**Содержание**

Введение

1. Привлекательность российского страхового рынка для зарубежных компаний

2. Деятельность иностранных страховщиков на российском рынке

3. Перестрахование в сфере международного страхового рынка

Заключение

Список используемых источников

**Введение**

Данная контрольная работа посвящена рассмотрению интеграции российских страховых компаний в международный страховой рынок, деятельности зарубежных страховых компаний на российском рынке.

Говоря о процессах интеграции российского страхования в глобальную экономику, под этим обычно подразумеваются приход иностранных страховщиков на российский рынок и то влияние, которое они окажут, а точнее – уже оказывают на его развитие. Российский рынок весьма перспективен для иностранных компаний, и с каждым годом они завоевывают здесь все новые рубежи.

Об этом говорится достаточно много, особенно в свете грядущего вступления России во Всемирную торговую организацию.

Существуют две основные точки зрения чем грозит этот процесс российским страховщикам: либо укрепление своих позиций на территории России в преддверии ее вступления в ВТО, либо активная подготовка к продаже своих активов более крупным игрокам западного рынка.

Между тем, существует и третий, гораздо более привлекательный для российских страховых компаний вариант, – развитие до уровня международного страховщика путем последовательного и методичного продвижения своих интересов на мировом страховом рынке.

Несмотря на еще довольно скромные ресурсы российского страхования, предпосылки для выхода российских страховщиков на международный рынок есть.

Прогресс отечественного страхового рынка невозможен без интеграции в мировую систему. Расширение ассортимента проводимых видов международного страхования, изучение особенностей организации страхового дела в зарубежных странах являются одной из наиболее важных предпосылок достижения российскими страховщиками мировых уровней и стандартов.

**1. Привлекательность российского страхового рынка для иностранных компаний**

Рассмотрим перспективу иностранных страховщиков, принявших решение о выходе на российский страховой рынок.

Прибыль крупных западных страховщиков в последние годы растет, а в некоторых случаях – довольно заметно. По последним данным Европейского комитета страховщиков, только в Европе общий доход от сбора премии вырос в 2007 году на 4,8% и составил в общей сложности более 1 трлн евро. Для современной России этот показатель составляет всего 17 млрд.

Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что этот рост происходит не за счет расширения страховых операций и увеличения объемов сборов, а за счет других факторов: оптимизации расходов, увеличения доходности инвестиций и финансовых операций и так далее. Однако все это лишь временные факторы, поэтому рано или поздно у страховых компаний, которые не развивают свое основное направление деятельности, возникнут проблемы.

Западные топ-менеджеры прекрасно это понимают, поэтому с завистью посматривают в сторону развивающихся рынков и, пожалуй, в первую очередь в сторону России.

Потенциал российского рынка, с точки зрения иностранцев, просто огромный, и он определяется не только и даже не столько развитой промышленностью и колоссальной сырьевой базой, сколько, скорее, перспективным развитием розничного бизнеса. Именно эта сфера, очевидно, будет привлекать особый интерес иностранных страховщиков.

Во-первых, здесь не так сильно, как в корпоративном страховании, аккумулируются риски, что для консервативных и осторожных иностранцев весьма немаловажно.

Во-вторых, рынок страхования физических лиц, а точнее страхования жизни, позволяет страховщикам использовать длинные деньги для инвестирования, что также всегда привлекает иностранные компании.

Одной из наиболее популярных форм иностранной экспансии в России становится частичная или полная покупка местных страховых компаний, и это неудивительно. Как показывает опыт, начинать собственный бизнес в России с нуля довольно накладно и не слишком эффективно. Объектами притязаний иностранных компаний становятся как средние, так и крупные страховщики, не исключая и лидеров рынка. Желающих найти свое место под российским солнцем с каждым годом становится все больше. Очевидно, что отечественным компаниям в ближайшие годы будет все сложнее удержать свои позиции под натиском крупных международных страховых корпораций.

Если говорить о последствиях этого процесса, то здесь возникает вопрос о суверенитете российской страховой отрасли. И дело не только в том, что зарубежные страховые компании якобы моментально подвинут локальных игроков в России. Несмотря на конкуренцию, места хватит всем. Проблема в том, что деньги российских страховщиков должны оставаться в России и вкладываться во внутренние проекты. А вот резервы и активы иностранных компаний при продолжающемся в стране дефиците надежных инвестиционных инструментов, несомненно, будут практически полностью уходить за рубеж. Есть основания полагать, что вопрос продажи страховых компаний иностранцам, наряду с совершенствованием страхового законодательства, должен стать предметом пристального рассмотрения на государственном уровне. Но это уже другая тема.

**2. Деятельность иностранных страховщиков на российском рынке**

В 2007 г. на страховом рынке, где раньше иностранные инвесторы не проявляли чрезмерной активности, произошел прорыв. Зарубежные компании доказали, что готовы платить хорошие деньги за билет на перспективный российский страховой рынок. Крупнейшие европейские игроки нацелились на лидеров отрасли: в феврале немецкий Allianz выкупил контроль над «Росно», оценив всю компанию в $1,5 млрд, а в декабре французская Axa сообщила о покупке 36,7% акций «РЕСО-гарантии» за 810 млн евро. Оценка РЕСО в 2,2 млрд евро ($3,1 млрд) поражает воображение: таких денег иностранцы российским хозяевам еще не сулили. Еще недавно хозяева РЕСО - братья Сергей и Николай Саркисовы - оценивали всю компанию в $2 млрд.

Иностранцы скупают страховщиков не только из первой десятки по премии. Швейцарская Zurich Financial Services приобрела 66% «Насты», оценив компанию в $400 млн. А Allianz не остановился на «Росно», купив заодно и «Прогресс-гарант» (сумма сделки не раскрывается). По словам российских страховщиков и консультантов, к нашему рынку присматриваются американские и японские страховщики.

Исходя из мирового опыта, в пользу иностранного участия на российском страховом рынке свидетельствуют следующие факты.

1. Улучшение обслуживания в сфере страхования. Иностранные страховщики способствуют усилению конкуренции, что приводит к удешевлению страховых услуг и повышению их эффективности.

2. Передача новых технологий и ноу-хау. Иностранные страховщики организуют свою деятельность в соответствии с национальным законодательством, создавая совместные предприятия или филиалы и отделения. Привлекаемый местный персонал должен иметь хорошее образование и приобретя опыт работы в организации с иностранным участием при смене места работы будет распространять более совершенные навыки среди национальных страховых компаний.

3. Аккумуляция национальных сбережений. Присутствие на рынке более эффективных страховщиков должно повысить норму сбережений и обеспечить новые каналы, через которые эти сбережения могут инвестироваться.

4. Приток нового капитала. Иностранный страховщик, покупая существующую компанию или основывая новую, должен будет ввозить капитал не только в целях приобретения офисных помещений и оборудования, но и для того, чтобы обеспечить требуемый законодательством размер уставного капитала. Иностранные страховщики могут также обеспечивать большую безопасность страхователям благодаря значительным размерам капитала и страховых резервов.

5. Распределение рисков. Иностранные страховщики при наличии разрешения, как правило, перестраховывают риски за границей. В итоге если происходит страховой случай, например, с судном или самолетом, а риск был перестрахован, потерю будет оплачивать иностранный перестраховщик, а результатом урегулирования претензии станет приток капитала.

6. Совершенствование регулирования страховой сферы. Эффективность функционирования рынка в интересах страховщиков и страхователей непосредственно связана с ясной и транспарентной системой регулирования. Присутствие на рынке иностранных страховщиков увеличивает потребность в эффективном регулировании, и способствует распространению международного опыта регулирования.

В то же время, целый ряд аспектов деятельности иностранных страховщиков и их влияния на развитие страхового рынка вызывает обоснованное беспокойство.

1. Доминирование иностранных страховщиков на внутреннем рынке. Иностранные компании как более крупные и мощные организации, могут препятствовать укреплению российских страховщиков или пытаться вытеснить их с рынка. В значительной степени это зависит от принятого в стране режима для иностранных страховщиков.

2. Возможность развития страхового сектора с помощью национальных страховщиков. Этот аргумент имел бы существенное значение в том случае, когда национальная система регулирования страхового дела гарантировала бы наиболее эффективное функционирование внутреннего рынка и обеспечивала необходимый набор страховых услуг. Такая ситуация явно не характерна для российского страхового рынка. Однако даже при этом условии запрет или серьезные ограничения на деятельность иностранных страховщиков вряд ли оправданы. Если внутренний рынок работает эффективно, конкуренция не будет служить угрозой национальным страховщикам. Если рынок не обеспечивает необходимого набора услуг, участие иностранных страховщиков может только ускорить формирование развитого страхового сектора в стране.

3. Важность сохранения национального контроля за страховой системой. По соображениям национальной безопасности некоторые важные объекты должны быть застрахованы только российскими страховщиками. Причина этого связана с возможной дестабилизацией рынка страхования в результате изъятия иностранного капитала в случае конфликта, или необходимостью предотвратить концентрацию страхования важных национальных объектов в руках нескольких иностранных страховых компаний. Подобные беспокойства имеют под собой реальную основу. Однако это недостаточный аргумент в пользу общего ограничения операций иностранных страховщиков. В конечном счете, правительство принимает решение о создании адекватной системы регулирования, которая воздействует на все виды страховщиков и обеспечивает соблюдение национальных приоритетов. Это возможно для некоторых видов стратегически уязвимых видов страхования, которые будут сохранены за национальными страховщиками.

4. Возможность оттока капитала в результате деятельности иностранных страховщиков. Процесс развития бизнеса иностранных компаний приведет к притоку капитала. Действия инвестора на рынке неизбежно будут связаны со сложной структурой платежей. В пределах внутреннего рынка будет осуществляться сбор премий, страховые выплаты, арендная плата, заработная плата и плата другим поставщикам услуг. Вне России будут осуществляться платежи западным перестраховщикам (где это разрешено), переводы прибыли и дивидендов в родительские компании. В случае ущерба, риск возникновения которого был перестрахован за границей, страховая выплата станет притоком капитала. В совокупности все эти платежи, осуществляемые в разное время, могут дать в результате чистый приток или отток капитала в течение года, но это не означает выкачивания ресурсов из национальной экономики в долгосрочном плане.

Анализ приведенных аргументов свидетельствует в пользу создания равных условий для деятельности национальных и иностранных страховщиков. В развивающейся экономике присутствие авторитетных иностранных фирм – важный способ повышения эффективности функционирования рынка, поскольку он обеспечивает новые процедуры и технологию, расширяет диапазон услуг и способствует снижению цен на них. Значительная часть проблем, возникающих в связи с приходом иностранных страховщиков, может быть устранена посредством соответствующих методов регулирования.

К сожалению, пока международное право не оказало пока существенного влияния на развитие российского страхового рынка.

Требования и ограничения относительно деятельности иностранных страховых организаций на российском рынке с участием иностранного капитала устанавливаются Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

**3. Перестрахование**

Передача части обязательств перед клиентами другим страховым компаниям является обязательным условием при страховании крупных рисков. Дело в том, что финансовые возможности ни одной из российских страховых компаний не являются достаточными для страхования, например, космического спутника или химического завода. Поэтому риск между собой делят несколько компаний, а отвечают по нему перед клиентом либо одна компания, заключающая дальнейшие договоры передачи риска уже без участия клиента (это называется перестрахование), либо все солидарно (сострахование). Риски должны перестраховываться либо в крупнейших российских страховых компаниях, либо в специализированных перестраховочных компаниях, либо за рубежом.

Среди зарубежных перестраховщиков, работающих на нашем рынке, наиболее известны Мюнхенское (Munich Re), Кельнское (General & Cologne Re) и Швейцарское (Swiss Re) перестраховочные общества, французская компания SCOR и лондонский синдикат Lloyd`s. Распространена также практика работы через перестраховочных брокеров (Willis Faber & Dumas, Heath Group, AON Group, Oakeshott и др.), в задачу которых входит размещение в крупных зарубежных страховых и перестраховочных компаниях рисков, принятых российскими страховщиками.

Давно не секрет, что активная перестраховочная политика предоставляет страховщикам огромные возможности для продвижения своих интересов на международном рынке.

Российский рынок страхования, в свою очередь, также интересен для зарубежных игроков, и они готовы к сотрудничеству в этой сфере по целому ряду причин.

Во-первых, многие российские страховые компании имеют значительный опыт в страховании отраслевых рисков, в том числе в таких крупных областях, как ТЭК, электроэнергетика, транспорт и так далее. Это позволяет обеспечивать не только оперативное размещение рисков на российском рынке, но и оптимальные тарифы.

Во-вторых, у большинства крупных российских страховщиков есть облигаторные договоры перестрахования с емкостями в десятки миллионов долларов, что позволяет им принимать на перестрахование крупные риски, значительно превышающие способность собственного удержания.

А если добавить к этому прочные партнерские отношения с зарубежным рынком и широкие возможности для дальнейшего размещения рисков на Западе, то получается, что российские страховщики могут фактически выполнять функции крупнейших международных брокеров.

Таким образом, потенциал российского перестрахования очень велик, и было бы крайне неразумно отказываться от его использования для выхода на мировой рынок.

Приведу некоторые примеры сотрудничества крупнейших российских страховых компаний в сфере международного страхового рынка.

**ОАО «Росгосстрах»**

С 1 июля 2008 года в ОАО «Росгосстрах» действует новая программа облигаторного перестрахования имущественных рисков.

Емкость данной облигаторной перестраховочной программы, *целиком размещенной на западном перестраховочном рынке*, составляет 75 млн евро и включает покрытие по следующим имущественным рискам:

* материальный ущерб от огня и сопутствующих рисков;
* технические риски по страхованию машин от поломок и электронного оборудования;
* перерыв в производстве или потеря прибыли вследствие материального повреждения пакета огневых рисков;
* строительно-монтажные риски, включая страхование гражданской ответственности.

Перестраховщиками по данной программе являются перестраховочные общества, обладающие высокими международными рейтингами надежности и финансовой устойчивости: Swiss Re, Partner Re, Gen Re и другие.

**«Ингосстрах»**

«Ингосстрах» играет весьма заметную роль в российском страховом сообществе, являясь постоянным членом ряда ассоциаций российских страховщиков и принимая активное участие в разработке законодательных инициатив, направленных на совершенствование правовой базы национального страхования. Компания входит в ряд профессиональных организаций и пулов: Союз Российских судовладельцев; Международный союз морского страхования, Швейцария; Российский союз автостраховщиков; Международный союз авиационных страховщиков, Лондон; Международная ассоциация страховщиков технических рисков, Великобритания; Ассоциация страховщиков ответственности за причинение вреда в области промышленной безопасности; Ассоциация российских международных автомобильных перевозчиков; Всероссийский союз страховщиков; Российский союз промышленников и предпринимателей; Торгово-Промышленная Палата (ТПП РФ), Российский ядерный страховой Пул и др.

Ответственность перед клиентами по полной сумме возможных убытков ОСАО «Ингосстрах» несет благодаря высокой финансовой устойчивости, значительным объемам собственных средств компании и надежным перестраховочным программам. В числе партнеров по перестрахованию — ведущие международные компании: AIG, Allianz, AXA, CCR, Gen Re, Hannover Re, синдикаты Lloyd’s, Munich Re, Partner Re, QBE, SCOR, Swiss Re, Transatlantic Re, XL Re и др.

Международная страховая группа «ИНГО» объединяет в своем составе страховые компании, в капитале которых «Ингосстрах» контролирует более 50 %. На сегодняшний день членами ИНГО являются 9 компаний за рубежом и 8 компаний на территории РФ.

**«Росгосстрах-Столица»**

10 декабря 2008 г. Компания «Росгосстрах-Столица» застраховала гражданскую ответственность американской компании «Халлибуртон Интернэшнл Инк», которая специализируется на проведении геологоразведочных работ в нефтяной и газовой промышленности в России. Страховым случаем будет являться ущерб третьим лицам, причиненный воздействием источников ионизирующего излучения, применяемых в оборудовании организации.

Росгосстрах активно работает в области страхования атомных объектов. Среди клиентов компании крупные АЭС, заводы с промышленными реакторами, заводы по переработке ядерных материалов, исследовательские ядерные центры. В частности, с 2004 года в «Росгосстрах-Столице» действует договор страхования по опасным объектам и ядерным рискам с международной межправительственной научно-исследовательской организацией «Объединенный институт ядерных исследований» в Дубне.

**Группа компаний РОСНО**

Группа компаний РОСНО является одной из крупнейших страховых групп в России. В нее входят универсальная страховая компания федерального уровня ОАО «РОСНО» и ее дочерние компании: «РОСНО МС», «РОСНО Центр», СК «Медэкспресс», «Allianz РОСНО Жизнь», «Альянс РОСНО Управление активами» и «Allianz Украина».

Акционером РОСНО является ведущий международный страховой концерн Allianz SE (владеет 99,4% акций).

РОСНО имеет качественную облигаторную перестраховочную защиту принимаемых рисков. Партнеры компании по перестрахованию — Allianz, Hannover Re, SCOR, Munich Re, Swiss Re, крупнейшие российские перестраховочные компании. РОСНО также сотрудничает с брокерскими агентствами корпорации Lloyd’s.

**Заключение**

Сфера страховых услуг в современной российской экономике продолжает развиваться, и, безусловно, отраслевая нормативная база не всегда успевает за динамикой рыночных реалий.

Можно выделить несколько условий и предпосылок роста отечественного страхового бизнеса, успешного процесса интеграции в мировой страховой рынок:

* Политическая стабильность, экономический рост и повышение благосостояния населения.
* Наличие платежеспособного спроса организаций и граждан на страховые услуги.
* Формирование благоприятствующего развитию страхования налогового режима и инвестиционного климата.
* Совершенствование нормативной базы страхового дела.
* Формирование страховой культуры населения и понимания экономической целесообразности страхования.
* Долгосрочное и перспективное планирование развития страхового бизнеса.
* Привлечение стратегических (включая зарубежных) инвесторов в сферу страхования.
* Обеспечение большей прозрачности страхового бизнеса, в том числе и через оценку его на фондовом рынке.
* Самоорганизация страхового бизнеса, развитие начал самоуправления на основе профессиональных интересов страхового сообщества.
* Эффективная деятельность профессиональных ассоциаций страховщиков, страховых посредников и обществ по защите прав страхователей.

**Список используемых источников**

1. Архангельский В.Д., Кузнецова Н.П. «Страховой рынок России и малое предпринимательство» - СПб, 1995.
2. Гомелля В.Б. Основы страхового дела: Учебное пособие М. «СОМИНТЭК», 1998
3. Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» 1998г.
4. Пфайффер К. Введение в перестрахование – М., 2000
5. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект - М. Финансы и статистика 1992 -192с.
6. Шахов В.В. Страхование: Учебник для ВУЗов- М.Страховой полис ЮНИТИ, 2000 г.
7. www.rbk.ru РосБизнесКонсалтинг.
8. http://www.fssn.ru/ Федеральная служба страхового наздора.