**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Личное страхование

1.1. Сущность и разновидности личного страхования

1.2. Страхование как экономическая категория

1.3. Правовое регулирование сферы страхования

1.4. Международный опыт личного страхования на примере США

2. Анализ современного состояния рынка личного страхования России

2.1. Общая ситуация на рынке личного страхования

2.2. Сравнительный анализ видов личного страхования

2.3. Страхователи и страховщики: анализ взаимоотношений

3. Личное страхование – социальная защита населения

3.1. Роль личного страхования в жизни общества

3.2. Проблемы развития сферы личного страхования и пути их решения

3.3. Перспективы развития рынка личного страхования

Заключение

Список использованных источников

Приложение. Показатели страховых премий и выплат, 2004-2006 г.г

**ВВЕДЕНИЕ**

Личное страхование в нашей стране на протяжении многих десятилетий являлось основой всей системы страхования. В условиях нестабильной экономики, инфляции, высокого налогового бремени, недостаточности свободных средств у граждан и предприятий, потери доверия населения к финансовым институтам личное страхование потеряло свою популярность, а система долгосрочного страхования практически разрушена. Личное страхование – важная составляющая формирования финансового рынка, позволяющая, с одной стороны, повысить социальную защищенность граждан, а с другой – создавать крупные инвестиционные ресурсы, финансировать серьезные государственные и коммерческие проекты в различных отраслях экономики. Отсутствие страховой культуры, психология потенциальных страхователей, а также возрастающее различие в уровне доходов населения не позволяют привлекать денежные средства широких слоев населения в страховые фонды. Все это говорит об **ак****туальности** темы курсовой работы – об актуальности рассмотрения вопросов, связанных со сферой личного страхования, и нахождения путей их решения. **Цель** работы – разностороннее рассмотрение современного состояния системы личного страхования в России, определение роли и значения страхования в жизни общества и в экономике страны, определение перспектив развития страхования. Для достижения цели работы были решены следующие **задачи**: определено значение системы страхования в экономике России, для сравнения рассмотрена организация страхования в стране с развитой экономикой – США. Проанализированы конкретные показатели рынка страховых услуг: динамика премий и выплат за последние 3 года, предпочтения страхователей по видам личного страхования и т.д. Определены проблемы сферы личного страхования, мешающие ее развитию, обозначены возможные пути их решения. Сделан прогноз о будущем системы страхования в России и обоснована необходимость совершенствования системы личного страхования.

**1. ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ**

**1.1. Сущность и разновидности личного страхования**

**Страхование** – это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью). Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика). Страхование может осуществляться в обязательной (в силу закона) и добровольной (как взаимное волеизъявление сторон) формах. По объектам страхования различают личное, имущественное и страхование ответственности.

**Личное страхование** – система отношений между страхователями и страховщиками по оказанию страховой услуги, когда защита интересов связана с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователей или застрахованных. Страхователями по личному страхованию могут выступать как физические, так и юридические лица, а застрахованными – только физические лица. В соответствии с классификацией видов страхования, личное страхование включает в себя:

1. Страхование жизни:

* страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события;
* страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

2. Пенсионное страхование – вид личного страхования, при котором страхователь единовременно или в рассрочку уплачивает страховой взнос, а страховщик берет на себя обязательство периодически выплачивать застрахованному пенсию. Различают временную и пожизненную пенсии.

3. Страхование от несчастных случаев и болезней предусматривает выплату страховой суммы (полностью или частично) в связи с наступлением неблагоприятных явлений (или их последствий), связанных с жизнью и здоровьем страхователя (застрахованного).

4. Медицинское страхование. Целью медицинского страхования является компенсация (полная или частичная) дополнительных расходов застрахованного, которые вызваны его обращением в медицинское учреждение за медицинскими услугами, включенными в программу медицинского страхования. Страховым случаем здесь является обращение застрахованного в медицинское учреждение для получения лечебной, консультационной или иной помощи.

Взаимные обязательства страхователя и страховщика регулирует договор страхования. По договору страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае наступления предусмотренного договором события (страхового случая).

**1.2. Страхование как экономическая категория**

Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи застрахованным лицам при наступлении определенных событий в их жизни [20, с. 10]. Оно выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, акции предприятий, банковские депозиты и т.д.

Страхование снижает нагрузку на расходную часть бюджета (поскольку возмещаются убытки при наступлении непредвиденных природных и техногенных явлений), позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения, являясь важнейшим элементом социальной системы государства. Страхование позволяет привлечь в экономику значительные инвестиционные ресурсы. В развитых странах страхование в силу своей специфики и выполняемых функций является стратегическим сектором экономики.

Экономической сущности страхования соответствуют его **функции**. Большинство экономистов выделяют следующие функции: рисковая, предупредительная, контрольная и сберегающая.

Главной является рисковая функция, т.к. страховой риск, как вероятность ущерба, связан с основным назначением страхования – оказание денежной помощи пострадавшим лицам. Именно в рамках действия рисковой функции происходит перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий.

Предупредительная функция предполагает широкий комплекс мер, направленных на финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению последствий несчастных случаев. Экономическая сущность этой функции в том, что, располагая страховыми фондами, компания заинтересована в длительном использовании этих средств. Имея на защите многочисленные, в том числе однородные риски различных субъектов, страховая компания стремится к сокращению вероятности выплат путем уменьшения вероятности страхового случая. Для этого в тарифах на отдельные виды страхования предусматриваются определенные отчисления для образования фондов предупредительных мероприятий.

Контрольная функция страхования заключается в строго целевом формировании и использовании средств фонда страхования. Данная функция вытекает из указанных выше функций и проявляется одновременно с ними в конкретных страховых отношениях. В соответствии с контрольной функцией на основании законодательных и инструктивных документов осуществляется финансовый страховой контроль над правильностью проведения страховых операций.

Сберегательная функция реализуется посредством накопительных видов страхования.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод: страхование является одним из важнейших элементов системы рыночных отношений и представляет собой финансовые отношения, связанные с выполнением специфических функций в экономике. Страхование сегодня обеспечивает экономические интересы отдельного человека и общества в целом.

**1.3. Правовое регулирование сферы страхования**

Отношения в сфере страхования можно разделить на две группы:

1. Отношения между страховщиками и страхователями (выгодоприобретателями) по поводу создания и использования страховых фондов.
2. Отношения по поводу надлежащего функционирования страхового фонда и обеспечения его целевого назначения между органом государственного страхового надзора, а также иными государственными органами, и страховщиками, регулируемые путем властных предписаний государственных органов.

Соответственно такому разграничению общественных отношений в области страхования формируется и законодательство в этой сфере, а именно:

1. Государственное регулирование страховой деятельности –требования к субъектам, положения о лицензировании, формировании страховых резервов, надзор – сформулировано в Федеральном законе «О страховании» от 27.11.92 №4015-1 (с последующими изменениями и дополнениями) и в ряде других источников права в области государственного регулирования страховой деятельности.
2. Частно-правовое регулирование – регулирование договора страхования, отношений между страховщиком и страхователем (выгодоприобретателем) и т.п. – сформулировано в Гражданском кодексе РФ, а также в некоторых иных источниках гражданского права.

Основополагающим нормативно-правовым актом в системе государственного регулирования страховой деятельности в РФ является Закон РФ «О страховании», который с 01.01.98 действует с внесенными в него изменениями и дополнениями в новой редакции «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 31.12.97 №157-ФЗ. Настоящий Закон является базовым по отношению к другим законам в области страхования [16, с. 80].

**1.4. Международный опыт личного страхования на примере США**

Американский страховой бизнес отличается огромным размахом и не имеет себе равных в мире. Под личным страхованием в Америке понимается страхование строений, автомобилей и другого имущества граждан, а страхование жизни и здоровья, медицинское, пенсии проводится в рамках т.н. бекифитов [3, стр. 16].

Одна из важнейших особенностей крупнейших компаний США по страхованию жизни – в силу высокого авторитета страховых компаний в их управление передаются многомиллиардные средства, принадлежащие различным пенсионным фондам. Задача страховых обществ – путем разумной инвестиционной политики обеспечить сохранность и прирост доверенных средств. За управление ими страховые компании взимают комиссионное вознаграждение. Огромные инвестиционные ресурсы превращают страховые компании в один из влиятельных внешних центров финансового контроля по отношению к промышленным корпорациям. Впереди страховых компаний в этом плане только коммерческие и инвестиционные банки.

Наибольшее развитие в США получило **личное страхование**. Это важнейшая сфера деятельности для американских страховых компаний. Существуют различные виды договоров личного страхования:

* обычное страхование жизни, предусматривающее оплату страхового взноса в течение всей жизни застрахованного лица;
* страхование жизни, ограниченное сроком, предусматривающее оплату страхового взноса в течение определенного периода частями или в виде единовременной выплаты всей необходимой суммы, после чего страховой полис считается оплаченным. Сумма, указанная в договоре страхования, выплачивается единовременно в случае смерти застрахованного лица;
* страхование, предусматривающее выплату всей страховой суммы по истечении указанного в полисе количества лет или в случае смерти застрахованного лица;
* страхование на случай смерти лишь в течение определенного небольшого периода времени. Типичным случаем такого страхования является страхование жизни должника на срок действия договора займа.

**2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИИ**

**2.1. Общая ситуация на рынке личного страхования**

В отличие от экономически развитых стран, где институт страхования развивался как органический элемент социально-экономической системы, развитие страхования в России в значительной степени происходит спонтанно.

Российский страховой рынок в своем становлении в условиях перехода к новым экономическим отношениям прошел несколько этапов. Условно их можно обозначить следующим образом:

* 1991-1996 гг. – период формирования страхового рынка, в котором были заложены законодательные основы его функционирования;
* конец 1996 – август 1998 г. – принятие второй части ГК РФ, совершенствование законодательства в области страховой деятельности;
* конец 1998 г. – наст. вр. – современный этап. Для его начала была характерна тенденция устойчивого сокращения числа и прибыли страховых организаций, но уже в 1999-2000 гг. она была успешно преодолена.

Интересен анализ количественных и качественных тенденций, сложившихся в сфере личного страхования за последние годы (Таблица 1, Прил.) [14; 6, с. 7].

Таблица 1 – Страховые премии по РФ, 2004-2006 гг., млн. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отрасли и виды страхования** | **2004** | **2005** | **Прирост, %** | **2006** | **Прирост, %** |
| **Добровольное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование жизни | 102 200 | 25 300 | -75 | 15 984 | -37 |
| личное страхование | 52 900 | 64 000 | 21 | 76 950 | 20 |
| имущества | 153 100 | 185 600 | 21 | 227 912 | 23 |
| ответственности | 12 200 | 16 200 | 33 | 16 533 | 2 |
| **Обязательное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование пассажиров | 50 | 50 | 0 | 50 | 0 |
| гос. страхование сотрудников ГНС РФ | 0,7 | 1 | 43 | 1 | 0 |
| гос. страхование военнослужащих и прирав. к ним в обяз. гос. страховании лиц | 430 | 460 | 7 | 530 | 15 |
| ОСАГО | 49 200 | 53 700 | 9 | 63 874 | 19 |
| ОМС | 97 200 | 140 700 | 45 | 203 534 | 45 |
| **Страховая премия** (всего) | 467 281 | 194 911 | -59 | 228 493 | 163 |

Важным индикатором динамики и текущего состояния страхового рынка являются данные о страховых премиях и выплатах. В период 2004-2006 гг. доля страховых премий по личному страхованию и страхованию жизни на общем страховом рынке РФ составляла 33%, 18% и 15% соответственно, показывая отрицательную динамику. Доля страховых выплат в этот период была 52%, 23% и 37%.

На страховом рынке Новосибирска в рассматриваемые годы показатели были следующие: премии 25%, 16% и 16%, выплаты – 31%, 15% и 13%. Видно, что имеется отрицательный прирост доли премий и выплат в общем страховом рынке. При этом абсолютные показатели по личному страхованию демонстрируют рост, а по страхованию жизни – спад. Из этого следует, что сфера личного страхования развивается, но в динамике своего развития уступает другим видам страхования. Относительно страхования жизни можно сказать, что оно теряет популярность у страхователей.

Личное страхование (кроме страхования жизни) занимает небольшую долю в портфелях российских страховщиков. Основными потребителями услуг по личному страхованию являются корпоративные клиенты, для которых оно становится важным элементом «социального пакета».

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), около 80-85% взносов и 90-95% выплат по личному страхованию (кроме страхования жизни) приходится на добровольное медицинское страхование (ДМС), а 15-20% взносов и 5-10% выплат – на страхование от несчастного случая [1]. Особенностью российской практики ДМС является доминирование доли юридических лиц в премиях и выплатах. Подавляющее большинство договоров ДМС заключено с физическими лицами, но более 90% взносов и выплат приходится на коллективные договоры по ДМС за счет юридических лиц. По оценкам ВВС, в настоящее время не более 8% населения России могут получать медицинскую помощь по программам добровольного медицинского страхования, что, однако, в четыре раза больше аналогичного показателя в 2000-2001 г.

Основные тенденции последних лет на рынке ДМС связаны с повышением стоимости медицинских услуг, что вызвано как общеэкономическими факторами, так и почти полной исчерпанностью свободных ресурсов медицинских учреждений, оказывающих качественные медицинские услуги.

Что касается пенсионного страхования, то в России оно пока практически не развито. Фактически, этот вид страхования предлагают лишь несколько страховых компаний.

**2.2. Сравнительный анализ видов личного страхования**

Объем премий по страхованию жизни за 2006 год составил 16 млрд. руб., уменьшившись по сравнению с 2005 годом на 37%. Объем страховых выплат – 16,6 млрд. руб., уменьшение на 34%. В 2005 году, по сравнению с 2004 годом, эти цифры составляли 75% и 80% соответственно, динамика также отрицательная (Рисунок 1) [12].

Рисунок 1 – Поквартальная динамика премий и выплат по страхованию жизни, 2004-2007 гг., млн. руб.

Поквартальный анализ сегмента показывает, что сравнительная динамика премий по рынку страхования жизни остается отрицательной.

Комплексный анализ показателей сбора премий и выплат по крупнейшим операторам сегмента страхования жизни за первое полугодие 2007 г. и аналогичные периоды прошлых лет позволил выявить поступательное развитие классических операций. Сбор премий по долгосрочному страхованию жизни составил 1,8 млрд. руб., превысив аналогичный показатель прошлого года на 32% (1,3 млрд. руб.). Рост классического страхования, а также рост операций по неклассическим краткосрочным договорам позволили сегменту страхования жизни впервые с 2003 г. показать положительную динамику роста.

Анализ крупнейших операторов сегмента (Таблица 2) позволил выявить ряд положительных тенденций [12]. Среди лидеров сегмента становится все больше компаний, давно известных на рынке. Лидером является компания «Согаз», увеличившая сбор премий за год в 1,7 раза, до 2,7 млрд. руб.

Таблица 2 – Лидеры по страхованию жизни, 1-е полугодие 2005-2007 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование компании** | **1 пг. 2005** | **1 пг. 2006** | **Прирост 2006 к 2005, %** | **1 пг. 2007** | **Прирост 2007 к 2006, %** |
| Согаз  | 200 530 | 1 571 608 | 684 | 2 724 740 | 73 |
| Русский стандарт страхование | 0 | 0 | - | 2 179 731 | - |
| Чулпан  | 325 299 | 362 831 | 12% | 2 142 644 | 491 |
| АИГ | 554 685 | 906 716 | 63% | 1 335 727 | 47% |
| Городская СК  | 2 499 | 386 | -57 | 527 323 | 136 512 |

По оценкам экспертов, в настоящее время в России классическое накопительное страхование жизни занимает небольшую долю в портфелях страховых организаций, в то время как в странах ЕС доля этого вида страхования в общем объеме страхового рынка достигает 45-60%, а в Японии и Великобритании – 80% [19].

Объем премий по личному страхованию за 2006 год составил 76,9 млрд. руб., показав увеличение по сравнению с 2005 годом на 20%. Страховые выплаты составили 42 млрд. руб., динамика также положительная – увеличение на 8%. В 2005 году, по сравнению с 2004 годом, эти цифры составляли 17% и 21% соответственно (Рисунок 2) [12].

Рисунок 2 – Поквартальная динамика премий и выплат по личному страхованию в 2004 – 2007 гг., млн. руб*.*

Поквартальная динамика показывает стабильное увеличение сбора премий и объема выплат в первом и четвертом квартале каждого года. Развитие рынка личного страхования можно охарактеризовать следующим образом:

* сокращается доля операций с монополисами в ДМС, где выплаты соответствуют уплаченной премии, т.е. прирост выплат замедляется;
* налоговые инициативы для развития корпоративного личного страхования (прежде всего ДМС) остаются пока только в законопроектах;
* растут премии по страхованию от несчастных случаев в розничном сегменте, что обусловлено развитием страхования жизни и здоровья при автокредитовании и ипотечном кредитовании, при страховании пассажиров железнодорожного и авиационного транспорта.

Динамика показателей крупнейших операторов сегмента демонстрирует следующее (Таблица 3) [12].

Таблица 3 – Лидеры в личном страховании, 1-е полугодие 2005-2007 г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **1 пг. 2005** | **1 пг. 2006** | **Прирост 2006****к 2005, %** | **1 пг. 2007** | **Прирост 2007 к 2006, %** |
| Согаз | 5 868 215 | 7 938 681 | 35% | 9 793 950 | 23% |
| Жасо | 4 606 656 | 4 665 976 | 1% | 5 092 740 | 9% |
| Росно | 2 452 538 | 3 951 951 | 61% | 4 588 997 | 16% |
| Ингосстрах | 1 571 534 | 2 143 974 | 36% | 2 899 381 | 35% |
| Ресо-Гарантия | 1 566 986 | 1 863 357 | 19% | 2 659 196 | 43% |

Ведущие страховщики, которые задают темп развития всему рынку личного страхования, развивают данный вид страхования не только за счет пролонгирования корпоративных договоров ДМС. Прирост премий данных страховщиков обеспечивают также новые клиенты, в том числе страхователи – физические лица.

Состав группы первых пяти компаний, лидирующих по сбору премии на рынке личного страхования, за последние 3 года практически не изменился, менялись лишь внутренние позиции отдельных компаний. Заметные сдвиги произошли внутри самого страхового сектора – возросла доля крупных страховщиков в ущерб небольшим страховым компаниям. Эта тенденция в значительной мере должна определить наметившуюся консолидацию страхового рынка.

**2.3. Страхователи и страховщики: анализ взаимоотношений**

Обзор рынка личного страхования был бы неполным без анализа отношения целевой аудитории к страхованию. «Универсальное рейтинговое агентство» провело аналитическое исследование, опросив более 1200 физических лиц в разных регионах России. Исследование показало, что очень малый процент опрошенных в настоящее время заключили договор на страхование жизни (рис. 3) [10].

Рисунок 3 – Застрахованные и незастрахованные респонденты

Однако если ознакомиться со следующими результатами, становится понятно, что лишь 7% от числа застрахованных сделали это самостоятельно (рис. 4).

Рисунок 4 – Застрахованные по личной инициативе и корпоративно

Такое положение связано с тем, что во многих компаниях страхование работников входит в компенсационный пакет. Из более чем 1200 респондентов было выявлено всего лишь 24 человека, которые самостоятельно застраховали свою жизнь. Как выяснилось, причина – в крайне низкой информированности (рис. 5).

Рисунок 5 – Информированность респондентов в области страхования

Таким образом, подавляющее количество опрошенных не имеют полного представления о страховании жизни. Между тем, из них как минимум 70% являются потенциальной целевой аудиторией данного вида страхования (рис. 6).

Рисунок 6 – Отношение опрошенных к страхованию жизни

Очевидно, что емкость рынка достаточно высока, но осведомленность людей низкая. Так как при продаже любых товаров информированность целевой аудитории прямо пропорциональна экономическому эффекту, становится понятно, почему сегодня страхование жизни относится к категории «активно развивающихся» продуктов и одновременно так далеко отстоит от категории «успешно продающихся». Одна из причин – недоверие к страховщикам (рис.7).

Рисунок 7 – Показатели доверия к страховщикам

Данные показывают высокую неуверенность страхователей в отношении страховых компаний. Основная проблем – боязнь быть обманутыми после наступления страхового случая. Подавляющее большинство респондентов считают, что после их смерти выгодоприобретатель не сможет легко и без проблем получить страховую сумму. Из них 77% считают, что страховая сумма будет выдана не в полном объеме, а 23% – что не будет выдана вообще. Становится очевидно, что страховщикам предстоят значительные шаги по укреплению своей репутации.

**3. ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ – СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ**

**3.1. Роль личного страхования в жизни общества**

Страхование, и особенно страхование жизни, в современном обществе играет большую роль в функционировании экономики и поддержке жизненного уровня населения. Поэтому в странах Западной Европы, США и Японии страхование жизни – самый популярный вид страхования, его доля на рынке – от 60% до 80% [9, с. 70].

Аккумулируя огромные средства и являясь важным средоточием концентрации капитала, страхование является стратегически важной отраслью экономики, обеспечивая подавляющую часть инвестиций в ее развитие и освобождая государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков от непредвиденных событий. Основной ролью личного страхования является повышение социальной защищенности населения путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объема пенсий за счет выплат рент (аннуитетов), обеспечение населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. В свою очередь, высокая социальная защищенность населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической ролью личного страхования.

Экономическая роль личного страхования заключается в том, что страховые выплаты по договорам личного страхования уменьшают расходную часть государственного бюджета на социальные программы, а денежные средства, аккумулируемые страховыми компаниями, могут стать источником значительных долгосрочных инвестиций в экономику государства. В России это имеет особое значение в связи с кризисом пенсионной системы и неблагоприятными демографическими тенденциями. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов привлечение с помощью страховых технологий сбережений населения может стать существенным элементом государственной финансовой политики и способствовать снижению внешних заимствований.

Страхование, как метод управления рисками, способствует защите интересов граждан, их безопасности. Роль страхования особенно важна в контексте экономических реформ, поскольку оно стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат. Значимость страхования существенно возрастает в период перехода к рынку и укрепления частной собственности. В отличие от планово-административной системы, государство перестает нести ответственность за возмещение ущерба в случае неблагоприятных событий, стихийных бедствий и катастроф. В свою очередь, это способствует формированию спроса на страховые услуги.

Степень развития страхового рынка отражает возможности экономического роста страны. Способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков за счет накопления, страхование позволяет повысить эффективность экономики, поэтому развитие национальной системы страхования – одна из важных стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка.

**3.2. Проблемы развития сферы личного страхования и пути их**

**решения**

Личное страхование, и особенно страхование жизни, - развитая и экономически значимая отрасль страхования в европейских странах. В России существует ряд проблем, препятствующих развитию данной отрасли. Сложности с развитием страхования жизни объясняются тем, что в российской практике оно часто используется как способ оптимизации налоговой нагрузки на предприятия и слабо связано с реальной защитой интересов страхователей.

Исходя из опыта западных стран, можно заключить, что долгосрочное страхование жизни является наиболее перспективным и массовым видом страхования: на его долю приходится от 40% до 80% всей собираемой страховой премии [11, c. 115]. Для быстрого развития этого вида страхования необходимо наличие как минимум двух условий: нужно поддерживать долгосрочную надежность и устойчивость финансовой системы в целом, что обеспечит сохранность вложений; доходность накопительного страхования должна быть сравнима с другими инвестиционными инструментами при сопоставимом уровне риска (например, банковский депозит).

Одна из основных проблем в развитии страхования жизни – слабые стимулы к накоплению, в том числе и налогового характера. Сегодня налоговое законодательство устанавливает практически запретительные барьеры на пути развития данного вида страхования. Например, накопительное страхование за счет средств работодателя облагается: во-первых, единым социальным налогом, во-вторых, подоходным налогом на страховые взносы (также на выплаты, если они производятся), в-третьих, налогом на прибыль, если сумма взносов превышает 12% от суммы расходов на оплату труда [5, с. 74]. Кроме того, приемлемая доходность инвестиций может быть обеспечена только при длительных сроках действия договоров – от 10 лет и более. Однако такие договоры не пользуются у страхователей спросом из-за высокой рискованности долгосрочных вложений.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными факторами, способствующими развитию системы страхования вообще и личного в частности, являются: наличие страхового интереса, платежеспособного спроса, эффективных каналов продаж, благоприятного налогового климата, политической и экономической стабильности, доверия населения к власти и финансово-экономическим институтам, формирование рыночного отношения к вопросам социальной защиты.

**3.3. Перспективы развития рынка личного страхования**

Во всех экономически развитых странах страхование является стратегическим сектором экономики. Объем резервов и сроки, на которые размещаются средства, превращают страховые компании в мощнейшие финансовые кредитующие институты. Посредством своей деятельности они концентрируют в своих руках огромную финансовую мощь. Поэтому очевидно, что сферу страхования необходимо развивать и что ее ждет большое будущее.

Перспективы развития страхового рынка в России трудно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры людей. Совершенно очевидно, что в стране с непредсказуемым экономическим курсом население, живущее потребностями одного дня, не будет заботиться о накоплении с каждым днем обесценивающегося капитала. В таких экономических условиях долгосрочные накопительные страховые программы не работают.

У рынка страхования жизни большой потенциал. По консервативным прогнозам, в 2006-2010 годах рынок классического накопительного страхования жизни в России будет расти в среднем на 30-40% в год и к 2010 году составит $1–1,5 млрд. [4, с. 58]. Основной движущей силой развития рынка страхования жизни станут корпоративные клиенты, а наиболее интересным продуктом – смешанное страхование жизни. Именно на этот вид страхования делают ставку ведущие страховщики.

**Нынешнее положение страхования в финансовой системе России** не соответствует задачам, которые должны стоять перед страховой отраслью. **Страхование** — это единственный **вид экономической деятельности**, который сопровождает человека всю жизнь: еще до его рождения и даже после его смерти. Это программы медицинского страхования, накопительного страхования жизни, страхования путешествующих, то есть все от беременности до выплат после смерти застрахованного. В **странах с развитой рыночной экономикой история страхования** насчитывает уже более двухсот лет. В России же, следует признать, страхование находится пока в самом начале своего развития.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Подводя итог работы, можно сделать вывод, что страхование – стратегически важный элемент экономической системы. Оно позволяет создавать крупные инвестиционные ресурсы, освобождает государственный бюджет от необходимости возмещения убытков от непредвиденных событий, повышает социальную защищенность граждан. Личное страхование выполняет важную социальную функцию, поскольку затрагивают интересы каждого человека. Поэтому развитию и поддержанию личного страхования необходимо уделить особое внимание. В развитых странах личное страхование занимает первое место среди других отраслей страхования по объемам собираемой премии.

Система страхования в России в настоящее время еще не окончательно сформирована и продолжает свое развитие. Тенденции на рынке личного страхования в 2005-2007 гг. показывают увеличение динамики развития рынка, но существует ряд проблем, мешающих его развитию. На мой взгляд, одна из главных проблем – невозможность точного прогнозирования экономического развития России, как следствие – недоверие граждан к долгосрочному вложению денег. В нашем обществе, в отличие от стран со сложившимся институтом страхования, отсутствует страховая культура населения и, по результатам социологических исследований, обнаруживается низкий уровень информированности людей в области страхования.

К числу основных направлений развития сферы страхования относятся:

* совершенствование законодательной базы и механизма защиты интересов страхователя;
* повышение надежности системы страхования;
* увеличение финансового потенциала российских страховщиков;
* создание эффективных сфер для размещения временно свободных средств страховых компаний;
* повышение уровня платежеспособности страхователей;
* появление стимулов для заключения договоров страхования;
* повышение страховой культуры и информированности населения.

Развитие сферы страхования в этих направлениях поможет ей стать неотъемлемым и значимым звеном финансовой системы России.

Рынок личного страхования имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, личное страхование способно стать важнейшим элементом роста экономики. Россия имеет все возможности для завоевания большой доли мирового рынка страхования, поскольку находится в выгодном положении по сравнению с другими странами – обладает огромными человеческими ресурсами.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1.Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.insur-info.ru/statistics

# 2. Гинзбург А. И. Страхование. 2-е изд. – СПб: Питер, 2006 – 208 с.

3. Головнин А.Н. Сравнительный анализ функционирования рынков страхования жизни США и ФРГ // Страховое дело. – 2007. **–** №1. – С. 15-31.

4. Гребенщиков Э. Российский рынок страхования: параметры, пропорции и тенденции // РЦБ. – 2007. – №2. – С. 57-61.

5. Жукова Т. Конец эпохи нерешительности // Русский полис. – 2007. – №1. – С. 70-74.

6. Ломакин-Румянцев И. Уточненные сведения о деятельности страховых организаций за 2006 год по состоянию на 20.03.07 // Финансовая газета. – 2007. – №15. – 12 апр. – С. 7.

8. Ломакин-Румянцев И. Сведения о деятельности страховых организаций за 1 полугодие 2007 // Финансовая газета. – 2007. – №34. – 23 авг. – С. 6.

9. Лысенко С.И. Факторы роста и прогнозные тенденции страхового бизнеса в России // Финансы и кредит. – 2007. – №4. – С. 70-76.

10. Методический журнал «Организация продаж страховых продуктов» [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.reglament.net/ins/prod\_article.htm

11. Натхов Т. А. Рынок страхования в России: основные тенденции и проблемы развития // Вопросы экономики. – 2006. – №12. – С.115-125.

12. Официальный сайт Ассоциации страховщиков России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://asr-insurance.ru/base\_legislation

13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7\_0\_A/.s/7\_0\_FL/\_s.7\_0\_A/7\_0\_2UK

14. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/stat

15. Панорама страхования // Эксперт РА. – 2007. – №39. – С. 121.

16. Скамай Л. Г., Мазурина Т. Ю. Страховое дело: Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2006 – 256 с.

17. Финансы: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 504 с.

18. Финансы: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В. В. Ковалева. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. – 640 с.

19. Эксперт РА [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/itogi/

20. Яковлева Т. А., Шевченко О. Ю. Страхование: Учебное пособие – М.: Экономистъ, 2004 – 217 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**Показатели страховых премий и выплат, 2004-2006 гг.**

Таблица 1 – Страховые выплаты по РФ, млн. руб. [12]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отрасли и виды страхования** | **2004** | **2005** | **Прирост,%** | **2006** | **Прирост,%** |
| **Добровольное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование жизни | 124 100 | 25 039 | -80 | 16 581 | -34 |
| личное страхование | 33 300 | 38 954 | 17 | 42 028 | 8 |
| имущества | 32 500 | 45 594 | 40 | 64 648 | 42 |
| ответственности | 1 200 | 1 123 | -6 | 1 362 | 21 |
| **Обязательное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование пассажиров | 0,3 | 0,3 | 0 | 0,3 | 0 |
| гос. страхование сотрудников ГНС РФ | 2,4 | 2 | -17 | 2 | 0 |
| гос. страхование военнослужащих и прирав. к ним в обяз. гос. страховании лиц | 390 | 420 | 8 | 420 | 0 |
| ОСАГО | 19 200 | 27 640 | 44 | 33 290 | 20 |
| ОМС | 93 400 | 135 928 | 46 | 190 652 | 40 |
| **Страховая премия** (всего) | 304 093 | 274 700 | 10 | 348 983 | 27 |

Таблица 2 – Страховые премии по Новосибирску, тыс. руб. [12]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отрасли и виды страхования** | **2004** | **2005** | **Прирост%** | **2006** | **Прирост,%** |
| **Добровольное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование жизни | 142 769 | 88 898 | -38 | 152 666 | 72 |
| личное страхование | 1 125 133 | 1 224 570 | 9 | 1 397 368 | 14 |
| имущества | 1 546 656 | 2 027 317 | 31 | 2 864 720 | 68 |
| ответственности | 80 113 | 196 758 | 146 | 233 599 | 19 |
| **Обязательное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование пассажиров | 19 642 | 17 383 | -12 | 15 978 | -8 |
| гос. страхование сотрудников ГНС РФ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| гос. страхование военнослужащих и прирав. к ним в обяз. гос. страховании лиц | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ОСАГО | 962 885 | 1 065 022 | 11 | 1 195 250 | 66 |
| ОМС | 1 445 085 | 3 563 760 | 147 | 3 905 720 | 10 |
| **Страховая премия** (всего) | 5 179 514 | 8 183 708 | 58 | 9 765 301 | 19 |

Таблица 3 – Страховые выплаты по Новосибирску, тыс. руб. [12]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отрасли и виды страхования** | **2004** | **2005** | **Прирост, %** | **2006** | **Прирост, %** |
| **Добровольное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование жизни | 125 333 | 71 092 | -43 | 64 278 | -10 |
| личное страхование | 844 358 | 785 926 | -7 | 826 275 | 5 |
| имущества | 497 102 | 841 032 | 69 | 1 450 509 | 72 |
| ответственности | 10 170 | 4 013 | -61 | 15 461 | 285 |
| **Обязательное страхование** |  |  |  |  |  |
| страхование пассажиров | 75 | 125 | 67 | 371 | 197 |
| гос. страхование сотрудников ГНС РФ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| гос. страхование военнослужащих и прирав. к ним в обяз. гос. страховании лиц | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ОСАГО | 419 626 | 614 241 | 46 | 656 498 | 7 |
| ОМС | 1 251 377 | 3 610 346 | 189 | 3 656 067 | 1 |
| **Страховая премия** (всего) | 3 148 061 | 5 926 775 | 88 | 6 669 459 | 13 |