**Дипломная работа**

**Тема: Страхование средств автотранспорта в РФ: современное состояние и перспективы развития**

**Содержание**

Введение

1 Исторические аспекты развития страхования транспортных средств

1.1 История развития автострахования в России

1.2 Правовые основы страхования транспортных средств

1.3 Особенности страхования транспортных средств в России

2 Анализ рынка автострахования 2007-2009 гг.

2.1 Анализ российского рынка страхования транспортных средств

2.2 Анализ рынка обязательного автострахования

2.3 Анализ рынка добровольного автострахования

3 Проблемы и перспективы развития автострахования в РФ

3.1 Влияние финансового кризиса на рынок автострахования

3.2 Проблемы развития автострахования в РФ

3.2.1 Проблемы обеспечения финансовой устойчивости российских страховых компаний и пути их решения

3.2.2 Проблемы развития рынка автострахования РФ

3.3 Перспективы развития автострахования в РФ

3.3.1 Предложения по улучшению финансовой устойчивости страховых компаний

3.3.2 Перспективы развития рынка автострахования РФ

Заключение

Список литературы

Приложения

**Введение**

Страхование - система страховой защиты от возможного наступления различного рода рисков. Оно представляет собой способ возмещения страховщиком убытков пострадавшим путем их распределения между всеми страхователями. Страховщик формирует за счет страховых взносов всей совокупности страхователей страховой фонд, средства которого при наступлении страховых событий направляет на страховые выплаты. Отсюда, страховщик является лишь посредником в этой системе отношений, причем на его ответственности длительный период времени находятся большие суммы денежных средств.

Тенденции глобализации бизнеса, развития международной конкуренции, телекоммуникаций и Интернета и другие формирующиеся особенности новой экономики обусловливают необходимость пересмотра взглядов отечественного менеджмента на проблемы эффективного управления предприятиями в направлении обеспечения адекватности применяемых методов и инструментов принципам современной управленческой парадигмы. Без разработки соответствующей концепции эффективного менеджмента, в которой должны быть предложены конкретные научно-практические подходы к реальному преодолению несоответствий сложившейся российской модели управления требованиям новой экономики, невозможно решить данную задачу.

Развитие эффективного менеджмента страховых компаний имеет первостепенное значение среди факторов и условий, обеспечивающих экономический рост в стране. Разработка современной методологической концепции эффективного менеджмента способна обеспечить позитивное развитие страховых компаний.

Актуальность работы. Опыт развития цивилизованных стран показывает, что самый надежный способ компенсации ущербов, связанных с рисками, — это страхование, которое является важным стратегическим сектором экономики страны. Создание эффективной системы страхования как важнейшего компонента финансовой инфраструктуры экономики страны позволяет обеспечивать условия и возможности для развития предпринимательской деятельности. Основу такого вида деятельности в России и других рыночных странах составляют страховые организации. Однако уровень развития страхования в нашей стране нельзя считать достаточным, поскольку он не обеспечивает потребностей в страховой защите общества.

Рост национальной экономики сопровождается увеличением платежеспособного спроса на страховые услуги. При этом становление страхового рынка основано на приоритетном развитии коммерческого страхования.

Демонополизация страхового дела в России не привела одновременно к созданию эффективной страховой системы, включая коммерческое страхование, выполняющей свою основную цель — предоставление надежной страховой защиты обществу. Неэффективность страховой деятельности напрямую связана с отсутствием экономических предпосылок формирования коммерческого страхования. Результатом этого является продолжающийся процесс увеличения числа финансово неустойчивых страховщиков, чья платежеспособность не соответствует законодательным требованиям, свидетельствует о наличии серьезных внутренних проблем, препятствующих, наряду с внешними кризисными явлениями, нормальному становлению и развитию страховой коммерческой деятельности.

В настоящее время в России существуют два слабо зависящих друг от друга страховых рынка. На первом ведется цивилизованный бизнес, развиваются классические виды страхования и клиентам предлагаются страховые продукты, позволяющие снижать реальные риски; а на втором страховом рынке прокручиваются зарплатные схемы.

Принятие Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» стало значимым событием не только для национального страхового рынка, но и для страны в целом. Введение ОСАГО в России является логичным следствием и необходимым инструментом проводимых в нашей стране рыночных реформ, конечная цель которых в построении приближенных к общемировым стандартам цивилизованных отношений между обществом, государством и его гражданами. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств - это цивилизованный способ защиты интересов участников дорожного движения во всем мире и одна из важнейших составляющих вступления России в Европейское сообщество.

Потребность в решении сложных и разнообразных проблем становления и развития эффективного менеджмента в страховых компаниях определяет практическую значимость исследования.

Все названные обстоятельства обусловили выбор темы дипломной работы, определили ее структуру и методы исследования

Цель дипломной работы состоит в оценке эффективности страхования средств автотранспорта в РФ.

В соответствии с указанной целью в дипломной работе были поставлены следующие задачи:

- дать понятие автострахования;

- определить виды автострахования;

- изучить правовые основы автострахования;

- проанализировать рынок автострахования в Росси;

- оценить эффективность предлагаемых услуг страховой компании;

- разработать практические рекомендации по повышению эффективности работы страховой компании.

Объектом дипломной работы выступает рынок автострахования РФ.

Предметом исследования выступают отношения, возникающие в процессе страхования транспортных средств.

Период исследования – 2007 -2010 г.

Работа состоит из введения, основного текста, который имеет 3 главы, заключения, списка литературы и приложений.

Во введение определена актуальность выбранной темы работы, отражены цель и задачи исследования, выделены объект и предмет работы и представлена информационная база исследования.

В первой теоретической главе раскрывает история автострахования в России, описаны основные виды страхования транспортных средств, , отражена правовая база автострахования в России.

Во второй аналитической главе дана общая характеристика рынка автострахования в России, проведен анализ рынка добровольного и обязательного страхования за пять лет.

В третьей главе отражены проблемы рынка автострахования в России, кроме этого, исследуется влияние финансового кризиса на рынок, предлагаются мероприятия по совершенствованию страхования транспортных средств в России.

В заключении сделаны выводы по работе и отражена достигнутая цель исследования.

Список использованной литературы содержит 42 источников, в том числе учебные пособия, периодические издания.

В приложения даны наглядные материалы, а именно диаграммы и таблицы, по теме работы.

В ходе исследования применялись теоретическая и методологическая база системного подхода, инвестиционного менеджмента, экономико-математического моделирования, экономического анализа и теория рыночной экономики.

Информационной базой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых, постановления и распоряжения законодательных и исполнительных органов государственной власти Российской Федерации по вопросам страхования, материалы научных конференций, нормативные и справочные материалы, данные Государственного комитета по статистике Российской Федерации, отчеты Инспекции страхового надзора за страховой деятельностью Министерства финансов.

Материал работы основан на фундаментальных законах, действующих в РФ (Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27 ноября 1992 года, ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135-ФЗ от 29 июля 1998 года, ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ и др.), на учебных пособиях по расчету показателей, а также на статьях периодических изданий и практических материалах, разработанный действующими компаниями.

**1 Исторические аспекты развития страхования транспортных средств**

* 1. **История развития автострахования в России**

До России идея «автогражданки» шла почти сто лет, хотя в самом начале наша страна не отставала от западных первопроходцев. В России разговоры о введении страхования автомобилей велись еще в 1924 году, но дальше них дело так и не пошло.

Заметным событием в истории развития страхования в СССР стало постановление Совета Министров «О мерах по дальнейшему развитию государственного страхования и повышению качества работы страховых органов», принятое в 1984 году. В соответствии с этим документом в СССР появилось страхование «авто-комби», объектами которого являются сами транспортные средства, багаж и пассажиры.

При этом страхование ответственности автовладельцев в нашей стране появилось лишь в 1991 году, притом на добровольной основе, а закон об обязательном страховании владельцев транспортных средств был принят в 2002 году и вводился поэтапно.

Программа начала действовать с 1 июля 2003 года, при этом в течение полугода за отсутствие полиса «автогражданки» не предусматривалось штрафных санкций. В настоящее время за заведомое отсутствие полиса предусмотрен штраф от 500 до 800 рублей и запрет на эксплуатацию автомобиля.

Согласно закону об ОСАГО, с 1 июля 2003 года для прохождения государственного технического осмотра или постановки транспортного средства на учет в органах ГИБДД необходимо было предъявить полис ОСАГО. А с 1 января 2004 года эксплуатация транспортного средства при отсутствии полиса и вовсе была запрещена.

По полису ОСАГО водитель транспортного средства страхует свою гражданскую ответственность перед третьими лицами. Другими словами, если по его вине произошло ДТП, в результате которого пострадал автомобиль второго участника, нанесен ущерб любому недвижимому имуществу (например, витрине магазина или дорожному ограждению) либо жизни и здоровью других участников движения, страховая компания возмещает потерпевшей стороне затраты на восстановление поврежденного имущества, а также лечение пострадавшего.

На сегодняшний день размер страховой суммы, утвержденный Правительством РФ, составляет 400 тысяч рублей. Указанная сумма делится на 2 части: возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью и возмещение вреда, причиненного имуществу. Если в результате ДТП пострадало двое и более человек, на возмещение вреда, причиненного их жизни или здоровью, будет выплачено максимум 240 тысяч рублей, а если потерпевший один — 160 тысяч рублей. Аналогичным образом меняется сумма возмещения вреда, причиненного имуществу: при повреждении имущества двоих и более потерпевших будет выплачено максимум 160 тысяч рублей, а при причинении вреда имуществу одного потерпевшего — не более 120 тысяч.

При желании автовладелец может увеличить сумму возмещения ущерба, воспользовавшись услугой дополнительного автострахования (ДСАГО).

Что же касается самого виновника ДТП, ущерб, нанесенный его автомобилю, жизни и здоровью, ОСАГО не возмещает. Это возможно только при добровольном страховании автомобиля (АВТОКАСКО). Это добровольное страхование транспортного средства от угона, хищения и ущерба. Страховка по АВТОКАСКО выплачивается, если произойдет ДТП, если на машину упадет камень, цветочный горшок с балкона или любой другой предмет, если машину смоет ураганом, ударит молния или побьет град, если она сгорит, если её угонит вор или вандалы побьют фары или расцарапают стекло и так далее. Известно, что любая царапина превращает новую машину в ремонтированную и уменьшает её стоимость. Именно для этих случаев и существует АВТОКАСКО: страховая компания берет на себя ремонт машины или выплачивает автовладельцу компенсацию ремонта. Стоимость КАСКО страховки зависит от того, сколько стоит сам автомобиль, какая у него марка, входит ли он в список самых угоняемых транспортных средств, входит ли в стоимость франшиза, каков стаж водителя, каков возраст авто и другие условия, схожие с условиями стандартного ОСАГО. У некоторых компаний свое понятие о страховом случае. Поэтому стоит заранее внимательно ознакомится с договором автострахования, посоветоваться с другими автолюбителями и выбрать ту компанию, которая предоставит самые выгодные условия. В противном случае автовладельца могут ожидать «подводные камни».

Так например, если машину подожгли, а она застрахована от пожара, а не от поджога, то и страховая компания вроде бы ни при чем. Приведем еще пример, если ваша машина застрахована от похищения, а угонщик врезался в фонарный столб и бросил автомобиль посреди дороги, страховой случай не наступил, а значит, компания не должна выплачивать компенсацию. Чтобы этого с вами не произошло, узнайте, как понятие КАСКО толкует страховая компания, и только после этого заключайте договор[[1]](#footnote-1).

Несмотря на множество споров вокруг доходности «автогражданки» для страховых компаний и принципов расчета ее стоимости для водителей, она все-таки привносит некий элемент цивилизованности на российские дороги. Кроме того, она способствовала росту других типов страхования. Например, количество автомобилей, застрахованных по полисам автокаско, в 2004 году выросло вдвое. Неудивительно, если учесть бум продаж новых иномарок в прошлом году[[2]](#footnote-2).

Точкой отсчета для российского рынка добровольного автострахования можно назвать конец восьмидесятых - начало девяностых годов. Национальный рынок страхования АвтоКАСКО начал формироваться с момента открытия крупными западными компаниями своих представительств в России. Именно эти зарубежные фирмы принесли культуру страхования своих автопарков (так называемых «флотов» - от английского fleet). Безусловно, автомобили посольств иностранных государств страховались и ранее, но их доля в автопарке России была крайне мала. Нельзя сказать, что западный опыт сразу упал на благодатную почву, тем не менее, привнесенные преимущества, регламенты и правила цивилизованной страховой деятельности оказали неоценимое позитивное влияние на развитие российского страхового рынка[[3]](#footnote-3).

Под автотранспортным страхованием понимается совокупность видов страхования от опасных рисков, возникающих на автотранспортном средстве.

Объектами страхования могут выступать как сами автотранспортные средства, так и перевозимые ими грузы.

Автотранспортные средства - механизированные и другие средства автомобильного и моторного транспорта. На страхование принимаются автомототранспортные средства, подлежащие регистрации органами ГИБДД МВД РФ. Отдельно могут быть застрахованы объекты водного транспорта, подлежащие государственной регистрации в органах водного контроля.

Страхователями средств транспорта могут быть российские граждане, иностранцы и лица без гражданства, а также юридические лица в любой организационно-правовой форме.

Объем обязательств страховщика определяется следующими основными вариантами:

1. Полное возмещение ущерба.

2. Частичное возмещение ущерба.

3. Возмещается только ущерб, нанесенный в результате стихийного бедствия, ДТП, похищения или угона.

4. Возмещение ущерба, нанесенного вследствие пожара, взрыва, ДТП (кроме боя стекол или повреждения шин, если при этом транспортному средству не причинены другие повреждения).

Особенности страхования автомобилей:

- участие страхователя в несении риска путем установления франшизы;

- возмещение стоимости потери товарного вида автомобиля в результате страхового события, на случай наступления которого заключен договор.

Определение ущерба производится на основании страхового акта и приложенных к нему документов (органов милиции, ГИБДД, пожарного надзора, следственных, судебных органов, медицинских учреждений и др.).

Страховое возмещение выплачивается в размере нанесенного ущерба, но не выше соответствующей страховой суммы, обусловленной страховым договором.

Обязанности сторон при наступлении страхового случая.

Страхователь обязан:

- принять все меры к спасению автомобиля;

- в случае аварии, пожара, взрыва, похищения авто незамедлительно заявить в компетентные органы (ГАИ, органы пожарного надзора и т.д.);

- в течение суток письменно заявить в страховую компанию;

- предъявить в страховую компанию поврежденный автомобиль;

Страховщик обязан в день получения заявления осмотреть поврежденный автомобиль, составить по установленной форме страховой акт и в течении установленного договором срока произвести выплату страхового возмещения.

Основными участниками транспортной перевозки являются: отправитель (грузополучатель), перевозчик, экспедитор.

Договоры перевозки грузов можно классифицировать по признакам:

- по видам транспорта;

- по территории (внутригосударственной, международной);

- по количеству участвующих перевозчиков (местные перевозки, перевозки в прямом сообщении, прямые смешанные перевозки и т.д.).

Условия заключения договора:

- Условия А – страхование от всех рисков;

- Условия В – гибель застрахованного груза или повреждение вследствие пожара, взрыва, посадка на мель, выброса на берег, сход с рельсов при наземной транспортировке, столкновение с объектом, землетрясение.

В мировой практике страхования грузов часто используются генеральные полисы. На основании подробной информации, страховая организация выписывает генеральный полис обычно сроком на один год. По этому документу страховое покрытие распространяется на все грузы, указанные в нем. Обычно в генеральном полисе оговариваются: груз или виды грузов; маршруты перевозок, вид транспорта (иногда встречаются генеральные полисы, страховое покрытие которых распространяется на все грузы страхователя во всем мире, так называемые «Worldwide policies«); лимит страховой суммы по одному страховому средству; примерный график поставок; планируемый оборот компании в течении года.

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

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

Таким образом, автотранспортное страхование – это вид страхования, при котором страховщик обеспечивает выплату сумм третьим лицам (или возмещает страхователю), которые страхователь обязан уплатить третьим лицам за причиненный им при эксплуатации средств транспорта вред: смерть, увечье или иное повреждение здоровья: уничтожение или повреждение имущества. Страховщиком возмещаются также понесенные страхователем судебные расходы по делам, связанным со взысканиями за причинение вреда.

Страхование рисков, связанных с эксплуатацией транспортных средств, объединяет многообразие видов страхования, связанных с имущественными интересами владельца или пользователя транспортным средством при его эксплуатации. Объективной юридической основой возникновения страхового интереса являются права владения или пользования транспортным средством и возникновение обязательств перед третьими лицами при причинении вреда их имущественным интересам, связанным с жизнью, здоровьем или имуществом.

Основными видами автотранспортного страхования являются:

- страхование средства транспорта;

- страхование ответственности владельцев транспортных средств;

- страхование от несчастных случаев владельцев и пассажиров транспортного средства.

Наиболее распространенными видами автотранспортного страхования являются страхование транспортного средства, защищающее интересы владельца, связанные с самим транспортным средством, и страхование гражданской ответственности автовладельца, защищающее интересы пользователя, связанные с возможным предъявлением претензий со стороны потерпевших.

Страхование гражданской ответственности автовладельцев (или пользователей транспортного средства) проводится в обязательной форме в большинстве стран мира, создавая источники выплат потерпевшем, которые не зависят от финансового положения причинителей вреда и осуществляются страховыми компаниями. Одновременно, устанавливая обязательность такого страхования, государство снижает степень влияния социальных рисков, обеспечивая гарантии материальной компенсации, связанной с жизнью и здоровьем потерпевших, в том числе и во внесудебном порядке.

В условиях страхового рынка РФ все виды рисков, связанных с эксплуатацией транспортного средства, могут быть застрахованы по договорам страхования в добровольной форме. Россия оставалась одной из немногих европейских стран, в которой страхование гражданской ответственности автовладельцев проводилась в добровольной форме.

Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» вступил в силу 1 июля 2003 г.

Основными принципами обязательного страхования гражданской ответственности владельцев ТС, согласно закону, являются:

1) гарантия возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших, в пределах, установленных Федеральным законом;

2) всеобщность и обязательность страхования владельцев ТС;

3) недопустимость использования на территории РФ транспортных средств, владельцы которых не исполнили установленную Федеральным законом обязанность по страхованию своей гражданской ответственности;

4) экономическая заинтересованность владельцев ТС в повышении безопасности дорожного движения[[4]](#footnote-4).

Автотранспортные средства могут быть застрахованы на следующих условиях, включающих различные виды страховых рисков:

1. Страхование «автокаско» осуществляется на случай аварии, пожара, стихийного бедствия, угона, кражи детали, боя стекла, падения предметов.

Страховой интерес может распространяться и на дополнительное оборудование, установленное на автотранспортном средстве и являющееся его неотъемлемой частью.

В настоящее время страховые тарифы по страхованию «автокаско» варьируются в большинстве компаний от 5 до 13% от стоимости автомобиля или от страховой суммы. При страховании автомобилей иностранных производителей страховые тарифы выше - до 18% от стоимости нового автомобиля.

2. Страхование от всех видов риска, или «автокомби», представляет собой наиболее широкий перечень страховых рисков, связанных с эксплуатацией автотранспортного средства, принятого на страхование. Возмещению страховщиком подлежат убытки страхователя, вызванные утратой или повреждением застрахованного транспортного средства, причинением вреда жизни и здоровью потерпевших или их имуществу при эксплуатации этого транспортного средства, вред, причиненный жизни и здоровью водителя и пассажиров, покрытие ущерба, причиненного багажу и другим предметам, находящимся в салоне автомобиля.

Страхование багажа не распространяется на антикварные и уникальные предметы, изделия из драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных и поделочных камней, предметы религиозного характера, коллекции, картины, рукописи, денежные знаки, ценные бумаги, документы и фотоснимки, а также на предметы, не принадлежащие страхователю и членам его семьи либо предназначенные для продажи в связи с занятием индивидуальной предпринимательской деятельностью.

3. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств производится в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Страхование гражданской ответственности для иностранных граждан в России, согласно постановлению МИД РФ, является обязательным. Страхованию подлежит риск ущерба, который может быть причинен при использовании транспортного средства, а именно ущерб, причиненный страхователем, жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в результате аварии.

4. Объектом страхования от несчастных случаев водителя и пассажиров (или страхование мест) — является имущественный интерес по поводу жизни и здоровья любого из них, и такое страхование может быть заключено по системе мест или по паушальной системе, причем в первом случае страховая сумма устанавливается для каждого места в автомашине, а во втором — для всего средства транспорта. Страховое обеспечение подлежит выплате, если в результате несчастного случая наступает длительная (свыше 4 месяцев) или постоянная утрата трудоспособности либо смерть застрахованного лица. Дополнительно могут быть приняты на страхование риски временной общей нетрудоспособности, являющейся результатом дорожно-транспортного происшествия, и медицинские расходы, связанные с восстановлением здоровья.

Удельный вес основных видов страхования в общем объеме страховых премий по автострахованию российских страховых организаций следующий:

- страхование «автокаско» — 21%;

- страхование «автокаско» + гражданская ответственность — 33%;

- страхование только гражданской ответственности — 16%;

- страхование «автокомби» («автокаско», гражданская ответственность и несчастные случаи) — 17%[[5]](#footnote-5).

В автостраховании страховая сумма принятого на страхование транспортного средства может быть определена как действительная (рыночная) цена транспортного средства на дату заключения договора страхования, определяемая как стоимость нового транспортного средства с учетом износа, или устанавливается по соглашению между страховщиком и страховой компанией. В соответствии с российским законодательством страховая сумма не может быть выше реальной рыночной цены автомобиля.

При страховании гражданской ответственности и от несчастного случая стороны договора могут установить любую согласованную между ними страховую сумму. Достаточно часто в договорах страхования автотранспортных средств иностранного производства страховая сумма номинируется в иностранной валюте. При этом уплата страховой премии, так же как и страховой выплаты, осуществляется сторонами в российских рублях. В этом случае в договоре страхования или в дополнительных условиях должен быть установлен порядок определения курса обмена валют, исходя из которого страховщик будет рассчитывать сумму страховой выплаты. В договоре страхования могут быть установлены ограничения на изменение валютного курса, по которому будет произведена выплата, — в процентах или в абсолютной величине.

Подходы к оценке страховой суммы при заключении договоров страхования с различными условиями страхового покрытия неодинаковы. В случае если договор страхования заключается только на случай угона, наиболее распространенной является практика определения в договоре в качестве действительной стоимости застрахованного транспортного средства рыночной стоимости или стоимости, рассчитанной как разница между стоимостью приобретения и суммой износа за полные годы использования транспортного средства. Ежегодный процент износа для различных видов и типов автотранспортных средств страховщики устанавливают в правилах страхования: как правило, 30% от страховой суммы на первом году использования автомобиля. Если страховое покрытие в договоре страхования распространяется только на риски повреждения транспортного средства, то страховая сумма устанавливается как восстановительная стоимость подлежащих замене деталей транспортного средства и стоимости восстановительных работ. Вместе с тем в условиях страхования некоторых компаний и при расчете страхового возмещения при частичном повреждении транспортного средства также применяются нормы амортизации к стоимости замененных деталей, а при расчете страхового возмещения в случае угона или конструктивной гибели при повреждении транспортного средства расчет амортизации к стоимости транспортного средства определяется также и на дату выплаты.

Принципы андеррайтинга в автостраховании учитывают технические данные и характеристики принимаемого на страхование транспортного средства (стоимость, класс, тип, мощность, объем двигателя, пробег), индивидуальные характеристики пользователя транспортного средства (возраст, пол, водительский стаж, состояние здоровья), цели использования транспортного средства (личное транспортное средство или служебное), применяемые меры охраны (наличие сигнализации, гаража, охраняемой стоянки и др.) и другие факторы риска.

В некоторых странах факторы риска, которые могут применяться страховщиком при определении страхового тарифа, устанавливаются законами или в законодательном порядке при определении условий обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев. Так, например, во Франции факторами риска, которые должны быть приняты страховщиком во внимание, являются: рейтинговая группа транспортного средства (всего 15 групп); географический регион использования транспортного средства (всего 5 регионов, выделенных с учетом интенсивности дорожного движения); род занятий страхователя (наивысшим риском обладают автовладельцы, использующие транспорт для производственных и коммерческих целей, наименьшим - фермеры на семейных фермах и их работники и учителя), водительский стаж пользователя автотранспортным средством, который коррелируется с показателем возраста и пола страхователя; возраст автотранспортного средства; число пользователей застрахованным автотранспортным средством. Эти принципы андеррайтинга используются не только при страховании гражданской ответственности автовладельца, но и других видов страхования, таких как страхование от угона, пожара, повреждения и др[[6]](#footnote-6).

Важное влияние на определение размера страховой премии оказывает применение системы бонус-малус, влияющей на повышение или понижение рассчитанного на основании базовых показателей страхового тарифа. Система бонус-малус предполагает применение повышающих и понижающих коэффициентов, применяемых к базовому страховому тарифу. Размер таких коэффициентов учитывает результаты договора страхования, предшествующего заключаемому вновь. В частности, в случае управления автотранспортным средством в состоянии алкогольного опьянения в предшествующий год действия страхования применяется повышающий коэффициент в размере 150% от базового страхового тарифа, при лишении водительских прав на срок больше 6 месяцев — 100%, при аннулировании водительских прав — 200%, при регистрации 3 и более дорожно-транспортных происшествий — 50% и так далее. Такие надбавки к тарифу являются кумулятивными и не могут составлять в совокупности более 400% от базового страхового тарифа.

В соответствии с правилами дорожного движения транспортным средством является устройство, предназначенное для перевозки по дорогам людей, грузов или оборудования, установленного на нем.

Страхование автотранспорта является имущественным страхованием и подразделяется на страхование транспорта как имущества (совокупности устройств и механизмов) и страхование гражданской ответственности владельца транспортного средства как источника повышенной опасности.

Страхование автотранспорта как имущества - "автокаско" - обеспечивает страховое покрытие по автотранспортному средству и дополнительному оборудованию при их полной фактической гибели, т. е. полной утрате главной функции изделия, или повреждении, т. е. частичной утрате главной функции и (или) основных, второстепенных и побочных функций изделия.

Объектом страхования по договору "автокаско" являются имущественные интересы страхователя, связанные с владением, пользованием и распоряжением транспортным средством, вследствие повреждения, уничтожения или угона транспортного средства[[7]](#footnote-7).

Как правило, страхование "автокаско" включает целый набор страховых рисков, предполагаемых событий, на случай наступления которых проводится страхование автотранспортного средства, дополнительного оборудования.

Страхование по риску "ущерб" - гибель или повреждение транспортного средства, произошедшее в результате: аварии, пожара, взрыва , провала под лед, удара молнии, бури, шторма, урагана, ливня, града, обильного снегопада, землетрясения, селя, обвала, оползня, паводка, наводнения, других стихийных бедствий, а так же противоправных действий других лиц. Противоправные действия других лиц необходимо отличать от обстоятельств, признаваемых форс-мажорными (массовых беспорядков, военных конфликтов.

Аварией признается уничтожение или повреждение транспортного средства в результате дорожно-транспортного происшествия: столкновения с другим транспортным средством, наезда (удара) на неподвижные и движущиеся предметы(сооружения, препятствия, животные), опрокидывания, затопления, короткого замыкания тока, бой стекол, падения транспортного средства, а также какого-либо предмета на него.

Страхование по риску "утраты товарного вида" - уменьшение действительной стоимости имущества транспортного средства, произошедшее в результате выполнения ремонтных работ с целью устранения повреждений, полученных в результате событий соответствующих риску "ущерб"[[8]](#footnote-8).

Страхование по риску "помощь на дорогах" - на случай отказов в работе отдельных агрегатов, систем, узлов и устройств (кроме радио, аудио, видео и теле аппаратуры дополнительно установленной на т.с.) которые препятствуют движению транспортных средств и для устранения которых необходима помощь специалистов.

Страхование по риску "угон" - утраты транспортного средства в результате угона или хищения обязательно подтверждение факта обращения в правоохранительные органы.

Договор страхования транспортного средства является двусторонним и заключается в письменной форме. Сторонами по договору являются страховщик и страхователь, могут быть также третьи лица и выгодоприобретатели.

Страховщиками в соответствии с законом признаются юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности и получившие в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности. Законодательными актами могут устанавливаться ограничения при создании иностранными юридическими лицами и иностранными гражданами страховых организаций на территории Российской Федерации.

Кроме того, страховщики не могут непосредственно заниматься производственной, торгово-посреднической и банковской деятельностью.

Страхователями могут являться юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона. Они вправе заключать договоры о страховании третьих лиц и назначать выгодоприобретателей для получения страховых выплат, а также заменять их по своему усмотрению до наступления страхового случая.

По системе "автокаско" на страхование принимаются автотранспортные средства в исправном состоянии, принадлежащие страхователю на праве собственности, полного хозяйственного ведения или оперативного управления, зарегистрированные или подлежащие регистрации органами Госавтоинспекции Российской Федерации.

Страховые компании в праве вводить собственные правила на этот счет. Так в правилах добровольного страхования транспортных средств компании "РОСНО" на страхование принимаются транспортные средства, зарегистрированные органами ГИБДД и прошедшие государственный технический осмотр. Но могут быть приняты и не зарегистрированные т.с. на которые выданы регистрационные знаки "транзит", также приобретенные в торговых организациях РФ или прошедшие таможенное оформление в отношении которых срок постановки на учет, 5 суток, не истек на дату заключения договора[[9]](#footnote-9).

На страхование может быть принято дополнительное оборудование и принадлежности автотранспортного средства: автомобильная теле- и радиоаппаратура, оборудование салонов, световые, сигнальные и другие дополнительные устройства, установленные на автотранспортном средстве, отвечающие требованиям соответствующих стандартов, правил технической эксплуатации, инструкцией предприятий-изготовителей, регистрационных документов и другой нормативно-технической документации, но не входящие в заводскую комплектацию. В соответствием с правилами "РОСНО" оборудование установленное на т.с. признается его составной частью, если страхователь указал марку, наименование, количество и стоимость этого оборудования.

Конкретный договор страхования может предусматривать ответственность страховщика, как по всем страховым рискам, так и по любой их комбинации. Также дополнительно может включаться страхование гражданской ответственности или личное страхование водителя и пассажиров, на случай д.т.п.

Дабы обезопасить себя от компенсации ущерба причиненного в результате криминальной деятельности страхователя. Страховые компании ввели ряд ограничений и исключений на выплату страхового возмещения.

Так убытки не возмещаются, если будет доказано, что: события их породившие носили умышленный характер, либо лицо, управлявшее транспортным средством находилось в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, транспортное средство использовалось как орудие или средство преступления, т.с. использовалось при наличии неисправностей, игнорировались требования компетентных органов по ликвидации неисправностей или требования органов ГИБДД, и ряд других ограничений.

Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон и указывается в договоре (полисе). Она не может быть выше, чем страховая стоимость т.с.

Страховая стоимость транспортного средства может определяться на основании отпускной цены аналогичной модели, справки-счета, оценки эксперта страховщика. Если страхователь указал дополнительное оборудование, то страховая стоимость увеличивается на стоимость дополнительного оборудования.

Сумма страховой премии – платы за страхование рассчитывается из величин страховой суммы, срока страхования, базового коэффициента и поправочных коэффициентов, учитывающих конкретные условия страхования и порядок уплаты страховой премии.

В договоре страхования стороны могут устанавливать франшизу – размер не возмещаемой части убытка. Она может быть как условной, так и безусловной.

Условная франшиза – та, при которой страховщик не возмещает убыток, который не превышает сумму франшизы, но возмещает его полностью, если он ее превышает.

При безусловной франшизе – страховщик возмещает убыток за вычетом суммы франшизы.

Договор страхования, как правило, заключается сроком на один год, но может быть заключен и на другой срок по соглашению сторон.

Договор страхования вступает в силу, если в нем не указано иное в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса. Страховые компании, стараясь обезопасить себя, устанавливают собственные правила. Досрочное прекращение действия договора страхования возможно при следующих обстоятельствах:

Если отпала возможность страхового случая и существование риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай. Страховщик возвращает часть страховой премии за не истекший срок.

Страховщик выполнил все свои обязательства по договору страхования в полном объеме.

Страхователь отказался от договора досрочно. В таком случае он прекращается с даты указанной в письменном уведомлении.

В договорах страхования автотранспорта, которые страховые компании разрабатывают для своих клиентов, нередко закрепляется обязанность последних сообщать страховщику об изменении в обстоятельствах, сообщенных при заключении договора страхования. А страховщик вправе настаивать на изменении условий договора, а, при отказе изменить условия, на его расторжении[[10]](#footnote-10).

Страхователь может заключать договор в пользу третьих лиц – выгодоприобретателей, но это не освобождает его от обязательств по договору, если его обязанности не выполнены выгодоприобретателем. Страховые компании вправе требовать от выгодоприобретателей выполнения обязанностей по договорам страхования, если они не исполняются страхователями.

Выгодоприобретатель может быть заменен другим, при условии, что тот еще не выполнил никаких обязательств по договору, в противном случае страхователь теряет такое право.

Обязанности сторон при наступлении страхового случая:

В соответствии с договором страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств страхователь после того, как ему стало известно о наступлении страхового случая, обязан.

Незамедлительно, любым доступным способом, сообщить страховщику о наступлении страхового случая, указав при этом всю известную информацию об обстоятельствах наступления страхового случая, с обязательным письменным подтверждением сообщения.

Факт надлежащего исполнения данной обязанности, в случае возникновения спора, должен быть подтвержден соответствующим письменным доказательством.

Принять разумные и доступные в сложившейся обстановке меры по предотвращению или уменьшению вреда жизни, здоровью и имуществу потерпевших лиц. Принимая такие меры, страхователь обязан следовать указаниям страховщика, если такие указания ему даны.

Обратиться с заявлением о произошедшем страховом случае в соответствующие компетентные органы, уполномоченные проводить расследование обстоятельств наступления страхового случая.

Своевременно сообщить страховщику время и место осмотра поврежденного имущества потерпевших лиц (до его ремонта) и обеспечить эксперту страховщика возможность осмотра поврежденного имущества и оценки причиненного ущерба[[11]](#footnote-11).

Систематически информировать страховщика о ходе расследования происшествия, его причинах и последствиях, и принимать участие в таком расследовании.

Незамедлительно известить страховщика обо всех требованиях и претензиях имущественного характера, предъявленных к нему в связи со страховым случаем.

При получении таких требований страхователь обязан предпринять все меры к тому, чтобы потерпевшее лицо до рассмотрения его требования страховщиком, не обращалось с иском в суд.

В ходе рассмотрения требований потерпевших лиц страхователь обязан, по указанию страховщика, направлять письменные запросы о предоставлении документов, необходимых для проведения расследования страхового случая страховщиком (в случае, если указанные документы могут быть выданы только страхователю).

При возбуждении уголовного дела и начале уголовно-процессуальных действий компетентных органов по факту причинения вреда, или при подаче потерпевшим лицом, несмотря на предпринятые страхователем попытки урегулировать предъявленные претензии по договоренности, искового заявления в суд до рассмотрения дела страховщиком и вынесения им своего решения страхователь обязан по требованию страховщика выдать страховщику или указанному им лицу доверенность на право представлять страхователя (ответчика) в судебном процессе, со всеми необходимыми процессуальными полномочиями, вступать в переговоры с потерпевшими лицами и их представителями, принимать меры, направленные на выяснение обстоятельств, причин и размера причиненного вреда.

Страхователь обязан не признавать в добровольном порядке без согласия страховщика требования, связанные со страховым случаем, не принимать на себя какие-либо обязательства по урегулированию таких требований, а также не возмещать причиненный вред.

При признании факта наступления страхового случая страховщик производит выплату страхового возмещения в размере вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших лиц, но не более страховой суммы по договору страхования (или не более установленного в договоре страхования лимита по одному страховому случаю)[[12]](#footnote-12).

**1.2 Правовые основы страхования транспортных средств**

Нормативно-правовая база института страхования в России начала складываться в 1993 г. с вступлением в силу Закона о страховании. В настоящее время в стране сформирована система страхового законодательства, включающая нормы гражданского, административного, государственного, финансового, международного права.

К основным нормам гражданского права, регламентирующего порядок заключения, действия и прекращения договоров страхования, права и обязанности сторон по договору страхования, порядок создания и ликвидации страховщиков, деятельности страховых посредников, относятся:

гл. 48 ГК «Страхование», которая устанавливает основные положения, касающиеся проведения страховых операций. В ней определены возможные формы страхования, регламентируются порядок проведения обязательного страхования и ответственность за неосуществление обязательного страхования, дана характеристика договоров имущественного и личного страхования. Установлены основные требования, предъявляемые к страховым организациям; общие принципы проведения взаимного страхования и перестрахования; принципы взаимоотношений сторон по договору страхования, права и обязанности страхователя, страховщика, других лиц, участвующих в страховании; требования к форме договора страхования и характеристика его существенных условий. Определяются порядок заключения и случаи досрочного прекращения договоров страхования. Регулируются действия сторон при наступлении страховых случаев;

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 №4015-1 (в ред. от 20.07.2004). В нем формулируются основные понятия в области страхования. В частности, даются определения страхования и перестрахования, форм страхования; характеризуются участники договора страхования и требования, предъявляемые к ним, а также виды страховых посредников; рассматриваются термины, используемые в договорах страхования;

Кодекс торгового мореплавания от 30.04.1999 № 81 -ФЗ (в ред. от 30.06.2003, с изм. от 06.04.2004), гл. XV которого регламентирует условия договора морского страхования;

Закон РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» от 28.06.1991 № 1499-1 (вред, от 23.42.2003), определяющий порядок проведения медицинского страхования;

Федеральный закон «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции» от 28.03.1998 № 52-ФЗ (в ред. от 21.06.2004);

Указ Президента РФ от 06.04.1994 № 667 «Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования», в котором определены принципы осуществления ряда видов страхования, проводимых в обязательной форме;

Указ Президента РФ от 07.07.1992 №750 «Об обязательном личном страховании пассажиров».

К основным нормам финансового права, регламентирующего отношения по поводу уплаты налогов участниками страхового рынка, образования и использования страховых резервов и других финансовых фондов страховыми организациями, относятся

Налоговый кодекс;

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 №4015-1, в ст. 26 «Страховые резервы» которого дается характеристика страховых резервов, создаваемых страховыми организациями, а в ст. 28 «Учет и отчетность» регламентируется порядок ведения ими учета и составления отчетности[[13]](#footnote-13).

В большинстве стран Европы действует закон о дорожном страховании и требуется полис дорожного страхования. Зеленая карта – это дорожное страхование, действующее во многих странах и являющееся страхованием ответственности – на основании ее пострадавшему возмещается ущерб, нанесенный транспортным средством виновника согласно правилам, действующим в стране, где произошло дорожно-транспортное происшествие.

Россия войдёт в систему «Green Card» только в начале 2010 года. До этого времени выпускать свои "зелёные карты" наша страна не может, а отечественный полис ОСАГО за рубежом не действует. Поэтому российские страховые компании перепродают продукты своих западных коллег из тех самых 45 государств. Каждый отечественный страховщик может продавать полисы сразу нескольких иностранных фирм, которые будут отличаться по цене, территории действия и лимиту ответственности. При этом у разных российских компаний полисы «Green Card» одного и того же зарубежного страховщика могут иметь разную стоимость из-за разницы агентского вознаграждения.

**1.3 Особенности страхования транспортных средств в России**

Приведем факторы, исходя из которых, рассчитывается стоимость страхового полиса ОСАГО:

1. Тип транспортного средства, цель использования, физическое лицо страхуется или юридическое. (кат. А, В, С, D, личная, такси и т.д.)

Например, для легкового автомобиля физического лица тариф – 1980 рублей, для легкового юридического 2375, для легковушки, используемой в качестве такси – 2965 рублей.

2. Место прописки собственника ТС.

3. Ограниченная страховка (имеются вписанные водители) или неограниченная (за руль может садиться любой водитель, имеющий доверенность).

4. Если страховка ограниченная, будут иметь значение возраст и стаж всех вписанных водителей.

5. Мощность двигателя легкового автомобиля или разрешенная максимальная масса грузового, или количество мест в автобусе.

6. Период использования ТС в течение года (3, 4, 5 месяцев и т.д.).

7. Количество предыдущих лет страхования. Были при этом аварии по вине страхователя.

Страховые премии по КАСКО зависят от следующих факторов:

Возраст водителей. Согласно статистике, чаще всего в ДТП попадают водители, имеющие возраст менее 21 года и более 65 лет. Соответственно, для такой категории водителей большинством страховщиков применяются коэффициенты, существенно повышающие стоимость полиса КАСКО.

Водительский стаж. Чем менее опытен водитель, тем дороже обойдется страховка. Риск попадания в дорожно-транспортное происшествие у водителя, только что получившего водительское удостоверение, значительно выше, чем у водителя со стажем более трех лет.

Год выпуска ТС. Соответственно, чем старше автомобиль, тем выше стоимость страховки. При достижении определенного возраста ТС могут и не застраховать.

Стоимость ТС. При оформлении полиса для новых ТС стоимость полиса зависит от цены, указанной в договоре купли-продажи. При покупке ТС с пробегом для расчета стоимости полиса берется средняя рыночная стоимость для данной модели, рассчитанная по специальным каталогам. Разумеется, для страховщика логичным будет указать нижнюю ценовую планку.

Марка и модель ТС. Существует два варианта КАСКО: частичное (от ущерба) и полное (все остальные страховые случаи, в том числе угон). При оформлении частичного КАСКО его стоимость напрямую зависит от средней цены восстановительного ремонта для данной модели. Стоимость частичного КАСКО стабильно растет для японских и европейских моделей. Однако среди европейских моделей все же есть исключения для ТС немецкого и французского происхождения: на них стоимость полиса неизменна долгое время. На новые корейские модели, пожалуй, лишь за исключением Daewoo Nexia, стоимость частичного КАСКО стабильно растет. При оформлении полного КАСКО его стоимость очень сильно зависит от статистики угона конкретных моделей автомобилей. Так, например, наиболее часто угоняют «японцев» Nissan Primera, Honda Accord и Toyota Avensis.

Автомобили, приобретаемые в кредит. Следует отметить, что стоимость страхового полиса может существенно отличаться для кредитных автомобилей и для машин, покупаемых за наличный расчет как в большую, так и в меньшую сторону.

Противоугонная система ТС. Оснащение ТС противоугонной системой желательно проводить только после согласования с выбранным страховщиком. Страховщик может потребовать установки на ТС противоугонной системы определенной модели, а для дорогих марок автомобилей – спутниковой поисковой системы слежения. При отсутствии конкретных требований зачастую стоимость страховки выше.

Смена страховщика. Многие страховые компании дают скидку на оформление полиса в 5% за переход к ним из другой страховой компании.

Выбор сервисного центра. ТС в обязательном порядке обслуживаются либо в сервисных центрах официального дилера, либо в центрах, заключивших договор со страховщиком. При выборе иных сервисов полис обойдется дороже на 20%.

Вид страховой суммы. Существуют выплаты, уменьшаемые с наступлением каждого страхового случая (агрегатные), и выплаты, остающиеся постоянными (неагрегатные). Стоимость полиса по второй схеме страхования может превышать первую на 25%.

Другие факторы. К ним, например, относятся: применение франшизы, варианты ночной парковки, варианты выплаты премии страховщику, другие. Существенную скидку на страховой полис можно получить, если в договоре со страховой компанией указано, что в ночное время автомобиль находится на охраняемой стоянке или в гараже. Но в таком случае существует определенный риск не получить страховое возмещение при угоне автомобиля, например, от магазина.

Существует два вида добровольного автострахования:

* «Каско» (от итальянского «casco» – каска, шлем) – комплексное страхование автомобиля от угона, ущерба или полного уничтожения в результате дорожно-транспортного происшествия (ДТП), противоправных действий третьих лиц, пожара, стихийных бедствий и т.д.;
* ДСАГО (ГО) – добровольное страхование автогражданской ответственности в случае причинения вреда жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц в результате ДТП. После введения закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности». Полис ДСАГО приобретают для увеличения страховой суммы сверх предусмотренной ОСАГО[[14]](#footnote-14).

На долю «каско» приходится более 95% сборов (примерно $1,25 млрд. из $1,3 млрд. в 2008 г.).

Рынок добровольного автострахования стремительно развивается – за последние 3 года он более чем удвоился. Если в 2006 г. сборы составили $590 млн., то в2008 г. они достигли $1,3 млрд. Таким образом, в среднем рынок добровольного автострахования рос на 45-50% в год.

Однако по сравнению с другими европейскими странами, Россия находится на гораздо более ранней стадии развития добровольного автострахования. Несмотря на рост доли застрахованных автомобилей в 2006-2008 гг. с 2-4% (0,95 млн. шт.) до 5-7% (1,75 млн. шт.), охват добровольного автострахования в России в 10-15 раз ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы[[15]](#footnote-15).

Автострахование является основным источником роста страховых сборов и увеличения доли рынка для российских страховых компаний. Таким образом, страховщики, нацеленные на рост капитализации, вынуждены делать ставку на добровольное автострахование.

В портфелях наиболее динамично развивающихся в последние 4-5 лет игроков страхового рынка России доля «каско» и ДСАГО может составлять до 30-40%[[16]](#footnote-16). Стремление ускорить рост компании привело к «войне тарифов» в 2002-2008 гг. Кроме того, дополнительное давление на тарифы оказывала не всегда взвешенная финансовая политика некоторых малых и средних страховщиков. Не обладая достаточной экспертизой и опытом работы в отрасли, акционеры и менеджмент этих компаний рассматривали страховые резервы в качестве свободного денежного потока и возможного источника дивидендов. Такие страховщики игнорировали необходимость создания достаточного страхового резерва и были вынуждены финансировать нарастающий поток страховых выплат за счет сборов по вновь заключенным договорам, одновременно по максимуму отказывая клиентам в выплатах. В результате создавалось подобие «финасовой пирамиды», необходимость в расширении которой оказывала дополнительное сдерживающее влияние на страховые тарифы. Единственным видом страхования, который мог обеспечить стабильный рост страховых сборов, на тот момент являлось автострахование, поэтому эффект „финансовой пирамиды“ был наиболее заметен именно здесь.

Крупные и известные страховщики по большей части не использовали описанную практику, однако, чтобы сохранить конкурентоспособность, также были вынуждены участвовать в снижении тарифов. В настоящее время в связи с укреплением «страховой культуры» населения, а также консолидацией рынка и закрытием многих мелких страховых компаний ситуация существенно изменилась.

Однако на сегодняшний день автострахование по-прежнему является одним из наиболее убыточных видов страхования в России. В зависимости от региона и ценовой категории автомобиля, убыточность варьируется от 55% до 90%, что обеспечивает отрицательный технический результат в размере 5-15% от сборов.

Самая высокая по России убыточность (порядка 75-90%) наблюдается в Москве. Это связано с большой концентрацией автомобилей (300 автомобилей на 1 тыс. человек против 100-200 автомобилей в регионах) и, как следствие, высокой аварийностью: на 1 тыс. автомобилей в год приходится 100-130 ДТП, что превышает региональные показатели в 2-5 раз.

Рентабельность добровольного автострахования существенно отличается в различных сегментах автопарка. В России финансовая привлекательность автомашины для страховщика растет при росте ее стоимости. Так, сегмент автомашин стоимостью свыше $30 тыс. является прибыльным для большинства крупных страховых компаний.

Технический результат по данному сегменту может составлять до 5-7% от сборов.

Сегмент автомобилей стоимостью $10-30 тыс., в зависимости от эффективности процессов андеррайтинга и урегулирования убытков и значимости «эффекта масштаба» (уменьшающего долю аллокаций бэк-офиса в тарифе), может обеспечить технический результат от -5% до 5%. По мнению экспертов, автомобили дешевле $10 тыс. зачастую являются нерентабельными для страховщика.

Исходя из вышесказанного, ведущие страховые компании стремятся занять устойчивое положение именно в дорогих сегментах автопарка. Однако «премиальная» клиентура предъявляет повышенные требования к уровню сервиса (в том числе, ко времени, необходимому для общения со страховщиком и урегулирования убытков), брэнду и внешним атрибутам страховой компании. Большинство игроков в настоящее время не способны поддержать требуемое клиентами конкурентное предложение и могут укрепиться в «премиальном» сегменте только за счет снижения тарифов до уровня, когда различия между сегментами нивелируются.

Поэтому компании, не имеющие возможности работать в прибыльных сегментах, пытаются разрешить проблему нерентабельности «массового» рынка в первую очередь за счет построения профессиональных процессов андеррайтинга и урегулирования убытков, а также позиционирования. Во-первых, они «отсекают» наиболее убыточные категории клиентов (например, молодых водителей, автомобили старше 10 лет, определенные марки автомашин) за счет запретительных тарифов и низкого (иногда нулевого) комиссионного вознаграждения агентам и брокерам.

Во-вторых, страховщики пытаются оптимизировать бизнес-процесс урегулирования убытков с тем, чтобы снизить уровень мошенничества и долю удовлетворенных запросов о выплате убытков.

В-третьих, некоторые страховщики начинают задумываться о позиционировании. Отдельные средние и малые игроки, используя свою экспертизу и накопленную статистику, пытаются найти емкие специфичные «ниши», убыточность в которых ниже, чем по сегменту автопарка в целом.

В качестве параметров, по которым может осуществляться позиционирование, могут выступать возраст и стаж водителя, его социально-экономический статус и психографические характеристики и т.д.

Вследствие относительно короткой (10-15 лет) истории российского рынка автострахования и, соответственно, скромного размера накопленной статистической информации, страховщики пока только начинают искать такие ниши, во многом используя интуитивный подход[[17]](#footnote-17).

**2 Анализ рынка автострахования 2007-2009 гг.**

**2.1 Анализ российского рынка страхования транспортных средств**

Автострахование – самый крупный сектор российского открытого рынка страхования. В 2009 г. автострахование обеспечило около 65% всех страховых сборов на открытом рынке – порядка $2,9 млрд. из $4,5 млрд. Для сравнения, в странах Центральной и Восточной Европы доля автострахования в общих страховых сборах не превышает 45-50%, Западной Европы и США – 10-20%.

Последние 3-4 года автострахование обеспечивает порядка 80% всего прироста страховых премий в России. Из общего прироста реальных страховых сборов по сравнению с 2009 г. – $2,8 млрд. – на долю автострахования пришлось порядка $2,3 млрд.

Это наиболее быстрорастущий вид страхования. С 2009 г. по 2010 г. его сборы выросли почти в 5 раз – с $0,6 млрд. до $2,9 млрд., что соответствует среднегодовому темпу прироста 123%. За этот же период реальные сборы по страхованию имущества в среднем росли на 21% в год, по страхованию жизни – на 48%, по прочим видам страхования – на 18%. Ключевую роль в быстром росте автострахования сыграло введение ОСАГО в 2003 г. Однако и без учета сборов по „автогражданке“ добровольное автострахование росло на 45-50% в год (см. рис.1).



**Источники: ВСС, ФССН, экспертные интервью, PPG**

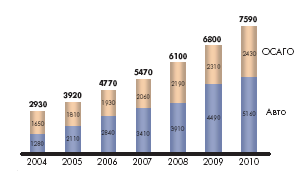
**Рисунок 1 - Темпы роста основных видов страхования в 2009-2010 гг.**

В ближайшие 5-6 лет рост рынка автострахования продолжится, хотя и более медленными темпами. Среднегодовой рост рынка может составить как минимум 17%, а общие сборы по автострахованию на конец этого периода могут достичь порядка $7,6 млрд.

При этом основной движущей силой, обеспечивающей рост сборов по автострахованию до 2012 г., будет развитие добровольного автострахования. ОСАГО уже практически достигло «точки насыщения», т.к. на конец 2009 г., по различным оценкам, было застраховано порядка 80-90% автомобилей (и практически 100% автомобилей стоимостью свыше $10 тыс.). В 2005-2010 гг., как видно из рисунка 2, ожидается роста сборов по добровольному автострахованию в среднем на 26% в год, по ОСАГО – на 7% в год.

Основные факторы, определяющие динамику автострахования, по мнению экспертов – доля застраховавшихся автомобилистов, а также рост и структура автопарка.

В отличие от ОСАГО в отношении добровольного автострахования специалисты отмечают существенный потенциал увеличения доли застрахованных. Рост количества автомобилей и качественное улучшение автопарка окажут положительный эффект на развитие и добровольного автострахования, и ОСАГО.



**Источники: экспертные интервью, PPG**

**Рисунок 2 - Динамика российского рынка**

**автострахования в 2004-2010 гг.**

Средний страховой тариф по „каско“ в 2010 г. составит $810 против $710 в 2004 г., по ОСАГО – сохранится на уровне $65

Доля автомобилей, застрахованных одновременно и по „каско“, и по ОСАГО, вырастет с 5-7% сегодня до 14-16% в 2010 г.

Количество легковых автомобилей в течение последних 4-5 лет стабильно росло на 5-6% в год. Общая стоимость легкового парка по сравнению с количеством автомобилей росла опережающими темпами, на уровне 20-25% в год, и к началу 2005 г. составила порядка $100-120 млрд. при средней стоимости автомобиля порядка $4-5 тыс. Быстрый рост связан,

во-первых, с постоянным увеличением цен на отечественные и импортные автомобили и, во-вторых, с существенным перераспределением структуры спроса в сторону более дорогих автомобилей и иномарок (см. рис.3).

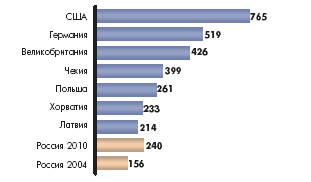


**Источники: Федеральная служба государственной статистики**

**Рисунок 3 - Динамика парка легковых автомобилей в 2004-2010 гг.**

При этом по уровню обеспеченности населения автотранспортом Россия по-прежнему существенно отстает от развитых стран: к 2010 г. на 1 тыс. жителей в России приходилось всего лишь 170-175 легковых автомобилей.

В Западной Европе и США этот показатель находится на уровне 500-750. Учитывая совершенно иной масштаб расстояний в России по сравнению с Западной Европой, можно говорить об огромном неудовлетворенном спросе на автомобили (см. рис.4).



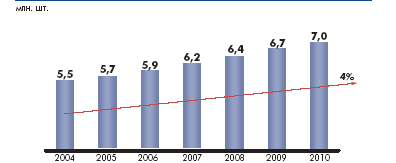
**Источники: Федеральная служба государственной статистики**

**Рисунок 4 - Количество автомобилей на 1 тысячу человек населения**

При реализации макроэкономического прогноза, предусматривающего рост доходов населения на уровне 4-8% в год, тренд увеличения легкового авто-парка в ближайшие 5-6 лет, скорее всего, сохранится.

К 2010 г. количество легковых автомобилей в России может достигнуть 34 млн. шт. (см. рис.5), и она сможет догнать по уровню обеспеченности автомобилями Латвию и Хорватию сегодня

Если укрепление «страховой культуры» в России будет происходить такими же темпами, как и в других развивающихся странах, то уже к 2010 г. доля застрахованных автомобилей может составить не менее 14-16% против 5-7% в 2004 г.



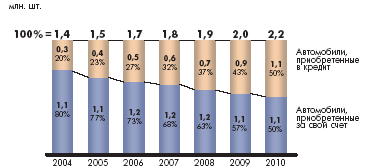
**Источники: Федеральная служба государственной статистики**

**Рисунок 5 - Динамика парка грузовых автомобилей**

**России в 2004-2010 гг.**

Дополнительный импульс укреплению „страховой культуры“ и росту доли застрахованных в целом может обеспечить развитие института автокредитования.

Таким образом, к 2010 г. доля «кредитных» автомобилей может возрасти до 45-50% от продаваемых новых автомобилей – как минимум 1-1,1 млн. машин в год (см. рис. 6)



**Источнки: РБК, Ernst&Young**

**Рисунок 6 - Динамика доли новых автомобилей, приобретенных в кредит в 2004-2010 гг.**

Системные ошибки рынка автострахования, закладывавшиеся в период благоденствия, в 2009 году стали причинами кризиса на этом рынке.

Ошибка первая – ориентация на вмененное страхование. Рост рынка автострахования был вызван бумом кредитования. При этом добровольный сегмент рынка автострахования практически не развивался. В результате рынок стал характеризоваться низким качеством сервиса, отсутствием специфических страховых продуктов, ориентированных на потребности отдельных категорий потребителей, низким уровень профессиональной подготовки сотрудников страховых компаний.

Ошибка вторая – непозволительно близкий горизонт планирования. Значительная часть рыночных игроков решала исключительно краткосрочные задачи – привлечение как можно большего числа клиентов за счет демпинга и запредельных комиссий страховым посредникам. Тарифы сознательно устанавливались ниже статистически обоснованного уровня. Такая модель бизнеса близка к классическому варианту финансовой пирамиды, при котором выплаты старым клиентам осуществляются за счет взносов, полученных от новых, привлеченных низкой ценой полиса.

Последствие первое – рынок автострахования в наибольшей степени пострадает от кризиса. По прогнозам «Эксперт РА» в результате резкого сжатия рынка кредитования, объем рынка автострахования в 2009 году по сравнению с 2008 годом упал на 25% или на 44 млрд. рублей. Те, кто страховал свои автомобили в рамках вмененного страхования, с выплатой кредитов откажутся от услуг страховых компаний. Справиться с падением взносов страховщики смогут только повернувшись лицом к клиенту, ориентируясь на более качественный добровольный спрос.

Последствие второе – в 2009 году произошел целый ряд громких банкротств автостраховщиков. По оценке «Эксперт РА», под влиянием кризиса ситуация с демпингом на рынке автострахования изменилась в худшую сторону: большее количество участников рынка стали демпинговать. Девальвация рубля уже привела к существенному увеличению средней величины страховых выплат. «Эксперт РА» предупреждает: в текущей ситуации демпинг является однозначным признаком резкого снижения уровня ликвидности активов страховщика, ухудшения его финансового состояния.

Последние три года именно автокаско играло роль локомотива развития российского страхования. Неслучайно сейчас, в разгар финансового кризиса, состояние именно этого вида страхования, как лакмусовая бумажка, показывает тенденции всего российского страхового рынка. По итогам 2008 года кризис еще не успел оказать существенного влияния на показатели рынка автокаско (см. рис. 7).

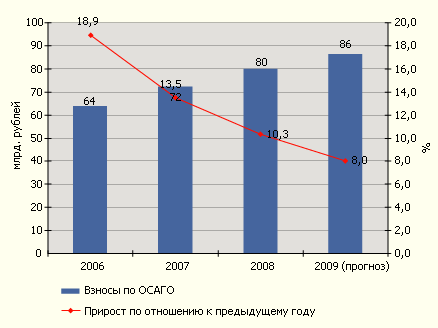


**Источник: «Эксперт РА»**

**Рисунок 7 - Динамика взносов по страхованию автокаско**

По предварительным данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем рынка автокаско за 2008 год составил 176 млрд. руб., увеличившись по сравнению с 2007 годом на 15%. Реальные проблемы впереди: по прогнозу агентства, за текущий год российские страховщики соберут взносов на 25% меньше, чем за год предыдущий (без учета инфляции). Анализ рынка ОСАГО представлен на рисунке 8.

Рост рынка автокаско напрямую зависит от объемов автокредитования – до финансового кризиса по кредитам покупалось около половины всех автомобилей. В настоящий момент банки значительно ужесточили условия выдачи кредитов на покупку машины, значительно повысили их стоимость. Кроме того, в результате финансового кризиса впервые за несколько лет упали реальные доходы населения. Как следствие существенно сократился спрос на покупку автомобилей, а вместе с ним и рынок автострахования.



**Источник: «Эксперт РА»**

**Рисунок 8 - Динамика взносов по страхованию ОСАГО**

В условиях резкого падения рынка все проблемы, которые закладывались в годы «благоденствия», вышли наружу. Переживут эти трудности далеко не все. Корень зла – в непозволительно близком для страховщика горизонте планирования, который был характерен для многих участников российского страхового рынка в последние годы. Значительная часть рыночных игроков решала исключительно краткосрочные задачи – привлечение как можно большего числа клиентов за счет демпинга и запредельных комиссий страховым посредникам. Тарифы сознательно устанавливались ниже статистически обоснованного уровня. Такая модель бизнеса близка к классическому варианту финансовой пирамиды, при котором выплаты старым клиентам осуществляются за счет взносов, полученных от новых, привлеченных низкой ценой полиса. Сформированных страховых резервов при такой тарифной политике, как только темпы прироста взносов станут отрицательными, станет недостаточно для осуществления выплат, что неминуемо приведет к дефолту страховщика.

Владельцы таких компаний, формулируя цели их развития и ставя задачи перед менеджментом, прекрасно понимали, что долго так работать они не смогут. Расчет строился на том, чтобы набрать значительный клиентский портфель и продаться «на пике» инвестору, обладающему значительными финансовыми ресурсами. Кризис разрушил эти планы – выгодно продаться сумели лишь единицы.

Компании, наращивающие свои страховые портфели за счет демпинга, не справившись со своими обязательствами, будут вынуждены уйти с рынка. Резкое сжатие банковского канала продаж приведет к истощению положительных денежных потоков, поступающих в компанию. В таких условиях в наилучшем положении окажутся компании, имеющие высоко диверсифицированные страховые портфели, как по видам страхования, так и по каналам продаж.

Важнейший вопрос для развития рынка – как будет развиваться ситуация с демпингом в автокаско. Девальвация рубля уже вызвала рост цен на запчасти и услуги станций технического обслуживания, увеличилась средняя величина страховых выплат. В этих условиях выросла нагрузка на страховые тарифы. Однако многие страховые компании, наоборот, пытаясь любыми способами получить положительные денежные потоки, снижают страховые тарифы. В подобной ситуации демпинг – равнозначен самоубийству и является однозначным признаком резкого снижения ликвидности страховщика, ухудшения его финансового состояния.

Казалось бы, кризис должен был отрезвить любителей демпинга – ведь встает вопрос фактически о выживании компании. Однако, по свидетельству большинства участников рынка, под влиянием кризиса ситуация с демпингом на рынке автострахования изменилась в худшую сторону: большее количество участников рынка стали демпинговать. Это является однозначным свидетельством близкого краха многих страховщиков – в лучшем случае, они будут проданы за символические деньги более устойчивым игрокам рынка, в худшем – обанкротятся, оставив без страховой защиты сотни тысяч автовладельцев.

Составной частью проблемы демпинга является и крайне болезненный вопрос величины комиссий посредников при продаже полисов автокаско. Увеличение комиссий без повышения тарифа - это тоже неоправданный демпинг. Компании, которые собираются выполнять обязательства перед своими клиентами, а не стремятся захватить рынок, набрав убыточный портфель, должны стараться сохранить или даже сократить размер комиссий.

Финансовый кризис сыграл важную очистительную роль для рынка автокаско – страховщики, которые переживут его, выйдут из него укрепившимися, перешедшими на новый уровень развития. Кризисная ситуация должна способствовать формированию подходов к решению наиболее фундаментальных проблем рынка автокаско. Первое место среди них занимает фактическая вмененность значительной части формально добровольного автокаско. Большая часть продаж в период бурного роста рынка автокаско не была вызвана осознанием страхователями действительной потребности в страховой защите. Из-за этого покупка полиса во многих случаях воспринималась как неприятный «побор», необходимый для получения кредита на покупку автомобиля. В сочетании с относительно низкой страховой и финансовой грамотностью населения это приводило к тому, что в качестве единственного критерия выбора страховщика выступала цена, что делало бессмысленными усилия добросовестных компаний по развитию процесса урегулирования убытков – самого главного составного элемента услуги страхования.

В результате рынок, основанный на вмененном страховании (при покупке автомобиля в кредит), стал характеризоваться низким качеством сервиса, отсутствием специфических страховых продуктов, ориентированных на потребности отдельных категорий потребителей, низким уровень профессиональной подготовки сотрудников страховых компаний. Решить все эти проблемы можно только повернувшись лицом к клиенту, ориентируясь на более качественный добровольный спрос. Страховщики должны создавать адекватные страховые продукты и грамотно их продвигать на рынке, формировать эффективные продающие сети, выстраивать тарифную политику в расчете не на сиюминутный результат, а на длительную перспективу. Необходимо сделать так, чтобы страхование воспринималось в качестве неотъемлемой части цивилизованного образа жизни. Только компании, которые смогут решить эти задачи, смогут успешно работать на рынке в долгосрочной перспективе.

Важную роль в развитии рынка корпоративного страхования должны сыграть страховые брокеры. Взаимоотношения между страховщиками и страховыми брокерами строятся не на краткосрочной основе получения сиюминутной выгоды, как обычно бывает со страховыми агентами в розничном сегменте, а на базе длительного сотрудничества. Долгосрочность отношений повышает качество предлагаемых страховых продуктов как по стоимости, так и по наполненности услугами. Брокеры, часто обслуживающие клиентов и по другим видам страхования, заботясь о своей репутации, следят за уровнем финансовой устойчивости страховщиков-партнеров и стараются не предлагать услуги страховщиков, которые потенциально могут не исполнить своих обязательств.

Таким образом, рынок автострахования является самым рискованным. Снижение объемов приобретения автомобилей напрямую снижает доходы компаний. При этом выплаты могут быть велики. Компании, в которых доля автострахования превышает 70%, попали в зону особого риска.

Рынок автострахования охватывает медленная, но уверенная паника. Объем поступлений по каско за этот год снизился на 15-20%, по подсчетам экспертов. Компании пытаются экономить на выплатах, из-за чего оказываются вне закона. Лицензии уже отобрали у 33 компаний, которые работали в сфере автострахования, и, судя по всему, на этом репрессии не окончатся.

Компании пытаются вкладывать деньги в рекламу, делая упор на снижение цен услуг страхования. При этом платить клиентам по обязательствам не всегда получается. Это приводит к судебным тяжбам, и, как результат, к ликвидации лицензии или банкротству.

Приведем динамику сборов страховых компаний за 2005-2009 гг. (рисунок 9).

CAGR=25,6%



**Рисунок 9 – Динамика сборов страховых компаний за 2005-2009 гг.,млрд.руб.**

По итогам 2009 года страховые компании увеличили сбор премии по автострахованию на 20,1% и составили 42,1 млрд.руб.

**Таблица 1 - Основные показатели деятельности страховых компаний в 2008-2009гг. (млрд. руб.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды страхования | 2008 | Прирост к 2008,% | 2009 | Прирост к 2008,% |
| Страховая премия (всего): | 42,1 | 20,1 | 35,1 | 15,1 |
| 1. по добровольному страхованию: | 27 | 20,7 | 30,7 | 15,2 |
| по личному (кроме страхования жизни) | 5,1 | 31,2 | 4,4 | 31,9 |
| по имущественному (кроме страхования ответственности) | 8,4 | 20,7 | 23,7 | 13,7 |
| по страхованию ответственности | 1,6 | 2,5 | 2,5 | 4,5 |
| 2. по обязательному страхованию (кроме ОМС),  в том числе: | 5,1 | 16,1 | 4,4 | 14,5 |
| по ОСАГО | 5,1 | 15,4 | 4,4 | 14,5 |

Данный результат был обеспечен существенными сборами премии по имущественному страхованию и добровольному страхованию ответственности. Рассмотрим структуру портфеля страхования (рисунок 10).

Розничное страхование

Корпоративное страхование



**Рисунок 10 – Структура портфеля страхования страховых компаний, %**

В период падения страхового рынка в условиях кризиса некоторые страховщики будут пытаться сохранить приток средств за счет демпинга. Однако данный путь не приведет их к успеху. Экономический спад в России будет довольно продолжительным, и рано или поздно такие страховые компании столкнутся с проблемой кассового разрыва. Страховщики, которые выберут стратегию демпинга, только отложат проявление своих фундаментальных проблем с устойчивостью.

**2.2 Анализ рынка обязательного автострахования**

В 2009г. страховыми компаниями было собрано 85,74 млрд. руб. страховых премий (взносов) по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, что превысило аналогичный показатель за 2008г. на 6,91%. Доля собранных премий по договорам ОСАГО 50 крупнейшими страховыми компаниями по объемам страховых премий (взносов) составила 90,13% от общего объема премий по договорам ОСАГО (77,27 млрд. руб.).

Лидерами по объемам собранных страховых премий (взносов) по договорам ОСАГО (таблица 2) выступили компании системы «РОСГОССТРАХ» (суммарно 25,27 млрд. руб., 132,89% к показателю за 2008г.), «РЕСО-ГАРАНТИЯ» (7,59 млрд. руб., 11,89%), «МСК» (6,31 млрд. руб., 123,89%), «ИНГОССТРАХ» (5,88 млрд. руб., 116,13%).

**Таблица 2 - Крупнейших страховщиков ОСАГО по объему собранной страховой премии РФ за 2009 год**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Краткое наименование | Премии по ОСАГО, 2009г., тыс. руб. | Доля на рынке, % | Премии по ОСАГО, 2008г., тыс. руб. | Доля на рынке, % | Темп роста, % |
| РФ | 85 736 320,00 | 100,00 | 80 193 667,00 | 100,00 | 106,91 |
| РОСГОССТРАХ | 25 270 984,00 | 29,48 | 20 787 365,00 | 25,92 | 132,89 |
| ИНГОССТРАХ | 5 884 977,00 | 6,86 | 5 067 388,00 | 6,32 | 116,13 |
| РОСНО | 2 993 432,00 | 3,49 | 3 168 593,00 | 3,95 | 94,47 |
| УРАЛСИБ | 2 735 065,00 | 3,19 | 2 458 126,00 | 3,07 | 111,27 |
| ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 2 672 188,00 | 3,12 | 2 456 994,00 | 3,06 | 108,76 |
| АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ | 2 303 510,00 | 2,69 | 1 790 895,00 | 2,23 | 128,62 |
| ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ (бывш. НАСТА-ЦЕНТР) | 1 912 167,00 | 2,23 | 2 018 456,00 | 2,52 | 94,73 |
| СОГЛАСИЕ | 1 477 309,00 | 1,72 | 1 253 902,00 | 1,56 | 117,82 |
| МАКС | 1 427 087,00 | 1,66 | 1 347 046,00 | 1,68 | 105,94 |
| ЮГОРИЯ | 1 250 970,00 | 1,46 | 1 077 394,00 | 1,34 | 116,11 |
| ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ | 1 139 398,00 | 1,33 | 1 168 812,00 | 1,46 | 97,48 |
| ИННОГАРАНТ | 1 085 967,00 | 1,27 | 283 015,00 | 0,35 | 383,71 |
| РОССИЯ | 936 119,00 | 1,09 | 1 155 988,00 | 1,44 | 80,98 |
| ГУТА-СТРАХОВАНИЕ | 922 505,00 | 1,08 | 687 093,00 | 0,86 | 134,26 |
| СОГАЗ | 920 609,00 | 1,07 | 932 837,00 | 1,16 | 98,69 |
|  |  |  |  |  |  |
| АСКО | 492 433,00 | 0,57 | 372 592,00 | 0,46 | 132,16 |
| ЮЖУРАЛ-АСКО | 394 582,00 | 0,46 | 299 480,00 | 0,37 | 131,76 |

Источник: Федеральная служба страхового надзора (ФССН)

Четверка лидеров включает в себя две бывшие государственные монополии, изначально занимавшие доминирующее положение на рынке, и две компании-преследователя, образованные в последние 10-15 лет.

«Росгосстрах» является прямым наследником Госстраха РСФСР – государственного монополиста в сфере страхования. За более чем 70 лет работы в страховой отрасли «Росгосстрах» накопил огромный опыт практически во всех видах страхования и сформировал армию из более чем 60 тыс. страховых агентов, представленных во всех регионах России. Крупнейшая в России региональная сеть и наибольшая среди всех российских страховщиков узнаваемость брэнда обеспечивают ему устойчивое преимущество в наиболее массовых видах страхования, в первую очередь ОСАГО.

Основные «болезни» «Росгосстрах» унаследовал с советских времен. Прежде всего, это низкая эффективность продающей структуры, тяжелый административный аппарат и связанная с этим высокая доля расходов в страховых сборах. Кроме того, покупательная способность традиционной потребительской аудитории компании – людей старшего возраста, преимущественно в регионах – невысока, а их доля в общем доходе населения сокращается. Однако приход частных инвесторов в компанию, скорее всего, стимулирует значительные изменения в ней. Руководство «Росгосстраха» уже инвестировало в компанию свыше $200 млн. и заявило о готовности начать реализацию программы по привлечению состоятельных клиентов.

«Ингосстрах» был выделен из состава Госстраха еще в 1947 г. для страхования операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Таким образом, компания получила уникальный опыт сотрудничества с за-падными страховщиками, который после приватизации в начале 1990-х гг. помог «Ингосстраху» быстро стать одним из крупнейших игроков формирующегося российского рынка страхования. «Ингосстрах» проводит

активную экспансию на зарубежных рынках страхования. Так, в созданную в 2004 г. на основе «Ингосстраха» Группу „ИНГО“ уже входят 8 компаний в странах СНГ и дальнего зарубежья. На российском рынке компания является безусловным лидером в имущественных видах страхования и страховании юридических лиц в целом. По российским меркам «Ингосстрах» является достаточно транспарентной компанией. Компания занимает уверенное второе место после «Росгосстраха».

История «РЕСО-Гарантия» рассчитывает 14 лет. На протяжении всего срока существования «РЕСО-Гарантия» являлась одним из лидеров российского рынка реального страхования. Последние 2-3 года компания демонстрирует наивысшие среди всех крупных российских страховщиков темпы роста страховых премий, что позволило ей выйти на третье место по реальным страховым сборам после «китов» российского рынка – «Росгосстраха» и «Ингосстраха».

Компания последнее время проводила активное завоевание рынка добровольного автострахования за счет относительно низких тарифов. Такая

политика позволяет «РЕСО-Гарантии» быстрыми темпами наращивать сборы по ОСАГО и формировать пул розничных клиентов. Добровольное автострахование убыточно для компании. Фактически рост портфеля по данному виду страхования компания финансирует за счет ОСАГО. При сохранении высокой рентабельности «автогражданки» существующая стратегия позволит компании расти быстрее других конкурентов, при этом оставаясь безубыточной. Однако существует вероятность повторения в России т.н. «польского» сценария, при котором через 2-3 года ОСАГО может стать убыточным. В этом случае «РЕСО-Гарантия» рискует либо перейти в зону убытков по доминирующей части портфеля, либо отказаться от значительной части бизнеса.

Компания «РОСНО» была создана в 1992 г. в первую очередь для развития медицинского страхования. Стратегический фокус на медицинском страховании позволил сделать компанию лидером на рынках ДМС и ОМС. Одновременно компания входит в число ведущих игроков на рынках имущественного страхования и автострахования. В 2001 г. крупнейшая немецкая страховая компания Allianz приобрела 45% акций «РОСНО».

Как считают эксперты, сотрудничество с ведущим европейским страховщиком обеспечивает компании возможность использовать передовой опыт и бизнес-процессы немецкого партнера. В первые 1,5-2 года после прихода зарубежного партнера компания замедлила рост сборов, видимо, осуществляя «чистку» убыточного портфеля по автострахованию, однако впоследствии быстрый рост сборов продолжился. Доступ к технологиям крупнейшей страховой компании Европы и сбалансированная стратегия развития делают «РОСНО» наиболее опасной для «Росгосстраха» и «Ингосстраха» среди всех компаний-преследователей.

«АльфаСтрахование» была образована в результате объединения страховщиков «АльфаГарантия» и «ВЕСтА» в 2001 г. Однако за прошедшие года компания смогла прочно войти в число крупнейших игроков реального рынка. Компании удалось сформировать одну из сильнейших на рынке команд топ-менеджеров, которой удается без значительных маркетинговых затрат на равных конкурировать со страховщиками, осуществляющими массированные расходы на рекламу. «АльфаСтрахование» играет только на открытом рынке вследствие принципиальной позиции «Альфа-Групп», работающей с различными рыночными страховщиками на равных основаниях. В перспективе преимуществом компании могут стать возможные синергии с «Альфа-Банком». Однако обратной стороной этого преимущества является существующая сегодня высокая зависимость восприятия компании клиентами от имиджа «Альфа-Банка».

Выплаты по договорам ОСАГО в 2009г. составили 23,6млрд. руб., что на 4,61% превысило значение показателя за 2008г.

90,18% совокупного объема выплат (21,29 млрд. руб.) пришлось на крупнейшие страховые компании по объему страховых выплат (для сравнения в 2008г. на долю крупнейших страховщиков приходилось 86,22% общего объема выплат по договорам ОСАГО или 19,46 млрд. руб.). Прирост объемов выплат по договорам ОСАГО 50 крупнейшими страховыми компаниями в 2009г. по отношению к 2008г. составил 9,41% (приложение 1)

Среди крупнейших страховщиков наибольшие темпы роста объемов выплат в 2009г. относительно 2008г. были отмечены у «ИННОГАРАНТ» (более чем в 4,9 раз), «РСТК» (в 2 раза) и «ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ» (в 1,75 раза), «РУССКИЙ МИР» (в 1,64 раза). Снизили объемы выплат по договорам ОСАГО в отчетном периоде «СКПО-УРАЛСИБ» (на 45,28% относительно 2008г.), «МЕГАРУСС-Д» (на 32,43%), «ЮЖУРАЛ-АСКО» (на 26,93%).

Российский рынок обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО), выросший в первом квартале 2010 года на 13,5% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года - до 18,8 миллиарда рублей, в последующие кварталы текущего года покажет более скромную динамику, и по итогам года его рост составит 5%, максимум - 10%, считают страховщики.

Согласно статистике Росстрахнадзора, в 2009 году рынок ОСАГО упал за январь-март на 3,1%. В дальнейшем страховщикам удалось изменить этот тренд, и на конец первого полугодия 2009 года премии в сравнении с аналогичным показателем предыдущего года выросли на 1,7%, по итогам трех кварталов - на 5,4%, а по итогам года - на 6,6%.

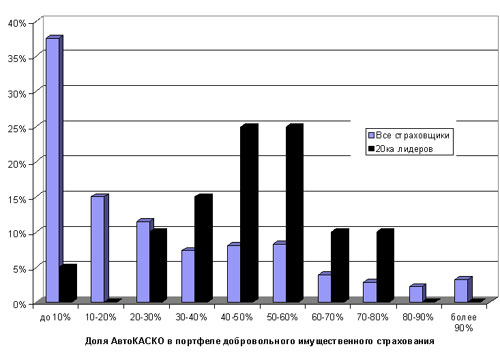
Таким образом, темпы прироста, которые продемонстрировал рынок ОСАГО в первом квартале текущего года, стали одними из самых высоких за последние 21 месяц. Почти такой же рост (13,3%) был зафиксирован Росстрахнадзором последний раз еще до кризиса - по итогам шести месяцев 2008 года.

**2.3 Анализ рынка добровольного автострахования**

АвтоКАСКО в 2009 году осуществляло 460 страховых организаций. При этом большая часть из страховщиков, осуществлявших данный вид страхования, какого либо серьезного влияния на рынок не оказывало. Так 90% страховой премии было собрано 53 страховыми организациями; на долю ведущей двадцатки страховщиков пришлось 73% собранной страховой премии, тройкой лидеров (Ингосстрах, РЕСО-Гарантия и РОСНО) было собрано 28,8% страховых премий по страхованию средств наземного транспорта или 27,8 млрд. руб.

На диаграмме показано распределение страховых организаций в зависимости от доли собранных страховых премий по автомобильному страхованию в их портфеле добровольного имущественного страхования. Для сравнения отдельно приведено распределение всех участников рынка, осуществлявших данный вид страхования и распределение двадцати крупнейших страховых организаций, лидирующих в данной сфере.

Как видно из данного распределения крупнейшие страховщики предпочитают иметь долю АвтоКАСКО в портфеле добровольного имущественного страхования от 30 до 60%. При этом многие эксперты отмечают, что страхование автотранспортных средств, в особенности приобретенных в кредит, в настоящее время малоприбыльно и считают слишком большую долю автомобильного страхования в портфеле излишне рискованной.



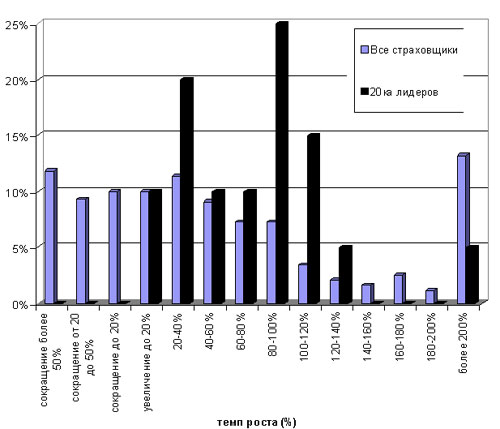
**Источник: www.fssn.ru**

**Рисунок 11 - Распределение страховщиков в зависимости от доли АвтоКАСКО в портфеле добровольного имущественного страхования**

Крупнейшие страховщики проводят анализ убыточности и сегментацию рынка с целью снижения убытков в данной сфере. Так, например, выделяют такие группы лиц, покупающих автомобили в кредит:

* покупатели новых дорогих иномарок. В большинстве своем это люди в возрасте старше 30 лет и с немалым опытом вождения. Страхование таких автомобилей наименее рискованно для страховщика, а суммы страховой премии максимальны;
* лица, покупающие подержанные иномарки;
* люди, покупающие недорогие новые иномарки и отечественные автомобили. Данная категория страхователей считается наиболее «убыточной» для страховщиков. Экстремальные показатели (более 80% страховых премий приходится на страхование автотранспорта), либо наоборот игнорирование данного страхового продукта характерно чаще для небольших страховых организаций.

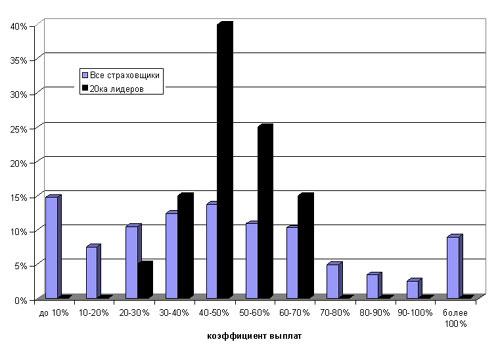
Несмотря на то, что в целом рынок страхования автотранспорта растет ежегодно (так в 2009 г. прирост данного сегмента рынка составил 56%) темпы роста у различных страховщиков существенно отличаются.



**Источник: www.fssn.ru**

**Рисунок 12- Темпы роста страховых премий по АвтоКАСКО**

Как видно из диаграммы 8, на рынке страхования транспортных средств значительное преимущество имеют крупные страховщики – все они в 2009 г. увеличили сборы в данном виде страхования, а четверть из них смогла эти сборы удвоить. Что касается более мелких страховщиков, то они либо постепенно сдают свои позиции в данном секторе (137 страховых организаций собрали в 2009 г. меньше премий в рассматриваемой сфере, чем в 2008 г.), либо имеют довольно скромные темпы роста. Исключение составляют страховщики только входящие на рынок страхования автотранспорта, либо резко изменяющие свой страховой портфель в сторону увеличения данного вида страхования. Распределение страховщиков, осуществляющих страхование транспортных средств в зависимости от коэффициента выплат представлено на диаграмме.



**Источник: www.fssn.ru**

**Рисунок 13 - Распределение страховых организаций, осуществляющих АвтоКАСКО по коэффиценту выплат**

Можно отметить, что по данному показателю двадцатка лидеров в общем показала результаты аналогичные среднерыночным (если среднерыночный коэффициент выплат по данному виду страхования составил 47,3%, то у двадцатки крупнейших страховщиков – 48,2%), причем в большинстве случаев данный показатель находится между 30 и 70%.

В настоящий момент страхование транспортных средств в России имеет все перспективы к дальнейшему росту: автопарк ежегодно увеличивается возрастающими темпами, автокредитование, постоянно совершенствуясь, стало по сути одним из самых дешевых способов получения заемных средств. При этом согласно исследованию, проведенному одной из ведущих страховых организаций, только чуть более 10% граждан используют страхование автотранспортных средств для защиты своих интересов. «Будущее страхового рынка. Основные перспективы российского страхования». Центр стратегических исследований. Росгосстрах. Кроме того, автострахование имеет большие перспективы развития в российских регионах, особенно в связи с распространением автокредитования.

По прогнозам экспертов страхового рынка добровольное страхование имущества может увеличиться в ближайшие годы в несколько раз и составить к 2012 году 677 млрд. рублей. В случае сохранения нынешней доли АвтоКАСКО в страховых портфелях игроков нашего рынка страховые премии по данному виду страхования могут утроиться и составить около 300 млрд. рублей.

За 2009 г страховыми компаниями было заключено с физическими лицами более 3 млн. договоров автострахования на общую сумму в 109,897 млрд руб. Количество действовавших полисов автокаско в 2009 г с физическими лицами превысило 3,3 млн. полисов. Общая сумма выплат по автокаско по договорам с физическими лицами составила 100,044 млрд. руб.

За 2009 г страховщики заключили также более 487 тыс. договоров с юридическими лицами на общую сумму в 27,683 млдр. руб. Количество действовавших полисов автокаско в 2009 г с юридическими лицами превысило 502 тыс. полисов.

Данные представлены исследовательской компанией Profi Online Research на базе ежеквартального синдикативного исследования "Мониторинг страхового рынка. Страховые компании". В данном исследовании участвуют 7 100 российских граждан в возрасте от 21 до 55 лет, принимающих финансовые решения или оказывающих влияние на принятие решений в семье. Исследование проводится методом анкетного опроса респондентов через Online панель Profi Online Research в 13 крупнейших городах страны: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Челябинск, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Уф, Екатеринбург, Самара, Омск, Пермь, Волгоград. Данные отражают ситуацию, сложившуюся на рынке страхования, по итогам 2009 года[[18]](#footnote-18).

Исследование показало, что по итогам 2009 г большинство респондентов (порядка 1/3), имеющих КАСКО, оформили его в "Росгосстрахе" (30%). Практически с трехкратным отставанием от лидера, на втором месте оказалась компания "РОСНО": с ней сотрудничает около 12% участников исследования. Третьим среди ТОП-5 страховщиков, к которым предпочитают обращаться россияне, если им нужно обзавестись КАСКО, стал "УралСиб" (11%)[[19]](#footnote-19).

**Рисунок 14 – Структура страховщиков КАСКО, %**



Как известно, при покупке машины в кредит, оплата полиса КАСКО является обязательным условием, которое должен выполнить заемщик. Статистика говорит, что в 2009 г, только 1/4 респондентов оформляли КАСКО из-за условий кредитного договора. Подавляющее же большинство делало это по собственной воле (рис. 15).



**Рисунок 15- Выбор полиса по кредитному договор КАСКО, %**

Несмотря на достаточно широкий спектр способов оформления полисов, который предлагают сегодня страховщики, почти половина респондентов (45%) предпочитает действовать привычным образом: прийти/позвонить в офис компании, чтобы оформить все документы. Однако, приблизительно такая же часть опрошенных сделала это через агентов и брокеров (22%), или в салонах дилеров (21%), где покупали машину. Посредством Интернета КАСКО обзавелись лишь 3% участников исследования (рис. 16). Вероятнее всего, россияне обычно не прибегают к возможностям Сети не только в отношении покупки КАСКО. Данный тренд может быть справедливо распространен и на приобретение других видов страховых услуг.

**Рисунок 16- Структура выбора текущего полиса КАСКО, %**



Интересно отметить, что из всех владельцев КАСКО, проверить его в работе удалось только 1/3 участников исследования. Остальным же не приходилось обращаться в обслуживающую компанию по причине наступления страхового случая (рис.17).



**Рисунок 17 – Страховые случаи обращения в страховую компанию КАСКО, %**

Из тех же, кто все-таки столкнулся с проблемами, которые должно решать КАСКО, вне зависимости от компании, в которой они приобрели страховку, подавляющее большинство оказалось вполне удовлетворено данной услугой (90%) (рис. 18).



**Рисунок 18 – Виды удовлетворения услугой (КАСКО)**

Это позволяет сделать вывод, что страховщики неплохо справляются со взятыми на себя обязательствами, оказывая профессиональные услуги, которые оправдывают ожидания их клиентов[[20]](#footnote-20).

**3 Проблемы и перспективы развития автострахования в РФ**

**3.1 Влияние финансового кризиса на рынок автострахования**

В период падения страхового рынка в условиях кризиса некоторые страховщики пытаются сохранить приток средств за счет демпинга. Однако данный путь не приводит к успеху. Экономический спад в России является довольно продолжительным, такие страховые компании сталкиваются с проблемой кассового разрыва. Страховщики, которые выберут стратегию демпинга, только отложат проявление своих фундаментальных проблем с устойчивостью.

Если ОСАГО – это тот вид страхования автомобиля, без которого автовладельцу просто не обойтись, то КАСКО – это возможность выбора, страховать автомобиль дополнительно или нет. В условиях нехватки наличных средств, волны сокращений и растущей безработицы, можно было бы ожидать, что рынок каско понесет значительные убытки.

Однако на практике картина не является такой депрессивной. Несмотря на общемировые кризисные тенденции, рынок КАСКО продолжает испытывать подъем, пусть и ограниченный упавшими потребительскими способностями населения. Аналитики считают, что в наступившем 2010 году страховщики получат более ста девяноста миллиардов премий, что превышает показатели прошлого года[[21]](#footnote-21).

Что помогает КАСКО оставаться востребованной даже в период кризиса услугой? Прежде всего, уникальность этого вида страхования. Только КАСКО способно дать автолюбителю ту степень гарантий, которая его полностью устроит. И как это ни парадоксально, но автовладельцы именно сейчас готовы тратить больше денег на страхование своего транспортного средства.

В условиях кризиса люди начинают больше ценить то, что имеют, и стремятся это сохранить. Дополнительные гарантии в виде страхового полиса КАСКО избавляют от лишних волнений[[22]](#footnote-22).

Если на протяжении последних лет рост популярность КАСКО объяснялся тем, что данный вид страхования сопутствовал покупке автомобиля в кредит, то сейчас картина изменилась. Пару лет назад покупатель кредитного автомобиля просто не мог избежать участи дополнительного страхования автомобиля, даже если не хотел никаких дополнительных гарантий, кроме полиса ОСАГО.

Сейчас автовладелец приходит в страховую компанию по собственной инициативе, и страхует свой автомобиль по системе КАСКО (по данным аналитики «УралСиб»). КАСКО стало желанным видом страхования, а не вынужденной мерой.

Таким образом, рынок автострахования КАСКО – одна из немногих отраслей, на которые мировой финансовый кризис оказывает наименьшее влияние. И перспективы роста данного рынка оцениваются как стабильные и успешные.

На рынке розничного страхования клиентами в основном являются лица со средним и высоким доходом, считающие страхование цивилизованным способом защиты и готовые платить больше за более высокий уровень сервиса и надежности.

Страховые компании планируют в условиях кризиса сконцентрироваться на развитии самых значительных с точки зрения объемов линиях бизнеса: КАСКО, ОСАГО.

Страховые компании смогут увеличить долю не только благодаря дальнейшему развитию своей деятельности, но и за счет принятия на страхование высвобождающихся страховых портфелей конкурентов, некоторые из которых будут испытывать финансовые затруднения. Такие затруднения будут вызваны несколькими основными факторами: недостаточными страховыми резервами, показателями убыточности и расходов на ведение дела, высокой долей в портфеле договоров ОСАГО. Взвешенная политика страховых компаний в области резервирования, андеррайтинга и риск-менеджмента позволяет смотреть в будущее с оптимизмом – невзирая на неблагоприятную внешнюю конъюнктуру, продолжить реализовывать потенциал и увеличивать долю на рынке, сохраняя качество бизнеса.

Автострахование было, есть и будет ключевым сегментом рынка страхования. В развитых странах этот вид страхования является убыточным, но им все равно занимаются из-за его большой социальной значимости, ведь это, пожалуй, единственный продукт в страховании, который страхователь покупает самостоятельно. Рынок автострахования проявляет свою зависимость от других сегментов страхового рынка. На сегодняшний день страховщики столкнулись с двумя проблемами: как удержать клиента и как привлечь нового. В свою очередь увеличилась миграция клиентов. Причинами этого стали: политическая нестабильность, предоставление скидок при переходе от одного страховщика к другому, отбор лицензий у некоторых СК, негативный опыт со стороны клиента, а так же советы друзей. Конкурировать в ценовом сегменте сегодня становится нецелесообразным. То, что демпинг – это путь в никуда осознали не только владельцы и акционеры СК, но и сами клиенты. Самой большой возможностью, которую дает сегодня кризис – является оттачивание и оптимизация обслуживания страхователя. В отсутствии качественно нового ценового предложения, СК может предложить сегодняшнему клиенту адекватный и удобный сервис, благодаря которому и набрать популярности и известности. Особое внимание компаниям сегодня следует уделить качеству выполнению своих обязательств.

Какие тенденции существуют и наиболее актуальны сегодня:

* эффективное формирование резервов (эффективная финансовая политика компании);
* сегментация клиентов (ориентация на своего потенциального клиента);
* добросовестная конкуренция;
* реализация мощных комплексов IT (внедрение новых комплексов для улучшения обслуживания);
* внедрение эффективной структуры оценки сатисфакции и мнения клиента;
* внедрение франшизы (как средства участия клиента в расходах СК).

«Нужно уметь поладить с клиентами и трезво оценить, как относится потенциальный клиент к работе СК. На самом деле, вопрос качества обслуживания клиента – это верный и своевременный сигнал для СК о правильности проводимой политики, а также залог эффективных изменений. Нужно качественно проводить мониторинг своих услуг и сатисфакции клиента. Все опросы и регуляции необходимо осуществлять вовремя на конкретных этапах внедрения экономической модели. Чтобы понять, что именно нужно клиенту, нужно самому встать на его место. Привлечение клиента будет эффективным только тогда, когда вы сможете понять клиента, его особенности и нужды», - подчеркивает важность ориентированной на клиента стратегии в эффективной экономической модели, Генеральный директор «УралСиб»[[23]](#footnote-23).

**3.2 Проблемы развития автострахования в РФ**

**3.2.1 Проблемы обеспечения финансовой устойчивости российских страховых компаний и пути их решения**

Несмотря на то, что в России страхование является относительно молодой отраслью, страховщики также как и фирмы других направлений сталкиваются с проблемой и необходимостью обеспечения финансовой устойчивости. Специфика оценки страховой компании заключается, во-первых, в том что компания продает услуги, а значит не обладает запасами, сырьем, материалами, которые можно реализовать или изготовить продукцию, получив при этом прибыль; а во-вторых, денежные потоки страховой организации совершенно непредсказуемы в части выплат страховых возмещений, что является определенной проблемой при формировании инвестиционной политики, страховых резервов и т.д.

Подавляющее число страховщиков не имеет достаточного опыта работы, отсутствует достоверная статистика, поэтому большинство принимаемых на страхование рисков в нужной степени не изучены. В силу неразвитости механизма защиты прав потребителей и отсутствия нормального режима судопроизводства клиенты практически лишены возможности самостоятельно удовлетворить претензии к страховых организациям в случае невыполнения ими своих обязательств. В мировой практике ответственность перед страхователем несет тот, кто выдавал страховщику, не сумевшему выполнить обязательства перед страхователем, лицензию. Российское Министерство Финансов не берет на себя этой ответственности. К тому же в мире принят порядок, при котором крупные ассоциации страховщиков формируют гарантийные фонды, средства которых предназначены для возмещения убытков застрахованных при возможной неплатежеспособности страховой организации. В России же убытки в полном объеме ложатся на плечи застрахованного лица.

Оценка финансовой устойчивости страховых организаций, в связи со значимостью страховой защиты в обществе приобретает особое значение. Поскольку проблема обеспечения страховой организации возникла недавно, в отечественной теории страхования ей не уделялось достаточного внимания и не изучалась отечественной наукой. Объектом исследования были некоторые вопросы финансовых результатов страховых операций, но не каждого отдельного страховщика, действующего в рыночной среде. Поэтому и показатели анализа финансового состояния и финансовой устойчивости несовершенны. Исследования последних десятилетий проводились на макроуровне, что в значительной степени объяснялось наличием государственной монополии, огромным числом потенциальных объектов страхования и наличием единственного крупнейшего в мире страховщика - Госстраха. До сих пор среди специалистов нет единого мнения об объеме обязательств, составе и оценке свободных активов, финансовых гарантиях и других проблемах их обеспечения, связанных с формированием рационального страхового портфеля, раскладкой риска, формированием страховых резервов. В связи с этим страховая практика вынуждена решить эти вопросы эмпирически.

В целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика, как в России, так и за рубежом, законодательно устанавливается требование к минимальному уровню уставного капитала. На первых этапах развития рынка страхования в России требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний были занижены, что привело к созданию большого количества мелких страховых компаний. В настоящее время законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлен минимальный размер оплаченного уставного капитала в размере 30 млн руб., за исключением компаний, занимающихся страхованием жизни; 60 млн руб. для страховых компаний, занимающихся страхованием жизни; и 120 млн руб. для профессиональных перестраховщиков.

Во всех случаях максимальная ответственность по отдельному риску в договоре страхования не может превышать 10 % собственных средств страховщика.

Для оценки финансовой устойчивости необходим анализ его финансового состояния. Анализ применяемых в России критериев оценки финансового положения страховщиков показывает, что число таких показателей невелико, но они часто не связаны между собой. Это вытекает из того, что деятельность страховщика состоит из нескольких элементов:

- непосредственно проведение страховых операций;

- инвестирование финансовых ресурсов;

- прочей деятельности (получение кредитов, расчеты с бюджетом и с внебюджетными фондами, финансирование собственной деятельности). При этом необходимо учитывать трансфер риска, как основную особенность страховой деятельности.

В свою очередь, сам страховой риск также является синтетическим, т.е. зависящим от ряда факторов: вида страховой деятельности, взаимоотношения с перестраховщиками, размеры тарифных ставок по заключенным договорам, объемы принимаемого риска, возможности формирования оптимального страхового портфеля, фактические отклонения частоты наступления страховых случаев и размеров ущерба от среднестатистических.

Исходя из этого, анализ финансового положения страховщика должен быть только на основе исследования группы показателей, которые с одной стороны, могут быть, представлены в виде твердо установленных нормативов, а с другой - в виде рекомендательных параметров. Показатели могут быть и количественные и относительные. Система этих показателей может выглядеть следующим образом: объемные (абсолютные) - величина собственных средств, величина активов, величина страховых резервов, объем взносов; показатели оценки платежеспособности; показатели, характеризующие уровень ликвидности активов; показатели, оценивающие уровень обязательств по одному риску; показатели, характеризующие степень участия перестраховщиков в страховых операциях; показатели, характеризующие инвестиционную деятельность; показатели оценки достигнутого финансового уровня за отчетный год.

Для восстановления и развития отечественных страховых компаний требуется осуществить комплекс возможных мер по укреплению их финансового состояния. Эти меры носят общий характер, так как для их конкретизации нужен более детальный анализ, который невозможно провести основываясь только на бухгалтерской отчетности.

Такими мерами может стать пересмотр страховой, финансовой и маркетинговой политики, а именно:

* + произвести корректировку тарифных ставок по проводимым видам страхования;
  + расширить перестраховочную защиту;
  + привлечь дополнительные финансовые ресурсы посредством увеличения уставного капитала путем дополнительного выпуска акций;
  + возможно изменить организационно-правовую форму деятельности страховой организации;
  + пересмотреть структуру активов и методы инвестирования резервов, предусмотрев наиболее доходные в налоговом смысле объекты и территории;
  + сократить дебиторскую и кредиторскую задолженности;
  + закрыть нерентабельные филиалы и провести консолидацию финансовых возможностей страховщика путем объединения нескольких страховых организаций;
  + использовать дополнительные возможности реализации страховых договоров, в том числе через Интернет, предусмотреть новые формы взаимоотношений с банками посредством создания совместных программ банковского и страхового обслуживания и т.д.

Исходя из ухудшения не только финансовых, но и других показателей российской страховой компании также можно предусмотреть ряд более конкретных мер. Так при снижении объема страховых премий необходимо в 3-6 месячный срок увеличить объема продаж страховых полисов и привлечь потенциальных страхователей путем создания новых страховых продуктов.

При росте объема страховых выплат, имеет смысл провести факторный анализ убыточности, обратив внимание на тщательное юридическое оформление страховых выплат, так как не исключена возможность подделки документов на их получение.

Если наблюдается снижение средней страховой суммы на один договор, то необходимы контроль и сопоставление средней страховой суммы и возможностей организации. Также если величина страхового тарифа давно не изменялась, то при неблагоприятном уровне убыточности и стоимости страховых продуктов следует пересмотреть структуры брутто-ставки.

Более быстрый рост сбора страховых премий по сравнению с ростом величины страховых резервов компании свидетельствует о необходимости пересмотра методики формирования технических резервов, а также резерва по страхованию жизни.

В случае нерегулярного поступления страховых премий следует усилить контроль за сроками прохождения денежных средств при одновременной работе со страхователями.

При возрастании долгосрочности прекращения договоров и снижении их прироста нужно активнее проводить маркетинговые мероприятия, предоставляя клиентам более широкий спектр услуг и их сочетание в одном страховом продукте (например, страховые, юридические и банковские).

При наблюдении неустойчивости тренда рентабельности страховых операций в сторону уменьшения необходимо учитывать тот факт, что в конкурентной борьбе страховой организации приходится снижать размер страховых тарифов, устраняя из них прибыль. Поэтому экономическое содержание и фактическое значение этого показателя зависит от этапа развития страхового рынка и национальной экономики в целом.

Регулируя возросшую себестоимость, требуется сопоставить цены на страховые услуги с аналогами конкурентов, проводить факторный анализ затрат с одновременным нахождением так называемой точки безубыточности, ниже значения которой деятельность страховщика будет неэффективной.

Далее, необходимо контролировать размеры условно-постоянных и переменных затрат.

При уменьшении финансовой устойчивости страховых операций следует провести анализ элементом убыточности по всем видам ответственности страховщика по договорам страхования.

Надо иметь ввиду, что показатель убыточности страховой суммы математически выражает вероятность ущерба в виде той доли совокупной страховой суммы, которая выбывала из страхового портфеля ежегодно и выбыла за тарифный период в связи с наступлением страховых случаев и возмещением ущерба. Эта доля и составляет основу для построения нетто-ставки.

Убыточность страховой суммы как отношение денежных показателей является величиной синтетической, которая зависит от действия различных факторов.

При возрастании частоты наступления страховых событий и опустошительности страховой суммы необходим тщательный анализ политики определения ущерба и его территориального расклада. При этом потребуется проведение следующих мероприятий: уменьшение объема страхового возмещения (обеспечения), исключение из страховой защиты определенного вида ответственности, введение франшизы. Такой анализ целесообразно провести в том регионе, где осуществляется страхование.

При изменении величины страхового портфеля возможен пересмотр его структуры в сторону увеличения или уменьшения содержащихся в нем долгосрочных или краткосрочных видов страхования. Например, при отсутствие интереса страхователей к долгосрочным (3-5 лет) видам страхования жизни возможно сокращение срока страхования до года при выведении из структуры страхового тарифа накопительного вида ответственности на дожитие.

В случае, если при проведении операций перестрахования наблюдается снижение лимита собственного удержания при одновременном росте расходов на ведение дела цедентом, необходим пересмотр условий договора перестрахования (например, изменение квотного соотношения ответственности перестрахователя и перестраховщика).

При реализации страховой компанией данных мер должно произойти качественное снижение рисков основной деятельности, и в перспективе рост платежеспособности.

**3.2.2 Проблемы развития рынка автострахования РФ**

Можно провести различие между двумя группами проблем. Рассмотрим не объективные проблемы, так как они возникают вследствие того, что Российская Федерация относится к странам с развивающейся экономикой (Emerging Markets). Эти проблемы более чем хорошо известны: низкий объем ВВП на душу населения, относительно низкий средний доход и уровень пенсии у основной части населения, слабое развитие мелкого и среднего бизнеса, а также среднего класса, зависимость экономики от экспорта энергоносителей и проч.

Остановимся на некоторых главных проблемах собственно страхового рынка.

1. Потенциал российского страхового рынка

Российский рынок, своим потенциалом с момента его возникновения привлекал внимание иностранных страховщиков и перестраховщиков. Более 140 миллионов жителей, более 22 миллионов автомобилей, многочисленные промышленные предприятия должны порождать соответствующий спрос на страховые продукты. В последние годы этот процесс происходил очень медленно.

Большое «оживление» наблюдаются сегодня только в обязательном страховании или, зачастую, где этого требует иностранный и отечественный инвестор или кредитор, где налаживаются связи с иностранными партнерами и т.д. Большое количество имущественных рисков не застраховано. Страхование строительно-монтажных рисков России все еще не соответствует международным стандартам. На сегодняшний день единственным реально пользующимся спросом является страхование каско автомобилей.

По мнению некоторых политиков, решением может стать введение новых видов обязательного страхования. При этом проблемой здесь является то, что обязательные виды страхования, прежде всего в случае, когда тарифы устанавливает правительство, представляют собой вмешательство государства в рыночную экономику.

Поэтому необходимо с их введением быть очень осторожным и вводить их только лишь для тех видов страхования и рисков, для которых это необходимо: автострахование и т.д.

Опыт Российской Федерации показывает, что обязательные виды страхования не всегда адекватны степени риска, часто заключаются формально и затрудняют быстрое реагирование на изменения или же препятствуют им.

2. Проблема недостаточной капитализации российских страховщиков и перестраховщиков

Как и прежде, масса российских страховщиков и перестраховщиков недостаточно капитализирована. Новые требования к величине собственного капитала компаний, которые введены и постепенно повышаются, не кардинально изменят данную ситуацию. Даже крупные страховщики, которые сегодня лидируют на рынке, тем не менее, не имеют достаточной емкости капитала, прежде всего тогда, когда необходимо застраховать крупный риск или большое количество рисков.

Сохраняет свое действие, в принципе, правильное законодательное требование о том, что самоудержание страховщика на один риск, то есть часть, которую он может оставить за собой, зависит от величины его уставного капитала. В Российской федерации этот предел определен в размере 10% от величины собственного капитала.

Это имеет ряд важных последствий.

1. Большинство российских страховых компаний вообще могут страховать, принимать в страхование только небольшие риски. Поэтому многие страховщики скорее могут называться брокерами.
2. Некоторые страховщики взяли слишком много рисков в страхование, это означает, что они приняли слишком много или слишком большие риски, превышающие их финансовые возможности. В настоящий момент, например, сообщество страховщиков обеспокоено тем, что некоторые страховщики, очевидно, недооценили требования к величине капитала в сфере страхования обязательной ответственности автовладельцев. Возможное банкротство крупного страховщика или большого числа страховщиков по ОСАГО, портфели которых не будут переданы другим страховщикам или же обязательства по ним не возьмет на себя резервный фонд Российского союза автостраховщиков, может пошатнуть и без того слабое доверие страхователей к российским страховым компаниям.

• Некоторые страховщики пытаются помочь себе чрезмерно широким участием в состраховании или с помощью образования пулов. Сострахование - это форма распределения рисков на уровне прямых страховщиков. Здесь нас беспокоит существующая на российском рынке опасность аккумуляции рисков. Это особенно опасно, когда при изменении риска все страховщики рынка окажутся в одинаковой ситуации негативного развития риска.

Таким образом:

• Российские прямые страховщики и перестраховщики, как и прежде, ощущают потребность в увеличении капитала. Это осуществимо в случае, если будет увеличена привлекательность российской страховой индустрии для российских и иностранных инвесторов.

1. Процесс концентрации будет и дальше продолжаться. Российский рынок перестанет быть питательной средой для мелких, плохо капитализированных и недиверсифицированных страховых компаний.
2. Придавать еще больше значения «правильному» перестрахованию (определение собственного удержания, выбор перестраховщика и прочее). Недопустимы ни в коей мере прямые или косвенные ограничения для перестрахования.
3. Все формы сострахования должны быть перепроверены (как минимум) на предмет их способности урегулировать убытки, а затем ограничены.

Практически всегда отмечаются следующие препятствия на пути развития страхования в нашей стране:

* низкий уровень платежеспособного спроса;
* недоверие населения к страховым компаниям;
* низкое качество удовлетворения потребностей реальных страхователей отечественными страховщиками;
* неразвитость рыночных механизмов формирования;
* поддержания и развития устойчивого спроса на страховые услуги;
* преобладание надзорных и контрольных функций в ущерб регулятивным.

К этим проблемам добавляются и другие – из области дополнения и совершенствования законодательной базы. К участникам рынка предъявляются повышенные требования и в плане разделения по видам специализации страхового бизнеса, и по уровню капитализации.

Недостаточно принять программный продукт или нормативный акт. Необходимо наличие ряда объективных условий для того, чтобы он реально работал. Более того, в основу нормотворчества должен быть положен научный анализ этих условий. Такой анализ показывает, что в настоящее время в России либо отсутствуют, либо недостаточно развиты главные предпосылки для исполнения большинства законов по обязательному страхованию.

Для решения проблем следует выполнить задачи, непосредственно связанные с совершенствованием деятельности самих профессиональных участников страхового рынка: разработать и активно внедрять страховые продукты, в максимальной степени отвечающие интересам населения; проводить политику максимальной информационной открытости, естественным образом ведущую к повышению доверия со стороны населения к страховщикам; разработать меры по развитию деятельности страховых агентов и брокеров; проводить политику разъяснения достоинств страхования в целом и отдельных видов страхования. [15 c.35]

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) не считается высокоприбыльным, но, по оценкам, страховщикам они дают стабильный и гарантированный заработок.

Рассмотрим направления развития страхования в России.

**3.3 Перспективы развития автострахования в РФ**

3.3.1 Предложения по улучшению финансовой устойчивости страховых компаний

В условиях рыночной экономики, чтобы защитить имущественные интересы юридических и физических лиц необходимо обеспечить финансовую устойчивость страховой компании. Это зависит от собственного капитала и страховых резервов, слаженной тарифной, перестраховочной и инвестиционной политики. Финансовая устойчивость - это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, способствующее развитию страховой организации, при котором обеспечивается безусловное выполнение обязательств перед страхователями на основе положительной динамики прибыли при сохранении платежеспособности с учетом трансфера риска и изменения экономической конъюнктуры.

Она зависит, в том числе, от величины собственного капитала, сформированных страховых резервов, слаженной тарифной, перестраховочной и инвестиционной политики. Финансовая устойчивость должна обеспечиваться, как правило, по каждому виду страхования, хотя возможно покрытие дефицита средств по одним видам страхования за счет прибыли по другим, но так, чтобы по совокупности всех действующих видов страхования страховщик имел прибыль либо покрывал расходы.

Все рассмотренные пять факторов важны для обеспечения финансовой устойчивости страховой компании. Любое нарушение проводимой политики ведет к подрыву устойчивости страховщика. Необходимо также проводить регулярный анализ работы страховой компании.

Среди мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективности страховой и финансовой деятельности предприятия, следует назвать:

* + смену руководящего звена страховой организации;
  + инвентаризацию имущества;
  + оптимизацию дебиторской задолженности;
  + снижение расходов на ведение дела;
  + продажу долей в капитале других организаций;
  + продажу незавершенного строительства;
  + оптимизацию количества персонала;
  + продажу излишнего оборудования, средств компьютерной техники и т.д.;
  + автоматизацию и использование новых программных продуктов;
  + совершенствование организации труда.[[24]](#footnote-24)

В плане мероприятий по финансовому оздоровлению необходима выработка перспективного бизнес-плана, где следует провести анализ страховых тариф, используя при этом объем страховых услуг таким образом, чтобы можно было определить ожидаемый размер страховых поступлений. Данный анализ должен учитывать различные альтернативные варианты.

Если в результате анализа будет установлено, что расходы на агентские услуги и ведение дела в первые периоды (месяцы) или даже в течение более длительного времени будут непомерно высокими и полный их учет в структуре тарифной ставки окажет серьезное влияние на количество реализованных страховых услуг, то необходимо тщательно изучить вероятные последствия. В таких случаях иногда может оказаться невозможным установление первоначального размера страхового тарифа, в котором нагрузка покрыла бы все расходы по ведению дела и комиссионные агентам и обеспечила бы конкурентоспособные цены на страховые услуги со стабильной долей прибыли. Во многих случаях, особенно при длительном периоде освоения нового рынка, назначение цены на услуги должно быть таким образом приспособлено к конъюнктуре рынка, что на некоторое время цена включала лишь комиссионные агентам и не учитывала расходов на ведение дела. Последние следует покрывать за счет инвестиционного дохода.

Несмотря на существование различных видов контроля за страховой деятельностью более прибыльные виды рисков страхования представляют наибольший интерес для страховщика. Более правильным является образование страховых пулов в перестраховочных целях для гарантии финансовой устойчивости страховых операций по страхованию крупных рисков. При этом требуется более гибкий подход, который заключается в установлении таких тарифных ставок, которые приносили бы страховщикам умеренный доход и привлекали бы новых участников. Введение более высоких тарифных ставок способно только ухудшить положение страховщика.

В плане финансового оздоровления обязательно описываются и маркетинговые методы распространения страховых продуктов, включая паблик рилейшенз – организацию общественного мнения, основной задачей которого является создание и сохранение имиджа страховой организации.

Кроме того, исходя из потребностей рынка в объеме страховых услуг определяется необходимый производственный потенциал страховщика как за счет внутренних резервов, так и за счет введения дополнительных средств автоматизации и обработки информации.

Выбираются один или несколько вариантов, которые являются наиболее эффективными для данной страховой организации с точки зрения обеспечения потребностей рынка, составляющих основу плана организации.

Далее составляется финансовый план. Следует отметить, что разработка раздела плана финансового оздоровления (бизнес-плана по восстановлению платежеспособности и поддержанию эффективной страховой и финансовой деятельности страховщики) исходит из предпосылки, что выделение средств в целях оказания финансовой поддержки (государственной) предполагает оценку его экономической эффективности как инвестиционного проекта. Принятие решения о целесообразности инвестирования капитал реализуется путем экономического анализа эффективности намечаемых вложений.

Характерной чертой инвестиционного проекта является то, что вкладываются денежные средства сегодня с тем, чтобы возместить их и получить некоторую дополнительную сумму в будущем, т.е. предполагается возврат инвестиций – приток доходов сверх вложенной суммы на протяжении периода функционирования капитала. Если приобретаются долгосрочные активы, то возврат инвестиций и доход на них – это фактические денежные поступления, полученные в результате эксплуатации приобретаемых активов; если приток денежных поступлений превышает первоначальный вклад средств, то это свидетельствует о том, что средства, направленные на капитальные вложения, были возмещены (возврат инвестиций) и получена некоторая прибыль (доход на инвестиции).

Таким образом, инвестирование рассматривается как покупка ожидаемого в будущем притока денежных поступлений. Анализ экономической эффективности инвестиционного проекта позволяет ответить на вопрос: будет ли приток денежных поступлений достаточно велик, чтобы оправдать инвестиции.

Следует обратить внимание на следующий факт. Для целей анализа применяются лишь действительные изменения в денежном потоке, т.е. изменения соотношения денежных поступлений и отчислений, а не просто операции, отражаемые в бухгалтерских проводках как перераспределение затрат и, следовательно, не имеющие денежного характера.

Необходимо учитывать, что определенная сумма средств предназначается для инвестирования в настоящий момент при условии, что результатом будет приток денежных поступлений в последующие годы. Предполагается два типа денежных средств: во-первых, средства, идущие на инвестиции, которые предоставляются в полном объеме в начале осуществления проекта (момент вложения средств в аналитических целях называется нулевым временем). Во-вторых, имеется ожидаемый поток денежных поступлений на продолжении нескольких следующих лет как результат этих инвестиций. Оба вида средств не могут сравниться непосредственно, поскольку ожидаются они в разные моменты времени. Поэтому поток будущих поступлений дисконтируется к нулевому времени, чтобы сравнить его с величиной вкладываемых средств.

Следующим этапом анализа является определение приемлемого варианта по ожидаемому уровню доходности. Для этого рассчитывается чистая текущая приведенная стоимость как разница между инвестиционными затратами и дисконтированными будущими поступлениями. По этому показателю можно определить, достигнут ли инвестиции желаемого уровня отдачи.

Положительное значение показателя текущей приведенной стоимости свидетельствует о том, что денежные поступления превышают сумму вложенных средств и обеспечивают получение прибыли выше требуемого уровня доходности, а отрицательное значение – что проект не обеспечивает достижения ожидаемого уровня доходности. Вариант считается приемлемым, если показатель имеет положительное значение.

Далее рассчитывается внутренняя норма прибыли (внутренний предельный уровень доходности), или специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую текущую приведенную стоимость.

Избранный вариант считается приемлемым, если внутренняя норма прибыли больше или равна ожидаемому уровню доходности. Таким образом, на основе деятельности страховщика в сфере маркетинга (определения потребности в том или ином виде продукции и его объеме по средним тарифам, сложившимся на рынке) и возможности увеличения объема страховых услуг с учетом рыночной потребности осуществляется прогнозирование финансовых результатов. На основе прогнозных объемов продажи страховых услуг по годам и прогнозных цен на одну страховую услугу определяется выручка от реализации страховых услуг, рассматривается ожидаемый ежегодный ее прирост от новых видов страхования, прогнозируются возможности страховщика с учетом перспектив развития страховой сферы и ретроспективных тенденций развития организации. Дается оценка ежегодного изменения тарифных ставок, которая базируется на макроэкономических исследованиях тенденций развития страхового рынка и экономики в целом.

Сопоставляя потребности в дополнительных инвестициях, рассчитанных на проект финансового оздоровления, с источниками их покрытия (финансирования), определяется размер финансовой (государственной) поддержки. При этом в качестве источников финансирования рассматриваются:

* + собственные средства в части возможного увеличения уставного капитала в течении периода реализации проекта;
  + привлеченные средства, если предполагается использование долгосрочных или краткосрочных кредитов (за исключением средств господдержки);
  + прочие источники финансирования, например текущие краткосрочные пассивы.

На основе программы развития страховой и инвестиционной деятельности, рассчитанный в составе плана финансового оздоровления и прогноза финансовых результатов деятельности, формируется модель дисконтированных денежных потоков. При этом общий результат от инвестиций рассчитывается как сумма дисконтированных денежных потоков каждого года и текущей (дисконтированной) остаточной стоимости за пределами планируемого периода.

Следует отметить, что получаемые денежные потоки являются результатом функционирования не только выделенных средств, но и всех ранее вложенных инвестиционных ресурсов, величина которых определяется по балансу на последнюю отчетную дату. На основании данных программы развития страховой и финансовой деятельности страховщика и финансового плана составляется прогнозный баланс по годам планируемого периода, по данным которого рассчитываются коэффициенты ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности.

Необходимо подчеркнуть, что регулярное проведение анализа финансовой устойчивости становится все более актуальным в связи с увеличением числа страховых организаций и соответственно – количества потенциальных банкротов. В такой ситуации “открытость” страховщиков является признаком их уверенности в собственных возможностях.

**3.3.2 Перспективы развития рынка автострахования РФ**

Активное развитие различных видов страхования в 2009 г. отмечается спадом темпов роста сегодня. На фоне финансового кризиса свое развитие получат наиболее бюджетные виды страхования. В области автомобильного страхования активное развитие идет у страхования с франшизой за счет снижение расходов. Отмечается также увеличение рисков в отношении страхователя из-за участившихся случаев банкротства небольших страховых компаний.

В связи с недавними изменениями коэффициентов ОСАГО, учитывающие особенности региона и стаж водителя, данный вид страхования получит рост в 10-15%.

Прямая зависимость наблюдается в отношении КАСКО-покупка нового автомобиля, дальнейшее уменьшение развития КАСКО обусловлено снижением покупок новых автомобилей. Но страховые компании разрабатывают новые программы автострахования с франшизой, ориентированные на покупающих подержанные автомобили.

Увеличение проблем с оформлением выплат автострахования КАСКО и ОСАГО, отмечается на фоне нового закона об упрощенном оформлении ДТП. Неотработанный механизм согласования действий и сбора документов, негарантированный возврат суммы выплат (направленных на урегулирование) страховой компании могут привести к ряду банкротств. Также увеличится активность мошенников из-за отсутствия сотрудников ГИБДД на месте ДТП.

Уже составлен «черный» список ненадежных компании по автострахованию, включающий в себя около 17-ти компаний. Список составлен Российским Союзом Автостраховщиков (РСА) и содержит компании, на которые поступило большое количество жалоб от клиентов.

Для преодоления последствий финансового кризиса необходимо проведение ряда мероприятий. К числу таких мероприятий можно отнести:

1) Повышение производительности труда в страховом бизнесе.

2) Снижение уровня выплат за счет проведения профилактики ДТП, улучшения качества покрытия автодорог, а также повышение тарифов для водителей со стажем вождения до 2-х лет. Основное количество страховых выплат происходит в этом сегменте автострахования.

3) Повышение конкурентоспособности отечественных страховых компаний. Включает в себя проведение рекламных акций для привлечения новых клиентов, повышение качества обслуживания, качественная подготовка кадров и т.д.

В преодолении кризиса страховыми компаниями, огромную роль играет такой инструмент как ОСАГО, так как он является, обязательным для физических и юридических лиц. Тем самым страховые компании обеспеченны поддержкой на законодательном уровне, чего нет ни у одного бизнеса в России.

Одновременно к числу важнейших задач развития страхования в России можно отнести повышение уровня капитализации страховых компаний, повышение инвестиционной привлекательности российских страховых компаний, улучшение качества страховых услуг, повышение страховой культуры населения. Приоритетным является развитие классических видов долгосрочного и накопительного личного страхования, совершенствование правовых и организационных основ обязательного страхования, создание и развитие современной инфраструктуры страхового рынка, создание единых баз данных страховых компаний. Требуется создание единой образовательной системы, предполагающей не только получение базовых фундаментальных знаний и практических навыков, но и постоянное повышение квалификации работников страховой сферы.

Для совершенствования работы страховых компаний и повышения эффективности автострахования дадим следующие рекомендации:

* формирование экономического интереса у потенциальных страхователей путем обеспечения соответствующих стимулов (налогового и иного характера), а также повышения доверия граждан к финансовым институтам;
* стимулирование роста продаж новых иномарок в автосалонах и развитие в дальнейшем программ сотрудничества с автопроизводителями;
* введение морального и материального стимулирования нестраховых посредников – агентов, брокеров и банки, а также поддержка региональных рынков;
* серьезное внимание необходимо уделять вопросу снижения риска мошенничества в автостраховании, а именно: внедрить проект по разработке Каталога рисков мошенничества. На основании сценариев мошенничества, закрепленных в каталоге, выработаны индикаторы, позволяющие установить наличие признаков мошеннических действий при работе с клиентами в процессах аквизиции, регистрации и расследования убытков. Разработать перечень мероприятий, проведение которых рекомендовано при осуществлении расследования и сбора информации при подозрении в мошенничестве.
* разработать Каталог по выявлению наиболее убыточных для Компании клиентов, заявивших значительное количество убытков и одновременно являющихся «лидерами» по страховым выплатам. По всем этим лицам выставить запреты на дальнейшее страхование.
* оптимизировать процедуру оказания услуг Аварийными комиссарами: снижение времени на обработку одной заявки специалистами Контакт – центра; увеличение доли оперативных (в течение 1,5 часов после обращения клиента) выездов Аварийных комиссаров.
* по аналогии с лидерами страхового рынка разработать специальные страховые продукты по страхованию автомобилей определенных марок, например все автомобили концерна «GM», «Jaguar» и «Land Rover», «Volkswagen», «AUDI». Продукты предусматривают специальные условия как в части страховых тарифов, так и в части сервисного наполнения.
* Развитие сервиса обслуживания, а именно: обязательства по общению с правоохранительными органами, сбор документов по поводу дорожно-транспортного происшествия, а также юридическая защита застрахованного.
* Создать информационную систему, позволяющую достоверно считать тарифы, объемы продаж, выплат. Пока нет статистики в полном объеме, нельзя сделать расчет по всем секторам автовладельцев, позволяющий изменить существующую тарифную базу. Отлаженная информационная система значительно упростит процесс автострахования. В странах зарубежья действует такая система. Главное преимущество в том, что вся информация об автомобилисте хранится на единой карточке (идентификационный номер, вся информация о водительском стаже, о том, попадал ли автомобилист в ДТП, насколько они были серьезны и др.). На этом основании рассчитывается тариф и оформляется полис. Безусловно, переход на подобную систему потребует значительного времени и соответствующих инвестиций, но это, действительно, необходимо.

Эти мероприятия позволят активно развивать автострахования в компании и повысят эффективность работы.

**Заключение**

Владение транспортным средством и его эксплуатация связаны с большими рисками, чем владение другим имуществом. В большинстве стран лица, не обладающие полисом страхования автоответственности, не имеют права управлять автотранспортными средствами.

Страхование автотранспортного средства - это страхование самого автотранспортного средства. Страховая компания на основании договора берет на себя обязательства возместить клиенту (страхователю) убытки в пределах страховой суммы, которые могут возникнуть в результате повреждения, полной гибели или утраты застрахованного автотранспорта в целом или отдельных его частей. Это может произойти вследствие аварии (столкновение, наезд, опрокидывание, падение), пожара, стихийного бедствия, угона и т.д.

У каждой страховой компании свои условия страхования, свои программы для отечественных и импортных автомобилей.

В принципе, они незначительно отличаются, но есть существенные моменты.

Один из них - страхование одной страховой суммой, которая устанавливается в размере рыночной стоимости автомобиля; и двумя страховыми суммами - в размере стоимости нового автомобиля (повреждение) и рыночной его стоимости (угон, полное уничтожение).

Программы страхования, помимо выплат в случае ДТП, предусматривают также ремонт автомобилей по счетам СТО, с которыми у страховщиков имеются договора, и куда страховая компания рекомендует обращаться, хотя за клиентом всегда остается право выбора. На данных станциях технического обслуживания страхователям предоставляются определенные льготы - ремонт автомобиля без очереди, некоторые скидки.

Как правило, страхование "автокаско" включает целый набор страховых рисков, предполагаемых событий, на случай наступления которых проводится страхование автотранспортного средства, дополнительного оборудования.

По системе "автокаско" на страхование принимаются автотранспортные средства в исправном состоянии, принадлежащие страхователю на праве собственности, полного хозяйственного ведения или оперативного управления, зарегистрированные или подлежащие регистрации органами Госавтоинспекции Российской Федерации.

Существует два вида добровольного автострахования:

* «Каско» (от итальянского «casco» – каска, шлем) – комплексное страхование автомобиля от угона, ущерба или полного уничтожения в результате дорожно-транспортного происшествия (ДТП), противоправных действий третьих лиц, пожара, стихийных бедствий и т.д.;
* ДСАГО (ГО) – добровольное страхование автогражданской ответственности в случае причинения вреда жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц в результате ДТП. После введения закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности». Полис ДСАГО приобретают для увеличения страховой суммы сверх предусмотренной ОСАГО.

На долю «каско» приходится более 95% сборов (примерно $1,25 млрд. из $1,3 млрд. в 2008 г.).

Автострахование – самый крупный сектор российского открытого рынка страхования. В 2009 г. автострахование обеспечило около 65% всех страховых сборов на открытом рынке – порядка $2,9 млрд. из $4,5 млрд. Это наиболее быстрорастущий вид страхования.

В ближайшие 5-6 лет рост рынка автострахования продолжится, хотя и более медленными темпами.

При этом основной движущей силой, обеспечивающей рост сборов по автострахованию до 2012 г., будет развитие добровольного автострахования. ОСАГО уже практически достигло «точки насыщения», т.к. на конец 2009 г.

Основные факторы, определяющие динамику автострахования, по мнению экспертов – доля застраховавшихся автомобилистов, а также рост и структура автопарка.

Если укрепление «страховой культуры» в России будет происходить такими же темпами, как и в других развивающихся странах, то уже к 2010 г. доля застрахованных автомобилей может составить не менее 14-16% против

5-7% в 2004 г.

Дополнительный импульс укреплению „страховой культуры“ и росту доли застрахованных в целом может обеспечить развитие института автокредитования.

Системные ошибки рынка автострахования, закладывавшиеся в период благоденствия, в 2009 году стали причинами кризиса на этом рынке.

Ошибка первая – ориентация на вмененное страхование.

Ошибка вторая – непозволительно близкий горизонт планирования.

Последствие первое – рынок автострахования в наибольшей степени пострадает от кризиса.

Последствие второе – в 2009 году произошел целый ряд громких банкротств автостраховщиков.

Таким образом, рынок автострахования является самым рискованным. Снижение объемов приобретения автомобилей напрямую снижает доходы компаний. При этом выплаты могут быть велики. Компании, в которых доля автострахования превышает 70%, попали в зону особого риска.

Тенденции которые наиболее актуальны сегодня:

* эффективное формирование резервов (эффективная финансовая политика компании);
* сегментация клиентов (ориентация на своего потенциального клиента);
* добросовестная конкуренция;
* реализация мощных комплексов IT (внедрение новых комплексов для улучшения обслуживания);
* внедрение эффективной структуры оценки сатисфакции и мнения клиента;
* внедрение франшизы (как средства участия клиента в расходах СК).

Для восстановления и развития отечественных страховых компаний требуется осуществить комплекс возможных мер по укреплению их финансового состояния.

Такими мерами может стать пересмотр страховой, финансовой и маркетинговой политики, а именно:

* + произвести корректировку тарифных ставок по проводимым видам страхования;
  + расширить перестраховочную защиту;
  + привлечь дополнительные финансовые ресурсы посредством увеличения уставного капитала путем дополнительного выпуска акций;
  + возможно изменить организационно-правовую форму деятельности страховой организации;
  + пересмотреть структуру активов и методы инвестирования резервов, предусмотрев наиболее доходные в налоговом смысле объекты и территории;
  + сократить дебиторскую и кредиторскую задолженности;
  + закрыть нерентабельные филиалы и провести консолидацию финансовых возможностей страховщика путем объединения нескольких страховых организаций;
  + использовать дополнительные возможности реализации страховых договоров, в том числе через Интернет, предусмотреть новые формы взаимоотношений с банками посредством создания совместных программ банковского и страхового обслуживания и т.д.

Среди мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективности страховой и финансовой деятельности предприятия, следует назвать:

* + смену руководящего звена страховой организации;
  + инвентаризацию имущества;
  + оптимизацию дебиторской задолженности;
  + снижение расходов на ведение дела;
  + продажу долей в капитале других организаций;
  + продажу незавершенного строительства;
  + оптимизацию количества персонала;
  + продажу излишнего оборудования, средств компьютерной техники и т.д.;
  + автоматизацию и использование новых программных продуктов;
  + совершенствование организации труда.

Главные проблемы собственно страхового рынка:

1. Потенциал российского страхового рынка.
2. Проблема недостаточной капитализации российских страховщиков и перестраховщиков

Таким образом:

• Российские прямые страховщики и перестраховщики, как и прежде, ощущают потребность в увеличении капитала. Это осуществимо в случае, если будет увеличена привлекательность российской страховой индустрии для российских и иностранных инвесторов.

1. Процесс концентрации будет и дальше продолжаться. Российский рынок перестанет быть питательной средой для мелких, плохо капитализированных и недиверсифицированных страховых компаний.
2. Придавать еще больше значения «правильному» перестрахованию (определение собственного удержания, выбор перестраховщика и прочее). Недопустимы ни в коей мере прямые или косвенные ограничения для перестрахования.
3. Все формы сострахования должны быть перепроверены (как минимум) на предмет их способности урегулировать убытки, а затем ограничены.

Практически всегда отмечаются следующие препятствия на пути развития страхования в нашей стране:

* низкий уровень платежеспособного спроса;
* недоверие населения к страховым компаниям;
* низкое качество удовлетворения потребностей реальных страхователей отечественными страховщиками;
* неразвитость рыночных механизмов формирования;
* поддержания и развития устойчивого спроса на страховые услуги;
* преобладание надзорных и контрольных функций в ущерб регулятивным.

Для преодоления последствий финансового кризиса необходимо проведение ряда мероприятий. К числу таких мероприятий можно отнести:

1) Повышение производительности труда в страховом бизнесе.

2) Снижение уровня выплат за счет проведения профилактики ДТП, улучшения качества покрытия автодорог, а также повышение тарифов для водителей со стажем вождения до 2-х лет. Основное количество страховых выплат происходит в этом сегменте автострахования.

3) Повышение конкурентоспособности отечественных страховых компаний. Включает в себя проведение рекламных акций для привлечения новых клиентов, повышение качества обслуживания, качественная подготовка кадров и т.д.

Для совершенствования работы страховых компаний и повышения эффективности автострахования дадим следующие рекомендации:

* формирование экономического интереса у потенциальных страхователей путем обеспечения соответствующих стимулов (налогового и иного характера), а также повышения доверия граждан к финансовым институтам;
* стимулирование роста продаж новых иномарок в автосалонах и развитие в дальнейшем программ сотрудничества с автопроизводителями;
* введение морального и материального стимулирования нестраховых посредников – агентов, брокеров и банки, а также поддержка региональных рынков;
* серьезное внимание необходимо уделять вопросу снижения риска мошенничества в автостраховании, а именно: внедрить проект по разработке Каталога рисков мошенничества.
* разработать Каталог по выявлению наиболее убыточных для Компании клиентов, заявивших значительное количество убытков и одновременно являющихся «лидерами» по страховым выплатам. По всем этим лицам выставить запреты на дальнейшее страхование.
* оптимизировать процедуру оказания услуг Аварийными комиссарами: снижение времени на обработку одной заявки специалистами Контакт – центра; увеличение доли оперативных.
* по аналогии с лидерами страхового рынка разработать специальные страховые продукты по страхованию автомобилей определенных марок, например все автомобили концерна «GM», «Jaguar» и «Land Rover», «Volkswagen», «AUDI». Продукты предусматривают специальные условия как в части страховых тарифов, так и в части сервисного наполнения.
* Развитие сервиса обслуживания, а именно: обязательства по общению с правоохранительными органами, сбор документов по поводу дорожно-транспортного происшествия, а также юридическая защита застрахованного.
* Создать информационную систему, позволяющую достоверно считать тарифы, объемы продаж, выплат.

Эти мероприятия позволят активно развивать автострахования в компании и повысят эффективность работы.

**Список литературы**

1. Гражданский кодекс РФ (часть 1,2). – М: СПб.: 2008. – 430 с.
2. Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ» № 4015-1 от 27 ноября 1992 года.
3. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в закон РФ "Об организации страхового дела в РФ" и признании утратившими силу некоторых законодательных актов российской федерации» № 172 от 10 декабря 2003 года.
4. Приказ от 30.10.95 №02-02/20 об утверждении “Инструкции о порядке расчета нормативного соотношения активов и обязательств страховщиков” (в ред. от 19.06.96 -№02-02/16).
5. Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н "Об утверждении положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств".
6. Инструкция о порядке расчета нормативного соотношения активов и обязательств страховщика (в ред. от 19.06.96 - №02-02/16)
7. Аудит страховых компаний: практическое пособие для страховых аудиторов и страховых организаций / под ред. В. И. Рябикина. – М.: Финстатинформ, 2008. – 128 с.
8. Ардатова М. М., Балинова В. С., Кулешова А. Б. и др. Страхование в вопросах и ответах. – М. : Проспект, 2008. – 294 с.
9. Авдашева С.Б., Руденский П.О. Эффект масштаба в деятельности страховых компаний // Финансы, 2006 г.- № 3.-с.15-18.
10. Абрамов В.Ю. Третьи лица в страховании. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 128 с.
11. Алекринский А.Л., Архангельская Т.А., Асабина С.Н. и др., Аудит страховых компаний: Практическое пособие для страховых аудиторов и страховых организаций, М.: АО "Финстатинформ", 2005
12. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс. - М.: "Финансы и статистика", 2006. - 415 с.
13. Базанов А.Н., Дэвидсон И.В. Страхование личного автотранспорта в США и России. Краткий сравнительный анализ // Страховое дело. – 2008. – №6. С.55-58.
14. Воблый К.Г. Основы экономики страхования., М.: Издательский центр “Анкил”, 2006.
15. Глисип Ф.Ф., Китрар Л.А. Деловая активность на рынке страховых услуг: информац.- аналитич. журн. / Вопросы статистики.- 2009.-№4.-с.11-21.
16. Гребенщиков Э.С. В ответе за развитие страхового рынка // Финансы. – 2008. - № 9. – С. 40-43.
17. Грудцына Л.К вопросу об условиях и порядке обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств // Адвокат. – 2009.- №9. – С.24-32.
18. Граве К.А., Лунц Л.А. Страхование. - М.: Государственное издательство юридической литературы, 2007. - 176 с.
19. Дедиков С.В. Обязательное страхование автогражданской ответственности. Вопросы и ответы. Выпуск 1. - М.: Волтерс Клувер, 2008. - 144 с.

Дегтярев А.Г. Проблемы возмещения жизни и здоровью постравдавших в ДТП в рамках ДСАГО // Страховое дело. - №11.- 2009. – С.31-38.

1. Денисов И.П. Страхование.- М.: ИКЦ «МорТ», 2008. - 179 с.
2. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. - 76 с.
3. Зернов А.А., Зубец А.Н. Системные исследования страхового регулирования, М.: Издательский Дом "Страховое ревю", 2008. - 143 с.
4. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. – М.: Анкил, 2009. – 319 с.
5. Ивановская О.Ю., Рейтинговая оценка страховых компаний мировым рейтинговым агентством А. М. BEST COMPANY // Финансы – 2009 - №2.-с.23-27.
6. Комментарий к федеральному закону "об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (Постатейный)"/под ред. А.Н. Ткача.-ЗАО Юстицинформ, 2009.
7. Корнилова Н.В. Правовое регулирование страховой деятельности. Проблемы теории и практики: Учебное пособие. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. - 184 с.
8. Корнилова Н.В. Развитие страховых понятий в современный период и их значение для совершенствования законодательства: Учебное пособие. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. - 124 с.
9. Косаренко Н.Н. Государство и страхование. - М.: Национальный институт бизнеса, 2009. - 476 с.
10. Марданов А., Мунасыпов Р. Реализация клиент-ориентированной стратегии управления в страховом бизнесе // ЖУК – 2008. - №1.-с.36.
11. Орланюк - Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. Анкил, М.: 2009.
12. Орланюк-Малицкая Л.А., Платежеспособность страховой организации, Москва, 2008.
13. Плешков А.П., Богданов И.Н. Перспективы развития обязательных видов страхования в России // Финансы. – 2006. - № 9. – С. 44-47.
14. Протас Е.В. Страховое право: Учебное пособие. - М.: МГИУ, 2003. - 180 с.
15. Страхование / под ред. Т.А. Федоровой. – М.: Экономистъ, 2008. – 875 с.
16. Страхование от А до Я: книга для страхователей / под ред. Л. И. Корчевской, К.Е. Турбиной. – М. : Инфра 2008. – 624 с.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4 – е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО “Новое знание”, - 2008. – 688 с.
18. Сокол П.В. Изменения в добровольном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств // Страховое дело. – 2009. - №10. – С.48-51.
19. Страхование автотранспортных рисков: Учебное пособие / Погорелова Е.В., Позняк А.Г., Тулинов В.В. и др. - М.: Финансы, 2007. - 22с.
20. Страховое право: Учебник / Под ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, С.Л. Ефимова. - М.: Закон и право: Юнити-Дана, 2009. - 384 с.
21. Смирнова М.Б. Страховое право: Учебное пособие. - М.: Юстицинформ, 2007. - 320 с.
22. Телепин Я. В. Рейтинговая оценка надежности страховых компаний как фактор, предотвращающий банкротства // Страховое дело. - 2008. - № 5. - С. 32-43.
23. Цыгин Р.А. Проблемы нормативно-правовой базы в области страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Отдельные противоречия в области действующего законодательства // Консультант+: СПС. − 2009.-134с.
24. Циммерман И., Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент в страховой компании, пер. с нем. 2009.
25. Шахов В.В., Введение в страхование, М.: Финансы и статистика, 2008.
26. Шахов В.В., Страхование, М: ЮНИТИ, 2007.
27. Чернова Г.В. Основы экономики страховой организации по рисковым видам страхования. – СПб. : Питер, 2007. – 240 с.
28. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика: уч. пособ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 199 с.
29. Юрченко Л.А., Финансовый менеджмент страховщика, М.: ЮНИТИ, 2008, с.89
30. Ladaonline, „Автомобильный рынок России 2009“, стр. 108
31. Ernst&Young, „The Russian Automotive Market. Industry Overview. 2009“, стр. 11-13; „Газета.ru“ от 14.04.2010 „Санкт-Петербург становится Детройтом“
32. Официальный сайт ОАО Росгосстрах - www.rgs.ru
33. Официальный сайт Ресо-Гарантия - www.reso.ru
34. Официальный сайт ОАО Ингосстрах - www.ingos.ru
35. www. i-rate.ru .

**Приложение 1**

**Крупнейших страховщиков ОСАГО по объему собранных страховых выплат РФ за 2009 г.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Краткое наименование | Выплаты по ОСАГО, 2009г., тыс. руб. | Доля на рынке, % | Выплаты по ОСАГО, 2008г., тыс. руб. | Доля на рынке, % | Темп роста, % |
| РФ | 49 848 348,00 | 100,00 | 47 829 446,00 | 100,00 | 104,22 |
| РЕСО-ГАРАНТИЯ | 3 651 109,00 | 7,32 | 3 743 361,00 | 7,83 | 97,54 |
| ИНГОССТРАХ | 3 309 837,00 | 6,64 | 2 660 132,00 | 5,56 | 124,42 |
| РОСГОССТРАХ - ПОВОЛЖЬЕ | 2 352 444,00 | 4,72 | 2 305 229,00 | 4,82 | 102,05 |
| УРАЛСИБ | 1 968 420,00 | 3,95 | 1 470 036,00 | 3,07 | 133,90 |
| РОСГОССТРАХ-ЮГ | 1 923 956,00 | 3,86 | 1 831 238,00 | 3,83 | 105,06 |
| СПАССКИЕ ВОРОТА | 1 884 663,00 | 3,78 | 1 432 032,00 | 2,99 | 131,61 |
| РОСГОССТРАХ-ЦЕНТР | 1 876 442,00 | 3,76 | 1 643 771,00 | 3,44 | 114,15 |
| РОСГОССТРАХ-УРАЛ | 1 710 043,00 | 3,43 | 1 546 966,00 | 3,23 | 110,54 |
| РОСГОССТРАХ-СТОЛИЦА | 1 619 430,00 | 3,25 | 1 559 038,00 | 3,26 | 103,87 |
| РОСНО | 1 595 199,00 | 3,20 | 1 922 085,00 | 4,02 | 82,99 |
| ЦЮРИХ. РИТЕЙЛ (бывш. НАСТА-ЦЕНТР) | 1 539 400,00 | 3,09 | 1 408 810,00 | 2,95 | 109,27 |
| РОСГОССТРАХ-СИБИРЬ | 1 514 450,00 | 3,04 | 1 596 237,00 | 3,34 | 94,88 |
| РОСГОССТРАХ-СЕВЕРО-ЗАПАД | 1 374 590,00 | 2,76 | 1 260 333,00 | 2,64 | 109,07 |
| АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ | 1 277 290,00 | 2,56 | 1 059 758,00 | 2,22 | 120,53 |
| РУССКИЙ МИР | 1 247 791,00 | 2,50 | 1 273 767,00 | 2,66 | 97,96 |
| ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 1 190 430,00 | 2,39 | 1 421 073,00 | 2,97 | 83,77 |
| МСК-СТАНДАРТ | 1 114 141,00 | 2,24 | 1 095 545,00 | 2,29 | 101,70 |
| СОГЛАСИЕ | 1 098 128,00 | 2,20 | 903 546,00 | 1,89 | 121,54 |
| ЮГОРИЯ | 863 401,00 | 1,73 | 714 621,00 | 1,49 | 120,82 |
| МАКС | 839 890,00 | 1,68 | 846 792,00 | 1,77 | 99,18 |
| РОСГОССТРАХ-АККОРД | 804 943,00 | 1,61 | 702 707,00 | 1,47 | 114,55 |
| МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 774 217,00 | 1,55 | 649 818,00 | 1,36 | 119,14 |
| РОССИЯ | 736 261,00 | 1,48 | 697 078,00 | 1,46 | 105,62 |
| ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ | 675 639,00 | 1,36 | 459 574,00 | 0,96 | 147,01 |
| РОСГОССТРАХ-ДАЛЬНИЙ ВОСТОК | 633 969,00 | 1,27 | 681 987,00 | 1,43 | 92,96 |
| РОСГОССТРАХ-ТАТАРСТАН | 515 881,00 | 1,03 | 440 322,00 | 0,92 | 117,16 |
| ГУТА-СТРАХОВАНИЕ | 492 638,00 | 0,99 | 377 846,00 | 0,79 | 130,38 |
| СОГАЗ | 477 901,00 | 0,96 | 527 634,00 | 1,10 | 90,57 |

Источник: Федеральная служба страхового надзора (ФССН)

1. Протас Е.В. Страховое право: Учебное пособие. - М.: МГИУ, 2003. - 180 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Протас Е.В. Страховое право: Учебное пособие. - М.: МГИУ, 2003. - 180 с. = [↑](#footnote-ref-2)
3. Граве К.А., Лунц Л.А. Страхование. - М.: Государственное издательство юридической литературы, 2007. - 176 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Журавлев Ю. М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. – М.: Анкил, 2009. – 319 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Гребенщиков Э.С. В ответе за развитие страхового рынка // Финансы. – 2008. - № 9. – С. 40-43. [↑](#footnote-ref-5)
6. Аудит страховых компаний: практическое пособие для страховых аудиторов и страховых организаций / под ред. В. И. Рябикина. – М.: Финстатинформ, 2008. – 128 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Страхование автотранспортных рисков: Учебное пособие / Погорелова Е.В., Позняк А.Г., Тулинов В.В. и др. - М.: Финансы, 2007. - 224 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Страховое право: Учебник / Под ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, С.Л. Ефимова. - М.: Закон и право: Юнити-Дана, 2009. - 384 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Страхование / под ред. Т.А. Федоровой. – М.: Экономистъ, 2008. – 875 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Граве К.А., Лунц Л.А. Страхование. - М.: Государственное издательство юридической литературы, 2007. - 176 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Страхование / под ред. Т.А. Федоровой. – М.: Экономистъ, 2008. – 875 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Чернова Г. В. Основы экономики страховой организации по рисковым видам страхования. – СПб. : Питер, 2007. – 240 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Корнилова Н.В. Правовое регулирование страховой деятельности. Проблемы теории и практики: Учебное пособие. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. - 184 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Гребенщиков Э.С. В ответе за развитие страхового рынка. // Финансы. – 2008. - № 9. – С. 40-43. [↑](#footnote-ref-14)
15. Глисип Ф.Ф., Китрар Л. А. Деловая активность на рынке страховых услуг: информац.- аналитич. журн. / Вопросы статистики, №10, 2009.-.№4.-с.11-21. [↑](#footnote-ref-15)
16. Базанов А.Н., Дэвидсон И.В. Страхование личного автотранспорта в США и России. Краткий сравнительный анализ // Страховое дело. – 2008. – №6. С.55-58. [↑](#footnote-ref-16)
17. Ивановская О. Ю., Рейтинговая оценка страховых компаний мировым рейтинговым агентством А. М. BEST COMPANY // Финансы – 2009 - №2.-12с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Телепин Я. В. Рейтинговая оценка надежности страховых компаний как фактор, предотвращающий банкротства // Страховое дело. - 2008. - № 5. - С. 32-43. [↑](#footnote-ref-18)
19. Сокол П.В. Изменения в добровольном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств. // Страховое дело – 2009. - №10. – С.48-51. [↑](#footnote-ref-19)
20. www. i-rate.ru. [↑](#footnote-ref-20)
21. Грудцына Л.К вопросу об условиях и порядке обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств // Адвокат. – 2009.- №9. – С.24-32. [↑](#footnote-ref-21)
22. Базанов А.Н., Дэвидсон И.В. Страхование личного автотранспорта в США и России. Краткий сравнительный анализ // Страховое дело. – 2008. – №6. С.55-58. [↑](#footnote-ref-22)
23. www.uralsibins.ru. [↑](#footnote-ref-23)
24. Юрченко Л. А., Финансовый менеджмент страховщика, М.: ЮНИТИ, 2008, с.89 [↑](#footnote-ref-24)