**Cодержание**

Введение 3

1. Анализ уровня развития страховых отношений США 5

1.1 Экономика США 5

1.2 Страховой рынок США 6

1.3 Регулирование страховой деятельности. 10

Анализ антикризисных мер в регулировании 10

2. Виды страхования США 14

2.1 Страхование жизни 14

2.2 Страхование имущества 18

2.3 Дистрибуция. 23

Анализ каналов распространения страховых услуг 23

3. Тенденции (перспективы) развития 29

Заключение 32

Список литературы 33

# Введение

Страхование – одна из древнейших категорий общественно-производственных отношений.

В США широко развита система страхования. Страхование осуществляют многочисленные страховые компании (их в США несколько тысяч), а виды страховых услуг чрезвычайно разнообразны.

Анализ страхового рынка США достаточно актуален и представляет научный и практический интерес.

Характеризуя степень научной разработанности проблематики страхового рынка США, следует учесть, что данная тема уже анализировалась у различных авторов в различных изданиях: учебниках, монографиях, периодических изданиях и в Интернете. Тем не менее, при изучении литературы и источников отмечается недостаточное количество полных исследований по этой тематике.

Научная значимость данной работы состоит в оптимизации и упорядочивании существующей научно-методологической базы по исследуемой теме – еще одним независимым авторским исследованием.

Теоретико-методологическую базу исследования составили четыре группы источников. К первой отнесены авторские издания по исследуемой проблематике. Ко второй отнесены учебная литература (учебники и учебные пособия, справочная и энциклопедическая литература). К третьей отнесены научные статьи в периодических журналах по исследуемой проблематике. И к четвертой отнесены специализированные веб-сайты.

При анализе страхового рынка США были использованы следующие **методы исследования**:

* анализ существующей источниковой базы по рассматриваемой проблематике;
* обобщение точек зрения, представленных в источниковой базе.

**Цель работы**: изучение страхового рынка с различных точек зрения.

**Объект работы**: участники страховой деятельности США.

**Предмет исследования**: страховой рынок США, его содержание.

Поставленная цель определяет **задачи исследования**:

* рассмотреть теоретические подходы к страховому рынку США
* выявить основную проблему страхового рынка США в современных условиях
* обозначить тенденции развития страхового рынка США.

Работа состоит из введения, глав основной части, выводов (заключения) и списка литературы.

**1. Анализ уровня развития страховых отношений США**

# 

# 1.1 Экономика США

Крупнейшей и одной из наиболее диверсифицированных национальных экономик мира является экономика США. Она является локомотивом мировой экономики.

США – это передовая держава, обладающая большой производственной мощью и огромным потенциалом развития. Внутренний американский рынок огромен: он поглощает почти 90% всего объема отечественного производства и, кроме того, значительную часть продукции, создаваемой в других странах, включая развивающиеся. Следовательно, американская экономика вполне самодостаточна. Она отличается крупномасштабной ориентацией на НТП и передовую технику, является реальной базой для политической и военной «супердержавной» страны, с которой приходится считаться всем другим странам, включая и Россию.[[1]](#footnote-1)

США – единственная страна мира, чья экономика вышла из Второй мировой войны значительно окрепшей. В первые послевоенные десятилетия, лидирующие позиции США в мировом хозяйстве (с большим отрывом от конкурентов) стали бесспорны.

Главная особенность американской экономики состоит не в том, что она обладает самым большим в мире производственным потенциалом и производит самый большой объем товаров и услуг, а в том, что она лидирует в области НТП, внедрения его результатов в производство, в экспорте лицензий на свои изобретения, новейшие разработки и открытия. Это создает эффект зависимости других стран от США в области науки и техники. [[2]](#footnote-2)

Обладая огромным превосходством над другими странами по своему инновационному потенциалу, США получают инновационную ренту – естественный результат монополии на новые знания и умение претворять их в новую продукцию с учетом растущего спроса на нее.

Что касается американских ТНК, то их предприятия за границей обеспечивают производство товаров и услуг в объеме более 4 трлн. долл. В год, что составляет почти 40% ВНП США и оказывает огромное влияние на экономику тех стран, где работают эти предприятия. Недаром говорят, что сегодня существует две американские экономики: одна – на территории США, другая – в иных странах.

США занимают первое место в мире по объему промышленного производства, обладают высокоэффективным сельским хозяйством.

Промышленность США потребляет примерно третью часть сырья, которое добывается во всем мире, имеет самый большой рынок машин и оборудования. Велик экспорт изделий машиностроения США, снискавших признание во всем мире.[[3]](#footnote-3)

# 

# 1.2 Страховой рынок США

В США первые страховщики, как самостоятельные юридические лица, созданные для целей страхования, появились в 1720 году. Период первоначального освоения США в области страхования связан с появлением большого числа компаний-однодневок, становившихся банкротами и сеявших панику среди потребителей. Это привело к решению Парламента о монополии страховых операций по страхованию корпоративных интересов двумя страховщиками The London Assurance Corporation и The Royal Exchange Assurance Corporation, проводящими операции по страхованию в США и поныне. В значительной мере в то время проведением страхования на североамериканском континенте занимались филиалы и отделения страховщиков из Великобритании. Однако потребности, определяемые экономическим ростом национальной экономики, привели к созданию и национальных страховщиков. В 1752 г. Б. Франклин выступил соучредителем одной из первых страховых компаний по страхованию от огня в Филадельфии – The Philadelphia Contributionship. Первое страховое общество, учрежденное в форме акционерного общества, появилось в 1794 г., первое специализированное общество по страхованию жизни учреждено в 1759 г.[[4]](#footnote-4)

Страховой бизнес США отличается огромным размахом и уверенно лидирует на мировом рынке страхования по всем возможным показателям.

Американские страховые монополии контролируют около 50% страхового рынка развитых стран мира. В США работает около 9 тыс. компаний имущественного страхования и около 2 тыс. компаний, занимающихся страхованием жизни и здоровья. Активы всех компаний составляют около 2,5 трлн. долларов. В среднем активы одной компании составляют 950 млн. долларов, а на 12 крупнейших компаний приходится 60 млрд. долларов.[[5]](#footnote-5)

В США имеются два типа страховых компаний: общества взаимного страхования и акционерные общества. Государственных страховых фирм вообще не существует. Акции акционерных обществ может приобрести как физическое, так и юридическое лицо.

Страховые компании осуществляют три типа страхования:

1. коммерческое (широкий спектр);
2. личное (страхование строений, автомобилей и другого имущества граждан);
3. бекифиты (страхование жизни и здоровья, медицинское, пенсии, сберегательное и др.).

Страховщики США заседают в 27 из каждых 100 советов директоров американских промышленных корпораций. Впереди страховых компаний в этом плане – только коммерческие и инвестиционные банки.

Организационную основу американских страховых компаний составляют акционерные общества и общества взаимного страхования. Существует институт андеррайтеров и страховых брокеров – страховых агентов или независимых брокерских фирм.

Крупнейшие страховые компании представляют собой финансовые конгломераты: через дочерние компании они могут помимо страхования заниматься предоставлением кредитов и займов, организовывать чековое обслуживание клиентов, эмитировать расчетные кредитные карточки, проводить операции с недвижимостью, с ценными бумагами, управлять имуществом и капиталом по поручению клиентов.

Страхование в США разделено на две отрасли: страхование жизни и иные виды страхования. Самым крупным страховщиком в США является компания State Farm Group, занимающая своими подразделениями 18% рынка страхования автомобилей и 23% страхования жизни, а в целом по рынку – 12%. Этот показатель вдвое превышает долю рынка компании «Allstate Insurance Group», занимающей 2-е место. На долю компании «American Insurance Group» (AIG) приходится примерно 4% рынка иных видов страхования.

AIG занимает второе место в мире по страхованию недвижимости и от несчастных случаев. Существует AIG с 1919 года и представляет собой холдинговую компанию, контролирующую 44 дочерних компании в различных странах мира. Все компании объединены в 6 отделений. Помимо страхования и перестрахования, в сферу деятельности компании входят финансовые услуги, пенсионные накопления и управление активами.[[6]](#footnote-6)

Одна из ведущих широко диверсифицированных страховых компаний США «СIGNA» основана в 1982 году. Главные интересы корпорации связаны со страхованием имущества и ответственности. Ряд дочерних фирм занимается брокерскими операциями, пенсионным и личным страхованием. Они действуют в 160 странах. Корпорация CIGNA – один из пионеров в использовании компьютерной техники в международных страховых операциях, на базе которой разработана и внедрена во многих странах автоматизированная система «Меридиан», позволяющая значительно упростить и автоматизировать регистрацию страховых случаев и ведение счетов. [[7]](#footnote-7)

Одна из крупнейших ТНК по страхованию имущества – корпорация All State Insurance Company, основанная в 1931. Компания заключает различные виды договоров страхования: от несчастных случаев, автомобильных катастроф, наводнений, пожаров, землетрясений, страхует авиапассажиров и др. Владеет пятнадцатью дочерними компаниями.

Еще одна из крупнейших страховых групп США – Continental Corporation, основана в 1853 году. Предоставляет страховые услуги почти в 100 странах мира. Специализируется на перестраховании и транспортном страховании.

Крупнейшей ТНК по страхованию жизни является The Prudential Insurance Company of America, основанная в 1873 году. Разнообразны виды договоров страхования: индивидуальное и коллективное (групповое) страхование, обычное страхование жизни, страхование на случай смерти с пожизненной уплатой взносов, страхование с участием в прибылях компании, страхование пенсий, медицинских расходов и др.[[8]](#footnote-8)

В США широко используется электронный банк данных по всем страховым компаниям, это дает возможность распределить компании по риску, размерам премий и т.д.

Крупнейшие компании США по страхованию жизни принимают в управление многомиллиардные средства, принадлежащие различным пенсионным фондам. Задача страховых обществ в этом случае – путем разумной инвестиционной политики обеспечить сохранность и прирост доверенных средств. За управление этими средствами страховые компании взимают комиссионное вознаграждение в размере 0,1% от взятых в управлении сумм, что приносит миллионные доходы.

Инвестиционные вложения имеют огромное значение для американских обществ по сохранению жизни. Огромные инвестиционные ресурсы превращают страховые компании в один из влиятельных внешних центров финансового контроля по отношению к промышленным корпорациям.[[9]](#footnote-9)

# 1.3 Регулирование страховой деятельности. Анализ антикризисных мер в регулировании

В США существует особое законодательное регулирование страхового бизнеса. Дело в том, что каждый штат имеет свое страховое законодательство и свой регулирующий орган (надзор). Единого федерального закона о страховании и единого федерального органа по надзору за страховой деятельностью нет. Каждый штат выдвигает свои требования к минимальному уровню капитала, видам предлагаемого страхования, проводит ревизию подконтрольных страховых компаний, осуществляет общее регулирование страховой деятельности путем выдачи лицензии брокерам, агентам и самим страховым компаниям.[[10]](#footnote-10)

Органы страхового надзора в США акцентируют свое внимание на финансовой устойчивости страховых компаний. В частности, в практике органов страхового контроля и аудиторских служб используется особая система показателей для финансового анализа страховых операций.

К показателям такого рода относятся коэффициенты и их динамика. Каждому показателю присущи максимально и минимально допустимые пределы, определяемые законодательством на основе многолетних наблюдений за деятельностью финансово устойчивых компаний, а также компаний, которые когда-либо испытывали финансовые трудности, но не были признаны банкротами.

Всего коэффициентов одиннадцать. К основным коэффициентам относятся: соотношение премии и чистой прибыли, движении премии, отношение чистой прибыли перестрахования к общей чистой прибыли, двухгодичный общий операционный коэффициент.

Если значение трех из одиннадцати коэффициентов выходит за рамки допустимого, то компания должна быть взята под особый контроль страхового надзора штата. Ежегодно 5% страховщиков подвергаются тщательному контролю со стороны соответствующих департаментов штата.[[11]](#footnote-11)

Наряду с «плановыми» проверками со стороны надзорных органов страховые компании каждый год добровольно предоставляют в их распоряжение специальные отчеты, в которых содержатся абсолютно все показатели, характеризующие деятельность страховщиков, включая расчеты одиннадцати тестовых коэффициентов. Органы страхового надзора проводят компьютерное тестирование данных и индивидуальное собеседование с руководством компании. Следует заметить, что участие в системе подобного надзора полностью добровольно, то есть если высшим органом управления компанией принято решение о неучастии в системе финансового контроля, то страховому надзору остается лишь опубликовать особые списки таких компаний с указанием причин их отказа от участия в системе государственного контроля.

Сотрудники отдела аудита и финансового анализа национальной ассоциации страхового надзора ежегодно анализируют значения коэффициентов всех страховых компаний США. Впервые эта процедура была введена в 1977 году. Был проведен сравнительный анализ деятельности компаний, у которых значения четырех и более коэффициентов выходили за рамки допустимого в текущем году, и компаний, признанных финансово неустойчивыми в прошлые годы. В настоящее время в связи с участившимися циклами макроэкономического характера (в страховом деле это так называемые «мягкий» и «твердый» рынки) подвергаются тщательной проверке также те компании, у которых значения двух или более коэффициентов выходят за рамки допустимого. Финансовый аналитик по итогам компьютерного тестирования классифицирует все компании по видам – «требующие немедленного контроля» или «требующие выборочного контроля» – с указанием основных результатов анализа. Бывают случаи, когда у страховой компании значения четырех и более коэффициентов находятся вне рамок, определенных законодательством, но финансовый аналитик не требует вмешательства органов финансового контроля. В этом случае указываются причины подобных решений.[[12]](#footnote-12)

Не все компании с неблагоприятными результатами тестирования могут быть признаны финансово неустойчивыми. Некоторые из них подвержены инерционным тенденциям прошлых лет, которые могут оказывать влияние на значения текущих коэффициентов. Другие используют необычные методы бухгалтерского учета (как известно, в США нет жестко установленных законодательством методов бухгалтерского учета), которые также могут влиять на значения коэффициентов.

Элементы используемой в США информационной системы регулирования страховой деятельности IRIS (Insupance Regulatoy Information System) представляют собой взаимосвязанную цепь показателей, характеризирующих и раскрывающих основные финансовые результаты деятельности страховых организаций.

Несмотря на то, что страховой рынок США является крупнейшим в мире, с появлением экономического кризиса в страховой деятельности появился и ряд проблем. Рассмотри некоторые из них.

Во время кризиса многие страховые компании оказались под угрозой банкротства. Исключением не стала и компания AIG. Правительство США приняло решение о выделении страховому гиганту кредита в размере 85 млрд. долларов, взамен чего государству будут переданы 79,9% акций страховой компании. Как ожидается, это спасет компанию от банкротства.[[13]](#footnote-13)

Помимо проблем в страховании, связанных с финансовым кризисом в начале 2009 года разразился скандал в связи с выплатой чрезвычайно щедрых премий многим сотрудникам компаний. В условиях продолжающегося кризиса этот факт вызвал негодование американской общественности и политиков. Согласно первоначальным сообщениям, компания выплатила своим сотрудникам 165 млн. долларов в виде премий и бонусов. В ответ на это, конгресс США принял закон, по которому каждый получатель этих премий должен быть подвергнут налогообложению в размере 90% полученного бонуса.

Страховые компании переживают грандиозное обрушение стоимости акций на фоне финансового кризиса. Они стремятся компенсировать последствия финансового кризиса, в связи, с чем с января 2009 года выросли тарифы на страхование.

**2. Виды страхования США**

# 

# 2.1 Страхование жизни

Рынок страховых услуг США является самым развитым страховым рынком мира. На общем фоне выделяется личное страхование, которое получило устойчивое развитие. В него входят страхование жизни, страхование ренты или пенсии, а также страхование от болезней и несчастных случаев.

Страхование жизни в США существует с 1830 года.

Сейчас страхование жизни является стратегически принципиальной отраслью, которая обеспечивает инвестиции в экономику и решение социальных заморочек общества. Страхование жизни издавна уже стало не просто инвентарем, благодаря которому люди могут накопить средства, получить прибыль от инвестиций, обеспечить себе пенсии и медицинский сервис. стало специфичной отраслью, направленной на самые различные потребности клиентов: покупку жилища, оплату образования деток, минимизацию налогов и многое другое. Для США типично, что компаниям, занимающимся страхованием жизни, люди частенько доверяют больше, чем банкам.[[14]](#footnote-14)

Важной сферой деятельности для американских страховых компаний является страхование жизни (life insurance). Страхование жизни, предлагая широкий набор страховых гарантий и инвестиционных услуг, позволяет человеку решить целый комплекс социально-экономических проблем. Условно эти задачи можно объединить в две группы: социальные и финансовые. Реализация первых позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального страхования и обеспечения. Реализация вторых, с одной стороны, способствует увеличению личных доходов, а с другой – предоставляет необходимые гарантии при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций.

В США существуют различные виды договоров личного страхования:

* Обычное страхование жизни предусматривает оплату страхового взноса в течение всей жизни застрахованного лица;
* Страхование жизни, ограниченное сроком, предусматривает 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;
* Условное страхование на случай смерти лишь в течение определенного небольшого периода времени (обычно несколько лет). Типичным случаем страхования является страхование жизни должника на срок действия займа;
* Наиболее популярный вид страхования – универсальная страховка. Суть ее заключается в том, что сумма ежегодных выплат определяется самостоятельно тем лицом, которое оформляет на себя страховку. Компания распределяет эти выплаты по трем категориям: одна часть идет на накопление основной суммы выплаты в случае смерти застрахованного сотрудника, другая – на специальный счет в банке, на который начисляются проценты, и третья – на покрытие расходов компании. В ежегодных отчетах компания указывает, на какие счета и какие суммы поступили в течение года.[[15]](#footnote-15)

Здесь хочется сказать пару слов еще об одном виде личного страхования – о страховании медицинском. Американское здравоохранение – одна из крупнейших отраслей в стране. В США медицинское страхование добровольное и почти полностью осуществляется работодателями. Страхование от болезней – самый распространенный вид страхования по месту работы, однако наниматели вовсе не обязаны его предоставлять. Не все американские служащие получают такую страховку. Все же в наиболее крупных компаниях медицинское страхование является почти неотъемлемым условием, и в 2005 г. им было охвачено около 75% населения США.[[16]](#footnote-16)

Существует много видов медицинского страхования. Наиболее распространенным является так называемое компенсационное страхование, или страхование «платы за услуги». При этой форме страхования работодатель выплачивает страховой компании страховую премию за каждого работника, обеспеченного соответствующим полисом. Затем страховая компания оплачивает чеки, представленные больницей или другим медицинским учреждением либо врачом. Таки образом оплачиваются услуги, входящие в страховой план. Обычно страховая компания покрывает 80% расходов на лечение, за остальное должен платить сам застрахованный.

Существует альтернатива – страхование так называемых управляемых услуг. Число американцев, охваченных этим видом страхования, быстро увеличивается. В данном случае страховая компания заключает контракты с врачами, другими медицинскими работниками, а также с учреждениями, включая больницы. На оказание всех услуг, предусмотренных этим видом страхования. Обычно медицинские учреждения получают фиксированную сумму, которая выплачивается заранее за каждого застрахованного.

Различия между двумя описанными видами страхования очень существенны. При страховании «платы за услуги» оплачивается стоимость услуг, которые фактически предоставляются пациентам. При страховании «управляемых услуг» медицинские учреждения получают только фиксированную сумму из расчета на каждого застрахованного пациента независимо от объема оказанных услуг. Таким образом, в первом случае работники системы здравоохранения заинтересованы в привлечении клиентов и предоставлении им разнообразных услуг, тогда как во втором – они скорее откажутся от назначения пациентам дополнительных процедур, по крайней мере, вряд ли назначат их больше, чем необходимо.

В настоящее время правительство США также оплачивает более 40% расходов на здравоохранение в рамках основных программ – «Медикэйд» и «Медикэр». В соответствии с программой «Медикэр» осуществляется страхование всех американцев старше 65 лет, а также тех, кто приближается к этому возрасту и у кого есть серьезные нарушения состояния здоровья. Программа «Медикэр» частично финансируется за счет налога, взимаемого со всех работающих – как с наемных рабочих, так и с работодателей. В целом этот налог составляет около 15% дохода занятых американцев. Кроме того, «Медикэр» финансируется из общих поступлений подоходного налога. Программа «Медикэйд» предусматривает страхование малообеспеченных американцев, преимущественно женщин и детей из бедных семей. В рамках этой программы оплачивается также пребывание в домах престарелых тех, кто требует постоянного ухода и не может обходиться без ежедневной посторонней помощи.

Однако есть много американцев, которые не охвачены никакими видами страхования. Многие из них работают, но наниматели не обеспечивают их медицинской страховкой. В то же время эти люди слишком молоды, чтобы соответствовать требованиям «Медикэр», не относятся к категории необеспеченных и на них не распространяется программа «Медикэйд». Число незастрахованных американцев, по разным оценкам, колеблется от 20 до 50 млн. чел. (8–20% населения). [[17]](#footnote-17)

Большая часть затрат на медицинские услуги в США покрывается за счет добровольного медицинского страхования, которое оплачивается работодателями, а также правительством. Тем не менее, на долю граждан приходится значительная часть расходов за предоставленные медицинские услуги. Эти платежи принято считать механизмом регулирования и соответствующего снижения расходов (если работник оплачивает часть расходов самостоятельно, он реже обращается к врачу).

Один из основных принципов медицинского страхования – высокая эффективность медицинской помощи. Что касается затрат на лечение, то страховая компания покрывает расходы, связанные с применением единственно правильного способа лечения с высоким коэффициентом положительного результата. Конечно, стоимость операции на сердце очень высока, но все же меньше стоимости лекарственных препаратов, которые необходимо принимать достаточно длительное время. Да и эффект от консервативной терапии не всегда желаемый. Поэтому страховые компании предпочитают нести большие расходы, но один раз.

Американцы отличаются серьезным отношением к своему здоровью. С одной стороны, страховые компании ограждают своих клиентов от непрофессиональной медицинской помощи, с другой – американцы доверяют своим врачам и не покупают лекарства без рекомендации специалиста.

# 

# 2.2 Страхование имущества

Следует отметить, что в США все виды имущественного страхования юридически добровольны. Однако сложившаяся практика в ряде причин, по которым страхование отдельных видов рисков является общественной необходимостью, нередко приводит к тому, что заключение договоров страхования становится необходимостью. Рассмотрим основные виды имущественного страхования.

Автомобильное страхование (car insurance) является обязательным видом страхования в подавляющем большинстве штатов США. Незастрахованный автомобиль в них просто не будет зарегистрирован. Само понятие «обязательное страхование» родилось в Америке на заре ХХ века и с годами совершенствовалось.[[18]](#footnote-18)

Сегодня автомобильное страхование регулируется законами каждого штата в отдельности. Лишь в Нью-Гемпшире, Теннеси и Висконсине оно не является обязательным. Различия в законах остальных штатов сводятся в основном к принятым там типам обязательных страховок, а также к минимальным размерам страхового покрытия.

Любое пособие по страхованию (а на улицу лучше не выезжать, если не знаешь основных положений подобных инструкций) начинается примерно одинаково: понимание автомобильной страховки является важной частью вашей подготовки как водителя.

В подавляющем большинстве штатов невозможно купить машину, не имея автомобильной страховки, – вам ее просто не продадут. Если вы заранее не побеспокоитесь об этом и пришли покупать машину, то вам предложат заключить соглашение и получить страховой полис в ближайшей страховой компании.

Автомобильное страхование в США включает в себя 6 базовых типов.

Первые два типа являются наиболее важными, а потому обязательными для всех почти повсеместно в Америке. Это – страхование ответственности за нанесение владельцем полиса телесных повреждений другому лицу или лицам и нанесение материального ущерба собственности в результате ДТП. Каждый штат определяет минимальные размеры страхового покрытия при авариях. В США для этого применяются три цифры, которые в десятках тысяч долларов показывают эти лимиты. Так, в Калифорнии приняты следующие параметры: 15/30/5. Это означает, что автовладелец обязан иметь полис с минимальным страхованием ответственности на случай телесных повреждений и материального ущерба из расчета 15 тыс. долларов, если пострадал один человек, 30 тыс. долларов, если пострадали более одного человека и 5 тыс. долларов на покрытие материального ущерба. В штате Нью-Йорк и в округе Колумбия, где находится американская столица, параметры одинаковы – 25/50/10, а на Аляске – 50/100/25.[[19]](#footnote-19)

Третий тип страховки – личная защита на случай ранений. Он покрывает медицинские расходы и финансовые потери в результате временной нетрудоспособности самого владельца полиса и пассажиров, находившихся в его машине в момент аварии, не зависимо от того, кто ее виновник. Такой полис важен, если попавший в аварию человек имеет не очень высокое покрытие по своей медицинской страховке или вообще не имеет ее. Если же медицинская страховка дорогая и дает высокое покрытие, то от третьего типа автостраховки можно отказаться или брать ее по минимуму. В ряде штатов, в том числе и Нью-Джерси, Калифорнии и столице – Вашингтоне, она не обязательна.

Следующие два типа страхования также не обязательны по американским зонам. Первый из них – это страхование на случай столкновения, когда покрывается материальный ущерб, нанесенный автомобилю владельца полиса по его вине в результате столкновения с другой машиной или неподвижным предметом – столбом, гидрантом, деревом и т.д. Второй – «всестороння страховка», покрывающая ущерб, причиненный в результате наводнения, пожара, урагана, землетрясения, а также в случаях вандализма и угона машины, то есть, когда невозможно найти виновных. Эти два типа страховки предполагают оплату расходов по ремонту в рамках приемлемых рыночных цен за вычетом суммы, которую должен заплатить владелец полиса в соответствии с заключенным контрактом со страховой компанией.

Несмотря на то, что страхование на случай столкновений и при стихийных бедствиях не является обязательным по законам всех штатов, эти типы полисов работают чаще всего.

Выбор оптимального страхового полиса водителем транспортного средства в США является делом сложным. В Америке существует множество страховых компаний, которые предлагают большое число различных схем страхования. При этом они учитывают возраст автомобилиста, район города, где содержится машина ночью, примерный ежедневный пробег, основная цель использования машины (деловая или развлечения), сколько было нарушений правил дорожного движения в течение пяти лет, марка автомобиля и год выпуска, и многое другое. Все эти данные используются для расчета оптимального размера страхового покрытия и соответственного ежедневного страхового взноса. [[20]](#footnote-20)

Максимальные взносы платят иностранцы, у которых нет истории вождения машины в США. Лишь после 2–3 лет, когда такая история появляется, для них взносы могут быть сокращены. Поэтому страховой взнос для иностранца сразу после его приезда в Нью-Йорк может быть установлен в сумме до 7 тыс. долларов в год. С получением американских водительских прав, эта сумма может быть понижена на 2 тыс. долларов, а после нескольких лет вождения в Нью-Йорке иностранец может добиться снижения страхового взноса еще на пару тысяч долларов. И все это при условии безаварийного вождения и отсутствия проблем с полицией.

К имущественному страхованию так же относится страхование недвижимости (home insurance). Оно обеспечивает страховое возмещение за ущерб, нанесенный недвижимому имуществу по любой причине и при любых обстоятельствах. Данный вид страхования зачастую также применяется к предметам домашнего обихода, домашней технике, другому движимому имуществу, находящемуся в застрахованном объекте.

Страхование жилья в США – второй по собираемой страховой премии, уступает он только автомобильному страхованию. [[21]](#footnote-21)

В США страховые полисы имеют высокую степень унификации по страхуемым рискам. По всей стране используются всего семь основных видов полисов. Из этих стандартных инструментов собирается индивидуальная страховая защита домовладельца. Распространенными дополнительными условиями, выдвигаемыми страхователем, обычно являются требование учета инфляции, дающее некоторое повышение стоимости полиса, а также франшиза, то есть минимальный уровень убытка, который страхователь покрывает самостоятельно. Наиболее распространены франшизы в 250, 500 и 1000 долларов. Франшиза очень привлекательна для страхователя, поскольку позволяет снизить страховой тариф на 20–30%.

Помимо дома могут быть застрахованы отдельно стоящие постройки: гараж, бассейн и т.д., в пределах 10% стоимости дома, и зеленые насаждения – до 5% стоимости дома.

Существует отдельный вид страхования недвижимости, предназначенный для арендаторов жилья. Он обеспечивает возмещение за ущерб, причиненный арендуемой недвижимости и движимому имуществу. Таким образом, арендатору не придется выплачивать владельцу жилья ущерб, причиненный им самим, либо другим лицом, во время перевозки, например, к личным вещам (багаж во время транспортировки), включая ювелирные изделия, меха от порчи при носке в домашней обстановке и иных обстоятельствах.

Страхование жилья, которое используется в качестве рабочего помещения, например, мелкими предпринимателями или лицами свободных профессий, осуществляется по другим тарифам и полисам (Small Business Insurance). Причина этого – большая насыщенность такого жилья социальными приборами и техникой, а также более свободный доступ третьих лиц в такие квартиры-офисы. Страховые компании тщательно следят за характером использования застрахованного жилья, отказывая в выплате «нарушителям конвенции».

У граждан США за долгие годы выработался своеобразный рефлекс на страхование жилья. Дело здесь не только в тиражируемых СМИ впечатляющих картинах разрушений, творимых тайфунами и ураганами. Практически все жилье приобретается в рассрочку, а одним из обязательных условий кредита является страхование приобретаемого дома или квартиры.[[22]](#footnote-22)

# 2.3 Дистрибуция. Анализ каналов распространения страховых услуг

Во всем мире агенты и брокеры являются основными каналами продаж страховых продуктов. В США посредники обсуживают 95% рынка.

Для работы с физическими лицами чаще всего используют агентские сети, а с корпоративными клиентами – брокеров.

Страховые агенты действуют от имени и по поручению страховщика, а брокеры – от своего имени и по поручению страхователя и страховщика. Агент выступает как участник рынка со стороны предложения страховых услуг, т.е. для него приоритетными являются интересы страховщика, поэтому и регулируется деятельность агентов, как правило, не отдельно, а вместе со страховщиками. Страховой брокер в развитых странах обычно выступает в интересах страхователя, поэтому деятельность брокеров регулируется государством обособлено, с помощью специальных форм и методов.

В США агенты по закону могут обладать разной степенью независимости:

* агенты страховых компаний работают на одну компанию, представляют ее интересы и, как правило, не только заключают договор, но и продолжают вести обслуживание клиента после вступления договора в силу;
* независимые агенты вправе работать одновременно на несколько страховых компаний, выбирая для клиента оптимальную страховую защиту по разным видам страхования.[[23]](#footnote-23)

По определению Международной федерации страховых посредников (The World Federation of Insurance Intermediaries), «страховые брокеры – обычно выступают на стороне страхователя и действуют независимо по отношению к страховым компаниям. Брокеры помогают своим клиентам в выборе страховой программы между различными вариантами страховых продуктов и страховых компаний. Выполняя функции «агента» по отношению к покупателю, брокеры обычно работают с множеством страховых компаний, размещая риски своих клиентов».

Требования, предъявляемые регулирующими органами США к компаниям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим страховую брокерскую деятельность, сводятся к следующим:

* наличию регистрации как юридического лица или индивидуального предпринимателя;
* вхождению в реестр страховых брокеров;
* высокому уровню квалификации сотрудников брокерской компании или страхового брокера – индивидуального предпринимателя.
* страхованию профессиональной ответственности / наличию финансовых гарантий. В США лицензирование брокерской деятельности проходит на уровне субъектовфедерации, при этом каждый штат может потребовать от брокера наличия обеспечения гарантийной закладной. Еще один вариант защиты интересов клиентов – разделение банковских счетов на два типа – клиентские (на которые перечисляется страховые премии и выплаты) и непосредственно брокерские (на которые приходит брокерская комиссия).[[24]](#footnote-24)

Кроме того, английские страховые брокеры подлежат обязательной аудиторской проверке и должны иметь капитал не менее 1 000 английских фунтов стерлингов по всем страховым операциям, которые они проводят.

Роль страховых и перестраховочных брокеров, как и прочих посредников, заключается в минимизации транзакционных издержек и нейтрализации существующей на рынке неопределенности. Кроме того, клиент, обратившийся к страховому брокеру, получает более подходящий для него страховой продукт, который без его помощи было бы трудно разобрать (оптимизационная функция). За последнее время функции страховых брокеров несколько трансформируются: все более увеличивается роль сервисной составляющей их деятельности – повышается значимость услуг по урегулированию убытков и риск-менеджменту.

Все разнообразие услуг страховых брокеров можно квалифицировать по различным параметрам. Во-первых, услуги различаются в зависимости от типа клиента страхового брокера:

* услуги страхователю;
* услуги перестрахователю;
* услуги страховой компании.

Услуги страхователю, по сути, мало отличаются от услуг, оказываемых перестрахователю. В первом случае брокер представляет интересы страхователя перед страховыми компаниями, во втором случае – интересы самого страховщика перед другими страховыми и перестраховочными организациями. Услуги, оказываемые брокером страховым компаниям, сводятся в основном лишь к консультациям в сфере актуарных расчетов, андеррайтинга и юридической помощи. Страховой брокер не имеет право предоставлять интересы страховщика перед его клиентами.[[25]](#footnote-25)

Еще одна квалификация строится в зависимости от типа услуги:

* консультационные услуги;
* организационные услуги (ведение переписки и переговоров в интересах клиента, представление интересов клиента при заключении договоров, при урегулировании убытков, проведении открытых и закрытых тендеров среди страховых компаний);
* услуги по работе с документами (подготовка и передача в страховую компанию всей документации, внесение в договор всех необходимых изменений и дополнений, сбор и передача в страховую компанию необходимых справок и документов при наступлении страхового случая);
* помощь в осуществлении денежных расчетов (при уплате страховых взносов, страховых выплат, осуществлении возврата страховой премии при досрочном прекращении договора, перечислении возврата денежных средств, поступивших по регрессным искам, от реализации возвращенного имущества);
* иные услуги (предложения на сайтах страховых брокеров).

В целом можно сказать, что деятельность страховых брокеров во всех странах регулируется государством более строго, чем деятельность страховых агентов. Здесь можно упомянуть события 2004 года, когда генеральный прокурор штата Нью-Йорк Элиот Спитцер зарегистрировал гражданский иск в Верховном Суде штата в отношении ведущего брокера Marsh & McLennan Cos., обвиняя его в мошенничестве и нарушении антимонопольного законодательства. Утверждалось, что брокер незаконно размещал риски клиентов у страховщиков, которые платили самые большие комиссионные, и манипулировал предложениями по котировкам от различных страховщиков. После этого события прошли проверку и брокеры других штатов США.[[26]](#footnote-26)

Специальным уполномоченным по страхованию штата Калифорния Джон Гараменди были предложены новые регуляторные правила в штате, предусматривающие раскрытие брокерами всех своих вознаграждений, которые они получают при реализации страховых продуктов.

На американском рынке происходят изменения, связанные с развитием прогресса. Если раньше страховые полиса продавали почти только агенты, то с конца 90-х годов страховщики используют и другие каналы продаж: интернет, прямые продажи в организациях и на рабочих местах.

Само зарождение интернет-страхования произошло в Америке. Причем, первыми, кто открывал свои Интернет-представительства, были не сами страховые компании, а брокерские агентства, которые впоследствии превратились в порталы Интернет-страхования. Стали появляться компании, для которых работа с клиентами через Интернет стала приоритетным направлением – самой известной компанией является Ensurance.com. Значимым моментов в Интернет-страхования США стали развитие инфраструктуры для обслуживания ЭЦП и принятие в 2000 году закона об ЭЦП. После этого страховые компании смогли отправлять полисы клиентам непосредственно по электронной почте, а не доставлять их по обычной почте или курьером.

На данный момент многие американские страховые компании, представленные в Интернете, оказывают весь спектр услуг, необходимых для покупки и обслуживания страхового полиса. Клиенты компании могут заходить на персонифицированные страницы с целью проверки состояния действия страхового договора, для внесения очередной страховой премии или подачи заявления о страховом случае.

Лидерами Интернет-продаж являются полисы автострахования.

Особую роль на американском рынке занимают страховые порталы. Как правило, данные сетевые ресурсы предоставляют информацию от крупнейших страховых компаний. Существуют также порталы, которые объединяют малое количество страховых компаний (например, по географическому признаку – штату), и порталы, ориентированные на определенные виды страховых услуг, которые объединяют компании, работающие в одной области страхования. InsWeb (www.insweb.com) является лидером среди страховых порталов в США. Проект был запущен в 1995 году и сейчас в нем участвует 40 страховых компаний.[[27]](#footnote-27)

**3. Тенденции (перспективы) развития**

Американский страховой бизнес отличается огромным размахом и лидирует на мировом рынке страхования по всем возможным показателям.

Хочется напомнить, что именно в США появилось страхование жизни. Здесь в 1699 году впервые появилась профессиональная организация, занимающаяся страхованием жизни вдов и сирот, а затем была создана страховая компания Eckvatedl для личного страхования граждан.

Из первоначальных видов страхования – морского, огневого и страхования жизни – постепенно вырос широкий спектр различных направлений страхования.

В условиях современного общества с развитой рыночной экономикой практически не существует материальных объектов и интересов, не защищенных страхованием.[[28]](#footnote-28)

Американский рынок страхования за свою историю не раз сталкивался с различными кризисами, проблемами, разрешение которых вносило в страховую деятельность США различные изменения.

Хочется вспомнить 2001 год, когда ситуация в страховании изменилась в корне после террористических актов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 года. Данные события ознаменовали начало нового этапа в развитии страхования, поставив под вопрос сложившуюся практику оценки страхового риска и продемонстрировав уязвимость страхового сообщества перед лицом катастроф нового типа. Сорок миллиардов долларов, а именно в такую сумму оценивается страховой ущерб в результате случившегося, беспрецедентны не только с точки зрения экономических последствий, но и как психологическое потрясение, перевернувшее традиционные представления об устойчивости мировой системы страхования и перестрахования. В силу этого события 11 сентября стали значительным фактором, обусловившим переход к фазе жесткого рынка.[[29]](#footnote-29)

В 2002 году объем страховой премии на территории США составил около 1 трлн. долларов. Но все же доля США на мировом рынке снижается в связи с более динамичным развитием страховых рынков Азии, Латинской Америки и Европы. По доле страхования жизни США несколько уступают Японии (29,7 и 31,4% мирового рынка соответственно), по иным видам страхования, прежде всего имущества и ответственности, занимает 1-е место в мире (46% мирового рынка).

Рассмотрим проблемы развития страхового рынка США.

Страхование способствует минимизации риска в экономике. Но страховой бизнес сам существует в условиях неопределенности. Страховщики должны быть готовы к тому, что, как правило, добровольно себя страхует лицо, предполагающее наступление страхового события, и целью страхования для любого рационального страхователя является превышение суммы, полученной как возмещение ущерба, над страховыми взносами.

Важной проблемой является асимметрия информации между страхователями и страховщиками. Клиенты-страхователи знают значительно больше о состоянии объекта страхования (к примеру, о собственном стиле вождения автомобиля при страховании гражданской ответственности, о состоянии своего здоровья при медицинском страховании). Возникает ситуация неблагоприятного отбора (adverse selection), когда добровольно страхуется скорее водитель-лихач или человек со слабым здоровьем, который надеется за счет медицинской страховки покрыть дорогостоящее лечение.

Другой проблемой является возможность оппортунистического поведения, когда одна сторона сделки пытается извлечь выгоду из недостаточной формализации контракта, нанося ущерб интересам другой стороны. Например, если это не оговорено в договоре страхования, желающий получить страховое вознаграждение водитель будет выбирать более агрессивный (аварийноопасный) стиль вождения, поскольку сложно определить, является ли авария следствием лихачества водителя или неблагоприятных погодных условий. Аналогично, в случае с медицинской страховкой корыстный страхователь будет меньше беречься от простуды (например, ходить в холодную погоду без шапки), если данные обстоятельства, приведшие к наступлению страхового события, не прописаны в страховом контракте и наступление события выгодно страхователю. Страховщику сложно отделить, в каком случае возникновение страхового случая связано с объективными обстоятельствами (действиями сил природы и т.п.), а в каком связано с «коварством» страхователя.

Бурное развитие страхового рынка было приостановлено наступившим экономическим кризисом. Уже по итогам 2008 года прирост премий по всем видам страхования замедлился, особенно в сегменте автострахования.

По мнению большинства, в 2009 году рынок страхования ожидает стагнация. Темпы прироста собранных премий снизятся практически до нуля. При этом в большей части сегментов объем премий снизится, а положительная динамика будет поддерживаться в основном за счет обязательных видов страхования. Эксперты предсказывают также заметное сокращение количества компаний на рынке.[[30]](#footnote-30)

**Заключение**

США – это передовая держава, обладающая большой производственной мощью и огромным потенциалом развития.

Масштабы развития страхового рынка отдельных стран мира во многом характеризует степень развития экономики и общества, степень развития их связей на международном уровне.

Среди таких стран находится и США, относительно молодые в страховом деле, но достигшие к настоящему времени наиболее высокого развития страхования. Страхование в США осуществляют многочисленные страховые компании, а виды страховых услуг чрезвычайно разнообразны. По данным страховщиков, большинство видов страхования приносят устойчивую прибыль.

В США развиты все виды страхования. Лидерами являются страхование жизни и автомобильное страхование.

Во многих странах мира присутствуют представители американских страховых компаний.

В США существует особое законодательное регулирование страхового бизнеса. Здесь каждый штат имеет свое страховое законодательство и свой регулирующий орган. В США нет единого федерального закона о страховании и единого федерального органа по надзору за страховой деятельностью нет. Каждый штат выдвигает свои требования к деятельности страховых компаний, страховых брокеров и агентов.

Несмотря на финансовый кризис, США остается лидером на мировом страховом рынке и, будет являться таковым в ближайшее время.

**Список литературы**

1. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика. 2007
2. Агеев Ш.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт
3. Алиев Р. Страховое регулирование в США: Обзор // Страховое дело. – 2000. №5. – С. 18–34
4. Базанов А.Н. Страхование личного автотранспорта в США и России: краткий сравнительный анализ // Страховое дело. – 2005. – №7. – С. 55–58
5. Баталов Э.Я., Кременюк В.А. Россия и США: соперники или соратники? // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2002. №6
6. Бережков А. Страхование автогражданской ответственности в США // Компас. – 2004. – №19. – С. 25–28
7. Гришаев С.П. Страхование в нормативных актах Российской Федерации и зарубежных странах
8. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 274 с.
9. Давыдов А.Ю. Экономика США: потенциал роста // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2003. – №2
10. Ефимов С.Л. Экономика и страхование: Энцикл. слов. – М.: 1996
11. Кудров Мировая экономика. 2004
12. Кузнецова Н.П., Меркурьева И.С. Международный опыт регулирования страховой деятельности. – СПб, 2006.
13. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова – М.: ЭкономистЪ, 2003
14. Рудаков А.П. Страхование внешнеэкономической деятельности. Уч. пособие – М.: АТиСО, 2008. – 288 с.
15. Сплетухов Ю.А. Страхование: Учеб. пособие / Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. – М.: ИНФРА-М, 2005.
16. Страховое дело. / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: Юнити, 2003
17. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования
18. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2003.
19. Экономика США. М.: 2003
20. www.ifin.ru
21. www.insur-info.ru
22. www.insurances.ru
23. www.strahovhik.ru

1. Мировая экономика: Учебник. / Под ред. проф. А.С.Булатова – М.: ЭкономистЪ, 2003 [↑](#footnote-ref-1)
2. Давыдов А.Ю. Экономика США: потенциал роста // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2003. - № 2 [↑](#footnote-ref-2)
3. Давыдов А.Ю. Экономика США: потенциал роста // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2003. - № 2 [↑](#footnote-ref-3)
4. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 311 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Сплетухов Ю.А. Страхование: Учеб. пособие / Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. – М.: ИНФРА-М, 2005. [↑](#footnote-ref-5)
6. www.insurances.ru [↑](#footnote-ref-6)
7. Ефимов С.Л. Экономика и страхование: Энцикл. слов. – М.: 1996 [↑](#footnote-ref-7)
8. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика. 2007 [↑](#footnote-ref-8)
9. www.strahovhik.ru [↑](#footnote-ref-9)
10. Алиев Р.Ф. Страховое регулирование в США: Обзор // Страховое дело. – 2000. №5. – С.18-34 [↑](#footnote-ref-10)
11. Кузнецова Н.П., Меркурьева И.С. Международный опыт регулирования страховой деятельности. – СПб, 2006. [↑](#footnote-ref-11)
12. Гришаев С.П. Страхование в нормативных актах Российской Федерации и зарубежных странах [↑](#footnote-ref-12)
13. www.insur-info.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Агеев Ш.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт [↑](#footnote-ref-14)
15. Страховое дело. / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: Юнити, 2003 [↑](#footnote-ref-15)
16. www.strahovhik.ru [↑](#footnote-ref-16)
17. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2003. [↑](#footnote-ref-17)
18. Базанов А.Н. Страхование личного автотранспорта в США и России: краткий сравнительный анализ // Страховое дело. – 2005. - № 7. – С.55-58 [↑](#footnote-ref-18)
19. Бережков А. Страхование автогражданской ответственности в США // Компас. – 2004. - №19. – С.25-28 [↑](#footnote-ref-19)
20. Сплетухов Ю.А. Страхование: Учеб. пособие / Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. – М.: ИНФРА-М, 2005. [↑](#footnote-ref-20)
21. www.insur-info.ru [↑](#footnote-ref-21)
22. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика. 2007 [↑](#footnote-ref-22)
23. Рудаков А.П. Страхование внешнеэкономической деятельности. Уч. пособие – М.: АТиСО, 2008. – 288 с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Страховое дело. / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: Юнити, 2003 [↑](#footnote-ref-24)
25. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 274 с. [↑](#footnote-ref-25)
26. www.strahovhik.ru [↑](#footnote-ref-26)
27. www.ifin.ru [↑](#footnote-ref-27)
28. Агеев Ш.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт [↑](#footnote-ref-28)
29. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования [↑](#footnote-ref-29)
30. www.insurances.ru [↑](#footnote-ref-30)