МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ

ВОРКУТИНСКИЙ ФИЛИАЛ

ГОУ ВПО «СЫКТЫВКАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА »

Контрольная работа

по дисциплине: «Cтрахование»

тема: «Страховой бизнес в современной России»

Выполнил: студент 3 курса

Финансово-экономического

факультета

группы № 4359

Л.Э.

Проверил: преподаватель

Командирчик Ю.В.

Воркута

2010

**Содержание**

Введение………………………………………………………….……..………...3

1. Общая характеристика страхового рынка……...…..………….………….….4

2. Организация страхового дела в Российской Федерации…………..…….….12

3.Современное состояние страхового рынка России ………………….…….. 16

Заключение………………….………………………………………………….....21

Список литературы……………………………………………………………….23

**Введение**

Страхование - важнейший элемент общей культуры человека. Если каждый человек страхует свое жилье, свой бизнес, здоровье и жизнь, то он предусмотрителен относительно будущего своей семьи, коллег и са­мого себя, он смотрит в завтрашний день, обеспечивая его сегодня. Посредством страхования человек реализует одну из важнейших своих потребностей - потребность в безопасности. Благодаря страхованию снижается степень такой зависимости, когда человеческие ошибки или злой умысел, просто стихийные бедствия могут поставить отдельную жизнь, семью, бизнес на грань катастрофы.

Актуальность рассматриваемого вопроса усиливается еще и потому, что в современном обществе, наряду с традиционным предназначением - обеспечением защиты от природной стихии (землетрясения, наводнения, бури и др.), случайных событий технического и технологического характера (пожары, аварии, взрывы и др.), объектом страхования все больше становятся убытки от различных криминогенных явлений (кражи, разбойные нападения, угон транспортных средств и др.). Кроме того, изменения затрагивают также сферу имущественного и личного страхования граждан, что непосредственно связанно с интересами населения, а проблема возмещения потерь для человека всегда была и остается первостепенной.

Цель работы: рассмотреть перспективы развития страхового бизнеса в современной России. Основными задачами этой контрольной работы, является: раскрыть теоретические основы страховой рынка; определить основные этапы развития в нашей стране;дать оценку текущего состояния;состав потребителей страховых услуг в РФ; выделить перспективы и основные тенденции его развития в последующие годы. Объектом же моего изучения стало рассмотрение страхового рынка в современной России. Предметом данной темы, является исследование структуры функционирования составных частей рынка на современном этапе развития страхования.

Жизненный опыт показывает, что, хотя непредвиденные и стихийные бедствия носят случайный и неравномерный характер, число пострадавших всегда меньше числа заинтересованных лиц или хозяйств. При таких условиях солидарная раскладка возможного ущерба между заинтересованными владельцами имущества существенно сглаживает последствия стихийных бедствий и случайностей. Чем больше заинтересованных лиц или хозяйств участвует в раскладке ущерба, тем меньшая доля средств, приходится на каждого участника. Так возникло страхование, сущность которого состоит в замкнутой раскладке возможного ущерба между заинтересованными лицами.

Между тем страхование в нашей стране стало еще механизмом, обеспечивающим безопасность об­щества в условиях становления рыночных отношений. Если на начальном этапе страхование не было востре­бовано обществом, то сегодня в Российской Федера­ции уже появляются признаки того, что страхование ста­новится важнейшим сегментом рыночных экономичес­ких отношений. Страховой институт обеспечивает безо­пасность, стабильность, социальные гарантии в обще­стве посредством механизма финансовой защиты.

В данной работе использованы материалы следующих авторов: Шахов В.В. "Введение в страхование", наиболее полно охвативший аспекты лицензирования; Гвозденко Я.Р. "Основы страхования", описывающий проблемы страхового рынка в РФ, причины их возникновения и пути решения, а так же книги других специалистов в области страхования. Так же при изучении данной темы применялись законы и акты, касающиеся страхования. **1.Общая характеристика страхового рынка**

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием - рынок.

*Страхование* представляет собой экономические отношения по защите имущественных интересов физических и юридиче­ских лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачи­ваемых ими страховых взносов (страховых премий). Взаимодействие сторон, заинтересованных в заключении страховых соглашений и достижении результативности страхо­вых операций, происходит на страховом рынке.

*Страховой рынок —* это сфера денежных отношений, где объ­ектом купли-продажи является специфический товар — *стра­ховая услуга,* формируются предложение и спрос на него. Первостепенными экономическими законами функционирования страхового рынка являются *закон стоимости, закон спроса и предложения*.

*Экономическая сущность страхования* состоит в формировании страховщиком страхового фонда за счет страховых взносов страхователей, предназначенного для страховых выплат страхователям при наступлении страховых случаев, оговоренных в договоре.

Специфический товар, предлагаемый на страховом рынке, — *страховая услуга.* Акт купли-продажи страховой услуги оформляется за­ключением договора страхования, в подтверждение чего страхо­вателю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень ви­дов страхования (личного, имущественного, страхования ответственности и экономических рисков), которыми может воспользоваться страхователь, представляет собой *ассортимент страхового рынка.*

**Основные участники страховых отношений:**

Продвижением страховых услуг от страховщика к страхователю занимаются страховые агенты и брокеры.

*Страхователи —* юридические лица и дееспособные фи­зические лица, имеющие страховой интерес и вступающие в от­ношения со страховщиком в силу закона или на основе двусторон­него соглашения, оформленного договором страхования. Страхова­тели вправе заключать со страховщиком договоры о страховании третьих лиц в пользу последних *(застрахованных лиц).*

*Страховщики —* юридические лица любой, определенной законодательством РФ

организационно-правовой формы, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые орга­низации и общества взаимного страхования) и получившие в ус­тановленном порядке государственное разрешение (лицензию) на проведение операций страхования. Предметом непосредственной деятельности страховщиков не могут быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность.

Значительный объем операций на страховом рынке осущест­вляют *страховые посредники,* к которым относятся:

*Страховые агенты —* физические или юридические лица (бюро брачных знакомств, туристические агентства, юридические консультации и нотариальные конторы, которые наряду с услугами по основному профилю своей деятельности предлагают оформить те или иные договоры страховании) действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с полномочиями. Страховые агенты, как правило, представляют интересы одной страховой компании и получают за свою работу комиссионные, в процентах от объёма выполненных работ, вознаграждение. Обычно крупные страховщики имеют достаточно разветвленную сеть страховых агентов.

*Страховые брокеры* — юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени и представляющие интересы страхователя либо страховщика. Страховые брокеры владеют обширной информацией о конъюнктуре страхового рынка, фи­нансовом положении и репутации страховых компаний и в ка­честве услуги предлагают наиболее выгодные условия страхова­ния для своих клиентов. Главное отличие брокера от страхового агента заключается в том, что он выступает в качестве независимого посредника страховой компании, обладая обширным банком данных об оперативно-финансовой деятельности страховых компаний, действующих на страховом рынке, систематизируя, сопоставляя и анализируя эту информацию он предлагает оптимальные условия страхования для клиента, как по объёму страховой ответственности, так и по величине страховой премии. При наступлении страхового случая брокер выступает в качестве консультанта страхователя, оказывая содействие в получении страховой суммы или страхового возмещения. Традиционно к услугам брокеров прибегают на страховых рынках Великобритании и США; в других странах система страховых брокеров играет подчинённую роль или вообще отсутствует.

В РФ деятельность страховых брокеров ещё не получила достаточного развития. Гражданский кодекс РФ определяет страхового брокера как физическое или юридическое лицо, которое зарегистрировано в установленном порядке в качестве предпринимателя, осуществляющего посредническую деятельность от своего имени на основании поручений страхователя или страховщика. Учредителем страхового брокера в нашей стране не может быть страховая организация или её сотрудник. Брокерская деятельность по страхованию должна быть конкретно оговорена в документе о его государственной регистрации.

Совокупность структур, организаций и субъектов, участвую­щих или заинтересованных в осуществлении страхования в сво­ей общности, составляет единую *инфраструктуру страхового рынка,* рассматриваемую как систему учреждений и организа­ций, обеспечивающих свободное движение страховых товаров и услуг на рынке.[[1]](#footnote-1) (рис.1).

Границы страхового рынка

Орган государственного страхового надзора

Акционерные страховые компании

Специализированные перестраховочные компании

Общества взаимного страхования

Гос-ый страховщик экспортных кредитов

Страховые посредники

Агенты

Брокеры

Оценщики страховых рисков

Сюрвейеры

Аджастеры

Рис.1. Общая структура страхового рынка

**Страховые компании как часть экономической системы**

Страховые компании составляют основу *институциональной структуры страхового рынка.* С финансовой точки зрения они являются формой выражения страхового фонда, а сосредоточен­ные в страховом фонде ресурсы — источником долгосрочных кредитов.

Страховые компании подразделяют:

*по принадлежности*: начастные,публично-правовые,акционерные (корпоративные), взаимные, государст­венные и правительственные;

*по характеру выполняемых операций*: на *специализированные (личное или имущественное страхова­ние), универсальные и* *перестраховочные.*

В ряде зарубежных стран деятельность универсальных страховых компаний запре­щена законом. Вместе с тем данная классификация для зару­бежной практики в значительной мере является условной, так как отдельные страховые компании предоставляют значительно больший перечень страховых услуг, чем это заявлено в их назва­нии. На практике наблюдается тенденция к ликвидации узкой специализации в страховой деятельности. Компании личного страхования обладают значительно большими финансовыми ресурсами по сравнению со всеми прочими страховщиками. Именно этим, в частности, обусловлена их активная роль на рынке ценных бумаг промышленных корпораций.

*по величине уставного капитала и объ­ему поступления страховых платежей,* а также другим технико-экономическим показателям, определяющим их место на стра­ховом рынке: на *крупные,*  *средние и мелкие.*

*Правительственные страховые организации (ПСО)* — неком­мерческие компании, деятельность которых основана на субси­дировании. Специализируются на страховании от безработицы, страховании компенсаций рабочим и служащим, а также страхо­вании непрофессиональной трудоспособности. В большинстве своем ПСО освобождены от уплаты государственных, федераль­ных и местных налогов.

*Государственная страховая компания* — публично-правовая форма организации страхового фонда, основанная государством. Организация государственных страховых компаний осуществля­ется путем их учреждения со стороны государства или национа­лизации акционерных страховых компаний и обращения их имущества в государственную собственность. Создание государ­ственных страховых компаний является формой вмешательства государства в деятельность страхового рынка.

*Кэптив (captive)* — акционерная страховая компания, обслу­живающая целиком или преимущественно корпоративные стра­ховые интересы учредителей, а также самостоятельно хозяйст­вующих субъектов, входящих в структуру многопрофильных концернов или крупных финансово-промышленных групп. Кэп­тив может являться дочерней страховой компанией. Преимуще­ства организации кэптива заключаются в большой потенциаль­ной емкости крупного сегмента страхового рынка, который об­служивается корпоративным страховщиком. Проникновение конкурирующих страховых компаний в данный сегмент страхо­вого рынка в целях привлечения нового бизнеса крайне затруд­нено или невозможно. Деятельность кэптива непосредственным образом связана с коммерческими банками, пенсионными и ин­вестиционным фондами, другими финансово-кредитными ин­ститутами, функционирующими в системе многопрофильных концернов или финансово-промышленных групп. Эти финансо­вые и банковские структуры обычно выступают учредителями кэптива. Через систему участия (обмен акций) происходит вза­имное проникновение и оказывается взаимное влияние на про­водимую финансовую политику, тактику и деловую стратегию между кэптивом и остальными финансовыми и банковскими структурами многопрофильных концернов и финансово-промышленных групп. В РФ в качестве примера организации кэптива можно привести страховую компанию "Лукойл", функ­ционирующую в системе нефтяной компании "Лукойл".[[2]](#footnote-2)

**Конкуренция как часть развитого страхового рынка**

*Конкуренция* - неотъемлемая составная часть развитого страхового рынка. Реальная рыночная экономика немыслима без конкуренции. В этой связи возникает настоятельная необходимость в изучении конкуренции, ее уровня и интенсивности, в знании сил и рыночных возможностей наиболее сильных конкурентов, перспектив конкуренции на выбранных страховых рынках. Наличие конкурентов заставляет каждого страховщика быть предельно внимательным к запросам своих клиентов.

Первый этап анализа конкуренции на страховом рынке - оценка степени его подверженности процессам конкуренции на базе анализа основных факторов, обусловливающих интенсивность конкуренции. К таким факторам относятся:

* *численность и сравнимая емкость конкурирующих страховых компаний;*
* *изменение объема спроса на страховые услуги и его стоимостная динамика;*
* *барьеры проникновения на страховой рынок (особенности лицензирования страховой деятельности);*

*- ситуация на смежном кредитном рынке;*

*- различия в стратегии страховщиков-конкурентов;*

*- особые мотивы для конкуренции на данном страховом рынке.*

Численность конкурирующих страховых компаний и их сравнительная емкость в наибольшей мере определяют уровень конкуренции. При прочих равных условиях интенсивность конкуренции наибольшая, когда на страховом рынке борется значительное число страховых компаний приблизительно равной силы. Для сбора этой информации прибегают к составлению специальных досье. На основе полученных результатов делаются выводы относительно уровня конкуренции.

На втором этапе анализа уровня конкуренции выделяются основные страховые компании-конкуренты и рассматривается их роль в совокупной реализации страховых услуг. Данные по этой категории конкурентов сводят в единую таблицу по определенной форме.

Принято различать *ценовую* и *неценовую* конкуренцию страховщиков. В основе ценовой конкуренции лежит тарифная ставка, по которой предлагается заключить договор страхования данного вида. Снижение тарифной ставки всегда было той основой, с помощью которой страховщик, выделяя свои страховые услуги из общего перечня, привлекал к ним внимание потенциального страхователя. Ценовая конкуренция применяется главным образом страховщиками-аутсайдерами в их борьбе с гигантами страхового бизнеса, для соперничества с которыми у них нет сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция выдвигает на первый план дополнительные сервисные услуги страховщиков своим клиентам (преимущественное право приобретения акций страховой компании, содействие в приобретении недвижимости, бесплатные консультации юридического характера и т.д.). Сильнейшим орудием неценовой конкуренции всегда была реклама, сегодня же роль ее возросла многократно. С помощью рекламы страховые компании индустриально развитых стран стремятся создать престижный имидж своей фирмы в глазах страхователей. Благодаря такому подходу страховые компании активно разрабатывают новые методы продвижения страховых услуг на рынке.

В нашей стране уделяется большое внимание пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на страховом рынке. Предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на страховом рынке обеспечивается Госкомитетом РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур в соответствии с антимонопольным законодательством РФ. Эти вопросы также относятся к ведению Департамента страхового надзора Министерства финансов РФ.

**Маркетинг как метод исследования рынка страховых услуг**

Служба маркетинга страховой компании рассматривается, как источник обоснованной информации и ре­комендаций по многим вопросам текущей и перспективной дея­тельности страховщика. Центральной фигурой страхового рынка становится страхователь, интересами и потребностями которого в страховой защите определяется деятельность страховщика и его службы маркетинга.

Опыт зарубежных страховых компаний показывает, что про­цесс маркетинга включает в себя целый ряд действий, которые сводятся к двум основным функциям: *формирование спроса* на услуги и *удовлетворение страховых интересов клиентуры*.

С точки зрения экономической теории, формирование спро­са -это целенаправленное воздействие на потенциальных по­купателей в целях повышения существующего уровня спроса до желаемого, приближающегося к уровню предложения данной компании. С точки зрения маркетинга, применительно к страховому рынку эта функция в первую очередь включает в себя целый ряд мероприятий по привлечению клиентов как потенциальных страхователей к услугам данного страхового общества. Данная функция находит реализацию в использовании ряда методов и средств влияния на потенциальных страхователей: влияние и убеждение с помощью целен-ной рекламы, комплекс организационных мероприятий по заключению дого­воров страхования, тарифы на страховые ус­луги, сочетание страховых услуг с разными формами торго­вого и юридического обслуживания. Задача планирования стра­тегии и тактики маркетинга состоит не только в том, чтобы за­владеть страховым рынком, но и в осуществлении постоянного контроля за формированием спроса, чтобы в нужный момент перестроить стратегические программы и тактику конкурентной борьбы в соответствующем направлении.

Вторая основная функция маркетинга заключается в удовле­творении страховых интересов. Реализация этой функции с по­мощью высокой культуры страхового обслуживания — залог но­вого спроса на страховые услуги. Страховые компании расходу­ют большие средства на совершенствование организации продаж страховых полисов, улучшение обслуживания клиентов и под­держание своего имиджа.

Маркетинг страховщика включает в себя следующие основ­ные элементы: *изучение потенциальных страхователей;* *изучение мотивов потенциального клиента при заключении  
договора страхования;* *анализ собственно рынка страховой компании;* *исследование продукта (вида страховых услуг);* *анализ форм и каналов продвижения страховых услуг от страховщика к потенциальному клиенту;* *изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции;* *исследование рекламной деятельности;* *определение наиболее эффективных способов продвижения* услуг от страховщика к потенциальному клиенту.

*Анализ рынка страховой компании*. Обычно такой анализ проводится по одному или нескольким однотипным видам стра­хования для определения потенциальной емкости рынка на те или иные страховые услуги. В рамках анализа рынка дается рас­пределение по отдельным регионам. В результате проведенного анализа рынка руководство страховой компании должно выяс­нить, где (в каких регионах) наиболее выгодно проводить те или иные виды страхования. Результаты анализа тесно увязываются с уровнем платежеспособного спроса населения.

*Исследование страхового продукта*. Данное исследование, с одной стороны, показывает руководству страховой компании, что хочет иметь страхователь относительно к конкретным условиям договора, а с другой — каким образом дать потенциальным клиентам новые страховые продукты, на кого ориентировать рекламу, разъясняя содержание условий договора страхования.

Анализ форм и каналов продвижения страховых услуг от страховщика к потенциальному клиенту включает изучение функ­ций и особенностей деятельности посредников страховщика, ха­рактера сложившихся взаимоотношений со страхователями. Изучение конкурентов, определение форм и уровня конкурен­ции. Здесь, прежде всего предстоит установить главных конку­рентов данной страховой компании на рынке, выявить их силь­ные и слабые стороны. Собирается и систематизируется инфор­мация о различных аспектах деятельности конкурирующих стра­ховщиков: финансовое положение, страховые тарифы на кон­кретном рынке, особенности управления страховым делом (результаты исследования заносятся в специальные ин­формационные досье). С учетом изложенных элементов маркетинга разрабатывается общая стратегия маркетинга страховой компании.

**2**. **Организация страхового дела в Российской Федерации**

Как и в других странах с рыночной экономикой, в Российской Федерации страховое дело представлено в различных по масштабам и формам организации страховых обществ. Деятельность этих обществ регулируется законодательными актами, за неисполнение которых страховые компании несут финансовую либо даже уголовную ответственность.

Развитие страхования в условиях государственной монополии шло по принципу "от предложения к спросу". Министерство финансов СССР утверждало правила страхования, а предприятия и население при заключении договоров страхования были вынуждены с ними соглашаться, поскольку не было альтернатив. Правила предусматривали в основном защиту от стихии природы и несчастных случаев. Система государственного страхования не могла принимать на свою ответственность коммерческие, а тем более политические риски, что вступило бы в противоречие с принципами планово-централизованного управления народным хозяйством, не предполагавшим возникновения таких рисков.

Рыночная экономика требует иного подхода к страхованию, расширения различных видов страховых услуг в зависимости от страхового и экономического интереса страхователей. Важная задача страхования - защита экономических интересов предпринимателей, благосостояния, здоровья населения и окружающей среды.

Особую актуальность приобретает внедрение различных видов страхования ответственности предпринимателей, страхование экологических и коммерческих рисков, профессиональной ответственности лиц в сфере интеллектуального труда и других.

Развитие страхового дела немыслимо без сочетания различных систем страхования - смешенного, акционерного, кооперативного, взаимного и других при четком определении сфер каждой из этих систем и порядка их взаимодействия. Главным критерием здесь должны быть интересы страхователей.

В зависимости от характера формирования уставного капитала все новые страховые организации делятся условно на два типа:

* Акционерные, кооперативные и другие организации как альтернативные по отношению к государственным страховым организациям
* АО с некоторым участием капитала органов Государственного страхования (например, Правления Госстраха Российской Федерации)

Все страховые организации имеют статус юридических лиц, они должны быть зарегистрированы, иметь лицензию на право осуществления собственного дела. Причем, лицензирование страховых операций страховщиков, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, носит обязательный характер. Оно осуществляется Департаментом страхового надзора, которое также проводит контроль за деятельностью страховых организаций и соблюдением действующего законодательства в области страхования. На Департамент также возлагаются разработка методических и нормативных документов, обобщение практики применения страхового законодательства, разработка предложений по его применению, защита интересов страхователей в случае банкротства страховых организаций или их ликвидации по другим причинам. В перспективе указанные надзорные функции должны быть переданы из Мин. Фина РФ в специальный федеральный орган исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Это требование Закона РФ “Об организации страхового дела в Российской Федерации”. Министерство финансов выдает лицензии на проведение страховой деятельности. При обращении страховой организации в Департамент страхового надзора за получением лицензии на проведение страховой деятельности необходимо документальное подтверждение того, что оплаченный уставный капитал и иные собственные средства будущего страховщика обеспечивает проведение планируемых видов страхования и выполнение применяемых страховых обязательств по договорам страхования.

Для получения лицензии страховщик, прошедший регистрацию, должен представить Департаменту страхового надзора следующие документы:

* Программу развития страховых операций на три года, включающую виды и объем намеченных операций, максимальную ответственность по индивидуальному риску, условия организации перестраховочной защиты
* Правила или условия страхования по видам операций
* Справки банков или иных учреждений, подтверждающих наличие уставного фонда, запасных или аналогичных фондов
* Статистическое обоснование применяемой системы тарифов, ставок и резервов

Мин. Фин. обязано выдавать лицензии в течение 60 дней со дня получения всех необходимых документов, при отказе в выдаче лицензии, сообщить страховой организации о причинах отказа, перечень выданных лицензий заносится в устав страховщика.

*Министерство финансов России имеет право:*

* Проводить проверки отдельных сторон финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций, касающихся действующего законодательства о страховании, установленных правил и предписаний
* Получать от страховых организаций необходимые сведения, справки и иную информацию, подтверждающую достоверность получаемых сведений, а также обращаться за получением информации к банкам и другим учреждениям и организациям
* Осуществлять контроль за создаваемыми в страховых организациях необходимыми резервами для обеспечения соответствия между принятыми страховыми организациями обязательствами и имеющимися у них средствами
* Контролировать размещение страховыми организациями временно свободных средств, для определения степени надежности капиталовложений и ликвидности активов этих организаций.

В случае выявления нарушений по результатам проверок отдельных сторон финансово – хозяйственной деятельности МФ России имеет право давать предписание страховым организациям об увеличении размера резервных фондов, изменении тарифов, ставок, страховых взносов (премии), правил и условий страхования, характер вложений временно свободных средств. Могут давать также предписания о введении или изменении схемы перестрахования, если же страховая организация не выполняет выданных предписаний и не устраняет вскрытые проверками и нарушения, то МФ имеет право приостановить действие выданных лицензий, ограничить их действие, аннулировать эти лицензии или принимать решения прекращении деятельности страховой организации.

Сейчас на российском рынке страхования отмечается такое явление как мошенничество, самыми распространёнными афёрами являются, оформления страховки при ДТП задним числом. Причиной роста преступлений в сфере страхования можно назвать и отсутствие в УК ответственности за фальсификацию страхового случая, и недостаточный профессионализм оперативных служб.

Многие считают, что страхование сродни рулетке и по возможности его избегают. Это связано с устоявшимся мнением, что страховые компании используют любую юридическую зацепку для уклонения от выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая. Не пользуются полным доверием у страховщиков и страхователи, взаимное недоверие не случайно и во многом обосновано практикой.

На современном этапе развития страхования в РФ неправомерные действия страховых компаний по использованию несовершенств в законодательстве, составление договоров с двойным смыслом нужных положений, передача дела в суд по формальным признакам для затягивания выплаты, использование своих оценщиков. В настоящее время, законодательные акты регулирующие страхование, заметно сократили возможность мошенничества в страховании, однако расслабляться ни страховщикам, ни страхователям не стоит, т.к всегда найдётся тот, кто воспользуется этим.

**Основные потребители страховых услуг в Российской Федерации**

Согласно полученным данным, уже сейчас в деятель­ности страховых организаций достаточно отчетливо прояв­ляется ориентация на различные сегменты рынка потреби­телей страховых услуг. Большинство страховых компаний нацелено на обслуживание как организаций, так и отдель­ных граждан, а некоторые из них обслуживают целевые группы клиентов. Так, на страхование только первой кате­гории клиентов ориентировано около 30%, а второй - 12% всех обследованных страховых компаний. Среди юридических лиц основными потребителями страховых услуг являются промышленные предприятия. Боль­шая доля этих услуг приходится на торговые фирмы - 48% и коммерческие банки - 34%. Далее следуют сельскохозяй­ственные предприятия - 27% и сфера услуг - 25%. Реже встречаются промышленно-финансовые компании - 17%. Наибольшая часть (47%) страховых компаний, работающих с населением, в равной мере ориентирована на все группы граждан. Вместе с тем 14% этих компаний оказывают услуги в основном высокодоходным группам населения. 30% - об­служивают граждан со средним доходом. При этом каждая десятая организация работает с низкодоходными группами населения. По-видимому, их привлекает большой объем со­ответствующего сегмента рынка и, прежде всего такая груп­па, как пенсионеры.

Государственные компании (три четверти) больше дру­гих ориентированы на выполнение услуг для всех категорий клиентов. Большинство обследованных государ­ственных компаний (88%) заключило договора и обслужи­вает клиентов из числа физических лиц. АО открытого типа имеет клиентов как среди госпредприятий, так и среди коммерческих структур. Большая часть АО закрытого типа имеет возможность работать только с ограниченным числом клиентов (до 100 юр. и физ. лиц): госпред­приятий (57%) и коммерческих структур (60%). Это отно­сится и к значительной части ТОО (42% и 47% соответ­ственно). Практически ни одна из страховых фирм ТОО не заключила договора с более чем 500 госпредприятиями и коммерческими структурами; в то же время ни одна госу­дарственная компания не работает с менее, чем 100 государ­ственными предприятиями.

**3. Современное состояние страхового рынка России**

**Страховой рынок России переживает фазу глубинных преобразований и выходит на новую ступень своего развития. При всем многообразии изменений, наиболее важные, ведущие к долгосрочным последствиям, происходят в сегменте массового страхования.**

      Здесь под термином «массовое страхование» следует понимать полный комплекс страхования физических лиц и малого бизнеса от всех рисков. Однако следует отметить, что если решение о страховании физического лица принимается юридическим лицом (за исключением малого бизнеса), то этот договор не относится к сегменту массового страхования.

         Последние годы в России можно определить как период экономической и политической стабилизации в обществе. Социальным следствием и результатом этого стало формирование российского среднего класса со всеми присущими ему поведенческими особенностями. Рост доходов сформировал платежеспособный спрос, представитель среднего класса наделён собственностью в ее многочисленных проявлениях, изменилась структура его расходов. По мере дальнейшего роста благосостояния удовлетворяются все первоочередные потребности, возникает желание защитить появившуюся собственность, свой жизненный уклад. А преодолев порог «страховой бедности» (по различным оценкам - $200-300 в месяц в семье на человека), представитель среднего класса уже имеет возможность оплатить страховую защиту.

     Бурный рост автомобилизации привел к резкому росту числа дорожно-транспортных происшествий и тяжести их последствий. Риски на дорогах возросли. Обострилась сложнейшая проблема гарантированного возмещения ущерба, нанесенного транспортными средствами третьим лицам. Согласно этой логике, при всех случайностях нашей политической жизни, появление закона об обязательном страховании ответственности владельцев транспортных средств абсолютно закономерно.

Для выявления текущего состояния страхового рынка проанализируем структуру страховщиков в России. Она представлена следующим образом: Кэптивные страховщи­ки, входящие в Ассоциацию страховщиков топливноэнерге­тического комплекса ("Лукойл", "ЮКОС-Гарант", "Нефтеполис", "Сургутнефтегаз", "Чулпан" и др.), совокупные премии которых составляют почти треть суммарных показа­телей всех российских страховщиков; страховые компании, обслуживающие предприятия металлургии и машиностроения ("Интеррос-Согласие”, "РСЦ", "Геополис"); страховщики-универсалы, осуществляющие комплексное страхование юридических лиц ("СОГАЗ", "Лукойл", "Ингосстрах", "Энер-гогараит", "Ресо-Гарантия"); по страхованию ответственности при эксплуатации опасных производств ("Ин­террос-Согласие” “Лукойл" ,"Энергогарант"); ядерный пул, в рамках которого работают восемь компаний (инициатор "МАКС"); льготное страхование жилья ("макс"). "Нацио­нальная страховая группа"; компании, проводящие обязатель­ное государственное страхование жизни и здоровья военнос­лужащих, сотрудников органов внутренних дел учреждений уголовно-исправительной системы, федеральных органов налоговой полиции и ряда других министерств и ведомств ("Военно-страховая компания"); компании, специализирую­щиеся на добровольном медицинском страховании (РОСНО, "Ресо-Гарантия", "МАКС", "Ингосстрах", "Медведь ЛК"); страхование от несчастных случаев ("Росгосстрах". "Ингос­страх", "РОСНО", "ПСК", "Национальная страховая груп­па"); страхование автотранспорта ("Ингосстрах", "РОС­НО", "РЕСО-Гарантия, "Спасские ворота"); страхование воздушного и водного транспорта ("Ингосстрах", "ВЕСТа", "Москва", "Авикос", "АФЕС"); страхование грузов ("Ин-гострах", "Интеррос-Согласие", "ЮКОС-Гарант", "РОС­НО", "ПСК"), страхование имущества юридических лиц ("Интеррос-Согласие", "Энергогарант", "Спасские ворота", "Ингострах", "РОСНО"); страхование строений и имуще­ства физических лиц ("РОСНО", "ПСК", "РЕСО-Гаран­тия", "Стандарт-Резерв", "Защита жизни"). Как следует из приведенного перечня, существует ряд универсальных ком­паний, в частности "Ингосстрах", лидирующих в большин­стве проводимых видов страхования.

В целом потенциал страховщиков растет, и это отрад­ный факт, хотя в перспективе ожидать значительного при­роста не приходится. Страховые рынки крупных городов практически разделены между страховщиками. Так, московский и петербургский рынок уже насыщены до предела. Од­нако ситуация в Санкт-Петербуре отличается от общерос­сийской, т.к. там обосновались в основном иностранные компании. Главный игрок на рынке Северо-Западного реги­она компания "AlteLeiptziger", которая посредством приоб­ретения ею "Руси" захватила около 60% местного рынка. И если осуществятся планы немецкой страховой компании "Hermes", которая намеревается начать работу в Санкт-Пе­тербурге в ближайшее время, то Северо-Западный регион можно будет считать мини-моделью России, времен откры­тия российского рынка западным компаниям в результате вступления страны в ВТО.

Относительно других регионов можно сказать, что стра­ховщики в этих регионах в большой степени связаны с ТЭ­Ком, тем более что помимо страхования самого топливно-энергетического комплекса эти компании все шире развивают традиционно ориентированные виды страхования, в том чис­ле физических лиц (например, СК "Сургутнефтегаз"). У по­добных компаний прогноз развития весьма хорош.[[3]](#footnote-3)11

          Новый импульс развитию страхования дала и другая недавно сформировавшаяся отличительная черта среднего класса - готовность жить в кредит.   Развитие массового страхования приводит к знаковым изменениям в конкурентной среде страховой отрасли. Уже сейчас можно с полной уверенностью говорить, что российское массовое страхование развивается в конкурентной рыночной среде. Проникновение конкуренции осуществляется одновременно с развитием массовости - и касается прежде всего автострахования, т.к это наиболее конкурентный сегмент рынка (это выражается в выравнивании тарифов, шлифовке условий страхования и в многообразии сопутствующих услуг).

 Таким образом, при всей своей случайности, неоднозначности и проблемности, рынок страхования в России к настоящему моменту появился, и оформилась его первичная инфраструктура. При этом вектор развития массового страхования определяет его главный потенциальный потребитель - средний класс.

В перспективе, развитие массового страхования приведет к важнейшим преобразованиям в страховой отрасли - концентрации, увеличению капитализации его участников. В средне- и долгосрочной перспективе, при условии государственной поддержки развитие массового страхования приведет к вовлечению в хозяйственный оборот значительной части частных сбережений. В результате, становится очевидно, что развитие массового страхования в перспективе ускорит динамику целого ряда других отраслей экономики РФ.

     Таким образом, уже в обозримой перспективе в условиях экономической и политической стабильности, страховая отрасль займет достойное место в национальной экономике.[[4]](#footnote-4)10

Но есть и другая сторона. Страхование как важный элемент современного образа жизни ещё не стало фак­тором обеспечения устойчивости бизнеса и уверенности общества в завтрашнем дне. Объём страховых операций продолжает оставаться мизерным и охватывает лишь 5— 10% всех доступных страхованию рисков против 90—95% в большинстве развитых стран; 90% собственности пред­приятий не обеспечено должной страховой защитой.

Более 86% страховых взносов собирается в Москве и Центральном федеральном округе, что свидетель­ствует об огромном отставании регионального рынка. О сельском страховом рынке пока говорить вообще не приходится. Реальное долгосрочное страхование жиз­ни, пенсионное страхование, страхование предприни­мательских рисков не развито.

В целом надо признать, что страховой рынок Рос­сии и её регионов, включая Москву, развивается в зна­чительной степени стихийно и весьма специфически в силу ряда объективных и субъективных причин, К ним, прежде всего, относятся:

* несогласованность действий страховщиков, превали­рование в их деятельности борьбы за рынок вместо его совместной организации и расширения, интересы узкого бизнеса конкретной компании заслоняют не­обходимость параллельных и адекватных консолидаци-онных процессов;
* неэффективная система управления страхованием со стороны государства и региональных органов власти, недо­оценка центральными и региональными властями огром­ного потенциала страхования, неразвитая и во многом противоречивая правовая база страхования в России;
* объединения страховщиков пока не востребованы в полной мере, ведущие страховые компании решают проблемы взятками чиновникам, а не через свои про­фессиональные объединения;[[5]](#footnote-5)11

**Тенденции и перспективы развития рынка страхования в России.**

Перспективы страхового дела в на­шей стране во многом связаны с удовлетворительным решением вопроса о привлечении дополнительных ин­вестиций, в том числе зарубежных, на российский стра­ховой рынок. Как правило, связанная с этим вопросом проблематика рассматривается в более широком кон­тексте — в связи с условиями допуска иностранных страховщиков на отечественное страховое поле.

Анализ главных предпосылок роста операций по ре­альному страхованию на рынках юридических и физи­ческих лиц показывает, что реальный сектор отечествен­ной экономики, развитие которого является определя­ющим для прогресс как в сфере коммерческого страхо­вания, так и в области страхования физических лиц, фактически находится в состоянии застоя.

Отмечавшийся некоторыми экспертами инвестици­онный всплеск 2000 г. в этом секторе был характерен для экспортно-ориентированных отраслей и некоторых от­раслей с быстрой окупаемостью текущих вложений. В то же время происходит неуклонное сокращение инвести­ций в капиталоемкие отрасли, создающие базу и обес­печивающие инфраструктуру для остальных отраслей промышленности.

По оценкам специалистов Института народнохозяй­ственного прогнозирования РАН, при сохранении основ существующей экономической политики в первом деся­тилетии XXI века весьма вероятен спад инвестиций, про­изводства и потребления еще на 8-12% по сравнению с нынешним уровнем8.

Очевидно, что макроэкономические предпосылки для быстрого роста страхования в современной России развиты явно недостаточно. Экстенсивный путь роста отечественного страхового рынка, когда его динамика напрямую зависит от сложившихся тенденций обще­экономического развития и состояния основных макро­экономических факторов, не способен в приемлемые сроки привести к преодолению кризисообразующей диспропорции между предложением и спросом на стра­хование.[[6]](#footnote-6)12

В целом, перспективы развития страхового рынка сво­дятся к следующим направлениям:

1. развитие страховых опе­раций в регионах;
2. принятие ряда законодательных актов об обязательном страховании, опас­ных производств, а также ряда других нормативных актов;
3. отказ от «зарплатных схем", рассчитанных только на опти­мизацию налогообложения; принятие антидемпингового зако­нодательства в части регулирования тарифных ставок;
4. разра­ботка определенных "стандартов качества" в связи с вступ­лением в ВТО, рост сотрудничества страховщиков с банка­ми, включая ряд поглощений страховщиков банками (например. МДМ-Банк и "Ресо-Гарантия"). Весьма актуальной в настоящее время является реализа­ция страховых продуктов через Интернет.

Тенденции развития страхового рынка свидетельствуют о постепенном переходе от количества предоставляемых ус­луг к повышению их качественного уровня, комплексному обслуживанию страхователей.[[7]](#footnote-7)13

**Заключение**

Страхование – это особый механизм рыночной экономики, который способствует "сглаживанию" негативных экономических положений, восстанавливает полноценное функционирование юридических лиц, потерпевших неудачу из-за тех или иных причин, а также является огромным потенциальным инвестором, способным вкладывать реальный капитал в развитие отечественной индустрии.

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

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

Подводя итог, можно сделать следующие выводы: что страховой рынок представляет собой сферу денежных отношений, где объектом купли-продажи является специфический товар — страховая услуга, формируются предложение и спрос на него.

Экономическая сущность страхования состоит в формировании страховщиком страхового фонда за счет страховых взносов страхователей, предназначенного для страховых выплат страхователям при наступлении страховых случаев, оговоренных в договоре (основными участниками страховых отношений являются: страхователи, страховщики и посредники).

В целом развитие страхового дела в России сопровождалось переходом от государственной страховой монополии к страховому рынку, затем последующей национализацией и восстановлением государственной страховой монополии в советский период истории. Крупные геополитические изменения, последовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения национального страхового рынка в России. Рассматривая, динамику развития страхового рынка можно сделать вывод, что его развитие имеет положительное направление и внушает оптимизм на ближайшие годы. Рынок станет "чистым", прозрачным и будет привлекать к себе все больший интерес инвесторов.

Последние годы в России можно определить как период экономической и политической стабилизации в обществе. Социальным следствием и результатом этого стало формирование российского среднего класса со всеми присущими ему поведенческими особенностями. Рост доходов сформировал платежеспособный спрос, представитель среднего класса наделён собственностью в ее многочисленных проявлениях, изменилась структура его расходов. По мере дальнейшего роста благосостояния удовлетворяются все первоочередные потребности, возникает желание защитить появившуюся собственность, свой жизненный уклад. А преодолев порог «страховой бедности» (по различным оценкам - $200-300 в месяц в семье на человека), представитель среднего класса уже имеет возможность оплатить страховую защиту.

В целом, перспективы развития страхового рынка сводятся к следующим направлениям:

1) развитие страховых операций в регионах;

2) принятие ряда законодательных актов об обязательном страховании, опасных производств, а также ряда других нормативных актов;

3) отказ от «зарплатных схем", рассчитанных только на оптимизацию налогообложения;

4) принятие антидемпингового законодательства в части регулирования тарифных ставок;

5) разработка определенных "стандартов качества" в связи с вступлением в ВТО, рост сотрудничества страховщиков с банками, включая ряд поглощений страховщиков банками (например. МДМ-Банк и "Ресо-Гарантия").

Весьма актуальной в настоящее время является реализация страховых продуктов через Интернет.

**Список используемых источников**

1.Федеральный закон РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 “Об организации страхового дела в Российской Федерации».

2. Федеральный закон РФ от 20.11.1999 г. № 204-Ф3 «О внесении изменений дополнений в Закон Российской Федерации».

3. Агеев Н.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. - М.: Юность, 2004г.

4. Александров А.А. Страхование. - М.: «Приор», 2002г.

5. Басаков М.И. «Страховое дело в вопросах и ответах», Ростов-на-Дону: «Феникс», 2003г.

6. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. «Страхование: организация, структура, практика», СПб, Москва • Харьков • Минск, 2002 г.

7. Бирючев О.И. «Страхование: пути развития», «Финансы», №12/2000

8. Гвозденко А.А. «Основы страхования». M.: «Наука», 2005 г.

9. «Страхование от А до Я» /Под ред. Корчевской Л.И., Турбиной К.Е. М:

Инфра-М, 2004 г.

10. Кругляк В. П. Страховой рынок России // Финансы. - 2002. - №11. 44 – 46 С

11. Лайков А. Состояние и перспективы развития отечественного страхования//

Страховое дело. - 2002. - №3. 12 – 13 С.

12. Муравьёва И.П. «Лицензирование страховых посредников на рынке

страхования», «Финансы», №12/2001.

13. Николенко Н.П. Развитие страхования в России // Финансы. - 2005. - №3.

14. «Страховое дело». Учебник под редакцией профессора Рейтмана Л. И., М.:

«Скиф», 2003 г.

15. Семёнова и др. «Основы экономики страхования». M.: «Финансы и статистика»,

2005 г.

16. Силласте Г. Рынок страховых услуг и его потребитель // Финансы. - 2004. - №10.

17. Шахов В.В. «Страхование». М.: «Финансы и статистика», 2004 г.

18. Шахов В.В. «Введение в страхование». М.: издательский центр СО «Анкил»2003г.

19. Юрченко Л.А.. Страховой рынок России – некоторые тенденции и перспективы // Финансы. - 2002. - №6. - С. 32.

1. Финансы: Учебник для студ. Высш. Учеб. заведений/ Под. Ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Юнити, 2002. – С. 353 – 355. [↑](#footnote-ref-1)
2. 17 Шахов В. В., Страхование. –М.: «Финансы и статистика», 2004 г.– С. 48 – 72. [↑](#footnote-ref-2)
3. 19 Юрченко Л.А.. Страховой рынок России – некоторые тенденции и перспективы // Финансы. - 2002. - №6. - С. 32. [↑](#footnote-ref-3)
4. 10 Ямов И. Страховой рынок России// Страхование. - 2003. - №11. [↑](#footnote-ref-4)
5. 11 Кругляк В. П. Страховой рынок России // Финансы. - 2002. - №11. 44 – 46 С. [↑](#footnote-ref-5)
6. 11 Лайков А. Состояние и перспективы развития отечественного страхования// Страховое дело. - 2002. - №3. 12 – 13 С. [↑](#footnote-ref-6)
7. 19Юрченко Л.А.. Страховой рынок России – некоторые тенденции и перспективы // Финансы. - 2002. - №6. - С. 32. [↑](#footnote-ref-7)