Содержание

Введение

[Глава 1. Теоретические аспекты процесса страхования инвестиций](#_Toc292860131)

1.2 Договор страхования

[1.3 Инвестиции как объект страхования](#_Toc292860133)

Глава 2. Перспективы и тенденции развития системы страхования финансовых рисков

[2.1 Анализ осуществления деятельности международных страховых компаний](#_Toc292860135)

2.2 Меры по развитию рынка по страхованию финансовых рисков в Российской Федерации

[Заключение](#_Toc292860137)

Список использованной литературы

# Введение

Страхование инвестиций в более широком понимании данного термина - защита имущественных интересов субъектов инвестиционной деятельности от различного рода рисков по утрате или обесцениванию инвестированных средств.

Таким образом, страхование инвестиций напрямую помогают какой-либо стране, в частности России, привлечь дополнительные объемы инвестиционных средств. И там, где плохо развита страховая защита инвестиционных вложений, ситуация с внедрением и реализацией каких либо инвестиционных проектов или просто привлечение средств в банковскую сферу или на фондовый рынок остается сложной. Из этого вытекает актуальность изучения данной тематики - развитие системы страхование инвестиций особенно важно для роста инвестиционных вложений, и соответственно для развития экономики страны в целом, что для России особенно важно в данный период, особенно, принимая во внимания поставленные цели и задачи руководством страны по модернизации экономики.

Главная цель работы - это исследование принципов осуществления деятельности системы страхования инвестиций на теоретическом и практическом уровнях.

Основные задачи работы - это рассмотрение понятия системы страхования инвестиций, рассмотрение основных рисков при страховании инвестиции, рассмотрение основного договора, который заключается при данном страховании, а также рассмотрение системы страховой защиты инвестиций на опыте зарубежных стран и рассмотрение текущей ситуации в России по данному направлению страхования.

# Глава 1. Теоретические аспекты процесса страхования инвестиций

Объекты страхования представляют собой различные виды долгосрочных и среднесрочных финансовых вложений, осуществляемых как иностранными инвесторами так и инвесторами-резидентами с целью получения инвестиционного дохода. А именно сюда можно отнести: прямые инвестиции (основные фонды и другие материальные активы предприятий, включая здания, землю, оборудование, воздушные, водные суда, нефте - и газопроводы и т.д.); фондовые (портфельные) инвестиции (акции и другие виды ценных бумаг, права участия,); имущественные права, связанные с лицензированием, международным лизингом и другими нематериальными ценностями; ссуды и кредиты. [7, c.52] Принято выделять три наиболее значимых направления в области страхования инвестиций: базовое страхование основных и оборотных средств и иных материальных ценностей инвестора от взрывов, пожаров, аварий, рода стихийных бедствий (классические риски); страховая защита иностранных инвесторов от материальных потерь, в результате проведенной национализации, конфискацией собственности инвестора, гражданскими беспорядками, экспроприацией, революцией, военными действиями, ограничением конвертируемости национальной валюты, срывом контрактов из-за действий государственных органов, изменение режима экспорта и импорта капитала и прибыли и т.д. (политические риски); страхование банковских ссуд и инвестиционных кредитов от риска невозврата и банкротства заемщика (коммерческие риски).

Страховыми рисками при страховании инвестиций являются риски, приводящие к: частичной или полной потере (невозвращению) инвестиции; неполучению (недополучению) запланированной прибыли от инвестиции; ликвидации юридического лица (смерти гражданина - частного предпринимателя) - получателя инвестиции; банкротства субъекта предпринимательской деятельности - получателя инвестиции; дополнительных расходов при реализации застрахованной инвестиционной деятельности. [4, c.124]

Существуют процентный, валютный, коммерческий, рыночный, катастрофический страховые риски.

Процентный риск возникает при колебании процентных ставок в случае наступления следующих факторов:

предполагаемого темпа экономического роста и инфляционных процессов;

объема государственных краткосрочных или долгосрочных займов, стимулирующих увеличение спроса на капитал.

Валютный риск возникает при колебании обменных курсов валют в случае наступления следующих факторов:

увеличения или снижения процентных ставок;

изменения состояния текущего торгового баланса;

увеличения или снижения уровня инфляции;

изменения политических и экономических условий;

изменения фискальной политики и степени вмешательства органов государственного контроля и управления, Национального банка Украины в деятельность валютных рынков;

спекулятивной игры на валютном рынке ее наиболее влиятельных участников.

Коммерческий риск возникает, когда фактическая коммерческая и хозяйственная деятельность субъекта хозяйствования стала хуже, чем была раньше или чем предусматривалась инвестиционным проектом, в случае наступления следующих факторов:

конкуренты уменьшили цену на аналогичный товар или на рынке появился новый конкурентный товар, заменяющий его;

ошибки во внутрифирменном планировании, организации производства, маркетинговой стратегии и сбыте продукции или в экспертной оценке инвестиционного проекта в целом;

невыполнение подрядчиком плановых строительных (монтажных, инженерных, пусковых и т.п.) работ вследствие случайных ошибок при организации и финансировании данных работ;

невыполнение партнерами по инвестиционному проекту обязательств при его реализации;

аварийный выход из строя машин и оборудования;

выявление несоответствия/недействительности прав собственности на объект инвестиционной деятельности.

Рыночный риск, как правило, непосредственно не связан с микроэкономическим положением предприятия и определяется:

изменением цен на драгоценные металлы и недвижимость;

дивидендной политикой и размером процентной ставки;

биржевой спекуляцией;

результатами выборов в стране;

Катастрофический риск связан с проявлением стихийной силы природы, а также с деятельностью человека в процессе производства и потребления материальных благ. К нему относятся:

стихийные явления в виде землетрясения, наводнения, цунами, урагана и т.п.;

промышленные аварии в связи с пожаром, взрывом, аварией (тепло-, водо-, отопительных и канализационных систем), приведших к чрезвычайной ситуации на территории ведения застрахованной инвестиционной деятельности.

При этом следует заметить, что некоторые риски могут приниматься на страхование путем установления дополнительных условий страхования и увеличения размера страхового платежа, определяемого в каждом конкретном договоре страхования. Но, как правило, страховщиками именно на такие риски, которые могут привести к страховому случаю, вводятся определенные ограничения по данному виду страхования, а именно:

страхование финансовый риск инвестиция

ядерный взрыв, воздействие радиации или радиоактивного загрязнения;

гражданская война, массовые беспорядки разного рода, в т. ч. восстания, мятежи и забастовки;

всякого рода военные действия или военные мероприятия и их последствия;

конфискация, национализация и прочие подобные меры политического характера, осуществленные по приказу военной или гражданской власти и политических организаций.

##

# 1.2 Договор страхования

Можно выделить несколько видов договоров страхования инвестиций в зависимости от различных этапов инвестиционной деятельности и распространения, а именно:

страхование предмета залога;

страхование ответственности получателя инвестиции перед инвестором;

страхование инвестиционных рисков инвестором или получателем инвестиции;

страхование ответственности инвестора перед получателем инвестиции;

страхование ответственности разработчика инвестиционного проекта перед заказчиком;

страхование ответственности экспертов инвестиционного проекта перед инвестором;

страхование имущественных и неимущественных прав собственности, являющихся инвестицией.

При определении размера страховой суммы и страхового платежа, подлежащего уплате по договорам страхования инвестиционных рисков, страховщики должны соблюдать законодательство по вопросам инвестиционной деятельности, правила и тарифы, утвержденные Комитетом по делам надзора за страховой деятельностью, при этом:

а) страховая сумма определяется по согласованию между страховщиком и страхователем, в пределах фактических инвестиций страхователя, связанных с финансированием застрахованной деятельности. По согласованию сторон размер страховой суммы может быть увеличен на величину оговоренной сторонами ожидаемой прибыли от реализации застрахованного проекта;

б) страховой тариф определяется с учетом срока, объема инвестиции, характера деятельности и компетентности страхователя по реализации инвестиционного проекта, вида и характера продукта инвестирования, количества и репутации участников (партнеров, подрядчиков, поставщиков и т.п.) инвестиционного проекта и других существенных факторов в каждом конкретном случае.

Застраховать инвестицию необходимо до начала выполнения работ.

При заключении договоров страхования инвестиционных рисков важно иметь в виду следующее:

такой договор не может быть заключен позднее дня, предшествующего дню начала выполнения работ, инвестируемых страхователем;

срок действия такого договора должен устанавливаться в соответствии со сроком полного выполнения инвестиционного проекта, т.е. получения ожидаемого дохода или социального эффекта.

Для выплаты страхового возмещения страхователь должен уведомить страховщика о наступлении страхового случая и предоставить ему документы, удостоверяющие факты наступления страхового случая и размер убытков, руководствуясь при этом Законом Украины "О страховании" и соответствующими правилами и договором страхования, в предусмотренный для данного вида страхования срок.

После выплаты страхователю страхового возмещения к страховщику переходят в пределах выплаченной суммы все права требования страхователя к лицу, ответственному за нанесенный убыток или причиненный ущерб.

Контрагент, партнер страхователя по инвестиционному проекту, отвечает по регрессным требованиям страховщика.

В случае выплаты страхового возмещения в размере полной суммы расходов по инвестируемому проекту страховщик приобретает право инвестора на него. При выплате страхового возмещения в размере ниже расходов страховщик имеет право по согласованию с заинтересованными лицами выплатить сумму в размере разницы между полной суммой расходов и выплаченным страховым возмещением и таким образом приобрести права инвестора на проект.

В случаях отказа страховщика в выплате страховых сумм страхователь может обжаловать такие действия страховщика только в судебном порядке. Поэтому страхователям следует предусмотреть при заключении договоров страхования, в т. ч. инвестиционных рисков, более широкие возможности по отстаиванию своих законных прав, а именно при помощи внесения в такие договоры нормы о возможности рассмотрения споров арбитражным и третейским судами.

Продление срока окупаемости проекта необходимо согласовать со страховой компанией.

Страхователь не должен включать в проект инвестирования условия о продлении срока окупаемости проекта, установленного для реализации проекта и указанного в договоре страхования. При необходимости продления данного срока страхователь обязан до наступления срока окупаемости инвестиционного проекта получить предварительное согласие страховщика. Без такого согласия действие договора страхования может приостанавливаться с момента внесения изменений в инвестиционный проект.

В случае продления срока окупаемости инвестиционного проекта страхование дополнительных условий осуществляется путем заключения дополнительного договора страхования. Если такой договор не заключен, страховщик не принимает на себя обязательства по страхованию дополнительных условий.

##

# 1.3 Инвестиции как объект страхования

Понятие страхования инвестиций включает в себя страхование политических рисков инвестора; финансовых рисков; строительно-монтажных рисков; объектов недвижимости; риска неисполнения договорных обязательств (предпринимательский риск). [8, c.63]

Выбор конкретных страховых рисков, подлежащих страхованию, - дело инвестора и реципиента инвестиций.

Перейдем к рассмотрению вопроса страхования финансовых (портфельных) инвестиций, которые есть ничто иное как покупка активов в виде кредитных или имущественных ценных бумаг. В данном случае риск будет являться одним из самых главных понятий финансового рынка, исходя из чего появляется необходимость разработки адекватной системы страхования этих рисков.

На развитом финансовом рынке существует довольно много способов страховой защиты. Один из них - это государственное регулирование финансового рынка. В этом случае государство преследует две наиболее значимых цели: сохранение доверия к финансовому рынку со стороны инвесторов и эмитентов, поддержание на оптимальном уровне ликвидности финансового рынка. Основные методы такого регулирования: регламентирование правил выпуска ценных бумаг, введение обязанности предоставлять информацию об эмитентах ценных бумаг, лицензирование участников финансового рынка и т.д.; самострахование участников инвестиционных вложений, что проявляется, например, в осуществлении операций хеджирования, т.е. когда инвестор вместе с ценной бумагой получает опцион на ее продажу или покупку. Обоюдное страхование инвесторов наблюдается и в системе котировок ценных бумаг на фондовом рынке. Наличие ценных бумаг той или иной компании в листинге фондовой биржи с ее заранее установленными четкими и строгими требованиями и правилами, зачастую, говорит о достаточной надежности этих бумаг.

Все вышеуказанные методы страхования объедены очень важной отличительной чертой - они изначально заложены в модель организации и деятельности финансового рынка и применяются в отсутствие профессионального страховщика, который мог бы принять эти риски на себя. К тому же они не гарантируют отсутствие убытков.

Особым методом страхования инвестиций является заключение соответствующих договоров со страховыми компаниями. Цель такого страхования - это защита вложений инвестора от вероятных потерь, которые могут возникнуть как следствие неисполнения обязательств контрагентами, непредсказуемого и неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка и ухудшения также других условий инвестиционной деятельности. При этом основная проблема юридического и правового регулирования инвестиционных вложений - это выплата компенсации инвестору.

Риск всегда присутствует в инвестиционной деятельности, является ее характеристикой. Любой хозяйствующий субъект ведет предпринимательскую деятельность в той или иной мере в условиях неопределенности и риска. Под риском понимается возможность возникновения условий, приводящих к негативным последствиям. Риск является экономической категорией. Слово "риск" в переводе с португальского означает "риф", "подводная скала", что ассоциируется с понятием "лавировать между скалами", а значит, сопряжено с опасностью.

Инвестиционный риск выступает составной частью общего финансового рынка и представляет собой вероятность (угрозу) финансовых потерь (потери, по крайней мере, части своих инвестиций), недополучения доходов от инвестиций или появления дополнительных инвестиционных расходов.

В зависимости от объекта приложения инвестиционной деятельности, это могут быть либо риск финансового инвестирования, касающийся рынка ценных бумаг, либо риск реального инвестирования (риск, связанный с реализацией проектов, строительные риски).

Риск финансового инвестирования обуславливает вероятность эффективности инвестиционных операций на момент заключения сделки. Этот риск возникает из-за невозможности прогноза цен в будущем (для финансовых инструментов (активов)) и будущих дивидендов при вложении средств в финансовые инструменты (активы), предполагающие приобретение прав на участие в управлении корпораций и долговых прав, - в государственные и корпоративные ценные бумаги, банковские депозиты (акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и инструменты) и т.д. на фондовом и денежном рынках. Этот риск вызван непродуманным подбором одинаковых инструментов для инвестирования, финансовыми затруднениями или банкротством отдельных эмитентов и т.д.

Риском реального инвестирования считается вероятность неэффективности или недостаточной эффективности инвестиционных проектов на момент начала их реализации, обусловленная географическим размещением и характеристикой заказчика, субподрядчиков, необходимыми сырьевыми и комплектующими материалами и т.д.

По формам собственности на инвестиционные ресурсы выделяются риски:

государственного инвестирования;

частного инвестирования;

иностранного инвестирования;

совместного инвестирования.

Определение и классификация рисков позволяет установить объект страхования, интерес страхователя, а также страховой риск - т.е. предполагаемое событие, на случай наступления которого производится страхование.

С точки зрения инвестора, его имущественные права в отношении инвестиций будут полностью обеспечены, если при наступлении данных обстоятельств он сможет быстро получить возмещение понесенных им убытков из независимого источника, и если согласие такого источника на возмещение потерянных инвестиций было получено еще до начала осуществления инвестиций в каком-либо инвестиционном проекте.

Следующая категория рисков, которые непосредственным образом связаны с инвестиционной деятельностью, - это некоммерческие риски.Н.Г. Доронина связывает вопрос о выплате компенсации с наступлением политического риска, т.е. с действиями самого государства.В. В. Силкин политическим риском считает угрозу нарушения государством гарантий прав инвесторов, т.е. нарушение обязательств, принятых государством в соответствии с заключенными международными соглашениями.

Страхование от политических рисков является своего рода решением вопроса об определении компенсации, который является ключевым в рамках общей проблемы защиты прав инвестора.

Для уяснения правовой природы страхования от рисков необходимо установить содержание понятий "риск", "неопределенность".Д.С. Губарев отмечает, что данные понятия основаны на конкретных решениях и возможности наступления последствий от таких решений, не соответствующих ожидаемому результату, являющемуся следствием указанных решений. При этом такая возможность в случае с риском поддается измерению, т.е. является реальной, а в случае с неопределенностью не поддается таковому.

Некоммерческий риск - это неопределенность при осуществлении инвестиций, связанная с возможными действиями такого государства, которые могут прямо или косвенно повлиять на способность инвестора владеть, пользоваться и распоряжаться своими инвестициями или причинить ущерб имущественным или неимущественным интересам такого инвестора.

К коммерческим рискам отнесены риск выбора контрагента, невыполнения договорных обязательств, неплатежеспособность, банкротство.

Д.С. Губаревым предложена условная классификация некоммерческих рисков.

1. Некоммерческие риски, связанные с действиями принимающего государства, непосредственно влияющими на возможность инвестора владеть, пользоваться, распоряжаться своим имуществом. К данной группе отнесены экспроприация собственности, косвенная экспроприация де-факто, конфискационное налогообложение.

2. Экономические риски. К данной группе отнесены девальвация или ревальвация иностранной валюты, так как эти процессы напрямую связаны с экономической политикой, проводимой в государстве. Кроме этого, в данную группу включен отказ государства выполнять свои обязательства перед инвестором вследствие ухудшения внутренней экономической ситуации. Практический смысл выделения экономических рисков заключается в решении вопроса ответственности государства, так как государство должно нести полную ответственность за осуществление экономической политики.

3. Риски политического насилия - войны, гражданские беспорядки, революции.

Общее, что характерно для всех групп некоммерческих рисков, - это прямая или косвенная связь их наступления с деятельностью принимающего государства.

Е.В. Попов предлагает классифицировать некоммерческие риски на политические, экологические и правовые.

К политическим он относит возможность экспроприации (национализации и (или) реквизиции прямых иностранных инвестиций); одностороннее прекращение действия договоров, связанных с иностранными инвестициями; двойное налогообложение; неконвертируемость валюты; военные действия и гражданские беспорядки; неопределенность и непредсказуемость правительственной и фискальной политики.

К экологическим отнесены риск наступления стихийных последствий и другие форс-мажорные обстоятельства. К правовым рискам - несоответствие материально-правовых и коллизионных категорий и понятий в разных правовых системах, различия в процессуальных вопросах осуществления прав и обязанностей; различие в подходах и основаниях к признанию и исполнению иностранных арбитражных и судебных решений.

Данные классификации позволяют понять правовую природу этих явлений.

Согласно ст.964 ГК РФ, если договором страхования не предусмотрено иное, страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения и страховой суммы, когда страховой случай наступил вследствие военных действий, а также маневров или иных военных мероприятий, гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок, за убытки, возникшие вследствие изъятия, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения застрахованного имущества по распоряжению государственных органов [2, с.342].

Регламентируя право страховщика в некоторых случаях не выплачивать страховую сумму или страховое возмещение, даже в тех случаях, когда страховой случай произошел, законодатель использует термин "освобождение от выплаты". Если причинение вреда произошло вследствие воздействия указанных обстоятельств, страховщик освобождается от выплаты, только когда данные обстоятельства оказывали непосредственное воздействие на причинение вреда. Косвенное влияние приведенных выше причин освобождает страховщика от выплаты, только в том случае, если это прописано в договоре страхования.

К примеру, часто происходит, что при появлении опасности, по которой был заключен договор страхования, для предупреждения серьезного вреда здоровью, жизни и имуществу человека по предписанию государственных органов приходится лишаться части застрахованного имущества. В данной ситуации страховщик не освобождается от выплаты страхового возмещения, так как первоочередной и основной причиной ущерба в данном случае является не уничтожение имущества, а опасность, от которой изначально производилось страхование.

Несомненно, для инвестора важно, чтобы его контрагенты по договору исполняли надлежащим образом свои обязательства, особенно это касается вопросов реализации инвестиционного проекта, например, при жилищном строительстве. В данном вопросе защита интересов инвесторов может быть осуществлена на основании положений ст.933 ГК РФ, которая устанавливает общие положения по страхованию предпринимательского риска. В соответствии с данной статьей по договору страхования предпринимательского риска может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу.

Интерес, страхуемый как предпринимательский риск, комплексный, т.е. включает в себя все составляющие страховых убытков - и реальный ущерб, и упущенную выгоду, и ответственность, но из других видов интересов его выделяет то, что он возникает в связи с ведением заинтересованным лицом предпринимательской деятельности (ст.2 ГК РФ) [2, с.5].

Гражданин, который осуществляет предпринимательскую деятельность, обязано зарегистрироваться в данном качестве в строго установленном законом порядке (ст.2 ГК РФ). Таким образом страхователем в этом договоре может быть либо лицо, зарегистрировавшееся в качестве индивидуального предпринимателя, либо коммерческая организация. В такой ситуации применительно к инвестиционным отношениям имеются некоторые коллизии, т.е. долевой инвестор как участник договора долевого участия на строительство жилого дома не может застраховать риск неисполнения застройщиком своих обязательств.

Страховая защита предпринимательского риска осуществляется или в случае неисполнения обязательств контрагентом, или в случае изменения условий осуществления деятельности самого предпринимателя по не зависящим от него причинам. Т.к. здесь имеется в виду постоянную деятельность, направленная на получение прибыли, то и изменение условий должно носить природу регулярного характера.

При наступлении страхового случая изменение условий осуществления деятельности обязательно должно носить случайный характер для предпринимателя, т.е. он должен быть по отношению к данному изменению в добросовестном неведении [4, с.36]. Тоже самое можно сказать и про обязательства контрагента перед предпринимателем. Например, нельзя застраховать риск предпринимателя основного инвестора при подписании договора подряда с застройщиком, который не имеет достаточного опыта в сфере строительства недвижимости, так как у заказчика зачастую существует вполне реальная возможность получить информацию о реальных возможностях подрядчика, в частности, получить для ознакомления соответствующие лицензии, учредительные документы. При заключении договора страхования риска предпринимателя не может быть назначен ни застрахованное лицо, ни выгодоприобретатель. Однако, стоит отметить, что последствия от несоблюдения двух данных правил неодинаковы. В случае назначения в договоре страхования выгодоприобретателя ничтожным будет только это условие договора, а остальные условия договора сохранят свою законную силу. А при назначении в договоре застрахованного лица весь договор перестает иметь какую-либо юридическую или законную силу.

Что немаловажно, так это тот факт, что договор страхования риска предпринимателя страхует и финансовый риск, и другие виды убытков - например, ущерб в имуществе и ответственность. Поэтому инвесторы, выступающие в качестве индивидуального предпринимателя, имеют право выбирать, в какой форме им застраховать свое имущество - в форме страхования риска предпринимательского или в форме страхования имущества (ст.930 ГК РФ), и исходя из того или иного выбора будут применены различные варианты правого регулирования.

Таким образом, выделяя страхование риска предпринимателя в обособленный вид страхования и устанавливая для него свои особенные правила, законодатель вводит разное регулирование появляющихся отношений в зависимости от правовой формы, в которой они представлены.

В соответствии со ст.930 ГК РФ застраховать имущество можно в пользу лица (выгодоприобретателя или страхователя), у которого есть соответствующий интерес, основанный на законе, или другом правовом акте, в сохранении данного имущества.

Под имуществом, которое может быть застраховано, согласно ст.128 ГК РФ, Под имуществом, подлежащим страхованию по договору страхования имущества, понимают объекты гражданских прав по отношению к которым:

существует интерес в их сохранении;

существует денежная оценка, которая определяет причиненный им вред.

Закон об инвестициях, основным объектом внимания которого является понятие "инвестиция", четко определяет перечень объектов, которые можно отнести к инвестициям: машины, оборудование, денежные средства, паи, акции, целевые банковские вклады, кредиты, технологии, интеллектуальные ценности, вкладываемые в процессе предпринимательской или других видов деятельности с целью извлечения прибыли, а также получения и увеличения положительного социального эффекта. Таким образом, любую инвестицию можно застраховать по договору имущественного страхования.

В данном случае, согласно договору страхования, страхуемый интерес основан на федеральном законе. Правомерность интереса инвестора подразумевает юридическую возможность осуществления фактически возможного потенциального поведения, приносящего пользу. Вопрос о носителе интереса в сохранении имущества является довольно трудным и сложным.

Согласно нормативным положениям ст.929 ГК РФ, страхование имущества по договору страхования осуществляется на случай повреждения или гибели этого имущества. Имен поэтому договор страхования имущества всегда может быть заключен в пользу собственника по причине того, что именно его имущество повреждается или утрачивается. Интерес собственника основан на законе. Но, стоит отметить, что по договору имущественного страхования интерес, основанный как на законе, так и на других правовых актах, может быть застрахован. Отсюда можно сделать вывод о том, что по договору имущественного страхования застрахован может быть не только интерес собственника, и следовательно договор может быть заключен не только в его пользу. Это подтверждает и судебная практика.

В инвестиционной деятельности, связанной с капитальными вложениями, особенно часто встречается ситуация, когда ее субъектами являются заказчики, инвесторы, пользователи объектов капитальных вложений, подрядчики и другие лица. Осуществляемые инвесторами на территории России капитальные вложения могут финансироваться как за счет собственных, так и за счет привлеченных (заемных) средств. При этом заказчики могут выступать в качестве инвестора. Заказчик, который не является инвестором, обладает правами пользования, владения и распоряжения инвестируемыми средствами в пределах полномочий и на период, которые прописаны в договоре. Пользователями объектов инвестируемых средств могут быть инвесторы. Следовательно, в деятельности по инвестированию средств один и тот же субъект может объединять функции нескольких субъектов. То есть не всегда собственник имущества выступает инвестором, в то же время законом ему предоставлено право страхования имущества.

Риск же неисполнения договора (предпринимательский риск) может застраховать только собственник имущества, при условии если у него имеется статус коммерческой организации или индивидуального предпринимателя.

Интерес по сохранению чужого имущества - это интерес по сохранению имущества, имеющийся у лица, который не является собственником данного имущества. Интерес по сохранению чужого имущества будет наблюдаться у инвестора на том основании, что он будет использовать данное имущество для достижения своих целей. Следовательно, интерес, который подлежит страхованию по договору имущественного страхования, имеют только собственник и лицо, имеющее право по закону использовать это имущество для себя и своих личных целей.

Интерес у инвестора по сохранению чужого имущества, когда он не является собственником, связан с возможностью использовать данное имущество для своих собственных целей. Сама возможность переложить ответственность по возмещению собственнику его убытков будет таки образом создавать интерес в сохранении именного собственного имущества, а не чужого. Интерес по сохранению своего имущества у собственника серьезно отличается от интереса инвестора, использующего данное имущество с целью инвестирования. В отличие от инвестора, собственник, может получать выгоду как от пользования имуществом, так и различными другими методами, например, распоряжаясь данным имуществом. Соответственно, интерес инвестора в сохранении имущества - объекта инвестиций, может уравновешиваться только с помощью восстановления имущества, потому как оно необходимо ему именно для пользования. А интерес собственника может уравновешиваться либо также как и для инвестора, либо другим методом, потому как собственник воплощает в жизнь свой интерес и пользованием, и распоряжением.

В случае страхования строительно-монтажных рисков объектом страхования будет выступать имущество незавершенного строительства, по отношению к которому существует действующий договор строительного подряда. Данное имущество может страховаться в пользу подрядчика по причине того, что оно представляет из себя непосредственный предмет его деятельности по получению прибыли. Выплата осуществляется или для возмещения уже понесенных расходов по воссозданию имущества, или при наличии доказательств о целевом использовании денежных средств.

Страхование имущества незавершенного строительства во время проведения строительных работ целесообразно осуществлять только в пользу третьего лица, которым будет выступать инвестор, заключивший с застройщиком договор долевого участия в строительстве.

Поэтому правом на получение страховой выплаты по договору имущественного страхования обладает только лицо, которое имело интерес в сохранении данного имущества в момент, когда произошел страховой случай.

Необходимо отметить, что страхование, являясь одним из возможных механизмов защиты прав инвестора, допускает страхование титула собственника объекта инвестиций.

При этом осуществление процесса страхования имущественных интересов физических и юридических лиц, которые расположены на территории России - резидентов РФ возможно только юридическими лицами, обладающими лицензией на страховую деятельность на территории Российской Федерации.

Рассмотрим более подробно систему страхования финансовых рисков, которая составляет значительную часть системы страхования инвестиций, и перспективы ее развития в России.

# Глава 2. Перспективы и тенденции развития системы страхования финансовых рисков

# 2.1 Анализ осуществления деятельности международных страховых компаний

Методы страховой защиты в случае остановки производственного процесса по причине пожара.

Размеры страховых платежей в развитых странах рассчитываются высококвалифицированными специалистами для каждого случая отдельно с учетом степени вероятного риска и всех особенностей производства. Также в случае отсутствия таковых специалистов произвести расчет можно согласно существующим тарифным ставкам при добровольном страховании имущества предприятий. Т.к. косвенные убытки обычно превышают прямые на 50%, тарифы от простоя будут рассчитываться исходя из тарифа по страхованию имущества, умноженному на 1,5.

Можно применить следующую нижеприведенную формулу:

ТСпр = 1,5 х ТСим /Ф,

где ТСпр - страховая ставка от убытков в случае простоя; ТСим - страховая ставка при добровольном страховании имущества предприятия; Ф - величина фондоотдачи для предприятия страхователя.

Страхование финансовых инвестиций.

На развитом финансовом рынке существует довольно много способов страховой защиты. Один из них - это государственное регулирование финансового рынка. В этом случае государство преследует две наиболее значимых цели: сохранение доверия к финансовому рынку со стороны инвесторов и эмитентов, поддержание на оптимальном уровне ликвидности финансового рынка. Основные методы такого регулирования:

определение порядка правил выпуска ценных бумаг;

ввод обязанностей по предоставлению необходимой информации касательно эмитентов ценных бумаг;

лицензирование игроков финансового рынка;

самострахование участников инвестиционных вложений, что проявляется, например, в осуществлении операций хеджирования, т.е. когда инвестор вместе с ценной бумагой получает опцион на ее продажу или покупку.

Обоюдное страхование инвесторов наблюдается и в системе котировок ценных бумаг на фондовом рынке. Присутствие ценных бумаг какой-либо компании в листинге фондовой биржи с ее заранее регламентированными четкими и строгими требованиями и правилами, зачастую, говорит о достаточной надежности этих бумаг.

Все вышеуказанные методы страхования объедены очень важной отличительной чертой - они изначально заложены в модель организации и деятельности финансового рынка и применяются в отсутствие профессионального страховщика, который мог бы принять эти риски на себя. К тому же они не гарантируют отсутствие убытков.

Одно из агентств, которое осуществляет страхование вложений инвесторов от политических рисков, - это Корпорация частных зарубежных инвестиций, созданная в 1969 г. правительством США. Главная ее задача - это поддержка американских инвесторов за границей по целому ряду программ, например, страховая защита инвесторов от политических рисков, к числу которых можно отнести:

риск национализации или экспроприации;

риск снижения конвертируемости валюты;

риск утери и повреждения имущества;

риск потери прибыли в результате войн и гражданских волнений;

риск смены политического режима и т.п.

Корпорация частных зарубежных инвестиций ведет свою деятельность более чем в 140 странах. Особенностью самой системы страхования в данной организации является то, что для подписания договора с инвестором обязательным является наличие или сама возможность подписания двустороннего межгосударственного соглашения о помощи и поддержки инвестициям. Так, например, только после того как США и Россия подписали такое соглашение в 1992 г. у агентства появилась возможность страховать некоммерческие риски американских инвесторов, которые осуществляли инвестиции в России. В течение последних пять лет корпорация участвовала в 275 инвестиционных проектах, общей стоимостью 7 млрд. дол., для реализации 90 деловых проектов.

Согласно договору страхования, который заключается между агентством и американскими предпринимателями, корпорация берет на себя обязанность по возмещению страхователю те или иные потери, которые произошли вследствие наступления страхового случая. После того как все выплаты по страховому возмещению страховщик, т.е. США в лице агентства, на основании принципа суброгации приобретает все требования и права страхователя по отношению к третьим лицам в связи с наступлением страхового случая.

Существуют разные виды инвестиций, которые могут быть объектами страхования:

ценные бумаги;

прямые инвестиции непосредственно в реальный сектор экономики (например, в проведение строительно-монтажных работ, в модернизацию производства и т.п.);

имущественные права, которые связанны с международным лизингом, лицензированием, и пр.;

кредиты и ссуды.

Заключение договоров обычно происходит на 12 - 20 лет. Величина страховой суммы равняется от 120 млн. долл. до 170 млн. долл. для одного проекта и от 330 млн. долл. до 380 млн. долл. на одну страну, но не выше 90% от общей суммы инвестиций. За время существования корпорации ею были застрахованы инвестиции на общую сумму в 10 млрд. долл., т.е. приблизительно около 10% от всего объема американских инвестиций.

Также, подобно американской Корпорация частных зарубежных инвестиций, существует японское подразделение по страхованию экспорта при министерстве внешней торговли и промышленности, которое носит название Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ). Однако это подразделение охватывает более широкий спектр страховых рисков. Для любого экспортера в Японии данное страхование является строго обязательным. Кроме рисков, которые связанны с экспроприацией зарубежной собственности другим государством, революциями, войной и неконвертируемостью валюты, также оно осуществляет страхование от невозможности продолжения бизнес деятельности, от временной остановки деятельности предпринимателя, от приостановки банковского обслуживания. Основная задача данного агентства - это создание благоприятных условий для иностранных инвестиций в другие страны с помощью предоставления инвесторам неких гарантий и оказания услуг по повышению уровня привлекательности инвестиционного климата в стране, которая принимает иностранный капитал.

В основе системы страхования инвесторов, предлагаемой МАГИ, лежит договор страхования между иностранным инвестором (страхователем) МАГИ (страховщиком).

Данное агентство берет для страхования ссуды и их гарантии, которые были получены владельцами основного капитала, капиталовложения в основной капитал, техническую помощь, подписанные договоры на оказание услуг по управлению, соглашения по поводу лицензирования, а также о создании сети предприятий и их филиалов.

Среди страховых рисков в данном случае выделяют:

установление некоторого лимита касательно транзакций прибыли в другую страну;

риск экспроприации принимающим государством имущества и капитала иностранного инвестора;

несоблюдение условий договора, который был заключен между принимающим государством и инвестором;

гражданские волнения и военные действия.

За все время существования данное японское подразделение застраховало инвестиции в общей сложности примерно на 4 млрд. долл.

Страховая защита финансовых гарантий

В любой стране проявляются свои особенности правового регулирования таких операций. Например, в Японии и Франции только банки могут выдавать поручительства, а в Соединенных Штатах Америки банки в данном аспекте ограничены. В Германии же есть специальные агентства, занимающиеся исключительно этими операциями, создавая конкуренция другим финансовым институтам. А в Италии и Англии страховые компании имеют абсолютно равнозначные возможности с банками участвовать в данном виде бизнеса. Но все-таки приведенные примеры - это исключения, и в основном, гарантии, выдаваемые страховыми компаниями и банками являются равноценными.

Причиной появления и довольно быстрого развития различных вариантов страхования финансовых гарантий (а в данное время оно обеспечивает страховую защиту во многих отраслях финансовых сделок) стало отсутствие достаточных знаний у инвесторов в области углубленного анализа инвестиционных рисков, а также их заинтересованность в наименее рискованных инвестициях. Именно это и обеспечивает данный вид страхования в случае, когда договоры подписываются с финансово устойчивой компанией, которая обладает хорошей репутацией.

Страховая защита муниципальных облигаций.

Причинами роста такой отрасли как страхование облигаций являются: во-первых, снижение издержек по заимствованию для муниципалитетов, которые выпускает данные бумаги, и, во-вторых, дополнительные гарантии, которые получают держатели облигаций. Объемы застрахованных эмиссий постоянно растет, хотя мировой финансовый кризис, безусловно внесет свои коррективы в данный процесс. В середине 90-х гг. в США страхование охватывало свыше 37% всех новых выпусков облигаций муниципалитетов. В 2008 г. общий объем застрахованных выпусков уже стал составлять 207,45 млрд. долл., при этом доля увеличилась до 53% от общей стоимости номинала новых эмиссий.

Основой роста числа компаний, которые страхуют риски по данным (в т. ч. и другие долговые бумаги) ценным бумагам является прибыльность таковых операций, т.к. страхование муниципальных облигаций зачастую подразумевает под собой стандарт "нулевых потерь". Одной из самых важных отличительный черт данного вида страхования является то, что те, кто страхуют облигации, не ждут потерь, в отличие, например, от случая со страхованием имущества или страхованием от несчастных случаев, где изначально рассчитывается определенный процент убытков.

##

# 2.2 Меры по развитию рынка по страхованию финансовых рисков в Российской Федерации

Тенденции страхового рынка в России. Страхование кредитов.

На сегодняшний день это чуть ли не самый "проблематичный" вид страхования в нашей стране. Зачастую, в разных странах страховая защита банковских вкладов производится некоммерческими страховыми обществами или организациями абсолютно других фондов, которые создаются специально для этого. В общем, это или государственные органы, или профессиональные объединения банков. Также, необходимо отметить, что обычно коммерческие страховщики не имеют к этому отношения. Что же касается отечественного рынка страхования, то страховые компании к данному виду пока не готовы. Общеизвестно, что рынок страхования развит в нашей стране слабее, чем банковский сектор, хотя и сам банковский сектор также развит слабо и по сей день.

В Западных странах страховщики отказываются брать на себя риски банков на государственном уровне. Во многом это зависит от степени развитости страхового рынка, а также от темпов развития всей экономики в целом. В России же, по крайней мере, на сегодняшний день не очень ясны механизмы, которые должны определять участие страховщиков в данном процессе. Для этой цели должен быть создан определенный единый гарантийный фонд. Таким образом, в нынешних реалиях невозможно организовать работу подобных механизмов в рыночных условиях и на конкурентной основе.

Для осуществления страховой защиты банковских вкладов, скорее всего, можно создать единые пулы страховых компаний. В нашей стране уже существует опыт создания пулов - например, антитеррористический пул. Но объемы страховой деятельности здесь немного другие. Помимо этого, в данных случаях становятся более понятными механизмы страховой защиты, а также статистика становится более понятной. В России у страховых компаний практически нет практики страховой защиты финансовых рисков. Даже если учесть тот опыт, который был приобретен в начале 90-х, то в любом случае он довольно давний и не слишком удачный.

Кроме этого, сами страховые компании представляют, где они могут принять активное участие, а где - не могут. Учитывая те масштабы, которые может принимать страховая защита частных вкладов, им будет тем более непросто, т.к. объем рисков банковского рынка намного больше объема страхового рынка.

Страховая защита муниципальных облигаций в Российской Федерации.

Сравнительно невысокий страновой рейтинг нашей страны, который определяет низшую границу рейтинга российских страховщиков и банков, во-первых, создает ограничения для рынка доступных для них операций гарантирования и страховой защиты кредитного риска отечественных ценных бумаг за счет сектора долговых обязательств эмитентов, которые не имеют кредитного рейтинга.

Во-вторых, необходимо отметить саму возможность активизации операций по страховой защите российских эмитентов, которые имеют международный кредитный рейтинг, иностранными страховщиками и банками, обладающих более высоким рейтингом.

Как и заграницей, муниципальные и субфедеральные облигации представляются более интересными для страхования инструментами российского рынка ценных бумаг. С помощью правительственной помощи, а также относительно устойчивому налоговому законодательству муниципалитеты могут справляться со стихийными бедствиями, экономическими кризисами и даже с финансовой безответственностью. Более важным фактором в данном случае будет являться степень эффективности правового регулирования выпуска муниципальных долговых обязательств со стороны федеральных органов власти.

За счет более высокой надежности именно муниципальные и субфедеральные органы власти, которые выступают, как эмитенты ценных бумаг, будут наиболее перспективными с точки зрения российских а, возможно, и зарубежных страхователей. Привлекательными для страховщиков могут оказаться и корпоративные облигации, которые гарантированны различного рода бюджетами.

Также следует учитывать относительно скромные общие активы российских страховых компаний, значительно проигрывающие активам отечественных коммерческих банков. Из этого следует, что отечественные коммерческие банки вполне могут обогнать страховые компании в системе обеспечения гарантиями муниципальных облигаций.

Учитывая особенности российской системы налогообложения, которая затрудняет выпуск корпоративных облигаций, перспективной может оказаться практика, согласно которой какая-либо частная компания гарантирует муниципальные ценные бумаги, которые будут обслуживаться за счет полученных доходов от реализации этой компанией инвестиционного проекта и которые не будут обеспечены бюджетными гарантиями.

Разрешение проблемы понижения кредитного риска для владельцев инвестиционных ресурсов - это одна из самых необходимых основополагающих предпосылок формирования рынка муниципальных облигаций, который находится на данный момент в зачаточном состоянии. А появление системы гарантирования и страхования ценных бумаг местных органов власти уже в среднесрочной перспективе сможет поспособствовать решению данной задачи.

Практические мероприятия.

Российскому рынку страхования необходима скорейшая реструктуризация, смысл которой заключается в его концентрации и капитализации. Данное явление поможет решить проблему, которая стоит перед ним в наши дни, - проблему конкуренции с заграничными страховыми компаниями. "Выращивание" же в тепличных условиях отечественных компаний, при котором будут вводиться ограничения для зарубежных компаний, - метод неправильный и он не принесет никаких положительных факторов для страхового рынка.

В данной ситуации очень важно следить за перечислениями налогов СК в РФ, а также за выполнением разумных и обоснованных требований по созданию резервов. Клиент сам примет решение с кем заключать договор: с иностранным страховщиком, у которого существует огромный опыт "там", но который не знает рынка "здесь"; или с российским страховщиком, у которого обратная ситуация - опыта мало, но зато этот опыт был приобретен на российском рынке и, следовательно, он знает отечественный рынок изнутри, а это означает, что и полис данный страховщик может предложить более гибкий, и при наступлении страховых случаев сможет более приближенно к российской действительности урегулировать убытки. При этом, не следует проводить разделение между "нашими" и "иностранными" компаниями, а следует это сделать между финансово устойчивыми организациями и организациями, которые не в состоянии отвечать каким-либо разумным нормам (де факто, а не де юре). Несколько лет назад отечественный рынок страхования был очень слабым. Однако в настоящее время на нем есть довольно много игроков, которые смогут на равных конкурировать с "иностранцами", конечно же, в случае грамотного и эффективного управления и маркетинга.

Самый серьезный барьер для инвестиций на страховом рынке, со слов директора по финансам компании РОСНО, - это непрозрачная отчетность отечественных организаций. Система отчетности, которая применяется российскими страховыми компаниями, не соответствует общепринятым мировым стандартам и очень трудно воспринимается иностранными и российскими инвесторами, акционерами, партнерами и клиентами компании. Она в основном сориентирована на налоговый контроль и излишне формализована. Чтобы у инвестора была возможность получать информацию, с помощью которой появляется возможность грамотно оценить объект потенциальных вложений, организациям очень важно переходить на МСФО. Правительство должно поддерживать переход страховых организаций на МСФО, что уберет с них нагрузку касательно двойной отчетности. Также важно произвести ускорение процесса по повышению уровня прозрачности на рынке страхования, собрав воедино все усилия наиболее важных участников, которые формируют политику в области страхования.

К числу самых главных задач, от решения которых зависит степень эффективности формирования системы страховой защиты финансовых рисков, необходимо отметить следующие:

1. Создание адекватной законодательной базы, а это необходимое условие развития страхования как института в целом и его максимально возможного внедрения для содействия экономическому росту и развитию экономики;

2. Создание эффективного контроля, надзора и механизма регулирования со стороны государства за всем рынком страхования, что является особо важным на этапе становления российской системы страхования;

3. Пошаговая интеграция российской системы в международный страховой рынок, характеризующейся усилением взаимозависимости разных национальных рынков.

Для выполнения поставленных целей должна быть внедрена следующая стратегия по развитию рынка страхования. На первоначальном этапе наиболее приоритетным должно стать развитие национальных страховых организаций, создание системы налогового стимулирования, инвестиционных инструментов и системы государственного надзора и регулирования.

Второй этап характеризуется увеличением капитализации рынка, повышением уровня контроля за правильным использованием созданных стимулов, поэтапной либерализацией условий осуществлении деятельности зарубежного капитала на отечественном рынке.

Третий этап подразумевает интеграцию в мировую экономическую системы, предоставление зарубежным страховым организациям национального режима.

Также необходимо осуществление комплекса мер, которые будут направлены на корректировку системы страховой защиты в разрезе осуществляемых видов страхования. При этом важно ориентиром сделать именно международные классификации различных видов страхования.

По опыту и практике экономически развитых стран можно сказать, что механизм страхования довольно эффективен для конвертации сбережений населения в необходимый ресурс для инвестиций. Чтобы это произошло необходимо заложить предпосылки для превращения страховых организаций в больших институциональных инвесторов.

Решением задачи привлечения средств физических и юридических лиц в создание инвестиционного ресурса через страхование являются поэтапные и систематические действия государства по созданию механизмов по размещению резервов в инвестиционные инструменты, которые будут удовлетворять требованиям страховщиков по таким параметрам как доходность, надежность и ликвидность.

Также важно произвести изменения в режиме налогообложения операций страхования и создание в России надежного и стабильного фондового и долгового рынков.

Налогообложение операций касательно долгосрочного страхования должно в итоге соответствовать налоговому режиму, который применяется для инвестиционных затрат предприятий и домашних хозяйств, и быть стимулом для граждан и предприятий, побуждающим их создавать эффективную защиту от самых значимых рисков. Кроме этого, данный режим может быть внедрен только после того как восстановится доверие к финансовой системы страны, прежде всего к ее стабильности, разовьются полноценно фондовый рынок и рынок государственных ценных бумаг.

Для осуществления вышеуказанного направления необходимо реализация мер по стимулированию доверия населения к страховой защите финансовых рисков, в т. ч. повышение степени пруденциального надзора за организациями, которые специализируются на данных операциях, и создание более жестких и четких требований к финансово экономической устойчивости компаний.

Осуществление поставленных целей невозможно без совершенствования государственного регулирования рынка страхования, которое на данный момент не соответствует нужной и необходимой роли страхования в России, по следующим направлениям:

увеличение лицензионных нормативов к страховым компаниям, прежде всего на этапе их появления;

распространение системы надзора за всеми профессиональными участниками страхового рынка, которые осуществляют страховую защиту, актуарную, посредническую деятельность, оценку страхового риска и т.д.;

создание целостной системы поэтапного контроля за осуществлением деятельности профессиональных игроков рынка страхования, начиная от момента их регистрации и до момента ликвидации;

осуществление проверок статуса учредителей и степени квалифицированности руководителей компаний;

введение серьезных санкций за нарушающие надзорных предписаний;

сбор, обработка и анализ информации о состоянии страхового рынка;

расширение круга полномочий органа по надзору за аккредитациями профессиональных игроков рынка страхования, которые не подлежат лицензированию, а также установлению требований касательно квалификации руководителей и сотрудников компаний.

Одна из основополагающих проблем развития страховой защиты финансовых рисков в отдельных регионах - это выбор страховой компании, т.к. почти ни один из существующих региональных страховщиков не может принять на себя полностью финансовые риски в масштабе всего региона. Результатом перестрахования рисков вместе с наиболее крупными зарубежными или московскими страховщиками может стать утечка финансовых ресурсов за границы региона. Сама по себе возможность создания сильной региональной страховой компании с помощью сил региональной администрации, региональных банков и прибыльных предприятий по причине неразвитости экономики многих областей страны представляется маловероятной.

В качестве одного из решений данной проблемы может являться, как было сказано выше, создание пулов платежеспособных и крупнейших региональных страховщиков и московских компаний, у которых есть в данном регионе свои филиалы. Координатором страхового пула правильнее всего выбрать компанию, которая удовлетворяет некоторым требованиям: наличие необходимой лицензии и исполнение требований органов по страховому надзору; наличие развитой филиальной сети и персонала с необходимой квалификацией; региональная принадлежность. Из анализа рейтинга наиболее крупных региональных страховых компаний можно сделать вывод о том, что для наибольшей части регионов указанным выше требованиям в большей степени удовлетворяет компания Росгосстрах.

# Заключение

Страховая защита инвестиций не получила пока необходимого развития среди отечественных страховщиков. Основными причинами данного факта являются: отсутствие государственной политики по поддержке отечественных страховых компаний, которая обеспечена финансами; дефицит собственного капитала, который не позволяет принять на себя ответственность в полной мере по наиболее крупным рискам; недоразвитость инфраструктуры, которая должна гарантировать качественную предстраховую экспертизу инвестиционных исков; недостаточность опыта и квалифицированного персонала. Кроме этого, основная клиентская база при страховой защите инвестиций - это международные корпорации, а также крупные инвестиционные институты (в основном, выбирающие партнера по страховому сопровождению своего бизнеса с достаточным уровнем капитала и опыта страховщикам). Перспективы повышения значимости отечественных страховых компаний в страховой защите инвестиций связаны: со взаимодействием и образованием страховых пулов (сюда могут входить и международными страховщики) с целью распределения рисков при страховой защите серьезных инвестиционных проектов; со значительным расширением пределов перестрахования; с участием в организации (в основном за счет государственных средств) национальных гарантийных агентств для зарубежных инвесторов; с объединением усилий в границах профессиональных органов (Всероссийского союза страховщиков, региональных профессиональных объединений страховщиков и др.) по лоббированию своих интересов в законодательной и исполнительной ветвях власти.

# Список использованной литературы

1. ФЗ "Об организации страхового дела в РФ" от 08.11.2007 № 256-ФЗ, от 29.11.2007 N 287-ФЗ
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
3. Основы страховой деятельности: Учебник/Отв. ред. проф. Т.А. Федорова-М.: Издательство БЕК, 2006. - 768 с.
4. Страхование: Учебник для вузов / В.В. Шахов. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 311 с.
5. Финансовое право Е.И. Майорова, Л.В. Хроленкова. - Москва: Форум - ИНФРА-М, 2005 г.
6. Финансы, денежное обращение и кредит О.Е. Янин, 2006 г.
7. Капитаненко В.В. Инвестиции и хеджирование. - Москва. : - 2007.
8. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. - М. : ИНФРА-М. - 2006. - С.335.
9. Журнал "Страхование", №1, январь 2008
10. Журнал "Страховое ревю", №4, 2008, ст.16-20
11. http://www.directorinfo.ru/issue. aspx? iid=894
12. http://www.promved.ru/articles/? nomer=21
13. http://www.rusconsult.ru/glossary/? word=%D1%F2%F0%E0%F5%EE%E2%E0%ED%E8%E5+%E8%ED%E2%E5%F1%F2%E8%F6%E8%E9
14. http://www.dtkt.com.ua/debet/rus/2001/23/index.html