисунка 2.1, в 2003 г. сумма поступлений по добровольным видам личного страхования превышала сумму поступлений по обязательным. Происходило это потому, что в 2003 г. представительство Белгосстраха по г. Полоцку проводило только один вид обязательного страхования – обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь.

В 2004–2005 гг. структура поступлений страховых взносов по личному страхованию изменилась. Доля обязательного страхования значительно превысила долю добровольного. Это было обусловлено появлением в 2004 г. обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Проведение данного вида страхования законодательно было возложено на Белгосстрах, что обеспечило максимальный охват страхового поля и получение значительного дохода.

Рассмотрим структуру поступления сумм страховых взносов по добровольным видам личного страхования за 2003–2005 гг.





Рис. 2.2. Структура поступления сумм страховых взносов по добровольным видам личного страхования за 2003–2005 гг.

Как можно заметить, добровольному индивидуальному страхованию от нечастных случаев на протяжении всего рассматриваемого периода принадлежит наибольший удельный вес в структуре поступления сумм страховых взносов. В абсолютном выражении поступление сумм страховых взносов составило в 2003 г. – 23,4 млн. руб.; 2004 г. – 28,8 млн. руб.; 2005 г. – 30,8 млн. руб. Данный вид страхования наиболее популярен у жителей региона, так как затрагивает наиболее важные аспекты их жизнедеятельности – жизнь и здоровье. Приведённые цифры свидетельствуют об устойчивом спросе со стороны страхователей.

Значительным удельным весом обладает также добровольное страхование от несчастных случаев выезжающих за границу и добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий. Благодаря активной маркетинговой деятельности со стороны работников представительства поступления по данным видам страхования постоянно увеличиваются. Доля оставшихся видов личного страхования страхование женщин, добровольное страхование расходов граждан, выезжающих за границу) невысока, поэтому существенного влияния на изменение структуры поступления сумм страховых взносов по личному страхованию она не оказала. Проследим динамику поступления сумм страховых взносов в разрезе обязательной и добровольной форм личного страхования и выявим тенденции их развития.



Рис. 2.3. Динамика поступления сумм страховых взносов по обязательным видам личного страхования за 2003–2005 гг.

Как можно заметить, поступившая сумма страховых взносов по обязательному медицинскому страхованию иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь невелика. Бессистемное колебание поступления сумм страховых взносов то в большую, то в меньшую сторону характеризуется случайным характером заключения новых договоров страхования.

В 2004 г. появился новый вид обязательного страхования – обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Причем в 2005 г. сумма поступивших страховых взносов по данному виду страхования возросла, что объясняется политикой Правительства Республики Беларусь, направленной на максимально возможный охват страхового поля.

Графически динамика поступления сумм страховых взносов по добровольным видам личного страхования выглядит следующим образом:



Рис. 2.4. Динамика поступления сумм страховых взносов в разрезе добровольных видов личного страхования за 2003–2005 гг. тыс. руб.

Из рисунка видно, что добровольное индивидуальное страхование от несчастных случаев, которое занимало лидирующее место в структуре поступлений, имеет устойчивую тенденцию к росту. Рост популярности данного вида страхования у населения обусловлен большой разъяснительной работой специалистов и страховых агентов. Добровольное страхование от несчастных случаев выезжающих за границу также показывает положительную динамику. Учитывая долю поступлений сумм страховых взносов, занимаемую этими видами страхования, и темпы их роста можно сказать, что они являются наиболее прибыльными и перспективными для представительства.

Наибольшая сумма страховых взносов по добровольному страхованию от несчастных случаев за счет средств предприятий поступила в 2004 г., что явилось следствием возросшего фонда заработной платы в данный период.

Поступления по остальным видам добровольного личного страхования имеют скорее случайный характер.

Проследим изменение структуры и динамики количества заключенных договоров по видам страхования.

Для наглядности представим информацию о количестве заключенных договоров по добровольным видам личного страхования графически



Рис. 2.5. Структура количества заключенных договоров по добровольным видам личного страхования в 2003–2005 гг.

Структура количества заключенных договоров по видам страхования распределяется также как и по страховым взносам. Наибольшую долю занимает добровольное индивидуальное страхование граждан от несчастных случаев. Значительным удельным весом обладают такие виды добровольного страхования как добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий и добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу.

Графически динамика количества заключенных договоров по добровольным видам страхования выглядит следующим образом.



Рис. 2.6. Динамика количества заключенных договоров по добровольным видам личного страхования за 2003–2005 гг., ед.

По добровольному индивидуальному страхованию от несчастных случаев на протяжении рассматриваемого периода количество заключенных договоров постоянно снижается, что можно объяснить изменением тарифной политики Белгосстраха в отношении данного вида страхования и увеличением страхового тарифа. Количество договоров по остальным видам добровольного личного страхования постоянно варьируется, однако это не оказывает существенного влияния на увеличение сумм поступлений страховых взносов. Исходя из этого проследим динамику страховых взносов исходя из размера страховых сумм. Изменение структуры страховых сумм за 2003–2005 гг. представлено на рисунке 2.7.

Таким образом, наибольший объем принятой страховой ответственности принадлежит добровольному страхованию от несчастных случаев граждан, выезжающих за границу. Такая ситуация объясняется политикой Белгосстраха в области социальной защиты граждан за рубежом, а также фиксированным размером страховых сумм. Страховая сумма по добровольному индивидуальному страхованию от несчастных случаев на протяжении рассматриваемого периода постоянно снижается, что является результатом увеличения страхового тарифа по данному виду страхования, и как следствие при возобновлении договоров страхования страхователь уменьшает размер страховой суммы. Однако это не повлияло на количество заключенных договоров и поступление страховых взносов.





Рис. 2.7. Структура размера страховых сумм по добровольным видам личного страхования за 2003–2005 гг.

Значительным удельным весом обладает также такой вид страхования как добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий, однако он уменьшается на протяжении рассматриваемого периода.

Таким образом, изменение сумм поступивших страховых взносов по данному виду в равной степени зависит от количества заключенных договоров и размера принятой страховой ответственности. Поэтому представительству Белгосстраха по г. Полоцку следует стимулировать страховых агентов заключать больше договоров страхования по данному виду с одновременным увеличением размера страховой суммы.

В 2005 г. появился такой вид страхования как добровольное страхование расходов граждан, выезжающих за границу. Следует заметить, что страховая сумма по нему довольно высока – 12% в общем объеме страховой ответственности. Данный вид страхования можно отнести к развивающимся видам для представительства, динамика развития которого зависит не только от работы представительства, но и от развития зарубежного туризма.

Динамика страховых сумм по добровольным видам личного страхования выглядит следующим образом:



Рис. 2.8. Динамика размера страховых сумм по добровольным видам личного страхования за 2003–2005 гг., млн. руб.

Как было отмечено выше, страховая сумма по добровольному индивидуальному страхованию от несчастных случаев постоянно снижается. По добровольному страхованию от несчастных случаев граждан, выезжающих за границу наблюдается резкое увеличение размера страховой суммы. Учитывая поступление страховых взносов по данному виду и количество заключенных договоров, можно отметить, что данный вид страхования является перспективным для представительства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что общая сумма поступления сумм страховых взносов по личному страхованию постоянно растет. Наибольшее влияние на данный рост оказывает добровольное индивидуальное страхование от несчастных случаев, добровольное страхование от несчастных случаев граждан, выезжающих за границу и добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий.

**2.2 Анализ состава, структуры, динамики поступлений сумм страховых взносов по страхованию ответственности**

Представительство Белгосстраха по г. Полоцку в рассматриваемом периоде занималось следующими видами страхования ответственности:

* обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами;
* обязательное страхование автогражданской ответственности юридических лиц – резидентов;
* обязательное страхование автогражданской ответственности физических лиц – резидентов;
* обязательное страхование автогражданской ответственности въезжающих;
* Зеленая карта;
* обязательное страхование гражданской ответственности ОСАГО
* добровольное страхование гражданской ответственности перевозчика.

Проведем анализ состава, структуры и динамики поступления сумм страховых взносов по страхованию ответственности за 2003–2005 гг.

Таблица 2.2. Анализ состава, структуры и динамики поступления сумм страховых взносов по страхованию ответственности за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г. тыс. руб. | уд. вес, % | 2004 г. тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. изменение, тыс. руб. | 2005 г. 04/03, тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. Изменение 05/03, тыс. руб. | абсол. Изменение 05/04, тыс. руб. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ГО перевозчика перед пасс | 2229,8 | 0,5 | 80050,6 | 13,5 | 77820,8 | 66090,3 | 13,7 | 63860,5 | -13960,3 |
| ОАГО ю/л, тер. РБ | 167185,9 | 34,3 | 173681,4 | 29,4 | 6495,5 | 148522 | 30,7 | -18663,9 | -25159,4 |
| ОАГО ф/л, тер. РБ | 307105,7 | 63,0 | 296826,8 | 50,2 | -10278,9 | 232099,9 | 48,0 | -75005,8 | -64726,9 |
| ОАГО, тер. РБ | 10618,4 | 2,2 | 14825,1 | 2,5 | 4206,7 | 13707 | 2,8 | 3088,6 | -1118,1 |
| Зеленая карта |  |  | 9787,606 | 1,7 | 9787,6 | 17068,7 | 3,5 | 17068,7 | 7281,1 |
| ОСАГО |  |  | 16014,63 | 2,7 | 16014,6 | 6415,9 | 1,3 | 6415,9 | -9598,7 |
| **ИТОГО по обязательному** | **487139,8** | **99,3** | **591186,1** | **98,6** | **104046,3** | **483903,8** | **97,7** | **-3236,0** | **-107282** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ответств перевозчика СМР | 1611,4 | 47,0 | 4642,4 | 55,1 | 3030,9 | 6510 | 57,6 | 4898,6 | 1867,6 |
| профессиональной ответственности | 1465,4 | 42,7 | 2928,3 | 34,8 | 1462,9 | 3360,7 | 29,7 | 1895,3 | 432,4 |
| ГО нанимателя | 351,7 | 10,3 |  |  | -351,7 |  |  | -351,7 |  |
| ГО владельцев квартир |  |  | 853,4 | 10,1 | 853,4 | 1437 | 12,7 | 1437,0 | 583,6 |
| **ИТОГО по добровольному** | **3428,6** | **0,7** | **8424,1** | **1,4** | **4995,5** | **11307,7** | **2,3** | **7879,1** | **2883,6** |
| **ИТОГО** | **490568,4** | **100,0** | **599610,2** | **100,0** | **109041,8** | **495211,5** | **100,0** | **4643,1** | **-104399** |

Как видно из таблицы 2.2. суммы поступлений страховых взносов в 2003 г. увеличиваются, а в 2005 г. уменьшаются. Это говорит о том, что добровольное страхование ответственности в 2005 году развивается слабее, чем в предыдущий период, что вызвано потерей доходов страхования из-за плохой работы специалистов. Доля добровольных видов страхования ответственности в общей сумме поступивших страховых взносов значительно меньше доли обязательных видов. Поступления сумм страховых взносов по обязательным видам страхования уменьшаются на протяжении рассматриваемого периода. В то же время по добровольным видам страхования ответственности наблюдается тенденция к увеличению.

На рисунке 2.9. показано поступление сумм страховых взносов по страхованию ответственности в представительство БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку за 2003–2005 гг. в разрезе обязательной и добровольной форм страхования.

Также как и в личном страховании, обязательное страхование ответственности занимает ведущее положение по сумме поступивших страховых взносов. Данный факт объясняется значительным числом существующих видов страхования гражданской ответственности и преимущественным положением Белгосстраха по сравнению с другими страховыми организациями в проведении обязательного страхования. Причем в 2004 г. поступления сумм страховых взносов по обязательным видам была максимальной.

Среди обязательных видов страхования на протяжении рассматриваемого периода наибольший удельный вес принадлежит обязательному страхованию автогражданской ответственности физических лиц – резидентов. Однако он постоянно снижается. Это объясняется тем, что в регионе появляются другие страховые компании, занимающиеся данным видом страхования. По обязательному страхованию автогражданской ответственности юридических лиц – резидентов сумма поступивших страховых взносов также довольно высока. В абсолютном выражении эта величина составила 2003 г. – 167 млн. руб., 2004 г. – 174 млн. руб., 2005 г. – 149 млн. руб. Наибольшее поступление сумм страховых взносов по данному виду наблюдается в 2004 г., что можно объяснить максимальным охватом страхового поля.

В 2004 г. появляется такой вид страхования как обязательное страхование гражданской ответственности. Данный вид страхования является совместным продуктом белорусских и российских страховых компаний. Занимаемая им доля в структуре поступлений сумм страховых взносов стабильна, однако в абсолютном выражении она уменьшилась.

Кроме обязательного страхования гражданской ответственности ОСАГО в 2004 г. появился такой вид страхования как Зеленая карта. До вступления Республики Беларусь в систему «Зеленая карта» владельцы автотранспортных средств – граждане Республики Беларусь вынуждены были при выезде в европейские страны приобретать страховые полисы «Зеленая карта» иностранных страховых компаний. В соответствии с Декретом Президента от 19 февраля 1999 года Белгосстрах, а в его лице и представительство Белгосстраха по г. Полоцку получило право на реализацию этих полисов на территории Республики Беларусь. Так, в 2004 году поступления по данному виду страхования составили 9 млн. руб., а в 2005 году – 17 млн. руб. Это связано с тем, что с 1 марта 2003 года на территории Республики Беларусь началась реализация собственных «Зеленых карт», а продажа страховых сертификатов иностранных страховых компаний была прекращена.

В 2004 г. резко возросли поступления по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами, однако, в 2005 г. сумма поступивших страховых взносов снова уменьшилась.

Остальные виды обязательного страхования ответственности занимают незначительный удельный вес и не оказывают значительного влияния на структурные сдвиги.

По добровольным видам страхования на протяжении рассматриваемого периода наблюдается постоянное увеличение поступления сумм страховых взносов. Причиной этого явилась хорошая работа страховых агентов по заключению договоров страхования.

В 2004 г. исчезло добровольное страхование гражданской ответственности нанимателя за вред, причиненный жизни и здоровью работников. Появление обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний вызвало отказ предприятий от заключения договоров по добровольному страхованию ответственности нанимателя.

В то же время появляется такой вид страхования как добровольное страхование гражданской ответственности владельцев жилых помещений. Темпы роста поступления сумм страховых взносов высоки, что говорит о популярности данного вида страхования у населения и доходности для представительства. Рассмотрим структуру поступления страховых взносов по добровольным видам страхования ответственности.

Добровольное страхование гражданской ответственности перевозчика СМР занимает наибольший удельный вес в структуре поступления сумм страховых взносов. Темпы роста данного вида страхования также высоки, что говорит о прибыльности и перспективности данного вида страхования для представительства. Такая же тенденция наблюдается и по добровольному страхованию гражданской ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением профессиональной деятельности.

Произошедшие изменения в структуре поступления сумм страховых взносов явились результатом исчезновения такого вида страхования как добровольное страхование гражданской ответственности нанимателя за вред, причиненный жизни и здоровью работников и появления добровольного страхования гражданской ответственности владельцев жилых помещений. Несмотря на это общая сумма поступивших страховых взносов по добровольным видам страхования ответственности увеличилась.

Определим влияние количества заключенных договоров страхования на сумму поступивших страховых взносов. Структура и динамика количества заключенных договоров выглядит следующим образом.

Таблица 2.3. Анализ структуры и динамики количества заключенных договоров по страхованию ответственности за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г., ед. | уд. вес, % | 2004 г., ед. | уд. вес, % | абсол. Изменение 04/03, ед. | 2005 г. ед. | уд. вес, % | абсол. Изменение 05/03, ед. | абсол. Изменение 05/04, ед. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ГО перевозчика перед пасс | 3 | 0,029 | 97 | 0,9 | 94 | 80 | 0,878 | 77 | -17 |
| ОАГО ю/л, тер. РБ | 1728 | 16,686 | 1820 | 16,9 | 92 | 1881 | 20,65 | 153 | 61 |
| ОАГО ф/л, тер. РБ | 8385 | 80,968 | 7793 | 72,2 | -592 | 6510 | 71,45 | -1875 | -1283 |
| ОАГО, тер. РБ | 240 | 2,3175 | 340 | 3,15 | 100 | 313 | 3,435 | 73 | -27 |
| Зеленая карта |  |  | 17 | 0,16 | 17 | 33 | 0,362 | 33 | 16 |
| ОСАГО |  |  | 730 | 6,76 | 730 | 294 | 3,227 | 294 | -436 |
| **ИТОГО по обязательному** | **10356** | **99,942** | **10797** | **98,1** | **441** | **9111** | **96,62** | **-1245** | **-1686** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ответств перевозчика СМР | 2 | 33,333 | 3 | 1,42 | 1 | 3 | 0,94 | 1 | 0 |
| проф ответственности | 3 | 50 | 4 | 1,89 | 1 | 6 | 1,881 | 3 | 2 |
| ГО нанимателя | 1 | 16,667 |  |  | -1 |  |  | -1 |  |
| ГО владельцев квартир |  | 0 | 205 | 96,7 | 205 | 310 | 97,18 | 310 | 105 |
| **ИТОГО по добровольному** | **6** | **0,0006** | **212** | **1,93** | **206** | **319** | **3,383** | **313** | **107** |
| **ИТОГО** | **10362** | **100** | **11009** | **100** | **647** | **9430** | **100** | **-932** | **-1579** |

Как видно из таблицы 2.3 наибольшее количество договоров было заключено в 2004 г. В 2005 г. количество заключенных договоров снижается. На это снижение главным образом повлияло уменьшение количества договоров по обязательным видам страхования.



Рис. 2.12. Динамика количества заключенных договоров по страхованию ответственности в разрезе обязательных и добровольных форм страхования за 2003–2005 гг.

Причины уменьшения количества заключаемых договоров страхования ответственности разделим на 2 группы:

* субъективные причины;
* объективные причины.

Основные причины отказов субъективны и зависят от деятельности сотрудников представительства, что влечет за собой потерю клиентов и недополучение прибыли. Это, безусловно, негативное явление и такая ситуация требует внимания со стороны руководства.

Проведем анализ страховых сумм по страхованию ответственности за 2003–2005 гг. В страховании ответственности максимальные пределы выплачиваемых страховщиком сумм возмещений называются лимитами ответственности. По обязательным видам страхования они устанавливаются законодательно в следующих размерах:

* по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами в размере 5 000 евро на один договор;
* по Зеленой карте в размере 10 000 евро на один договор;
* по остальным видам обязательного страхования гражданской ответственности до 01.06.2003 г. – 6000 евро, с 01.06.2003 до 01.01.2005 г. – 10 000 евро, с 01.01.2005 г. – 20000 евро на один договор.

По обязательному страхованию гражданской ответственности ОСАГО страховые суммы рассматривать не будем, так как это продукт сострахования белорусских и российских страховщиков. Структура и динамика страховых сумм представлена в таблице 2.4. Данные переведены в белорусские рубли по усредненному курсу и в сопоставимых ценах.

Таблица 2.4. Анализ структуры и динамики размера страховых сумм по страхованию ответственности за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 год, млн. р. | уд. вес, % | 2004 год, млн. р. | уд. вес, % | абсол. Изменение 04/03, млн. р. | 2005 год, млн. р. | уд. вес, % | абсол. Изменение 05/03, млн. р. | абсол. Изменение 05/04, млн. р. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ГО перевозчика перед пасс | 42 | 0,0 | 1649 | 0,5 | 1606,9 | 1320,5 | 0,3 | 1278,3 | -328,6 |
| ОАГО ю/л, тер. РБ | 43424 | 16,8 | 58997,2 | 18,2 | 15573,2 | 103492,6 | 21,2 | 60068,6 | 44495,4 |
| ОАГО ф/л, тер. РБ | 210712 | 81,5 | 252618,2 | 78,1 | 41906,1 | 358180,2 | 73,4 | 147468,1 | 105562,0 |
| ОАГО, тер. РБ | 4267,4 | 1,7 | 9634,1 | 3,0 | 5366,7 | 17221,3 | 3,5 | 12953,9 | 7587,2 |
| Зеленая карта |  |  | 418,7 | 0,1 | 418,7 | 8087,9 | 1,7 | 8087,9 | 7669,2 |
| ОСАГО |  |  |  |  | 0,0 |  |  |  |  |
| **ИТОГО по обязательному** | **258446** | **98,7** | **323317** | **98,6** | **64871,6** | **488302,5** | **99,0** | **229856,8** | **164985,2** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ответств перевозчика СМР | 3251,6 | 94,5 | 4026,2 | 89,7 | 774,6 | 4437,5 | 88,1 | 1185,9 | 411,3 |
| профессинальной ответственности | 103,5 | 3,0 | 296,5 | 6,6 | 193 | 322 | 6,4 | 218,5 | 25,5 |
| ГО нанимателя | 85,6 | 2,5 |  |  | -85,6 |  |  | -85,6 | 0 |
| ГО владельцев квартир |  |  | 165,5 | 3,7 | 165,5 | 276,6 | 5,5 | 276,6 | 111,1 |
| **ИТОГО по добровольному** | **3441** | **1,3** | **4488** | **1,4** | **1047,5** | **5036,1** | **1,0** | **1595,4** | **547,9** |
| **ИТОГО** | **261886** | **100** | **327806** | **100** | **65919,1** | **493338,6** | **100** | **231452** | **165533,1** |

Как видно из таблицы 2.4, в структуре страхового портфеля представительства Белгосстраха по г. Полоцку по страхованию ответственности преобладают обязательные виды страхования. Их доля составляет в 2003 г. – 98,7%, в 2004 г. – 98,6%, в 2005 г. – 99%. Это является негативным моментом в деятельности представительства, т. к. в силу обязательности страхования автогражданской ответственности, отсутствует стимул работы по другим направлениям, что приводит к уменьшению сумм поступлений по добровольным видам страхования.

Законодательно установленные страховые суммы по обязательным видам страхования постоянно увеличиваются. Поэтому лимит ответственности страховщика возрастает на протяжении рассматриваемого периода. Представим наглядно динамику размера страховых сумм в рассматриваемом периоде.



Рис. 2.13. Динамика размера страховых сумм в разрезе обязательных и добровольных видов страхования за 2003–2005 гг.

Страховые суммы по добровольным видам страхования не всегда покрывают суммы рисков, которым подвергаются страхователи, что влечет отказ от возобновления договоров страхования. Это, безусловно, является отрицательной тенденцией в развитии как представительства, так и страхового рынка Республики Беларусь в целом.

Таким образом, из проведенного анализа видно, что поступления страховых взносов по страхованию ответственности были максимальны в 2004 г. Причем доля сумм поступлений страховых взносов по обязательным видам страхования значительно превышает долю по добровольным. Такая ситуация характеризуется неразвитостью добровольных видов страхования и требует серьезного внимания со стороны руководства.

* 1. **Анализ состава, структуры, динамики поступлений сумм страховых взносов по** **имущественному страхованию**

Представительство Белгосстраха по г. Полоцку в рассматриваемый период занималось следующими видами имущественного страхования:

* обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам;
* добровольное страхование имущества юридических лиц от огня и других опасностей;
* добровольное страхование имущества индивидуальных предпринимателей;
* добровольное страхование наземных транспортных средств;
* добровольное страхование ценностей касс;
* добровольное страхование строений граждан;
* добровольное страхование домашнего имущества граждан;
* добровольное страхование животных, принадлежащих гражданам;
* добровольное страхование жилых помещений граждан.

Для анализа сумм поступлений страховых взносов, страхованию имущественных интересов за 2003–2005 гг. воспользуемся таблицей 2.5.

Таблица 2.5. Анализ состава, структуры и динамики поступления сумм страховых взносов по имущественному страхованию за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г., тыс. руб. | уд. вес, % | 2004 г., тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. изменение 04/03, тыс. руб. | 2005 г. тыс. руб. | уд. вес, % | абсол. изменение 05/03, тыс. руб. | абсол. изменение 05/04, тыс. руб. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| обяз строений в хоз граждан | 69211,4 | 100 | 80050,6 | 100 | 10839,2 | 66090 | 100 | -3121,1 | -13960,3 |
| **ИТОГО по обязательному** | **69211,4** | **36,6** | **80050,6** | **38,1** | **10839,2** | **66090** | **33,6** | **-3121,1** | **-13960,3** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| имущества ю/л от огня | 12071,1 | 10,1 | 9009,2 | 6,9 | -3061,9 | 7056 | 5,4 | -5015,1 | -1953,2 |
| имущества ИП | 867,3 | 0,7 | 358,1 | 0,3 | -509,2 |  | 0,0 | -867,3 | -358,1 |
| транспорта ю/л | 23869,2 | 19,9 | 29622,4 | 22,7 | 5753,2 | 31482 | 24,1 | 7612,4 | 1859,2 |
| ценностей касс | 314,9 | 0,3 | 25,2 | 0,0 | -289,8 | 483,7 | 0,4 | 168,8 | 458,5 |
| строений | 31537,7 | 26,3 | 35994,8 | 27,6 | 4457,1 | 36999 | 28,3 | 5461,3 | 1004,2 |
| дом имущества | 31859,0 | 26,6 | 31515,9 | 24,2 | -343,1 | 29892 | 22,9 | -1967,5 | -1624,4 |
| транспорта | 16925,7 | 14,1 | 19119,0 | 14,7 | 2193,3 | 19279 | 14,7 | 2353,0 | 159,7 |
| животных | 501,6 | 0,4 | 467,9 | 0,4 | -33,7 | 189 | 0,1 | -312,6 | -278,9 |
| квартир | 1772,7 | 1,5 | 4136,7 | 3,2 | 2364,0 | 5338 | 4,1 | 3565,3 | 1201,3 |
| **ИТОГО по добровольному** | **119719,2** | **63,4** | **130249,2** | **61,9** | **10530,0** | **130718** | **66,4** | **10998,3** | **468,3** |
| **ИТОГО** | **188930,6** | **100** | **210299,8** | **100** | **21369,2** | **196808** | **100** | **7877,2** | **-13492,0** |

Как видно из таблицы 2.5 общая сумма поступлений по имущественному страхованию в 2004 г. по сравнению с 2003 г. увеличивается, а в 2005 г. уменьшается. По страхованию имущества добровольные виды преобладают над обязательными. Происходит это потому, что из обязательных видов страхования присутствует только один – обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам. Однако следует отметить, что доля данного вида обязательного страхования довольно высока. Такая ситуация обусловлена широким страховым полем. Величина поступлений сумм страховых взносов по обязательному страхованию строений в 2004 г. увеличивается, а в 2005 г. снижается. Действия Правительства, направленные на полный охват всех строений, попадающих по законодательству под этот вид страхования, обусловили в 2004 г. рост поступлений сумм страховых взносов. Это было достигнуто в результате ежегодной корректировки сведений о постоянно проживающих лицах. Снижение поступлений сумм страховых взносов в 2005 г. в сопоставимых ценах произошло в основном за счет заключения договоров на неизменные страховые суммы.

Рассмотрим структуру поступления сумм страховых взносов по добровольным видам имущественного страхования в 2003–2005 гг.

В 2003 г. в структуре поступлений сумм страховых взносов по добровольным видам имущественного страхования наибольший удельный вес принадлежал добровольному страхованию домашнего имущества граждан. В 2004–2005 гг. наибольшая доля в структуре поступлений сумм страховых взносов стала принадлежать добровольному страхованию строений граждан. Договор по данному виду страхования в комплексе с договором по обязательному страхованию строений дает возможность страхователю при наступлении страхового случая получить возмещение близкое к действительной стоимости объекта. Поэтому добровольное страхование строений пользуется такой популярностью у населения.

В отличие от добровольного страхования строений и домашнего имущества, цена страхования животных возрастает за счет роста страхового тарифа. Отсюда и уменьшение сумм поступлений страховых взносов. Ставка Белгосстраха на страхование животных себя уже не оправдывает, так как доля животных на одно домашнее хозяйство в г. Полоцке постоянно снижается. Отсюда страхование животных превращается из прибыльного вида страхования в элемент маркетинговой политики, направленный на сохранение клиентурной базы. Среди страхователей довольно популярны такие виды страхования как добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц и добровольное страхование наземных транспортных средств граждан. Поступления по данным видам страхования на протяжении рассматриваемого периода возрастают.

На протяжении рассматриваемого периода растут суммы поступивших страховых взносов по добровольному страхованию квартир. В 2003 г. тариф по данному виду страхования составлял 1,1% от страховой суммы. С 3 марта 2004 г. вступили в действие новые правила осуществления страхования физических лиц, в соответствии с которыми базовый тариф по страхованию квартир снизился до 0,6% от размера страховой суммы. Это привело к росту поступлений сумм страховых взносов. Снижение цены на добровольное страхование строений за счет снижения тарифа привело к тому, что страхователи в 2004–2005 гг. смогли за сложившуюся цену получить больший объем защиты, чем в 2003 г.

Невысокая сумма поступивших страховых взносов по добровольному страхованию имущества юридических лиц от огня и других опасностей, добровольному страхованию имущества индивидуальных предпринимателей и добровольному страхованию ценностей касс обусловлена необходимостью уплачивать страховые взносы из прибыли. Кроме того, имеет место непродление имеющихся договоров страхования и случайный характер заключения новых договоров.

Проследим динамику и структуру количества заключенных договоров по имущественному страхованию за 2003–2005 гг.

Таблица 2.6. Динамика и структура количества заключенных договоров по имущественному страхованию за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г., ед. | уд. вес, % | 2004 г., ед. | уд. вес, % | абсол. изменение 04/03, ед. | 2005 г., ед. | уд. вес, % | абсол. изменение 05/03, ед. | абсол. изменение 05/04, ед. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| обяз строений в хоз граждан | 11535 | 100 | 10006 | 100 | -1529 | 13218 | 100 | 1683 | 3212 |
| **ИТОГО по обязательному** | **11535** | **69,8** | **13845** | **72,4** | **2310** | **13218** | **72,0** | **1683** | **-627** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| имущества ю/л от огня | 15 | 0,3 | 9 | 0,2 | -6 | 12 | 0,2 | -3 | 3 |
| имущества ИП | 2 | 0,0 | 1 | 0,0 | -1 |  | 0,0 | -2 | -1 |
| А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И | К |
| А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И | К |
| транспорта ю/л | 18 | 0,4 | 49 | 0,9 | 31 | 59 | 1,1 | 41 | 10 |
| ценностей касс | 1 | 0,0 | 1 | 0,0 | 0 | 5 | 0,1 | 4 | 4 |
| строений | 2386 | 47,8 | 2459 | 46,6 | 73 | 2513 | 48,9 | 127 | 54 |
| дом имущества | 2125 | 42,6 | 2058 | 39,0 | -67 | 2025 | 39,4 | -100 | -33 |
| транспорта | 96 | 1,9 | 84 | 1,6 | -12 | 62 | 1,2 | -34 | -22 |
| животных | 19 | 0,4 | 16 | 0,3 | -3 | 6 | 0,1 | -13 | -10 |
| квартир | 328 | 6,6 | 603 | 11,4 | 275 | 757 | 14,7 | 429 | 154 |
| **ИТОГО по добровольному** | **4990** | **30,2** | **5280** | **27,6** | **290** | **5135** | **28,0** | **145** | **-145** |
| **ИТОГО** | **16525** | **100** | **19125** | **100** | **2600** | **18353** | **100** | **1828** | **-772** |

Таким образом, количество заключенных договоров по обязательному виду страхования значительно превышает количество договоров по добровольным. Данная ситуация характерна как для представительства Белгосстраха по г. Полоцку, так и для всего страхового рынка Республики Беларусь в целом. Количество договоров по обязательному страхованию строений свидетельствует о широком страховом поле и высоких потенциальных возможностях представительства. Однако данные возможности не используются, что требует пристального внимания со стороны руководства и проведения мероприятий по увеличению количества заключенных договоров.

Представим наглядно динамику количества заключенных договоров.



Рис. 2.13. Динамика количества заключенных договоров в разрезе добровольной и обязательной форм имущественного страхования за 2003–2005 гг.

Как видно из рисунка 2.13. в 2003 г. количество заключенных договоров увеличивается, а в 2005 г. уменьшается. Рассмотрим причины сокращения количества заключенных договоров страхования в 2005 г. Для этого причины выбытия разделим на 2 группы:

* причины, связанные с тем, что отпала возможность наступления страхового случая;
* прочие причины.

На рисунке 2.14 представлена структура отказных договоров по имущественным видам страхования физических лиц в разрезе причин отказа за 2005 г. Необходимо отметить, что данные причины были характерны и для 2003–2004 гг.



Рис. 2.14. Структура отказных договоров по имущественным видам страхования физических лиц в разрезе причин отказа за 2005 г.

Как видно из рисунка 2.14., большинство договоров страхования выбыло по причинам, связанным с тем, что у страхователей отпала возможность наступления страхового случая.

Рассмотрим страховые суммы по видам имущественного страхования за 2003–2005 гг. Следует заметить, что страховая сумма по обязательному страхованию строений установлена законодательством в размере 50% от страховой стоимости, а страховой тариф – в размере 2% от страховой суммы.

Таблица 2.7. Структура и динамика размера страховых сумм по видам имущественного страхования за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 г., млн. р. | уд. вес, % | 2004 г., млн. р. | уд. вес, % | абсол. изменение 04/03, млн. р. | 2005 г., млн. р. | уд. вес, % | абсол. изменение 05/03, млн. р. | абсол. изменение 05/04, млн. р. |
| ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| обяз строений в хоз граждан | 3460 | 100 | 4003 | 100 | 542,5 | 3304,5 | 100 | -155,5 | -698,0 |
| **ИТОГО по обязательному** | **3460** | **21,4** | **4002** | **23,5** | **542,0** | **3304,5** | **19,6** | **-155,5** | **-697,5** |
| ДОБРОВОЛЬНОЕ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| имущества ю/л от огня | 454,3 | 3,6 | 274 | 2,1 | -180,3 | 362,7 | 2,7 | -91,6 | 88,7 |
| имущества ИП | 98,54 | 0,8 | 65 | 0,5 | -33,2 |  | 0,0 | -98,5 | -65,3 |
| А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И | К |
| А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И | К |
| транспорта ю/л | 296 | 2,3 | 800 | 6,1 | 504,1 | 974,2 | 7,2 | 678,2 | 174,1 |
| ценностей касс | 132,51 | 1,0 | 97 | 0,7 | -35,8 | 48,4 | 0,4 | -84,1 | -48,3 |
| строений | 7236 | 56,8 | 7461 | 57,3 | 225,0 | 7622,9 | 56,2 | 386,9 | 161,9 |
| дом имущества | 3562 | 28,0 | 3312 | 25,4 | -250,0 | 3356,3 | 24,7 | -205,7 | 44,3 |
| транспорта | 421 | 3,3 | 321 | 2,5 | -100,0 | 344,5 | 2,5 | -76,5 | 23,5 |
| животных | 5 | 0,0 | 5 | 0,0 | -0,4 | 3,8 | 0,0 | -1,2 | -0,8 |
| квартир | 523 | 4,1 | 695 | 5,3 | 172,0 | 848,4 | 6,3 | 325,4 | 153,4 |
| **ИТОГО по добровольному** | **12728,4** | **78,6** | **13030** | **76,5** | **301,4** | **13561,2** | **80,4** | **832,8** | **531,5** |
| **ИТОГО** | **16188,4** | **100** | **17032** | **100** | **843,4** | **16865,7** | **100** | **677,3** | **-166,0** |

Увеличение в 2004 г. страховой суммы по обязательному страхованию строений, а в 2005 г. ее снижение напрямую зависит от количества заключенных договоров.

По добровольным видам страхования имущества в целом наблюдается постоянное увеличение объема принятой страховой ответственности. После вступления в действие в 2004 г. новых правил страхования физических лиц, базовый страховой тариф по некоторым видам страхования снизился. Это привело к увеличению страховых сумм по соответствующим видам страхования. Однако по страхованию домашнего имущества граждан тариф остался неизменным, что, безусловно, является отрицательным моментом в осуществлении данного вида страхования.

Таким образом, сумма поступивших страховых взносов по страхованию имущественных интересов в 2004 г. по сравнению с 2003 г. увеличивается, а в 2005 г. уменьшается. В страховании имущества добровольные виды преобладают над обязательными, что свидетельствует о результативной деятельности представительства Белгосстраха по г. Полоцку по развитию добровольных видов. Однако следует уделить больше внимания на добровольное страхование юридических лиц. Существенным недостатком является низкий охват страхового поля.

* 1. **Оценка эффективности аккумулирования сумм страховых взносов**

Оценим эффективность деятельности представительства по привлечению поступлений сумм страховых взносов при помощи показателей страховой статистики. Страховая статистика представляет собой систематизированное изучение и обобщение наиболее массовых и типичных страховых операций на основе выработанных статистической наукой методов обработки обобщённых натуральных и стоимостных показателей, отражающих степень реализации страховой защиты.

Статистика с помощью массового наблюдения за фактами и обстоятельствами наступления тех или иных страховых случаев в прошлом, получает данные для установления статистической вероятности существования риска. В последствии эти статистические данные используются для предвидения будущего размера ущерба, тем самым помогая страховым компаниям избежать возможных отрицательных результатов.

Основными показателями страховой статистики являются следующие:

n – число объектов страхования;

m – число пострадавших объектов в результате страховых событий;

ΣР – число собранных страховых платежей;

ΣQ – сумма выплаченного страхового возмещения;

ΣSn – совокупная страховая сумма по всем застрахованным объектам;

ΣSm – совокупная страховая сумма по всем поврежденным объектам.

Данные для определения перечисленных показателей возьмем из приложения. Перечисленные показатели используются для определения расчётных показателей страховой статистки. В данной дипломной работе произведем анализ следующих статистических показателей за 2003–2004 гг.:

1. Норму убыточности как отношение суммы выплат страхового возмещения и суммы поступивших страховых платежей.
2. Размер взноса страховых платежей на 1 р. страховой суммы как отношение поступивших страховых платежей с страховой сумме застрахованного имущества.
3. Убыточность страховой суммы как отношение суммы выплаченного страхового возмещения и страховой суммы всего застрахованного имущества, выраженное в процентах. Показателем величины риска является число, меньшее 1. Обратное соотношение не допускается, так как это означала бы недострахование. Убыточность страховой суммы можно также рассматривать как меру величины рисковой премии.
4. Среднюю страховую сумму на 1 объект страхования как отношение общей страховой суммы застрахованного имущества и количества застрахованных объектов.
5. Среднюю сумму выплат страхового возмещения страхования как отношение суммы выплаченного страхового возмещения и число пострадавших объектов.
6. Долю пострадавших объектов на 100 объектов страхования как отношение количества пострадавших объектов и количества застрахованных объектов, выраженную в процентах.
7. Коэффициент тяжести как отношение средней суммы выплат страхового возмещения и средней страховой суммы на 1 объект страхования.

Рассчитанные показатели представим в таблице.

Таблица 2.10

|  |
| --- |
| Динамика статистических показателей деятельности представительства Белгосстраха по г. Полоцку за 2003–2004 гг. |
| Показатель | Отрасль страхования | 2003 год | 2004 год | Абсолютный прирост | 2005 год | Абсолютный прирост к 2003 г. | Абсолютный прирост к 2004 г. |
| Норма убыточности, руб. | Личное страхование | 0,667 | 0,02 | -0,647 | 0,025 | -0,642 | 0,005 |
| Имущественное страхование | 0,357 | 0,574 | 0,217 | 0,463 | 0,106 | -0,111 |
| Страхование ответственности | 0,296 | 0,205 | -0,091 | 0,194 | -0,102 | -0,011 |
| Размер взноса страховых платежей на 1 р. страховой суммы, руб. | Личное страхование | 0,0013 | 0,0069 | 0,0056 | 0,0042 | 0,0029 | -0,0027 |
| Имущественное страхование | 0,0117 | 0,0076 | -0,0041 | 0,0077 | -0,004 | 0,0001 |
| Страхование ответственности | 0,0019 | 0,0018 | -0,0001 | 0,001 | -0,0009 | -0,0008 |
| Убыточность страховой суммы, % | Личное страхование | 0,09 | 0,01 | -0,08 | 0,01 | -0,08 | 0 |
| Имущественное страхование | 0,42 | 0,44 | 0,02 | 0,36 | -0,06 | -0,08 |
| Страхование ответственности | 0,06 | 0,04 | -0,02 | 0,02 | -0,04 | -0,02 |
| Среднюю страховую сумму на 1 объект страхования, млн. руб. | Личное страхование | 7,687 | 32,24 | 24,553 | 50,14 | 42,453 | 17,9 |
| Имущественное страхование | 0,98 | 1,001 | 0,021 | 0,904 | -0,076 | -0,097 |
| Страхование ответственности | 25,272 | 29,776 | 4,504 | 52,316 | 27,044 | 22,54 |
| Средняя сумма выплат страхового возмещения, тыс. руб. | Личное страхование | 49,2041 | 58,2992 | 54,9366 | 70,6889 | -22,2197 | -77,1567 |
| Имущественное страхование | 376,9653 | 338,3443 | -38621 | 253,4226 | -123,5427 | -84,9217 |
| Страхование ответственности | 444,4752 | 499,4118 | 9,0951 | 422,2551 | 21,4848 | 12,3897 |
| Доля пострадавших объектов на 100 объектов страхования | Личное страхование | 13,4 | 7,49 | -5,91 | 7,5 | -5,9 | 0,01 |
| Имущественное страхование | 1,08 | 1,45 | 0,37 | 1,28 | 0,2 | -0,17 |
| Страхование ответственности | 3,16 | 2,23 | -0,93 | 2,41 | -0,75 | 0,18 |
| Коэффициент тяжести | Личное страхование | 0,0067 | 0,0013 | -0,0054 | 0,0013 | -0,0054 | 0,0 |
| Имущественное страхование | 0,3889 | 0,3034 | -0,0855 | 0,2813 | -0,1076 | -0,0221 |
| Страхование ответственности | 0,0190 | 0,0179 | -0,0011 | 0,0083 | -0,0107 | -0096 |

Анализируя рассчитанные показатели можно сделать следующие выводы:

* Размер выплат страхового возмещения на 1 р. поступивших страховых платежей по личному страхованию в 2004 г. был минимален, что означает наибольшую рентабельность личного страхования в этот период. В 2005 г. наблюдается ухудшение рентабельности личного страхования. Имущественное страхование наиболее рентабельно было в 2003 г. В 2004 г. наблюдается резкое увеличение размера выплат страхового возмещения на 1 р. поступивших страховых платежей, что можно объяснить ростом страховых случаев вследствие роста числа стихийных бедствий и ухудшением криминогенной обстановки. Однако в 2005 г. этот показатель улучшился. По страхованию ответственности рассматриваемый показатель уменьшается на протяжении рассматриваемого периода, что положительно характеризует деятельность представительства по проведению страхования ответственности.
* Размер взноса страховых платежей на 1 р. страховой суммы представляет сложившуюся усредненную ставку страховых взносов. Таким образом, усредненный тариф по личному страхованию в 2004 г. был максимальным. В 2005 г. наблюдается тенденция к его снижению. Такое увеличение объясняется введением в 2004 г. нового вида личного страхования. В страховании имущественных интересов усредненный тариф значительно возрос по сравнению с 2003 г., что отрицательно сказалось на рентабельности имущественных видов страхования. По страхованию ответственности размер взноса страховых платежей на 1 р. страховой суммы постоянно снижается, однако, несмотря на это в Республике Беларусь существует проблема завышенных страховых тарифов по страхованию ответственности.
* Среднюю страховую сумму на 1 объект страхования по личному страхованию возрастает на протяжении рассматриваемого периода, что влечет за собой рост поступлений страховых взносов. По страхованию имущественных интересов этот показатель в 2005 г. значительно уменьшился, что обусловило снижение поступления страховых взносов. В страховании ответственности средняя страховая сумма на 1 договор страхования постоянно возрастает. Это обусловлено законодательно закрепленным увеличением страховых сумм по обязательным видам страхования ответственности.
* Наибольший удельный вес пострадавших объектов в общем количестве застрахованных в рассматриваемом периоде наблюдается по личному страхованию. В Полоцком регионе получило развитие страховое мошенничество. В имущественном страховании и страховании ответственности гораздо легче провести обследование страхового случая, чем в личном. Поэтому реальное число пострадавших объектов по личному страхованию намного меньше.

Важнейшим показателем в анализе деятельности представительства является убыточность страховой суммы. Поэтому проведем индексный анализ данного показателя. Представим формульное выражение уровня убыточности:

q = ΣQ ΣSn\*n = \* = \*d.

где q – уровень убыточности;

ΣQ – сумма выплаченного страхового возмещения;

ΣSn – страховая сумма застрахованного имущества;

m – число пострадавших объектов в результате страховых событий;

n – число объектов страхования;

ΣQ – средняя сумма выплаченного страхового возмещения;

ΣSn – средняя страховая сумма застрахованного имущества.

ΣQ 303144\*100=0,0773

2004 г.: q = 218,6750775\*100=0,0242

Таким образом, убыточность страховых сумм по личному страхованию в 2004 г. уменьшилась на 0,0722 руб., по страхованию ответственности – на 0,018 руб., а по имущественному страхованию увеличилась на 0,0222 руб. В 2005 г. убыточность страховых сумм по личному страхованию уменьшилась на 0,003 руб., по страхованию ответственности уменьшилась на 0,0181 руб., по имущественному страхованию уменьшилась на 0,0799 руб. В целом по представительству убыточность страховых сумм в 2004 г. снизилась на 0,0335 руб., а в 2005 г. на 0,0196 руб.

Прирост средней убыточности, обусловленный изменениями в уровне убыточности каждой отрасли страхования, составил:

2004 год:

Δ qq=Σ q1ds1 – Σ q0ds1 = 0,0438 – = 0,0438 – 0,082 = – 0,0382

2005 год:

Δ qq=Σ q1ds1 – Σ q0ds1=0,0242 – =0,0242 – 0,03937=-0,01517

За счет структурных сдвигов в размере страховых сумм абсолютный прирост средней убыточности составил:

2004 год:

Δ qстр=Σ q0ds1 – Σ q0ds0 = 0,082 – 0,0438 = 0,0047

2005 год:

Δ qстр=Σ q0ds1 – Σ q0ds0= 0,03937–0,0438 = -0,00443

В 2004 г. снижение уровня убыточности произошло в основном за счет уменьшения первого фактора на 0,01517. Изменение в структуре страхования отрицательно повлияли на уровень убыточности страховых сумм. В этот период произошло перераспределение занимаемой доли в структуре страховых сумм отдельных областей страхования. Доля страхования ответственности резко уменьшилась, а личного страхования возросла, что привело к увеличению уровня убыточности на 0,0047 руб. В 2005 г. оба фактора благоприятно отразились на изменении уровня убыточности.

Проанализируем динамику и структуру суммы расходов на ведение дела в 2003–2005 гг.

Наибольший удельный вес в структуре расходов на ведение дела в течение всего анализируемого периода занимают расходы на заработную плату. На них приходится более 50% всех расходов на ведение дела. Кроме того значительной статьей расходов являются платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Небольшой удельный вес занимают хозяйственные и канцелярские расходы, расходы на командировки, операционные расходы, расходы по ремонту основных средств.

Несмотря на некоторое снижение удельного веса заработной платы, хозяйственных и канцелярских расходов, расходов на командировки, темп их роста увеличивается. Такое снижение удельных весов обусловлено одновременным увеличением доли других расходов и появлением новых статей расходов. Общая сумма расходов на ведение дела в 2005 г. по сравнению с 2003 г. увеличилась на 185 млн. руб., а по сравнению с 2004 г. снизилась на 1.9 млн. руб.

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность деятельности страховой организации, является выполнение нормативных значений. Норматив по расходам на ведение дела устанавливается ежегодно страховой организацией по каждому виду страхования. Нормативный расход на ведение дела определяется путем умножения фактической суммы поступлений страховых взносов по каждому виду страхования на нормативный процент отчислений на расходы на ведение дела. Сумма фактических расходов на ведение дела не должна превышать нормативную величину, однако не всегда страховым организациям удается выполнить этот показатель.

Сравнивая фактическую величину с нормативной можно заметить, что организация выполняла норматив только в 2003 г. Имела место экономия средств в размере 29857 тыс. руб. В 2004 г. перерасход средств составил 85533 тыс. руб., в 2005 г. – 72585 тыс. руб. Данная ситуация свидетельствует о недостаточном поступлении сумм страховых взносов в представительство и о необходимости наращивать объемы поступлений.

Нельзя дать общие рекомендации по нормированию расходов на ведение дела, поскольку постоянно меняются факторы, влияющие на их величину. На практике исчисление производится по данным предшествующего периода с корректировкой на уровень инфляции, ставок заработной платы, а также с учетом конкретной ситуации.

Проанализируем выплаты страхового возмещения по представительству Белгосстраха по г. Полоцку за 2003–2005 гг.

В абсолютном выражении величина выплат страхового возмещения в 2004 г. была максимальной. В 2005 г. она снижается до 182 млн. руб. Следует заметить, что данная ситуация в основном обусловлена объективными причинами, не зависящими от деятельности представительства.

В рассматриваемом периоде наибольший удельный вес в структуре выплат страхового возмещения занимает обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Значительным удельным весом обладает также обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Это обусловлено большим числом ДТП, а также страховым мошенничеством.

Сравнивая фактический размер выплат страхового возмещения с нормативным можно заметить превышение абсолютной величины последнего. Экономия средств составляет в 2003 г. – 171549 тыс. руб., 2004 г. – 105218 тыс. руб., 2005 г. – 148600 тыс. руб. Данная ситуация положительно отражается на основных показателях деятельности представительства.

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

* Несмотря на то, что общая сумма поступлений страховых взносов в 2005 г. уменьшилась, можно сказать, что представительство Белгосстраха по г. Полоцку довольно рентабельно, о чем говорят показатели страховой статистики.
* Общая сумма поступления сумм страховых взносов по личному страхованию постоянно растет. Наибольшее влияние на данный рост оказывает добровольное индивидуальное страхование от несчастных случаев, добровольное страхование от несчастных случаев граждан, выезжающих за границу и добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий.
* В страховании имущества добровольные виды преобладают над обязательными. Однако следует уделить больше внимания на добровольное страхование юридических лиц. Существенным недостатком является низкий охват страхового поля.
* Наиболее прибыльным для представительства является страхование ответственности. Однако доля сумм поступлений страховых взносов по обязательным видам страхования значительно превышает долю по добровольным. Такая ситуация характеризуется неразвитостью добровольных видов страхования и требует серьезного внимания со стороны руководства.
* Убыточность страховых сумм на протяжении рассматриваемого периода постоянно снижается. Это происходит за счет снижения уровня убыточности по отраслям страхования, а также уменьшения доли пострадавших объектов.
* Негативным моментом в деятельности представительства является превышение фактической суммы расходов на ведение дела над нормативной. Однако на уровне представительства невозможно решить вопрос об увеличении норматива расходов.
* Положительно сказалось на результатах деятельности представительства экономия фактических выплат страхового возмещения по сравнению с нормативными.
1. **Проблемы аккумулирования сумм страховых взносов и возможные пути их увеличения**
	1. **Проблемы поступления сумм страховых взносов и пути их решения**

Неотъемлемой частью деятельности страховой организации является поиск возможных направлений повышения эффективности страхования.

По результатам проведенного исследования представительства Белгосстраха по г. Полоцку были выявлены следующие позитивные моменты:

* растет общее поступление сумм страховых взносов по личному страхованию;
* в страховании имущества добровольные виды преобладают над обязательными, что свидетельствует о результативной деятельности представительства Белгосстраха по г. Полоцку в проведении данных видов страхования;
* по результатам комплексного анализа наиболее прибыльным для представительства в рассматриваемом периоде оказалось страхование ответственности;
* растет количество заключенных договоров страхования и снижается число пострадавших объектов;
* улучшаются значения таких показателей как размер выплат страхового возмещения на 1 р. поступивших страховых платежей, средняя сумма выплат страхового возмещения, доля пострадавших объектов;
* снижается уровень убыточности, и как следствие повышается уровень рентабельности;
* увеличивается размер среднего страхового взноса на один договор страхования.

Вместе с тем в деятельности представительства существуют следующие проблемы:

* преобладание в структуре страхового портфеля обязательных видов страхования и недостаточное развитие добровольных видов страхования;
* заключение договоров по добровольным видам страхования на небольшие страховые суммы;
* снижение в 2005 г. суммы поступивших страховых взносов;
* потенциальные страхователи переходят в другие страховые компании вследствие ненадлежащего качества обслуживания;
* низкий уровень квалификации страховых агентов, их неспособность грамотно разъяснять правила страхования, отсутствие широко доступной информации рекламно-разъяснительного характера;
* проблема заключения новых договоров страхования, а иногда и невозможность возобновить уже имеющиеся договора. Как следствие возникновение проблемы потери договоров страхования.
* слабо развитая рекламная деятельность в области страхования. Результатом этого является неосведомленность страхователей о существующих видах страховых услуг.

Кроме того, можно выделить проблемы характерные для отдельных видов страхования.

В сфере имущественного страхования наибольшее внимание следует уделить страхованию имущественных интересов юридических лиц. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что данные виды страхования являются убыточными для представительства. Наблюдается снижение поступления сумм страховых взносов по видам страхования, проводимыми юpидичecкими лицами и исчезновение в 2005 г. страхования индивидуальных предпринимателей.

Данная ситуация обусловлена тем, что некоторые страхователи перешли в другие страховые организации, предложившие более выгодные условия страхования; некоторые просто перестали заключать договоры добровольного страхования из-за тяжелого финансового положения. Снижение же страховых сумм во многом происходит из-за неустойчивого экономического положения в стране, и предприятия страхуют только те объекты, которые подвержены наибольшему риску. Убыточным видом является добровольное страхование наземных транспортных средств. Основной причиной отсутствия заинтересованности граждан в осуществлении данного вида страхования являются очень высокие тарифы.

Несмотря на то, что в представительстве Белгосстраха по г. Полоцку наиболее прибыльным и развитым является страхование ответственности, здесь также присутствует ряд проблем.

В представительстве большая доля принадлежит такому виду как обязательное страхование автогражданской ответственности. Данное явление носит негативный характер, так как отсутствует стимул работы по другим направлениям в силу обязательности данного вида страхования.

На протяжении рассматриваемого периода наблюдается снижение сумм поступлений страховых взносов по обязательному страхованию ответственности. В силу обязательности реально на снижение страховых взносов повлиял только переход страхователей в конкурирующие страховые компании.

Конкуренция вполне может быть тем фактором, который повлиял на снижение страховых взносов.

По результатам опроса страхователей были выявлены проблемы, связанные с обеспечением организационной деятельности представительства:

* задерживание выплат страхового возмещения, стремление снизить его размеры, поиск поводов для отказа в страховых выплатах на формально законных основаниях;
* при заключении договоров страховые агенты или сотрудники страховщика не всегда обращают внимание страхователя на те условия страхования, которые ограничивают их возможность получить страховое возмещение или уменьшают его сумму.

В представительстве существует проблема неполного охвата страхового поля.

# Так, несмотря на имеющиеся возможности, не обеспечен рост количественных параметров портфеля договоров добровольного страхования, остаются острыми проблемы ритмичности в работе, укрепления плановой дисциплины на уровне представительства, бригад страховых агентов. Многими представительствами не обеспечен полный сбор страховых взносов. Допускаются случаи некачественного заключения и исполнения договоров, медленно осваиваются новые виды страхования.

В организации страхования строений граждан в целом по республике и в частности по представительству БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку также существуют некоторые недостатки, к которым можно отнести следующие. Во-первых, оценка строений производится на основе сборника норм по оценке строений 1982 года издания. Данный сборник уже устарел, таккак нормы по оценке принадлежащих гражданам строений разработаны на основании смет на типичные строения, расцененные по государственным розничным ценам на строительные материалы, действующим на 1 января 1982 года. Это приводит к тому, что искажается реальная оценка строений, и как следствие происходит неправильное исчисление страховых взносов.

Проблемы, характерные для представительства Белгосстраха по г. Полоцку подкрепляются еще и проблемами, характерными для всего страхового рынка республики.

По состоянию на 1.01.2006 года в Республике Беларусь зарегистрировано 35 страховых организаций, из них 3 государственные и 8 страховых брокеров.

За 2005 год страховщиками республики получено страховых взносов по прямому страхованию и сострахованию на сумму 479,5 млрд. руб. Прирост поступлений за 2005 год по сравнению с 2004 г. составил 89,4 млрд. руб., или 22,9%. Доля Белгосстраха в общей сумме собранных страховых взносов составила 61,6%, или 295,3 млрд. руб.

По добровольным видам страхования собрано страховых взносов 154,9 млрд. руб. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составил 32,3%. В структуре поступления страховых взносов по добровольным видам страхования на долю каждого вида страхования приходится: личное страхование – 24% от суммы взносов по добровольным видам страхования, имущественное Страхование – 63,3%, страхование ответственности – 12,7%

По обязательным видам страхования собрано страховых взносов 324,6 млрд. руб. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме поступлений составляет 67,7%, из них личное страхование – 43,9% от суммы собранных страховых взносов по обязательным видам страхования, имущественное – 6,1%, страхование ответственности – 50%.

Выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 201,8 млрд. руб. На долю Белгосстраха в общей сумме страховых выплат приходится 137,2 млрд. руб., или 68%. Уровень страховых выплат в сумме собранных страховых взносов за 2005 год составил 42,1%.

В структуре страховых выплат за 2005 год на долю добровольных видов страхования приходится 23,2%, обязательных видов страхования – 76,8%.

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми организациями республики, по состоянию на 01.01.2006 г. составила 254,2 млрд. руб. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляют 210,5 млрд. руб., а по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 43,7 млрд. руб.

Сумма полученного дохода от размещения средств страховых резервов за 2005 год составила 19 млрд. руб.

По состоянию на 01.01.2006 г. собственный капитал страховых организаций республики составил 129,7 млрд. руб. и увеличился по сравнению с прошлым годом на 17,1 млрд. руб., или 15,2%. В структуре собственного капитала оплаченный уставный фонд составляет 44,6 млрд. руб., или 34,4%. На 01.01.2005 г. донный показатель составлял 40.8 млрд. руб., или 36,3%.

За 2005 год страховыми организациями получен финансовый результат в сумме 57,8 млрд. руб., перечислено в бюджет налогов и неналоговых платежей на сумму 48,2 млрд. руб., во внебюджетные фонды 20,1 млрд. руб. Общая сумма платежей, перечисленных страховыми организациями в бюджет и внебюджетные фонды – 68,3 млрд. руб., что составляет 14,2% от суммы собранных взносов.

Среднесписочная численность работников страховых организаций республики по состоянию на 01.01.2006 г. составила 11 561 человек, в том числе штатных – 4350. Среди проблем белорусского страхового рынка можно выделить следующие.

Во-первых, это несбалансированность страхового портфеля, вызванная преобладанием в структуре обязательных видов страхования и недостаточным уровнем развития добровольных видов страхования. Законодательное регулирование может быть направлено на введение обязательного страхования, осуществление которого с течением времени способствует пониманию населением преимуществ страхования и его роли в уменьшении разнообразных рисков, а может стимулировать спрос на страховые услуги через регулирование иных экономических секторов, деятельность которых подразумевает приобретение страхового полиса.

Большой проблемой для предприятий и организаций стали нормативные положения Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РБ по вопросам налогообложения», согласно которому страховые взносы юридических лиц по всем видам добровольного страхования не будут уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, т.е. их убрали из себестоимости. Данное изменение в законодательстве уже привело к тому, что спрос на добровольное страхование со стороны предприятий существенно упал, снизилась заинтересованность предприятий в услугах страховых компаний. С 2004 г. были внесены некоторые изменения и дополнения в данный законодательный акт. В соответствии с данными изменениями на себестоимость могут относится страховые взносы в соответствии со списком, утвержденным Министерством финансов РБ. На основании данного списка на себестоимость относятся только некоторые виды личного страхования при условии заключения договора страхования с государственным страховщиком. В 2006 г. с суммы страховых взносов по данным видам страхования не уплачивается налог в Фонд социальной защиты населения.

Однако следует отметить, что для некоторых компаний текущее положение не будет препятствием к уходу от налогообложения. Такие виды страхования как страхование-каско большегрузных транспортных средств, страхование грузов, страхование ответственности перевозчика и экспедитора составляют около 75% страховых премий, выплачиваемых предприятиями по договорам добровольного страхования, и являются неотъемлемой частью их производственной деятельности. В связи с этим, предприятия – автоперевозчики покупают полисы за границей, включая выплаты в иные статьи расходов своей отчетности. Страхование грузов, ответственности перевозчика и экспедитора включаются в стоимость фрахта, а страхование каско транспортных средств по международным лизинговым контрактам перекладывается на лизингодателя и включается в стоимость лизинговых платежей. В результате чего отечественные страховые компании лишаются клиентов, а государство не получает налоговых доходов как с предприятий, скрывающих доходы, так и со страховых компаний, недополучающих страховые премии.

Говоря о тенденциях развития белорусского страхового рынка, нельзя не затронуть проблему низкой страховой культуры населения как одного из важнейших факторов, влияющих на развитие страховой отрасли и на привлекательность страхового рынка для иностранных инвесторов. Ситуация на белорусском страховом рынке позволяет констатировать тот факт, что население предпочитает довериться сомнительному иностранному страховщику, работающему на принципах сетевого маркетинга, нежели вложить свои деньги в национальную страховую систему.

Причины такого положения следующие:

* нестабильность национального страхового законодательства;
* отсутствие необходимых стимулов для заключения договоров страхования в связи с исключением страховых взносов из состава затрат;
* низкое качество и ассортимент предлагаемых услуг, неразвитость накопительных видов страхования.

В этой связи перед страховыми компаниями Беларуси встаёт вопрос о внедрении различных способов и приёмов управления качеством страховых услуг, в том числе на основании комплексной стандартизации бизнес-процессов в страховании, базирующихся на требованиях международных стандартов качества ISO 9000 нового поколения. Белгосстрах уже осуществляет работу по созданию и сертификации системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ISO серии 9000.

Спрос на страховые услуги сдерживается еще и отсутствием компенсации по договорам долгосрочного страхования заключенным до 1992 г., предоставленным еще Госстрахом. Компенсация невыполненных договоров страхования, заключенных до 1992 г., на сегодняшний день потребует 300 трлн. бел. руб. В настоящее время идет разработка проекта по выполнению обязательств Госстраха, однако многие люди все еще не доверяют существующей страховой системе. Следует отметить, что в России и Украине уже осуществляется выплаты по аналогичным договорам, что оказывает положительное влияние спроса населения на страховые услуги.

С ростом страхового рынка растет и число мошенничества в этой сфере деятельности. Мошенничество проявляется по-разному и примерно половина из них совершается с участием сотрудников страховых компаний. Иногда страховой полис оформляется задним числом, то есть после того, как произошел страховой случай; один и тот же автомобиль умышленно подставляют несколько раз, провоцируя аварию; оформляют и продают списанные, похищенные или поддельные бланки, фальсифицируют обстоятельства ДТП и результаты экспертизы и т.п. Как бы ни была успешна деятельность служб безопасности, по экспертным оценкам, потери страховщиков от мошенничества составляют пятую часть сборов. Статистика свидетельствует, что размер ущерба от совершенных мошенничеств в РБ за 10 месяцев 2004 года составляет порядка 18793 млн. руб. Всего же заданный период времени возбуждено более 900 уголовных дел за мошенничество, 11 из которых были совершены в сфере страхования. Примерно 70% всех случаев страхового мошенничества приходится на обман именно в сфере автострахования.

Интересным является тот факт, что одна половина уголовных дел возбуждена против клиентов, а другая – против сотрудников страховых компаний.

Ситуация на рынке страхования усугубилась проведением дискриминационной политики по отношению к страховым организациям негосударственной формы собственности.

Государственная монополизация страхового рынка отрицательно скажется и на уровне внешних инвестиций в экономику республики.

На данный момент многие частные страховые компании задумываются об уменьшении уставного капитала ввиду передачи права проведения обязательных видов страхования государственным организациям, и, как следствие, сужение страхового рынка для негосударственных компаний.

Политика правительства направлена именно на поддержку государственного сектора на страховом рынке, о чем говорит введение за последнее время нескольких нормативных актов.

С июня 2002 годав пунктах пропуска через границу обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств разрешено проводить исключительно Белгосстраху, при условии изъятия части прибыли от проведения этого вида страхования в бюджет. Обязательное страхование ГОВТС разрешено проводить только государственным страховым компаниям и компаниям, в уставном фонде которых доля государства составляет более 50%.

Это решение серьезно ослабило позиции частного бизнеса в страховании. Компании были вынуждены сократить число сотрудников и ликвидировать часть представительств, а уровень выплат возрос, так как от выполнения обязательств по старым договорам страхования страховщиков никто не освобождал. Впервые нормативный акт по страхованию явно противоречил статье Конституции РБ о равенстве всех форм собственности.

В этом же отрезке времени обязательное медицинское страхование иностранных граждан имеют право осуществлять только Белгосстрах и «Белэксимгарант» – полностью государственные компании.

С 1 января 2004 года у негосударственных страховщиков были отозваны лицензии на проведение обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами. Фактически это означает, что с указанной даты негосударственные страховые компании больше не могут заниматься обязательными видами страхования.

В плане проведения добровольного страхования государственные страховщики – Белгосстрах, Белэксимгарант – являются одним из наименее рентабельных и эффективных организаций на рынке. Доля премий по обязательным видам страхования в общем объеме страховых взносов Белгосстраха всегда были выше, чем у негосударственных организаций, что подразумевает снижение издержек на 1 рубль страховой премии. Тем не менее, показатель потерь составляет 20 – 25% для частных компаний в сравнении с 31% для Белгосстраха. Предыдущий вывод подтверждает показатель доходности. Частные страховые организации собирают 49 млн. рублей на 1 работника в Белгосстрахе. Также у негосударственных страховщиков процент заявленных, но неурегулированных убытков к общему количеству выплат составляет не более 25%, в то время как у Белгосстраха – 40,9%, что говорит о низкой оперативности Белгосстраха в урегулировании страховых случаев

С 1 августа 2004 годапродавать «Зелёную карту» и полисы ОСАГО для выезжающих в Российскую Федерацию могут только государственные страховые компании или компании, в уставном фонде которых доля государства составляет более 50%.

Частные страховые организации могут оказывать только услуги по добровольным видам страхования, конкурируя исключительно на данном сегменте рынка с государственными страховщиками. Переориентация на обязательные виды страхования и их монопольное предоставление ведет к снижению доли добровольных видов страхования. Это свидетельствует о растущей концентрации и монополизации сектора страховых услуг, дискриминации частных страховых организаций, которые в настоящее время не имеют прав оказывать услуги по обязательным видам страхования. Это не способствует повышению эффективности их работы и снижает мотивацию страховых организаций к установлению высокого уровня качества обслуживания клиентов.

Практика дискриминации частных страховых компаний доказала свою несостоятельность, поэтому международный подход к регулированию рынка страхования основывается на следующих принципах:

* ни один из видов обязательного страхования не может быть закреплен исключительно за государственной страховой организацией;
* ни одна из страховых компаний не должна получать исключительную поддержку государство.

Демонополизация обязательных видов страхования является наиболее эффективным способом управления страхования. Как правило, обязательные виды страхования являются либо недоходными, либо правительство регулирует доходность по ним. Однако осуществление обязательных видов страхования разрешено не всем страховщикам. Дальнейшая дискриминация частных страховых компаний окажет негативное влияние на развитие рынка страхования в Беларуси. Более того, несмотря на положительный эффект введения страхования ГОВТС для защиты граждан, спрос на иные виды страхования до сих пор остается низким, что говорит о существенной ограниченности использования обязательного страхования как средства развития страховой культуры. Дальнейшее увеличение обязательных видов страхования будет расцениваться как населением, так и предприятиями как дополнительная налоговая нагрузка. Это является препятствием для увеличения спроса на страховые услуги и вытесняет добровольные виды страхования обязательными.

Учитывая емкость страхового рынка, можно поставить под сомнение способность наделенных данным правом нескольких страховых организаций обеспечить своевременное и качественное обслуживание страхователей.

Приведенный анализ свидетельствует о необходимости равноправного отношения к страховым организациям, которое послужит началом процесса либерализации страхового рынка.

Необходимость стимулирования накопительных видов страхования очевидна, поскольку именно они являются источником средств, необходимых для инвестирования в экономику страны. Прежде всего, необходимо создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопительных сумм по договорам страхования.

Дальнейшее углубление рыночных отношений требует внедрения новых перспективных видов добровольного страхования. Должна быть сформирована сеть специализированных компаний в области личного страхования. В Беларуси страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, как и во многих странах, например, Латвии, Болгарии, Литве, не могут предоставлять услуги по страхованию иному, чем страхование жизни. Однако многие страны-члены ВТО не налагают никаких ограничений на сферу финансовых услуг.

А, учитывая то, что в настоящее время идет переговорный процесс о вступлении Беларуси во Всемирную торговую организацию, а также то, что присутствие иностранного капитала на рынке страхования жизни увеличилось во многих странах с момента вступления их в ВТО, можно спрогнозировать приход иностранных страховщиков и на белорусский страховой рынок.

Исходя из ситуации на рынках страхования Польши, Чехии и Венгрии, стран с наиболее развитой страховой культурой в регионе Восточной Европы, можно спрогнозировать, что на белорусском рынке страхования жизни будут доминировать иностранные страховщики. Крупные иностранные страховые компании имеют два основных преимущества, позволяющих им преобладать на рынке страхования в странах Восточной Европе. Во-первых, такие компании имеют возможность привлечения большого капитала для успешного развития бизнеса. Во-вторых, они имеют опыт правильной организации страхового дела.

Как показывает опыт Восточной Европы, максимальный шанс на выживание и успешную деятельность будет у белорусских страховых компаний, которые сумеют заручиться поддержкой иностранных партнеров. Иными словами, для выживания белорусским компаниям понадобиться модернизировать организацию своего страхового дела, а также привлечь инвестиции для успешного развития. Участие иностранных партнеров может сильно этому способствовать.

Еще одним фактором, сдерживающим развитие рынка страхования Беларуси, является то, что граждане республики занимаются в основном самострахованием, то есть все накопленные сбережения хранят в наличной валюте. Для того чтобы население обратилось к страхованию, необходимо, чтобы предлагаемые страховые продукты удовлетворяли целому ряду условий:

– страховой продукт должен внушать страхователю уверенность в том, что страховщик выполнит принятые на себя обязательства;

– в страховом продукте должна быть предусмотрена защита страхового обеспечения от инфляции;

– в страховой тариф должен быть заложен достаточный уровень инвестиционной доходности;

– при распространении продукта должен применяться «агрессивный» способ продаж, т.е. продажа через страховых агентов, получающих высокое комиссионное вознаграждение.

Защите интересов граждан способствует также развитие добровольного медицинского страхования. Преимущество этого вида страхования заключается в том, что оно является в финансовом отношении наиболее щадящей формой оплаты медицинский услуг населением, формой обслуживания, которая максимально учитывает интересы граждан. Именно высокая стоимость медицинского обслуживания побуждает страхователя к заключению договора медицинского страхования, а страховое обеспечение становится гарантией, а зачастую и условием получения медицинской помощи.

На сегодняшний день в этой области страховых отношений существуют следующие проблемы:

1) учреждения здравоохранения не готовы к работе по системе страхования;

2) в лечебно-профилактических учреждениях нет опыта работы непосредственно со страховыми организациями, ведь договорные отношения предусматривают дополнительный объем медицинских услуг более качественного уровня;

3) нет методики формирования цен на медицинские услуги, предоставляемые по договорам со страховыми организациями;

4) отсутствует система перераспределения полученных средств между медицинским персоналом, нет материальной заинтересованности у рядовых исполнителей;

5) крайне низкий уровень страховой культуры населения;

6) низкий сервис медицинского обслуживания.

Таким образом, основными препятствиями на пути развития рынка добровольного медицинского страхования являются ограниченные возможности медицинской базы, а также отсутствие массового продукта для частных лиц. Его росту может способствовать оказание медицинских услуг на высоком качественном уровне с высоким уровнем сервиса, но по умеренным ценам.

Одним из видов добровольного медицинского страхования, который более-менее развит и действует на территории РБ примерно 8 лет, является добровольное страхование медицинских расходов. Однако здесь также присутствуют отрицательные моменты. Во-первых, доля данного вида страхования в общем объеме белорусского страхового рынка крайне мала, в то время как в Росси этот показатель достигает 11%. Добровольное страхование медицинских расходов в портфеле добровольных видов белорусского страховщика редко превышает 3%, и темпы его роста тоже весьма незначительны. Во-вторых, невысокая рентабельность этого вида страхования связана, прежде всего, с тем, что идет постоянный рост и изменение цен на медицинские услуги. Естественно, что страховые организации, которые никоим образом не могут повлиять на ценообразование медицинских услуг, как это принято в Европе, хотели бы, чтобы этот процесс регулировался хотя бы 1 или 2 раза в год, а не несколько раз в квартал, как это сейчас происходит на практике.

Оценивая в целом состояние и тенденции развития рынка страхования в Республике Беларусь, можно констатировать, что, несмотря на имеющиеся проблемы и трудности, он продолжает развиваться. Можно надеяться, что это трудности роста, временного характера, они под силу белорусским страховым организациям.

* 1. **Возможные пути увеличения поступления сумм страховых взносов в исследуемом представительстве**

Для решения вышеупомянутых проблем можно предложить следующие мероприятия.

Для развития добровольных видов страхования и диверсификации страхового портфеля необходимо развитие и регулирование отдельных видов хозяйственной деятельности, которые бы предусматривали страхование сопряженных рисков. Например, страхование грузов как обязательное условие совершения международной перевозки, страхование гражданской ответственности организаций, создающих повышенную опасность для окружающих, как условие осуществления ими хозяйственной деятельности, страхование строительно-монтажных рисков, получение ипотечного кредита в банке и многое другое.

В основу улучшения работы страховых агентов можно положить опыт работы страховщиков Германии, где система распространения продуктов страхового рынка представлена в основном страховыми агентами с исключительными правилами – их доля на страховом рынке составляет 80%.

Отличительной особенностью германского страхового рынка является то, что страховой агент дорожит своим портфелем, так как в случае его ухода на пенсию он получает от страховой компании значительную компенсацию, зависящую от величины этого портфеля. Это способствует, прежде всего, тому, что страховой агент в процессе своей работы всячески пытается его нарастить, тем самым исключается передача договоров другим страховым компаниям и погоня за более высоким комиссионным вознаграждением.

Между страховщиками Германии существует жесткое правило: если страховой агент, работающий в одной компании, предложил риски другой, последняя в обязательном порядке уведомляет об этом первую.

Если же страховой агент после замечания компании, в которой он работает, продолжает эту практику, он лишается компенсации за портфель, так как эти условия жестко оговорены в контракте.

# Эффективным будет внедрение системы трудового соревнования между агентами и специалистами, предусматривающей премирование последних в результате заключения ими наибольшего количества договоров. Значительную роль играет правильная организация труда агентов. Бригадная форма организации труда не очень эффективна, т. к. план доводится не только индивидуально, но и на бригаду в целом. Поэтому премирование агентов происходит по результатам деятельности бригады. Следовательно, у агентов пропадает стимул к хорошей работе. Выход из данной ситуации можно найти в сохранении бригадной системы и изменении системы оплаты труда.

Для повышения эффективности и результативности по предотвращению и выявлению страхового мошенничества необходимо:

* объединить усилия страховщиков в противодействии страховому мошенничеству;
* наладить обмен информацией между страховыми компаниями и их службами безопасности о лицах, подозреваемых в мошенничестве, способах обмана, в т.ч. сомнительных страховых случаях;
* за счет ежегодных отчислений в виде определенного процента от суммы взносов содержать белорусскую некоммерческую структуру, которая будет вести все централизованные необходимые учеты, компьютерные базы данных, взаимодействовать с правоохранительными органами по предотвращению и выявлению мошенничества;
* наделить службы безопасности страховых компаний правами проведения собственных проверок по заявленным как страховые случаям, имеющим признаки мошенничества, а возможно, и предоставить им право на проведение оперативно-розыскных мероприятий;
* закрепить за страховыми компаниями оперативных сотрудников ОВД, которые бы занимались только предотвращением и выявлением страхового мошенничества, при этом они могли бы финансироваться за счет средств страховщика;
* совершенствовать гражданское законодательство с тем, чтобы у страховщиков было больше возможностей для отказа в выплате при установлении признаков, свидетельствующих о заинтересованности страхователей в наступлении страхового случая и возможном обмане;
* обобщать и распространять судебную практику по спорам между страхователями и страховщиками по поводу отказов в выплате страхового возмещения.

В представительстве существует проблема неполного охвата страхового поля. Решение проблемы возможно путем привлечения потенциальных страхователей могла бы стать совместная работа с теми структурами, которые постоянно сталкиваются со страхователями: исполкомы, юридические, оценочные фирмы или адвокатские бюро, операторы сотовой связи, автозаправочные станции, технические центры или автосалоны.

Важным является активизация рекламной деятельности в области страхования. Можно развесить по району рекламные плакаты, периодически рассылать листовки потенциальным страхователям с описанием наиболее привлекательных страховых услуг. Можно провести интервью с директором представительства Белгосстраха и поместить его в районную газету.

Для улучшения страховой деятельности в Беларуси необходимо принять следующие меры: право проводить обязательные виды страхования должно быть предоставлено всем компаниям без исключения, независимо от структуры их уставного фонда. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств целесообразно вернуть частным страховщикам в первую очередь, так как они уже доказали свою состоятельность и эффективность работы. Демонополизация обязательных видов страхования не значит их передачу на полное усмотрение страховщиков. Для обязательных видов страхования государство должно проводить тарифную политику, которая бы предусматривала регулирование тарифов, чтобы страховые компании, с одной стороны, не могли чрезмерно занижать тарифы, таким образом увеличивая риск своей деятельности и вероятность дестабилизации рынка, а с другой, не использовали бы обязательные виды страхования как средство наживы.

Для того чтобы страховые продукты были востребованы страхователями, необходимо, чтобы государство стимулировало спрос на них. Стимулирование можно проводить через регулирование экономических секторов, деятельность которых подразумевает приобретение страхового полиса. Например:

* развитие рынка ипотечного кредитования увеличивает возможность банка требовать приобретение страхового полиса на недвижимость как одно из условий при заключении договора;
* необходимость лизинга оборудования также обязывает лизингополучателя застраховать оборудование как условие для заключения лизингового контракта;
* приобретение страхового полиса для получения разрешения на оказание, например, адвокатских услуг, услуг по перевозке грузов, строительно-монтажных работ и т.д.

Государственная политика в области страхования должна быть направлена на создание условий, благоприятных для успешного его развития, в рамках:

* стимулирования предприятий, организаций и населения к заключению договора добровольного страхования;
* создание законодательных гарантий для стабильной работы страховых организаций;
* стимулирования деятельности страховых организаций, осуществляющих наиболее экономически и социально значимые виды страхования;
* оптимизация налогообложения в сфере страховой деятельности;
* обеспечения гарантированности и стабильной доходности страховых инвестиций в государственные ценные бумаги.

В РБ необходимо внедрять новые виды страхования, разрабатывать новые страховые продукты, повышать качество обслуживания клиентов и уровень охвата страхованием имущественных интересов граждан и предприятий. Отсутствие разнообразия в формах страхового продукта обусловлено низкой страховой культурой населения и финансовой слабостью страховых компаний по сравнению с зарубежными страховщиками.

Данные процессы на страховом рынке республики не могут привести национальную страховую отрасль к равноправию на мировом страховом рынке. Для этого нужно принять следующие меры:

1. вернуть негосударственным страховым компаниям право проводить обязательные виды страхования;
2. определить и вести на практике оптимальное соотношение в проведении обязательных и добровольных видов страхования;
3. содействовать увеличению капитализации белорусских страховщиков за счет повышения требований к минимальному размеру уставного капитала и привлечению иностранных инвестиций;
4. провести либерализацию рынка перестрахования и сострахования;
5. урегулировать вопрос компенсации по договорам страхования, выданным Госстрахом БССР.

На основе анализа эффективности страховой деятельности представительства, проведенного выше, можно выделить следующие виды страхования, требующие особого внимания со стороны представительства:

* страхование имущества юридических лиц, страхование от несчастных случаев за счет предприятий и страхование животных по поводу снижения сумм поступивших страховых взносов;
* страхование транспортных средств граждан, добровольное страхование гражданской ответственности, добровольное страхование строений по поводу снижения количества заключенных договоров и низкого охвата страхового поля.

Следовательно, актуальным будет поиск путей повышения эффективности деятельности представительства по осуществлению данных видов страхования.

Рассмотрим добровольное страхование домашних животных.

Предположим, что страховой тариф по данному страхованию установлен правильно и договора заключаются на среднюю страховую сумму, тогда улучшение показателей эффективности возможно только в результате увеличения объема собираемых страховых взносов посредством увеличения охвата страхового поля. Положительное влияние на улучшение показателей эффективности окажет также снижение вероятности наступления страхового случая, то есть уменьшение доли пострадавших объектов в общем числе застрахованных.

Снижение выплат, а тем самым снижение уровня убыточности, можно добиться путем периодического выделения из фонда предупредительных мероприятий денежных средств районной ветеринарной службе для закупки препаратов для лечения животных. По состоянию на 1.01.2006 года деятельность представительства по осуществлению данного вида страхования характеризовалась следующими показателями

Таблица 3.1. Данные по добровольному страхованию животных в 2005 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Условное обозначение | Значение |
| 1 | Сумма поступивших страховых взносов, тыс. руб. | P | 189 |
| 2 | Страховая сумма застрахованного имущества, тыс. руб. | S | 3793 |
| 3 | Количество застрахованных объектов | n | 6 |
| 4 | Сумма выплат страхового возмещения, тыс. руб. | Q | 22 |
| 5 | Количество пострадавших объектов | m | 1 |
| 6 | Средняя сумма страхового взноса, тыс. руб. | P сред | 0,050 |
| 7 | Средняя страховая сумма застрахованного имущества, тыс. руб. | S сред | 632,2 |
| 8 | Средняя сумма выплат страхового возмещения, тыс. руб. | Q сред | 22 |
| 9 | Доля пострадавших объектов, % | d | 0,167 |
| 10 | Убыточность страховой суммы | q | 0,0058 |
| 11 | Норма убыточности | Hуб | 0,116 |
| 12 | Коэффициент тяжести страховых событий | Kт | 0,035 |

Из таблицы 3.1 видно, что на 01.01.2006 г. все показатели эффективности по страхованию животных заметно улучшились по сравнению с 2003–2004 годами.

Доход от осуществления операций по страхованию животных за 2005 год составил 189 тыс. руб. и это при охвате страхового поля всего в 6 договоров. Целью нашего исследования будет поиск оптимального охвата страхового поля, при котором доход от страховых операций по данному виду страхования будет достаточным для обеспечения эффективности страховых операций.

За вероятность наступления страхового случая возьмем р = 0,43.

Из таблицы 3.1 видно, что при вероятности наступления страховых случаев р = 0,43 и среднем размере страхового обеспечения 3,5% от средней страховой суммы все показатели эффективности соответствуют нормативным значениям. Учитывая последние два показателя и увеличение страхового поля до 50 договоров, осуществим поиск оптимального размера страхового поля в целях максимизации дохода. Результаты проведенных расчетов сведем в таблицу 3.2.

Таблица 3.2. Расчет показателей эффективности по добровольному страхованию животных при условии изменения страхового поля и неизменной средней страховой сумме 632,2 тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| n | m | S, тыс. руб. | P, тыс. руб. | Q, тыс. руб. | q | Hуб | Kt | Д, тыс. руб. |
| 6 | 1 | 3793,2 | 189,66 | 22 | 0,0058 | 0,115997 | 0,0348542 | 167,66 |
| 16 | 2 | 10115,2 | 505,76 | 44 | 0,00435 | 0,086998 | 0,0348542 | 461,76 |
| 19 | 3 | 12011,8 | 600,59 | 66 | 0,005495 | 0,109892 | 0,0348542 | 534,59 |
| 25 | 4 | 15805 | 790,25 | 88 | 0,005568 | 0,111357 | 0,0348542 | 702,25 |
| 30 | 5 | 18966 | 948,3 | 110 | 0,0058 | 0,115997 | 0,0348542 | 838,3 |
| 35 | 6 | 22127 | 1106,35 | 132 | 0,005966 | 0,119311 | 0,0348542 | 974,35 |
| 40 | 7 | 25288 | 1264,4 | 154 | 0,00609 | 0,121797 | 0,0348542 | 1110,4 |
| 45 | 8 | 28449 | 1422,45 | 176 | 0,006187 | 0,12373 | 0,0348542 | 1246,45 |
| 50 | 9 | 31610 | 1580,5 | 198 | 0,006264 | 0,125277 | 0,0348542 | 1382,5 |

Как видно из таблицы 3.2 при вероятности наступления страховых случаев 0,43 и среднем размере страхового обеспечения 3,5% от средней страховой суммы все показатели эффективности соответствуют нормативным значениям, причем они остаются неизменными при любом увеличении страхового поля. Таким образом, представительство с увеличением страхового поля не только ничего не теряет, но и способно привлекать больший объем денежных средств без увеличения нагрузки на страхователей по уплате страховых взносов.

Из таблицы 3.2 видно, что наиболее выгодный вариант страхования для представительства – когда страховое поле достигает своего максимума. Таким образом, мы получаем, что при увеличении страхового поля с 6 до 50 договоров доход от осуществления операций по страхованию животных увеличивается на 1213 тыс. руб. Следует также отметить, что данное увеличение дохода достигнуто при минимальной страховой сумме.

Из проведенного исследования следует, что для увеличения дохода представительства по добровольному страхованию животных граждан в абсолютном выражении необходимо расширять страховое поле. Для этого нужно проводить широкомасштабную рекламную деятельность через все возможные средства распространения информации для клиентов.

Рассмотрим проблему страхования транспортных средств граждан.

Заинтересованным в законности страховых сделок, а также принимающим участие в установлении истины при выявлении фактов мошенничества необходимо:

– проверять на судимость лиц, подающих иск страховым компаниям о возмещении крупного ущерба, а также лиц, в поведении которых усматривается явное несоответствие между страхуемым объектом и суммой, предлагаемой к выплате;

– при проведении следственных действий в случаях предполагаемого страхового мошенничества по возможности привлекать к участию в них сотрудников страховых учреждений;

– создать единую информационно-аналитическую базу данных с указанием сведений о лицах, ранее совершивших мошенничество на территории республики и стран СНГ;

– организовать тесное взаимодействие страховых учреждений с органами внутренних дел с целью своевременного ознакомления с новыми формами мошенничества, ранее известной одной из сторон;

– руководителям своих компаний разработать для своих сотрудников четкую структурированную методику первоначальных действий в случаях выявления факторов мошенничества;

– организовать обмен опытом со страховыми организациями других стран по вопросу выявления фактов страхового мошенничества.

В настоящий момент наблюдается тенденция к снижению сумм поступлений страховых взносов и количества заключенных договоров по страхованию юридических лиц. Субъекты хозяйствования мотивируют это убыточностью своей деятельности. Вместе с тем заключение договора страхования может быть выгодным для предприятия.

Рассмотрим эффективность от проведения имущественного страхования юридических лиц с позиции субъектов хозяйствования.

За счет уплаченных страховщику взносов страхователь обеспечивает дополнительные гарантии стабильности своего бизнеса и покрытия катастрофических убытков, если таковые возникнут в процессе производственной деятельности.

Страхование и самострахование являются основными мерами по управлению риском. Страхование подразумевает передачу риска страховщику за определенную плату. Самострахование предполагает формирование специальных резервных фондов, из которых будет проводиться компенсация убытков при их возникновении.

Применение любого из методов управления риском приводит к перераспределению текущих и ожидаемых финансовых потоков внутри предприятия. Например, при страховании происходит отвлечение части собственных средств на уплату страховых взносов, в результате чего происходит недоинвестирование производства и потеря прибыли. С другой стороны, возникает ожидаемый в будущем приток средств в виде страховых выплат при наступлении страхового случая. Поэтому предприятию важно определить эффективность от заключения договора страхования.

Одним из методов определения эффективности страхования является Модель Хаустона, в основе которой лежит сравнительная оценка стоимости предприятия к концу страхового периода при передаче риска страховщику и при самостраховании путем резервирования части финансовых ресурсов. Проследим, в каких случаях предприятию выгоднее заключить договор страхования, чем покрывать риск за счет собственных средств.

В соответствии с этой моделью эффективность передачи риска страховщику достигается при условии:

САстр > САсам,

где САстр – стоимость активов предприятия на конец страхового периода при передаче риска страховщику;

САсам – стоимость активов предприятия на конец аналогичного периода при самостраховании риска.

Рассматриваемые в процессе сравнительной оценки показатели рассчитываются по следующим формулам:

САстр = САн – СП + Ра \* + Уср;

САсам = САн – СФ + Ра \* + Рки \* СФ,

где САн – стоимость активов предприятия на начало страхового периода;

СП – общая сумма страховой премии, уплачиваемой страховщику;

Ра – уровень рентабельности активов, выраженный десятичной дробью;

Уср – средняя сумма убытка предприятия по рассматриваемому виду риска;

СФ – сумма страхового фонда, формируемого предприятием при самостраховании риска;

Рки – уровень рентабельности краткосрочных финансовых инвестиций, выраженный десятичной дробью.

При решении донной задачи сделаем следующие допущения:

* Страховое возмещение уплачивается в полном размере фактического убытка без франшизы.
* Рентабельность краткосрочных финансовых инвестиций составляет в среднем 11%.
* общая сумма страховой премии, уплачиваемой страховщику равна сумма страхового фонда, формируемого предприятием при самостраховании риска.
* Страховой период определен в размере 1 года.

Определим такой уровень рентабельности активов предприятия, при котором страхование представляется наилучшим методом управления риском, т.е.

САн – СП + Ра \* + Уср > САн – СФ + Ра \* + Рки \* СФ

После некоторых преобразований данное неравенство будет иметь вид:

Ра > 0,11\*СП 6956 – 1 = 2,03%

Рассмотрим проблемы, возникающие при осуществлении страхования строений.

Как известно по обязательному страхованию строений сумма взноса составляет 2% от страховой суммы. Страховая сумма – 50% от страховой стоимости. Выплата производится в размере 50% от суммы ущерба, но не более страховой суммы.

По добровольному страхованию строений страховая сумма устанавливается в размере, не превышающем страховую стоимость каждого вида имущества, принимаемого на страхование. При этом если объекты застрахованы по обязательному страхованию строений, то страховая сумма устанавливается с учетом страховой суммы по обязательному страхованию строений, принадлежащих гражданам.

Таким образом, если страхователь не заключил договор добровольного страхования, в случае наступления неблагоприятного события, страховщик возместит ему только половину ущерба. При наличии полиса добровольного страхования страховщик выплатит страховое возмещение в пределах реального ущерба, но не более страховой суммы. Несмотря на явные преимущества заключения договора добровольного страхования строений, лишь четвертая часть страхователей идет на это. Поэтому рассмотрим вопрос о создании комплексного пакета страхования, включающего в себя полис обязательного и добровольного страхования строений. При этом определим размер усредненного тарифа, выгодного страховщику и привлекательного для страхователя. Данная мера приведет к увеличению поступлений сумм страховых взносов у страховщика и одновременно повысит страховую защиту страхователя. Деятельность представительства по заключению договоров страхования строений за 2003–2005 гг. характеризовалась следующими данными.

Таблица 3.1. Показатели деятельности представительства Белгосстрах по страхованию строений за 2003–2005 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
| Обязательное страхование |
| заключено договоров | 11535 | 10006 | 13218 |
| сумма взносов, тыс. руб. | 69211,4 | 80050,6 | 66090 |
| страховая сумма, млн. руб. | 3460 | 4003 | 3304,5 |
| количество выплат | 20 | 37 | 39 |
| сумма выплат, млн. руб. | 12,3 | 41,1 | 16 |
| Добровольное страхование |
| заключено договоров | 2386 | 2459 | 2513 |
| сумма взносов, млн. руб. | 31,5 | 36 | 37 |
| страховая сумма, млн. руб. | 7236 | 7461 | 7622,9 |
| количество выплат | 77 | 73 | 79 |
| сумма выплат, млн. руб. | 16 | 15 | 11 |

Таким образом, сумма взносов по обязательному страхованию строений значительно превышает сумму по добровольным.

Страховое поле по страхованию строений довольно большое. Обозначим количество заключенных договоров по обязательному страхованию строений как n1. Вместе с тем добровольным страхованием охвачена лишь незначительная часть этого страхового поля. Число договоров страхования – n2 Потенциал для заключения договоров добровольного страхования строений следующий:

2003 г. – 9149 договоров

2004 г. – 7620 договоров

2005 г. – 10705 договоров.

Данные цифры значительно превышают фактическое количество заключенных договоров.

Поэтому рассмотрим вопрос об охвате страхового поля на интервале 60 – 100% с пошаговой разбивкой в 10%. Минимальное значение данного интервала было выбрано исходя из реальных возможностей Белгосстраха по заключению договоров страхования строений.

При построении модели используем следующие допущения:

* договор страхования заключается на полную страховую стоимость;
* предполагается, что не произойдет форс-мажорных обстоятельств, которые повлекут за собой страховую выплату равную страховой сумме;
* расчет производится при заранее известном количестве договоров, которое предполагается заключить со страхователями.

F = max{ni; рi};

mi<=ΣSn

где Р – средний страховой взнос на один договор страхования;

рi – средний размер страхового взноса на один договор страхования в i-м году;

ni – количество заключенных договоров страхования в i-м году;

mi – число страховых случаев в i-м году;

ΣSn – страховая сумма по заключенным договорам страхования.

Рассчитаем средний страховой взнос по обязательному и добровольному страхованию строений за период 2003–2005 гг. по формуле:

#### *Р=Σрi* 34759 = 6,195 тыс. руб.

Средний страховой взнос по добровольному страхованию строений составит:

Рдобр = N

где N – общее количество договоров, заключенных за некоторый период;

M – количество страховых случаев в N договорах.

qоб={x1, x2, x3} = {0,00173; 0,0037; 0,00295}

qдоб={у1, у2, у3} = {0,03227; 0,0342; 0,0344}

Страховая сумма по обязательному страхованию устанавливается в размере 50% страховой стоимости. Для того чтобы имущество было застраховано на полную стоимость, необходимо установить страховую сумму по добровольному страхованию также в размере 50% страховой стоимости, т.е. ΣSnоб = ΣSnдобр = {z1, z2, z3}.

##### Тогда общая страховая сумма составит ΣSnобщ = {2z1, 2z2, 2z3}.

Количество договоров при данном пакете страхования стремится к максимальному, т.е. N→max{nоб; nдобр}, Откуда N = nоб = {11535; 10006; 13218}.

Анализ количества страховых случаев в представительстве Белгосстраха по г. Полоцку показывает, что страховые случаи при по добровольному страхованию строений превышают аналогичный показатель по обязательному страхованию. Поэтому в страховом пакете число страховых случаев по добровольному виду поглотят их число по обязательному страхованию.

М = mдобр = {77; 73; 79}

Тогда вероятность наступления страхового случая при комплексном страховании составит:

q = {0,00668; 0,0075; 0,00598}

###### Исходя из этого средний уровень вероятности составит 0,01.

Рассчитаем тарифную нетто-ставку для комплексного пакета страхования при заданных условиях:

* вероятность наступления страхового случая q = 0,01;
* количество застрахованных объектов N = 11586;
* среднее значение степени уничтожения объекта bср = 0,5;

Определим среднее квадратическое отклонение от среднего значения

δb = √Dn

Dn = Σ 2\*q

mcp = Σmi bср = 0,87 Nср = 1.28\*0.005 √ = 0,01 или 1%.

Данная тарифная ставка была рассчитана при условии полного охвата страхового поля. Однако на практике такой охват страхового поля практически невозможен. Поэтому скорректируем тариф с учетом возможного количества заключенных договоров

Таблица 3.5. Зависимость суммы страховых взносов при различных значениях тарифа и различном охвате страхового поля

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Охват страхового поля | количество заключенных договоров | Страховая сумма, млн. руб. | Сумма страховых взносов при различных значениях тарифа, млн. руб. |
|  |  |  | 1 | 1,2 | 1,4 | 1,6 | 1,8 | 2 |
| 100% | 11586 | 11029,2 | 110,292 | 132,35 | 154,409 | 176,467 | 198,526 | 220,584 |
| 90% | 10427,4 | 9926,28 | 99,2628 | 119,115 | 138,968 | 158,82 | 178,673 | 198,526 |
| 80% | 9268,8 | 8823,36 | 88,2336 | 105,88 | 123,527 | 141,174 | 158,82 | 176,467 |
| 70% | 8110,2 | 7720,44 | 77,2044 | 92,6453 | 108,086 | 123,527 | 138,968 | 154,409 |
| 60% | 6951,6 | 6617,52 | 66,1752 | 79,4102 | 92,6453 | 105,88 | 119,115 | 132,35 |

Таким образом, мы получили возможные значения страхового тарифа при пакетном страховании строений с учетом различного охвата страхового поля. Серым цветом выделены возможные суммы поступлений страховых взносов по пакетному страхованию при заданных условиях, превышающие фактическую величину сумм поступлений страховых взносов по добровольному и обязательному страхованию строений. Из таблицы 3.5 видно, что при установлении страхового тарифа на уровне 1,8% сумма поступлений страховых взносов превысит фактическую при любом охвате страхового поля.

В то же время снижение тарифа на 0,2 процентных пункта и увеличение размера страховой суммы сделает пакетное страхование строений более привлекательным для страхователей, что приведет к росту количества договоров и в конечном итоге к увеличению поступлений сумм страховых взносов.

В полученном пакете комплексного страхования строений есть ряд преимуществ:

* во-первых, мы получили удешевление страхования при помощи определения среднего страхового тарифа. Данный тариф полностью отвечает требованиям страховщика, а также делает страхование строений более доступным для населения.
* Во-вторых, увеличив размер выплаты страхового возмещения до размера реального ущерба в пределах страховой суммы, мы сделали этот пакет страхования более привлекательным для страхователей.
* В-третьих, сократятся расходы на обслуживание двух договоров. Вместо этого станет необходимо обслуживать один договор. А это экономия времени и расходов на ведение дела.
* И главное, данный пакет страхования увеличит суммы поступлений страховых взносов.

В представительстве поступившие денежные средства сдаются в вышестоящий орган через 14 дней. Все это время они хранятся на счете представительства. Вместе с тем, представительство могло бы иметь дополнительный доход от вложения этих средств на депозиты в банк. Приведем расчет дополнительного поступления средств в представительство.

В ОАО «СБ «Беларусбанк»» на период 5–10 дней можно внести неограниченную сумму денежных средств на депозитный счет под 7% годовых. За 14 дней в представительство поступает в среднем около 56 млн. руб. Таким образом, представительство за полмесяца получит 0,327 млн. руб. Если скорректировать данную величину на комиссионное вознаграждение банку, то получим 326 тыс. руб. за 14 дней или 7824 тыс. руб. за год.

В целях достижения высоких результатов страховой деятельности представительства Белгосстраха по г. Полоцку на 2006 год поставлены следующие задачи: своевременно возобновлять действующие договора добровольного страхования, заключать новые и обеспечить их прирост на каждом участке по всем видам страхования, повышать качественный уровень проведения страхования.

К вышеперечисленным задачам для успешного развития страхового рынка области можно добавить еще следующие: поиск нестандартных решений и новых продуктов на рынке страхования; увеличение объема страхового портфеля за счет распространения простых страховых продуктов посредством телефона, отделений связи и Интернета; применение комплексного обслуживания страхователей, что в свою очередь отразится на доходности страхового портфеля; развитие инновационной деятельности, как источника диверсификации страхового портфеля.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. В представительстве БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку существуют следующие проблемы: преобладание в структуре страхового портфеля обязательных видов страхования и недостаточное развитие добровольных видов страхования; потенциальные страхователи переходят в другие страховые компании вследствие ненадлежащего качества обслуживания; низкий уровень квалификации страховых агентов, их неспособность грамотно разъяснять правила страхования, отсутствие широко доступной информации рекламно-разъяснительного характера; проблема заключения новых договоров страхования, а иногда и невозможность возобновить уже имеющиеся договора; слабо развитая рекламная деятельность в области страхования.

2. На основе анализа эффективности страховой деятельности представительства выявлены виды страхования, требующие особого внимания со стороны представительства:

* страхование имущества юридических лиц, страхование от несчастных случаев за счет предприятий и страхование животных по поводу снижения сумм поступивших страховых взносов;
* страхование транспортных средств граждан, добровольное страхование гражданской ответственности, добровольное страхование строений по поводу снижения количества заключенных договоров и низкого охвата страхового поля.

3. Для повышения эффективности осуществления добровольного страхования животных граждан при установленном страховом тарифе 0,1% и минимальной страховой сумме в 632,2 тыс. руб. необходимо увеличить объем собираемых страховых взносов посредством увеличения страхового поля. Так при увеличении охвата страхового поля с 6 до 50 договоров доход от осуществления операций по страхованию животных увеличивается на 1213 тыс. руб. А для увеличения охвата страхового поля необходимо проводить широкомасштабную рекламную деятельность через все возможные средства распространения информации для клиентов.

4. всеми возможными способами предотвращать страховое мошенничество в области добровольного страхования транспортных средств.

5. находить субъектов хозяйствования с рентабельностью активов больше 2,03% и разъяснять им преимущества страхования по сравнению с самострахованием в сфере управления рисками.

6. для повышения эффективности страхования строений можно внедрить комплексный пакет страхования, включающий в себя полис обязательного и добровольного страхования строений.

7. вкладывать временно свободные денежные средства на депозитный счет в банк.

Таким образом, реализация данных мероприятий позволит представительству повысить объем поступлений страховых взносов, расширить круг клиентов, занять более устойчивое положение на страховом рынке региона, повысить качество предоставления услуг по страховой защите интересов страхователей, а также повысить уровень страховой культуры населения и субъектов хозяйствования.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

В широком смысле доходом страховщика называется совокупная сумма денежных поступлений на его счета в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности.

Основным источником доходов страховщика является страховой взнос страхователя. Так как, во-первых, страховые взносы формируют первичный доход страховой организации. Во-вторых, страховые взносы являются исходной базой для формирования страховых резервов, которые составляют основу финансовой устойчивости страховой организации. В-третьих, страховые взносы могут быть инвестированы, и приносить значительный дополнительный доход.

Страховой взнос является платой за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, которые установлены договором страхования.

Сумма страхового взноса по каждому виду страхования различна и зависит состояния платежно-расчетной дисциплины, количества и качества реализуемых страховых услуг, видов страхования, страхового тарифа и страховой суммы.

Страховой тариф, или тарифная ставка, представляет собой денежную плату страхователя с единицы страховой суммы или объекта страхования, либо процентную ставку от совокупной страховой суммы. С помощью тарифной ставки исчисляется страховой взнос, вносимый страхователем страховщику. Построение страховых тарифов зависит от отраслевых особенностей личного и имущественного страхования.

Общий сбор премий должен обеспечить страховщику бесперебойное выполнение своих обязательств перед страхователями по возмещению убытков, покрытие расходов на ведение дела и получение прибыли.

В результате проведенного анализа было выявлено следующее. Рост суммы поступлений страховых взносов по личному страхованию в 2004–2005 гг. был обусловлен введением обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, проведение которого законодательно было возложено на Белгосстрах. Данный вид страхования преобладает в структуре личного страхования. Среди добровольных видов личного страхования наибольшее влияние на рост сумм поступлений страховых взносов оказывают добровольное индивидуальное страхование от несчастных случаев, добровольное страхование от несчастных случаев граждан, выезжающих за границу и добровольное страхование от несчастных случаев за счет средств предприятий.

Поступления страховых взносов по страхованию ответственности были максимальны в 2004 г. Причем доля сумм поступлений страховых взносов по обязательным видам страхования значительно превышает долю по добровольным. Однако по результатам комплексного анализа страхование ответственности оказалось наиболее прибыльным для представительства.

В страховании имущественных интересов добровольные виды преобладают над обязательными, что свидетельствует о результативной деятельности представительства Белгосстраха по г. Полоцку в проведении данных видов страхования. Однако в представительстве существует проблема низкого охвата страхового поля. Кроме того, снижается результативность от проведения страхования юридических лиц.

Несмотря на то, что общая сумма поступлений страховых взносов в 2005 г. по сравнению с 2004 г. уменьшилась, можно сказать, что представительство Белгосстраха по г. Полоцку довольно рентабельно, о чем говорят показатели страховой статистики.

Убыточность страховых сумм на протяжении рассматриваемого периода постоянно снижается. Это происходит за счет снижения уровня убыточности по отраслям страхования, а также уменьшения доли пострадавших объектов.

Негативным моментом в деятельности представительства является превышение фактической суммы расходов на ведение дела над нормативной.

Положительно сказалось на результатах деятельности представительства экономия фактических выплат страхового возмещения по сравнению с нормативными.

В представительстве БРУСП «Белгосстрах» по г. Полоцку существуют следующие проблемы: преобладание в структуре страхового портфеля обязательных видов страхования и недостаточное развитие добровольных видов страхования; потенциальные страхователи переходят в другие страховые компании вследствие ненадлежащего качества обслуживания; низкий уровень квалификации страховых агентов, их неспособность грамотно разъяснять правила страхования, отсутствие широко доступной информации рекламно-разъяснительного характера; проблема заключения новых договоров страхования, а иногда и невозможность возобновить уже имеющиеся договора; слабо развитая рекламная деятельность в области страхования.

На основе анализа эффективности страховой деятельности представительства выявлены виды страхования, требующие особого внимания со стороны представительства:

* страхование имущества юридических лиц, страхование от несчастных случаев за счет предприятий и страхование животных по поводу снижения сумм поступивших страховых взносов;
* страхование транспортных средств граждан, добровольное страхование гражданской ответственности, добровольное страхование строений по поводу снижения количества заключенных договоров и низкого охвата страхового поля.

С целью оптимизации поступления сумм страховых взносов представительству целесообразно следующее:

Для повышения эффективности осуществления добровольного страхования животных граждан при установленном страховом тарифе 0,1% и минимальной страховой сумме в 632,2 тыс. руб. необходимо увеличить объем собираемых страховых взносов посредством увеличения страхового поля. Так при увеличении охвата страхового поля с 6 до 50 договоров доход от осуществления операций по страхованию животных увеличивается на 1213 тыс. руб. А для увеличения охвата страхового поля необходимо проводить широкомасштабную рекламную деятельность через все возможные средства распространения информации для клиентов.

Всеми возможными способами предотвращать страховое мошенничество в области добровольного страхования транспортных средств.

Находить субъектов хозяйствования с рентабельностью активов больше 2,03% и разъяснять им преимущества страхования по сравнению с самострахованием в сфере управления рисками.

Для повышения эффективности страхования строений можно внедрить комплексный пакет страхования, включающий в себя полис обязательного и добровольного страхования строений.

Использование предложенной методики позволит представительству повысить объем поступлений страховых взносов, расширить круг клиентов, занять более устойчивое положение на страховом рынке региона, повысить качество предоставления услуг по страховой защите интересов страхователей, а также повысить уровень страховой культуры населения и субъектов хозяйствования.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – 3-е изд., с Г76 изм. и доп. – МН.: Национальный реестр правовой информации Республики Беларусь, 2003. – 621 с.
2. О страховании: Закон Республики Беларусь №29 от 21.07.93. НЭГ. – 1993. – №22. – С. 12 – 16
3. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами: Закон Республики Беларусь №88–3 от 09.01.2002 г. – Звязда. – 2002 г. – №13. – С. 3
4. Об обязательном страховании строений, принадлежащих гражданам: Декрет Президента Республики Беларусь №220 от 8 октября 1997 г. с изменениями и дополнениями от 18 июня 1999 г. №24, от 4 сентября 2001 г. №22, от 30 августа 2002 г. №22 Республика. – 1997. – №220. – С. 3
5. О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь: Декрет Президента Республики Беларусь №20 от 28.09.2000 г. – Советская Белоруссия. – 2000 г. – №248. – С. 5 – 6
6. О страховых взносах, включаемых в затраты по производству и реализации продукции, товаров, и порядке создания государственными страховыми организациями фондов предупредительных мероприятий за счет отчислений от страховых взносов по договорам добровольного страхования жизни, дополнительной пенсии и медицинских расходов: Указ Президента Республики Беларусь №219
7. Об определении соответствия размеров уставного фонда страховых организаций минимальному размеру уставного фонда, установленного законодательством Республики Беларусь: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь №67 от 14.04.2004 г. – Национальный реестр нормативных правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – №71. – С. 23 – 25
8. О порядке проведения обязательного страхования строений принадлежащих гражданам: Постановление Совета Министров Республики Беларусь №16 от 08.01.1998 г. – Республика. – 1998. – №18 – 19
9. Об утверждении инструкции об учете строений, о начислении и уплате страховых взносов, определении и выплате страхового возмещения по обязательному страхованию строений принадлежащих гражданам: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь №42 от 18.03.2002. – Республика. – 2002. – №104. – С. – 6 – 7
10. Об утверждении положения о порядке исчисления индекса потребительских цен: Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь №18 от 14.02.2000 г. – Республика. – 2002. – №116. – С. 6
11. О добровольном медицинском страховании в РБ: Приказ Министерства здравоохранения Республики Беларусь №192 от 29.07.1997 г. Национальный реестр нормативных правовых актов Республики Беларусь. – 2001 г. – №8 Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. М.: Финансы и статистика, 2004, – 336 с.
12. Гвозденко А.А. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998.
13. Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998.
14. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. СПб: Издательство «Питер», 1999. – 496 с. –.
15. Рейтман Л.И. Страховое дело. – М.: Финансы и статистика, 1992.
16. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страховое дело. – Ростов н М.А. Зайцева, Л.Н. Литвинова, А.В. Урупин и др.; под общ. ред. М.А. Зайцевой, Л.Н. Литвиновой. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 286 с.
17. Теслюк И.Е. Статистика финансов: Учеб. пособие. – Мн.: Выш. шк., 1994. – 472 с.
18. Шахов В.В. Введение в страхование. – М. Финансы и статистика, 1992.
19. Шахов В.В. Страхование. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
20. Вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию: либерализация сектора страховых услуг Страхование в Беларуси. – 2005. – №2. – С. 11 – 16.
21. Зайцева М.А. Страховые рынки Беларуси и Украины: сопоставим Страхование в Беларуси. – 2003. – №12. – с. 15 – 17.
22. Карпицкая М.Е. Проблемы и пути обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций в рыночной экономике Страхование в Беларуси. – 2003. – №5. – С. 9 – 14.
23. Красковский О.Н. Сколько стоит страховой полис? Страхование в Беларуси. – 2005. – №6. – С. 22 – 24.
24. Краткие итого деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2005 год Страхование в Беларуси. – 2006. – №3. – С. 10.
25. Курлыпо А. Эффективность страхования с точки зрения руководителей белорусских предприятий Финансы, учет, аудит. – 2006 г. – №4 – с. 15 – 21.
26. Миллерман А.С. Теория страховых премий и их роль в управлении страхованием Финансы. – 2003. – №5. – с. 51 – 54.
27. Преимущества обратной силы: страховщики ищут поддержки у иностранных инвесторов Страхование в Беларуси. – 2003. – №1. – С. 8 – 5.
28. Рынок страхования в Беларуси: анализ и рекомендации Страхование в Беларуси. – 2005. – №1. – С. 15 – 21.
29. Страхование в СНГ: полупрозрачно, но растет Страхование в Беларуси. – 2006. – №3. – С. 19 – 22.
30. Тарифы по обязательному страхованию перевозчика перед пассажирами снижаются в два раза Страхование в Беларуси. – 2005. – №12. – С. 14.
31. Хомярчук В.М. Бизнес в одни руки Страхование в Беларуси. – 2005. – №1. – С. 4