Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Байкальский государственный университет экономики и права

Филиал в г. Братске

КУРСОВАЯ РАБОТА

СТРАХОВОЙ РЫНОК В РФ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Братск, 2008

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок

1.1 Понятие «страховой рынок»

1.2 Структура страхового рынка

2. Страховой рынок России на современном этапе

2.1 Развитие страхового рынка в 2007 году

2.2 Линии страхового бизнеса

2.3 Каналы продаж на рынке страхования

3. Основные направления развития российского страхового рынка

Заключение

Список использованной литературы

ВВЕДЕНИЕ

Эволюция функций государства развивается не только под влиянием внутренних изменений, происходящих в государстве. Современная эпоха - это эпоха глобализации, включающая в себя высокодинамичное развитие интеграционных процессов в сфере экономики.

В условиях глобализации национальные финансовые системы активно интегрировались в единый планетарный механизм с универсальной системой финансовых институтов. Финансовая глобализация объективно ведет к либерализации и унификации внутригосударственных правовых режимов в финансовой сфере и появлению наднациональных элементов правового регулирования.

В результате формирования глобального финансового пространства происходит постепенное стирание не только экономических, но и законодательных барьеров. Поэтому, рассматривая правовое регулирование финансовых отношений в современный период, нельзя не учитывать мировые интеграционные процессы в финансовой сфере. Формирование единого финансового пространства означает, прежде всего, согласование норм, регулирующих финансовые отношения, целью которого является ликвидация ограничений, препятствующих свободному движению капитала. В ближайшей перспективе глобализация приведет к унификации законодательства в финансовой сфере на основе принятия норм, имеющих одинаковое содержание и применение на территории национальных юрисдикций. В этих условиях процесс гармонизации, постепенного сближения финансового законодательства государств неизбежен.

Собственно страховая деятельность представляет собой инструмент, позволяющий оптимизировать финансирование процесса восстановления ресурсов, утраченных в результате случайных событий, и тем самым значительно снизить финансовую нагрузку на бюджет государства. Страхование как неотъемлемая функция государства, как стратегическое направление его деятельности дает возможность не только минимизировать и ликвидировать экономические потери, но и в ряде случаев сохранить саму государственность, сохранить экономический суверенитет государства.

Страхование помогает избежать и таких серьезных макроэкономических проблем, как рост государственных расходов и бюджетного дефицита, являющегося инфляционным фактором. Страховая деятельность, отвлекающая из оборота избыточную денежную массу, оказывает антиинфляционное воздействие, и ее следует рассматривать как оптимизирующий фактор формирования платежного баланса страны.

Тема современного состояния страхового рынка в Российской Федерации на сегодняшний день остается актуальной.

Цель работы заключается в рассмотрении состояния страхового рынка на современном этапе и перспективы его дальнейшего развития.

Поставленная автором цель может быть достигнута при помощи решения следующих задач:

1. Раскрыть экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок.
2. Охарактеризовать страховой рынок России на современном этапе.
3. Назвать и описать основные направления развития российского страхового рынка.

Если говорить о разработанности данной темы, то можно сказать следующее, что тема страхового рынка в России нашла широкое и глубокое отражение в трудах и статьях отечественных ученых – страховщиков и страховщиков – практиков. Поэтому при выполнении работы автор широко использовал статьи из периодических изданий по страхованию, финансам и другим экономическим дисциплинам, а также монографии и учебные пособия, авторами которых являются отечественные ученые в области страхового дела.

**1. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок**

**1.1 Понятие «страховой рынок»**

При исследовании проблем развития рынка во многих случаях само понятие «рынок» чаще всего обходится вниманием, большинство авторов предполагают, что данное понятие является само собой разумеющимся и не требующим дополнения определением. Во многих случаях принято обходиться довольно простыми (хотя и верными) определениями, данными в XIX в. учеными-экономистами. В то же время страховой рынок, несомненно, имеет ряд особенностей по сравнению с другими видами рынков, что вызывает необходимость формирования отдельной экономической категории «страховой рынок», с тем, чтобы при рассмотрении концепций развития страхования, национальной системы страхования или собственно страхового рынка в России была возможность четко представлять, что же необходимо и зачем развивать. Специфика страхового рынка по отношению к иным финансовым рынкам проявляется в сущности страховой услуги, а также в характере трансакционных издержек, возникающем также в связи с проявлениями социально-экономических особенностей страховых услуг. Имеет существенные особенности и механизм ценообразования на страховые услуги.

В отсутствие взаимопонимания по базовым вопросам, лишь кажущимся давно решенными, остаются спорными даже основные приоритеты развития страховой отрасли. Например, существуют диаметрально противоположные взгляды на следующие важнейшие вопросы развития страхования в России:

- чему отдать предпочтение - быстрому росту взносов за счет введения новых видов обязательного страхования или поэтапному развитию рынка добровольных видов страхования?;

- какие меры должны приниматься для развития страховой культуры?;

- требуются ли меры государственной поддержки обществам и организациям по защите прав страхователей?;

- нуждаются ли российские страхователи в системе внесудебной защиты прав и интересов?;

- необходима ли система взаимных гарантий?;

- кому развивать инфраструктуру страхового рынка? и т.д.

Рассмотрим подробнее, как ученые-страховщики определяют понятие «страховой рынок». Существует несколько научных определений страхового рынка, которые, однако, давались авторами лишь применительно к решению собственных научных и практических задач. Например, проф. Р.Т. Юлдашев предлагает следующее определение[[1]](#footnote-1)1: страховой рынок - система экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи страхового покрытия в процессе удовлетворения общественных потребностей в страховой защите. А.К. Шихов[[2]](#footnote-2)2 предлагает считать страховым рынком сферу специфических экономических отношений, складывающихся между страхователями (застрахованными лицами, выгодоприобретателями), нуждающимися в силу возможного случайного наступления неблагоприятных для их материальных, нематериальных ценностей (благ) событий в страховой защите имущественных интересов, и страховщиками, обеспечивающими ее за счет использования ими в этих целях страховых фондов, формируемых из уплачиваемой страхователями денежных взносов (страховых премий). Существуют определения страхового рынка как сферы денежных[[3]](#footnote-3)3 или общественных[[4]](#footnote-4)4 отношений, где объектом купли - продажи является специфический товар - страховая услуга. В книге известного российского исследователя страхования проф. В.В. Шахова определяется, что страховой рынок - это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. При этом первичным звеном страхового рынка признаются страховые компании[[5]](#footnote-5)5. На основе классического определения рынка Макконнелла и Брю[[6]](#footnote-6)1 и М.С. Жилкина[[7]](#footnote-7)2 указывает, что страховой рынок - это экономический механизм, соединяющий интересы страхователей и страховщиков в отношении страховых услуг. В книге «Страхование: принципы и практика»[[8]](#footnote-8)3 на страховом рынке выделяют продавцов - страховые компании, покупателей - граждан и юридических лиц, а также посредников - брокеров и агентов. Все вышеперечисленные трактовки в своей совокупности раскрывают базовые социально-экономические свойства страхового рынка. Существуют вполне обоснованные мнения о необходимости включения страхового рынка в более общие социально-экономические категории, по-разному выделяемые исследователями. Например, есть мнение о включении страхового рынка в так называемое страховое хозяйство, под которым понимаются «общественные отношения, связанные с учреждением, организационным устройством, деятельностью, управлением страховыми организациями, а также отношения по государственному регулированию деятельности страховых компаний, иных субъектов страхового рынка по поводу страхования, определения условий и предпосылок использования страхования в экономических отношениях»[[9]](#footnote-9)4. Рассмотрению особенностей национальной страховой системы посвящена книга А.А. Зернова и А.Н. Зубца[[10]](#footnote-10)5, которые понимают под этим термином подсистему третьего уровня, последовательно входящую в национальную финансовую и национальную экономическую системы.

С позиций системного анализа И.Ю. Юргенс в своей диссертации предлагает считать страховой рынок «рыночным компонентом национальной системы страхования России». Относительно последнего термина интересно отметить, что, несмотря на наличие правительственного документа, посвященного развитию национальной системы страхования России, четкого определения данной системы там не представлено.

Представляется обоснованным присоединиться к мнению проф. Л.А. Орланюк-Малицкой, считающей, что страховой рынок это не только «рынок продавцов страховой услуги», но более сложная адаптивная система, способная к самоорганизации и состоящая из нескольких подсистем и сама входящая в более крупные системы[[11]](#footnote-11)1.

Возникновение страхования возможно лишь в условиях достаточно развитых системы прав собственности, правовой системы в целом, поддерживающей систему контрактов (договоров). Помимо данного необходимого условия возникновения страхования в обществе, важно обеспечить включение страхования в совокупность правил и норм, вытекающих из обычаев и традиций, принятых в обществе. При этом под нормами и правилами понимают модели или образцы поведения, неформально регламентирующие поведение индивидуума в определенных ситуациях. В данном контексте под термином «страховая культура», принятым в общественно-политической литературе о страховании, следует понимать модель поведения, предполагающую в условиях доверия к страховым компаниям стремление заключить договор страхования при выявлении страховых рисков, а также постоянный контроль над рисками в течение жизни индивидуума или предприятия. Необходимыми условиями для развития страхования в стране будут являться как создание адекватной современности правовой системы, поддерживающей систему контрактов (договоров) и систему прав собственности, так и формирование неформальных правил и норм, стимулирующих экономические субъекты к потреблению страховых услуг, такая система будет составлять институциональную среду страхового рынка. Заметим, что существуют страны с высоким уровнем развития экономики, в которых страхование не развито ввиду отсутствия в обществе соответствующих традиций, например, ОАЭ или Кувейт. Становится понятно, что институциональная среда будет способствовать развитию страхового рынка только в случае полного набора соответствующих институтов. Это является необходимым условием устойчивого интенсивного развития страхования, в случае роста платежеспособности населения и хозяйствующих субъектов это условие становится необходимым и достаточным. В то же время рост платежеспособности в условиях недостаточной и неадекватной развитию экономики и финансов институциональной среды страхового рынка может привести лишь к экстенсивному росту путем учета роста страховых взносов, обеспеченного инфляцией, и введения новых обязательных видов страхования, что можно наблюдать в России.

В этой связи становится понятно, что для формирования в целях обозначения приоритетов развития страховой отрасли для корректного экономического определения страхового рынка следует учесть его особую зависимость от общества и традиций, установившихся в нем, а также от доверия, которые граждане испытывают либо нет к страховым компаниям.

Говоря о страховом рынке, следует дать интерпретацию основных экономических институтов применительно к страхованию (следует отметить, что при рассмотрении экономики в целом страхование представляет собой инфраструктурный институт, направленный на защиту прав собственности - базового экономического института). Так, система контрактов применительно к страхованию породила специфическую форму контракта - договор страхования, который имеет ряд существенных свойств, отличающих его от иных типов контрактов. Правила и нормы представлены в отношении страхования страховым законодательством, традициями делового оборота в страховании и перестраховании, а также, еще раз подчеркнем, специфическим институтом - «страховой культурой». Следует также отметить ряд институтов, существование которых направлено на снижение трансакционных издержек: обеспечение прав страхователей и иных лиц, страховой надзор, государственное регулирование и саморегулирование, институт страхового посредничества (брокеры, агенты и неспециализированные посредники). Снижение трансакционных издержек, связанных с получением информации о страховых услугах, должно обеспечиваться в рамках информационно-аналитического обеспечения (рейтинговые агентства, независимые актуарные центры и т. п.). Необходимость снижения издержек, связанных с заключением договора страхования и его последующим исполнением, породила специфику в организациях, занимающихся оценочной деятельностью по заказу страховых компаний и страхователей (сюрвейеры, аварийные комиссары и т.д.).

Следует отметить, что все эти трансакционные издержки можно интерпретировать как издержки, связанные с дефицитом информации. При детальном рассмотрении под трансакционными издержками понимаются:

- расходы на сбор информации,

- издержки по доведению информации до потребителей (потенциальных страхователей и за интересованных лиц - выгодоприобретателей и застрахованных лиц),

- издержки по убеждению в полезности страховых услуг;

- издержки по заключению и исполнению договоров страхования (оценка имущества и рисков, превенция и т. п.);

- издержки контроля и защиты выполнения условий договоров страхования и т. п.

Данные обстоятельства показывают, что рассмотрение страхового рынка в отрыве от социально-экономических, политических и правовых структур, играющих значительную роль в функционировании рынка страховых услуг, не будет иметь перспектив.

Например, институты страхового рынка, формирующие порядок упорядочивания цен и установления консенсуса по поводу цен, будут испытывать существенное влияние присущих именно страхованию системы государственного регулирования – страхового надзора, а также механизмов соцстрахования и перестрахования и др.

В итоге можно утверждать, что целесообразно уточнить определение экономической категории «страховой рынок» с учетом специфики, присущей страхованию, с позиций институциональной теории.Страховой рынокпредставляет собой совокупность различных институтов и соответствующих им механизмов, в целях снижения трансакционных издержек ограничивающих и структурирующих поведение экономических агентов по поводу создания, купли-продажи и потребления страховых услуг. При этом под экономическими агентами понимаются страхователи, страховщики и представители инфраструктуры страхового рынка.

Опираясь на предложенное выше определение страхового рынка, поясним, что под развитием страхового рынка следует, понимать деятельность, ведущую к снижению трансакционных издержек, связанных с созданием, куплей - продажей и потреблением страховых услуг. Страховой рынок может устойчиво и интенсивно развиваться в случае снижении всех издержек, а не только каких-либо отдельных. Например, снижение издержек по купле-продаже страховых услуг путем введения института обязательного страхования, может привести к негативным последствиям в случае непринятия мер по снижению иных трансакционных издержек. В частности, следует обратить внимание на возможный рост издержек по убеждению общества или его части в полезности законодательно навязываемых услуг обязательного страхования. Следует помнить, что существуют примеры неэффективного обязательного страхования. Данный факт, например, публично признается в отношении обязательного страхования пассажиров на транспорте. Введение новых видов обязательного страхования не всегда ведет к развитию страхового рынка, а может привести лишь к экстенсивному росту страховых взносов.

**1.2 Структура страхового рынка**

Институциональная структура страхового рынка большинством исследователей понимается как данность и редко является самостоятельным предметом обсуждения. В то же время представляется, что добиться устойчивого развития страхования в России и адекватного выполнения им возложенных экономических задач и функций без определения приоритетов в развитии основных институтов страхового рынка будет трудно.

Структура страхового рынка– это возникающие и воспроизводящиеся в связи с процессом страхования соотношения и пропорции между различными институтами, субъектами (страховые компании и страхователи) и объектами (виды и технологии страхования) страхового рынка, рассмотренные в соответствии с заранее выбранными критериями. Соответственно, под институциональной структурой страхового рынка следует понимать социально-политические, организационно-экономические и правовые нормы, являющиеся базой для создания, продвижения и потребления страховых услуг на основе контрактов - договоров страхования (институциональная среда), а также совокупность организаций, профессионально занимающихся страховой деятельностью либо ее регулированием (организационная структура).

Можно сказать, что институциональная среда через институциональное устройство программирует организационную структуру. В то же время верно и обратное утверждение, так как по сути организации ради достижения поставленных учредителями целей являются главными агентами институциональных изменений. В данном постулате можно увидеть пояснение эффективности саморегулирования рынка, однако здесь не следует забывать о необходимости общественного контроля и в конечном итоге государственного регулирования для соблюдения баланса интересов потребителей и производителей товаров и услуг, в том числе - страховых.

Институциональная среда, создавая ограничения, образует пространство, в рамках которого действуют организации. Важно отметить, что если организации направляют свои усилия на непродуктивную с точки зрения общества деятельность, то это можно интерпретировать так, что система ограничений сформировала неверные стимулы для развития организаций. Для того чтобы организации стали действовать в интересах общества, необходимо изменение институциональной структуры (эволюция или революция), при этом эволюционный путь развития заключается в модернизации институциональной среды - институциональных изменениях.

На настоящий момент определение «инфраструктура страхового рынка» можно найти далеко не в каждом учебнике или монографии по страхованию. В словаре-справочнике «Страховой бизнес»[[12]](#footnote-12)1 приводится следующее базовое определение: инфраструктура - совокупность отраслей народного хозяйства, которые обслуживают основное производство. Более подробное определение дается коллективом авторов под руководством проф. К. Е. Турбиной[[13]](#footnote-13)1: инфраструктура страхового рынка - система отношений и взаимодействий между профессиональными участниками страхового рынка и специалистами иных видов деятельности и структура таких видов деятельности, которая способствует эффективному функционированию страхования и качественному предоставлению страховых (перестраховочных) услуг. При этом в данной работе к представителям страховой инфраструктуры относят аварийных комиссаров, сюрвейеров, диспашеров, актуариев, страховых аудиторов, специализированных и многопрофильных консультантов, в то же время, отделяя от понятия «инфраструктура страховых посредников (брокеров и агентов)». Похожей точки зрения придерживается Л. Скамай[[14]](#footnote-14)2, подразумевая под страховой инфраструктурой консалтинговые фирмы, рейтинг-бюро и т.д.

В цикле статей[[15]](#footnote-15)3, опубликованных В. Желтоносовым и П. Мартыненко, среди различных инфраструктурных изменений на страховом рынке России выделяются инвестиционная деятельность страховщиков, автоматизация страхового бизнеса (внедрение комплексных информационных систем для автоматизации основных бизнес-процессов (ERP-системы) и систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы)), появление новых технологий страхования, таких как Интернет-страхование и совместное продвижение банковских и страховых услуг, а также новых специфических страховых продуктов.

По всей видимости, не все понятия из выше перечисленных являются подлинной частью инфраструктуры страхового рынка, принадлежа, тем не менее, к страховому делу в его понимании, данному в страховом законодательстве[[16]](#footnote-16)1. Например, в отношении страховых услуг можно заметить, что они являются предметом деятельности страховщиков, брокеров и агентов, а новые технологии продвижения страховых услуг (Интернет-страхование и банковское страхование - bancassurance) - способом осуществления их деятельности.

На современном этапе сложилось понимание, как роли, так и места страховых посредников[[17]](#footnote-17)2, под которыми понимаются не только специализирующиеся исключительно на страховых услугах агенты и брокеры, но и новые каналы сбыта, основные среди которых не специализирующиеся на продвижении страховых продуктов финансовые структуры, организации связи, сферы услуг и торговли. Отнесение страховых агентов к инфраструктуре страхового рынка возможно в отношении коммерческих организаций, представляющих страховщика в отношениях со страхователем по поручению страховщика в соответствии с предоставленными полномочиями, а также граждан, не являющихся работниками конкретного страховщика. Для не специализирующихся на страховании посредников важно развитое состояние страхового рынка, правильное восприятие страхования потребителями их услуг, а также организационно-правовая урегулированность всех вопросов их участия в продвижении страховых услуг. Следует отметить, что в силу далеко не окончательного решения проблем, связанных с перечисленными факторами, страховщики не могут в полной мере воспользоваться преимуществами кросс-продаж, а также использовать средства связи и Интернет в качестве каналов прямых продаж страховых продуктов.

Основываясь на представленном выше анализе, следует предложить следующее определение: к инфраструктуре страхового рынка следует относить организации, способствующие страховой деятельности, повышающие ее эффективность, но не занимающиеся собственно страхованием и, соответственно, не создающие страховых фондов. Следует выделять посредническую, деловую и институциональную инфраструктуру страхового рынка.

Среди многих организаций инфраструктуры страхового рынка следует выделять посредническую инфраструктуру страхового рынка - сбытовые структуры: агенты, брокеры, организации - новые каналы продвижения страховых услуг. Вторым основным элементом инфраструктуры страхового рынка являются организации по обеспечению страховой и перестраховочной деятельности: организации, занимающиеся предупреждением случаев страхового мошенничества и ведением соответствующих баз данных, аутсорсингом легальных участников страхового рынка. Речь идет об оценщиках, отчасти - сюрвейерах, информационных и рейтинговых агентствах, страховых брокерах, обществах по защите прав страхователей и других структурах, неизбежно появляющихся с развитием страхового рынка.

Страховщики в массе своей пока не готовы пользоваться услугами организаций, положительный эффект от деятельности которых отсрочен по времени. Альтернатива заключается либо в медленном и болезненном ожидании неизбежного естественного развития инфраструктуры страхового рынка, либо в создании стимулирующих ее развитие условий. Однако уже сейчас ясно, что интенсивное развитие страхового рынка России возможно только при разработке комплексных мер, направленных не только на создание новых видов обязательного страхования и поддержку страховых компаний.

Проводимые в России с конца 80-х гг. XX в. преобразования вызвали значительные институциональные изменения, однако противоречивый характер реформ, вынужденность принятия скоропалительных решений, отсутствие взвешенной политики развития многих отраслей экономики, политика «затыкания дыр» в экономике, и особенно в социальной сфере, породили системные ошибки в институциональных изменениях и сформировали неэффективную институциональную структуру экономики в целом и многих отраслевых рынков. Во многих случаях не произошло улучшения экономической эффективности, но наблюдались перераспределительные процессы.

При исследовании страхового рынка следует понимать, что его развитие отнюдь не было главной целью разработчиков реформ в начале 90-х гг. прошлого века. Сколько-нибудь пристальное внимание к страховому рынку в России появляется лишь в середине 90-х гг. XX в.

Естественно, что общие для российской экономики проблемы не обошли страховой рынок, переживший потерю доверия населения в связи с утратой накоплений в системе Госстраха СССР, периоды превалирования страхования заемщиков кредитов, зарплатных схем и обналичивания средств предприятий и организаций, а в настоящее время вынужденный ориентироваться на обязательные виды страхования, и в особенности на обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств. Количественные характеристики современного страхового рынка России, показывающие деформированный характер институциональной структуры страхового рынка, будут представлены далее.

Современное состояние экономики России говорит о необходимости серьезно продуманных и научно обоснованных институциональных изменений, единых по концепции и учитывающих особенности развития и современного положения дел, как в рыночной экономике России, так и на страховом рынке нашей страны.

Рассматривая проблемы институциональных изменений страхового рынка России, важно проанализировать сочетаемость изменений различных институтов. В данном случае следует присоединиться в отношении страхового рынка к мнению А.А. Белокрылова и др[[18]](#footnote-18)1, высказывавшемуся относительно рынка труда, и, подчеркивая, что «необходимо, чтобы создаваемые (формальные) институты (в своем большинстве хозяйственно- правового характера, связанные с направлениями и механизмами осуществления государственной и региональной политики) и спонтанно формирующиеся институты (в основном неформального характера в виде хозяйственной этики, обычаев разрешения споров и т.д.) выступали в качестве взаимодополняющих друг друга элементов институциональной структуры регионального рынка труда». Данные обстоятельства весьма важны в отношении рынка перестрахования, где многие вопросы регулируются достаточно неформальными традициями делового оборота.

В настоящее время далеко не все институты страхового рынка функционируют в полном объеме или успели адекватно сформироваться, что явным образом препятствует эффективному функционированию национального страхового рынка. В отношении некоторых из известных институтов следует заметить, что они будут являться заимствованными или импортируемыми в Россию из стран, имеющих развитые страховые рынки. В этой связи актуально сравнительное исследование их опыта, учитывая имеющиеся различия, в ряде случаев значительные (например, страховые рынки Германии и Великобритании). На основе складывающегося российского опыта развивающегося страхового рынка можно заметить, что не все институты востребованы в современной России. Уже отмечалось, что в России все еще практически не развит институт страховых брокеров, являющихся базовым звеном страхового рынка Великобритании и многих иных экономически развитых стран мира.

Бесспорно, что в отношении российского страхового рынка можно выделить значительное количество нерешенных вопросов институционального развития, многие из которых практически не поднимались до настоящего времени. Следует подчеркнуть, что данные обстоятельства были вызваны как состоянием страхования в России, так и в первую очередь общесистемным кризисом экономики в России, ставившим перед исследователями и практиками иные задачи.

Основываясь на определениях, предложенных ранее, можно схематически изобразить институциональную структуру страхового рынка в ее развитии.

Таким образом, под институциональным развитием страхового рынкаследует понимать совокупность институциональных изменений, ведущих к трансформации институциональной структуры страхового рынка, способствующих снижению трансакционных издержек договора страхования, улучшению экономической эффективности страхования и социализации страховых отношений. В настоящее время большинство вопросов институционального развития страхового рынка России напрямую не касается функционирования страховых компаний, но направлены на развитие среды, способствующей выявлению и удовлетворению страховых интересов потенциальных страхователей.

Как можно заметить, далеко не все институты страхового рынка развиты в России, что порождает определенные затруднения в существовании и развитии большинства экономических организаций страхового рынка и его самого. Более того, есть институты, в развитии которых не заинтересованы ни страховщики, ни государство, ни добросовестные страхователи и застрахованные лица. Так, страховое мошенничество способствует развращению всех сторон страховых отношений.

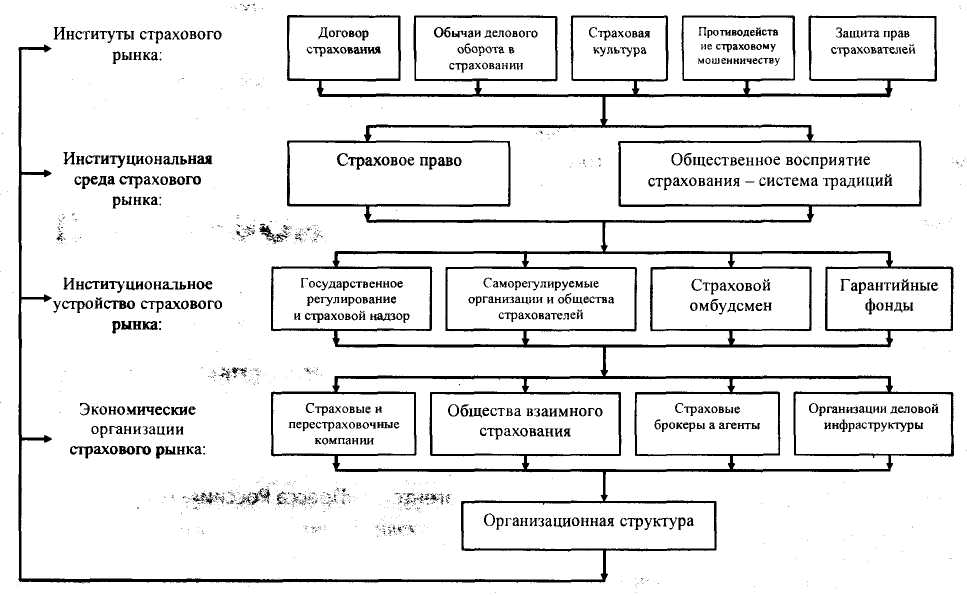


Рис. 1.1 Развитие институционального структуры страхового рынка

Страховые компании принимают более жесткие решения и пренебрегают правами страхователей в условиях возможности сослаться на вероятность активизации деятельности страховых мошенников.

Государство обосновывает непринятие стимулирующего страхование законодательства возможностью организации мошенничества со стороны страховых компаний.

Страхователи испытывают соблазн воспользоваться «удачным» примером[[19]](#footnote-19)1.

Многие вопросы развития рынка массового страхования связаны с отсутствием или минимумом доверия, которое испытывают страхователи к страховым компаниям. Следует отметить, недостаточность системы российского страхового права и отсутствие или значительную отсталость многих правовых норм, требующих законодательного регулирования. Существуют проблемы с организацией саморегулирования на страховом рынке России, которое в настоящее время существует в результате формирования этого института в связи с введением обязательного страхования и, в свою очередь, обязательности присоединения страховщиков к союзу в случае желания осуществлять данное страхование. В то же время существуют союзы и пулы страховщиков, являющиеся примером добровольного объединения страховых компаний для решения общих задач и основой для формирования такого института гражданского общества, как саморегулируемые объединения предпринимателей.

Организационная структура страхового рынка России также не отличается полнотой: в масштабах нашей страны практически не заметна деятельность обществ взаимного страхования и страховых брокеров.

В итоге можно считать, что к настоящему времени сложилась неэффективная институциональная структура страхового рынка Российской Федерации, способная более к экстенсивному развитию, чем к интенсивному росту за счет более полного удовлетворения страховых интересов общества и хозяйствующих субъектов путем разработки и внедрения новых видов и технологий страхования.

Необходимо составить программу институционального развития страхового рынка, направленную на модернизацию институциональной структуры страхового рынка, для интенсификации роста страхования в России в целях наиболее полного учета общественных интересов в защите от неблагоприятных событий случайной и непреодолимой силы. В этой связи нужно развивать целостную систему институтов страхового рынка, а не только некоторые из них или их проявления, например путем введения обязательного страхования[[20]](#footnote-20)1.

страховой рынок баланс антиинфляционный

**2. Страховой рынок России на современном этапе**

Для того чтобы спать спокойно, нужно не только вовремя заплатить налоги, но и застраховать все самое дорогое. Кроме того, учитывая то, что некоторые виды страхования являются обязательными, юр.лицам рано или поздно придется обратиться к страховщикам. В свете этих обстоятельств будет крайне полезным анализ страхового рынка России. Ведь компании должны четко представлять, с кем они работают и каковы возможные последствия такого сотрудничества.

Российский рынок страхования находится еще на достаточно ранней стадии своего развития. Доля премий, собранных за 2007 г., в ВВП составляет около 2 процентов. Эта цифра базируется на официальных данных и включает как рисковое страхование, так и кэптивное (при котором большие холдинговые компании платят премии своим кэптивным страховым компаниям), а также нерисковое страхование (схемы, используемые для оптимизации налогообложения).

**2.1 Развитие страхового рынка в 2007 году**

Развитие страхового рынка в 2007 г. определялось следующими важнейшими факторами:

1) ростом основных макроэкономических показателей (ВВП, объема инвестиций, уровня располагаемого дохода населения);

2) консолидацией рынка и приходом иностранного капитала;

3) изменениями в нормативно-правовой базе.

Общая сумма страховых премий по всем видам страхования выросла на 32 процента по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 29,7 млрд. долл. Что касается выплат, то они увеличились по сравнению с 2006 г. на 34,3 процента и составили 18,5 млрд. долл.

Превышение темпов роста выплат над темпами роста поступлений в различных линиях бизнеса происходило под влиянием двух факторов. Во-первых, сказалось увеличение убыточности отдельных видов страхования (автокаско, ОСАГО), а во-вторых, значительный рост выплат по страхованию жизни.

Таблица 2.1

Страховой рынок, 2003-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид страхования | 2003 | | 2004 | | 2005 | | 2006 | | 2007 | |
| Млрд. долл. | % | Млрд. долл. | % | Млрд.долл. | % | Млрд. долл. | % | Млрд.долл. | % |
| Личное | 1,4 | 10 | 1,8 | 11 | 2,3 | 13 | 2,8 | 13 | 3,5 | 12 |
| Имущество | 4,1 | 29 | 5,3 | 33 | 6,6 | 38 | 8,6 | 38 | 10,6 | 36 |
| Ответственность | 0,4 | 3 | 0,4 | 2,50 | 0,6 | 3 | 0,6 | 3 | 0,8 | 3 |
| Обязательное | 3,4 | 24 | 5,3 | 32 | 6,9 | 40 | 9,9 | 43 | 13,9 | 46 |
| Вкл. ОСАГО | н/д | - | 1,7 | 10 | 1,9 | 11 | 2,4 | 11 | 2,8 | 9 |
| Жизнь | 4,8 | 34 | 3,5 | 21 | 0,9 | 5 | 0,6 | 3 | 0,9 | 3 |
| Всего | 14,1 | 100 | 16,3 | 100 | 17,3 | 100 | 22,5 | 100 | 29,7 | 100 |

На протяжении 2007 г. продолжал расти российский ВВП. Прирост реального объема ВВП в 2007 г. был равен 8,1 процента. Основу роста ВВП в 2007 г. составили сфера услуг и, в частности, финансовый сектор. Стоит отметить, что уровень инфляции на 1 января 2008 г. был равен 11,9 процента, при этом реальный рост доходов населения составил 10,4 процента[[21]](#footnote-21)1.

Доля страховых премий в ВВП в 2007 г. снизилась, что в основном связано с продолжением процесса постепенного очищения рынка от схем и ухода с рынка недокапитализованных компаний.

По состоянию на 1 января 2008 г., по данным Федеральной службы страхового надзора (Росстрахнадзор), в России функционировало 857 страховых компаний (918 на 1 января 2007 г.). Концентрация страхового рынка России происходила за счет уже упомянутого сокращения количества участников рынка, занимающихся финансовыми схемами или обладающих недостаточным уровнем капитализации. Отчасти консолидация обусловлена процессом поглощений, который продолжается, по сей день. По итогам 2007 г. первые 10 страховых компаний собрали 48 процентов совокупной премии (без ОМС).

Крупнейшими игроками на рынке в 2007 г. стали компании Росгосстрах, Ингосстрах, СОГАЗ, РЕСО и РОСНО, собравшие 36,4 процента премий по добровольным видам и ОСАГО.

Стоит подчеркнуть, что данные официальной статистики, приведенные в таблице 2, включают и налогосберегающие схемы. Страхование в России все еще используется в целях оптимизации денежных потоков предприятия для целей налогообложения. В связи с этим значительное количество российских страховых компаний имеют часть портфеля, не являющуюся «реальным» или рисковым страхованием. Нерисковое страхование различается по линиям бизнеса.

Таблица 2.2

Лидеры страхового рынка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место | Компания | Премии, млн. долл. | Доля рынка, % |
| 1 | Росгосстрах | 1956 | 10,6 |
| 2 | Ингосстрах | 1372 | 7,4 |
| 3 | РЕСО | 1248 | 6,7 |
| 4 | СОГАЗ | 1158 | 6,3 |
| 5 | РОСНО <2> | 992 | 5,4 |

Оценка доли «реального» страхования на рынке осуществляется как Росстрахнадзором, так и независимыми экспертами на базе анализа соотношения сборов и выплат по линиям бизнеса, а также доступной информации о компаниях. Наибольшая доля нерискового страхования приходится на добровольное медицинское страхование и страхование имущества (кроме автострахования). Без учета финансовых схем объем реального рынка за 2007 г., по оценкам экспертов РОСНО, составляет 14,8 млрд. долл.

**2.2 Линии страхового бизнеса**

Взяв за основу официальную статистику, все линии бизнеса можно разделить на добровольные и обязательные. К наиболее значительным обязательным видам страхования относятся обязательное медицинское страхование и ОСАГО. Основными добровольными видами страхования, в свою очередь, являются страхование жизни, личное страхование, включающее в себя добровольное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев, имущественное страхование, включающее в себя страхование имущества, грузов и страхование КАСКО, и, наконец, страхование ответственности.

Что касается структуры официального рынка (добровольные виды и ОСАГО), то, как и в предыдущие годы, наибольшую долю занимает страхование имущества, личное страхование, ОСАГО. Доли страхования жизни и ответственности - самые незначительные (см. рис.2.2 «Структура рынка (добровольные виды страхования + ОСАГО)»).

Обязательное медицинское страхование (ОМС). Обязательное медицинское страхование не является рисковым видом страхования. Система ОМС, по сути, представляет собой канал по распределению социальных фондов для предоставления медицинской помощи. Фонд обязательного медицинского страхования формируется из:

- отчислений из фонда заработной платы (по ставке 3,1%);

- средств региональных бюджетов (идут на покрытие ОМС для безработных);

- поступлений некоммерческих социальных организаций;

- налоговых отчислений частных предпринимателей.

В 2007 г. обязательное медицинское страхование выросло на 39,7 процента по отношению к 2006 г. и составило 11 114 млн. долл.

Все прочие виды страхования относятся к рисковым видам.

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО). Оно было введено с 1 июля 2003 г. Законом об ОСАГО. В соответствии с гл. 59 ГК РФ под гражданской ответственностью понимается обязанность физического или юридического лица, причинившего ущерб, возместить его потерпевшей стороне в полном объеме. Согласно ст. 931 Гражданского кодекса риск возникновения ответственности за причинение вреда может быть застрахован, при этом возмещение вреда потерпевшей стороне будет производить страховая компания в размере и на условиях, предусмотренных в договоре страхования.

Обязанность по страхованию гражданской ответственности распространяется на владельцев всех используемых на территории Российской Федерации транспортных средств. Тарифы по обязательному страхованию гражданской ответственности, согласно Закону об ОСАГО, устанавливаются постановлением Правительства РФ и могут пересматриваться каждые полгода.

Рынок ОСАГО в 2007 г. вырос на 17,2 процента и составил 2752 млн. долл.

Несомненно, главной причиной роста рынка ОСАГО является увеличение автопарка. Продажи автомобилей в России по оптимистичному сценарию PricewaterhouseCoopers вплоть до 2010 г. будут расти на 27,8 процента ежегодно, по пессимистичному - на 13,3 процента. Таким образом, ожидаемый прирост сборов по ОСАГО в ближайшие годы составит около 15 - 18 процентов по консервативным оценкам.

ОСАГО играет значительную роль в развитии всего рынка страхования России и является важным фактором повышения страховой культуры населения. В результате введения ОСАГО многие граждане России впервые узнали о механизме страхования и его ценности в сфере управления рисками.

Таблица 2.3

Самые крупные игроки на рынке ОСАГО по результатам 2007 г. (53% рынка)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место | Компания | Премии, млн долл. | Доля рынка, % |
| 1 | Росгосстрах | 760 | 27,6 |
| 2 | РЕСО | 234 | 8,5 |
| 3 | Ингосстрах | 172 | 6,2 |
| 4 | РОСНО | 134 | 4,9 |
| 5 | ВСК | 92 | 3,4 |
| 6 | Спасские ворота | 84 | 3,1 |

Страхование жизни. Этот вид страхования в целом по рынку показал наибольший темп роста в 2007 г. После значительного уменьшения объема премий в течение последних двух-трех лет, связанного с действиями государства, направленными на очищение рынка страхования жизни от схем, этот сектор в 2007 г. вырос почти на 50 процентов (по официальным данным в долларовом выражении). Рынок страхования жизни, по данным Росстрахнадзора, в прошлом году составил 880 млн. долл.

Одной из основных тенденций является концентрация страхового рынка - 77,1 процента официального рынка страхования жизни принадлежит первой десятке игроков рынка. В тех странах, где рынок страхования уже сформировался, классическое накопительное страхование жизни занимает значительную долю рынка. Однако в России на данный момент условий для этого нет.

Основными причинами роста рынка страхования жизни в ближайшие годы могут стать:

- совершенствование законодательства в части страхования жизни (что позволит страховщикам разрабатывать и предлагать своим клиентам более интересные продукты);

- повышение уровня доходов населения;

- повышение уровня страховой культуры населения;

- активное продвижение данного вида страхования самими страховщиками.

Личное страхование. В 2007 г. рынок личного страхования составил 3483 млн. долл., а прирост премий в данном виде страхования - 23,2 процента.

Наибольшая доля в личном страховании по-прежнему приходится на добровольное медицинское страхование (ДМС).

Основными причинами роста сегмента ДМС в 2007 г. стали:

- рост стоимости медицинских услуг;

- рост числа корпоративных клиентов - теперь не только крупные, но и средние, и небольшие предприятия стремятся обеспечить своим сотрудникам качественный компенсационный пакет, в который входит в том числе и ДМС;

- рост интереса к ДМС среди корпоративных клиентов в регионах РФ;

- желание самих страховщиков развивать данный вид страхования.

Не таким большим, но быстро растущим и развивающимся сегментом личного страхования является страхование от несчастного случая. Основным драйвером роста этого вида страхования в 2007 г. было развитие ипотечного кредитования. При получении ипотечного кредита человек страхуется от несчастного случая. Таким образом, рост рынка ипотеки непосредственно влечет за собой рост рынка страхования от несчастного случая.

Таблица 2.4

Лидеры личного страхования (42,1% всего официального рынка)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место | Компания | Премии, млн. долл. | Доля рынка, % |
| 1 | СОГАЗ | 436 | 12,5 |
| 2 | РОСНО | 275 | 7,9 |
| 3 | ЖАСО | 234 | 6,7 |
| 4 | РЕСО | 189 | 5,4 |
| 5 | Ингосстрах | 172 | 4,9 |
| 6 | Росгосстрах | 140 | 4,0 |

Имущественное страхование. Рынок страхования имущества в 2007 г. вырос на 26,3 процента и составил 10 590 млн. долл.

Основные виды имущественного страхования - это АвтоКАСКО и страхование имущества.

В течение последних двух-трех лет АвтоКАСКО является одним из самых быстрорастущих сегментов рынка. Его ежегодный прирост составляет, по нашим оценкам, более 30 процентов.

К основным драйверам роста этого вида страхования относятся:

- рост рынка кредитования и, как результат, рост рынка автомобилей, взятых в кредит;

- повышение доходов, а также страховой культуры населения.

При этом новым явлением и одной из главных тенденций прошедшего года стало увеличение убыточности по АвтоКАСКО вызванное ростом количества дорожно-транспортных происшествий, который даже превышает прирост автопарка. Последнее обстоятельство можно объяснить увеличением числа водителей с предельно малым стажем вождения. В связи с возросшей убыточностью по данному виду страхования некоторые страховщики, возможно, будут вынуждены изменить условия договора страхования АвтоКАСКО подвергнув себя риску предлагать неконкурентоспособный продукт.

Говоря о страховании имущества, нельзя не отметить, что этот сегмент является одним из самых больших и стремительно растущих. Главные причины данного роста состоят в увеличении «доли новых активов» (т.е. жилья) и «новых производственных фондов».

Таблица 2.5

Лидеры на рынке страхования имущества (39,5% всего официального рынка)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место | Компания | Премии, млн. долл. | Доля рынка, % |
| 1 | Росгосстрах | 1008 | 9,5 |
| 2 | Ингосстрах | 928 | 8,8 |
| 3 | РЕСО | 769 | 7,3 |
| 4 | СОГАЗ | 645 | 6,1 |
| 5 | РОСНО | 501 | 4,7 |
| 6 | ВСК | 385 | 3,6 |

Страхование ответственности. Поступления по страхованию ответственности в 2007 г. выросли на 30,7 процента и составили 786 млн. долл.

Рост был вызван появлением новых продуктов и развитием уже существующих, нацеленных на управление специфическими рисками: страхования профессиональных участников рынка ценных бумаг, ответственности управляющих компаний, ответственности органов управления юридических лиц, гражданской ответственности за вред, причиненный пациентам при проведении клинических исследований. Рынок страхования ответственности в России кардинально не отличается от подобных рынков в Европе и США. Доходы, получаемые на нем, по-прежнему занимают небольшую долю в совокупных поступлениях от всех видов страхования (4,2% в 2007 г.).

Таблица 2.6

Лидеры рынка страхования ответственности (41,3% всего официального рынка)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место | Компания | Премии, млн. долл. | Доля рынка, % |
| 1 | Ингосстрах | 100 | 12,7 |
| 2 | Руссогарантия | 82 | 10,4 |
| 3 | СОГАЗ | 46 | 5,9 |
| 4 | РЕСО | 39 | 5,0 |
| 5 | ВСК | 30 | 3,8 |
| 6 | РОСНО | 22 | 2,8 |

**2.3 Каналы продаж на рынке страхования**

Основными каналами продаж на рынке страхования были в течение многих лет и в настоящий момент остаются следующие:

1) агентский канал продаж. Подход, применяемый в агентских продажах, очень похож на подход, применяемый в прямых продажах. Однако этот канал в основном используется для страхования физических лиц, а также малого и среднего бизнеса. В отличие от прямых продаж, страховые продукты, продаваемые агентами, унифицированы в соответствии со стандартными тарифами, которые незначительно варьируются в зависимости от возраста и страховой истории страхуемого;

2) канал прямых продаж. Продажи происходят на базе входящих/исходящих звонков, а также на основании рекомендаций, полученных от клиентов компании. Этот канал используется в основном для работы с корпоративными клиентами. Страховые продукты учитывают потребности каждого клиента, а тарифы устанавливаются в каждом отдельном случае индивидуально в рамках утвержденных стандартов;

3) продажи через страховых посредников - страховых брокеров. Страховой брокер предлагает клиенту продукты различных страховых компаний, подбирая те решения, которые будут оптимальными для каждого конкретного случая;

4) продажи через нестраховых посредников. К последним относятся автосалоны, лизинговые компании, туристические операторы и т.д. Продажи производятся либо сотрудниками страховой компании, которые работают на территории фирмы-партнера, либо специально обученными сотрудниками фирмы-партнера. Через нестраховых посредников реализуются стандартные продукты, адаптированные к специфике посредника.

В последние годы особенно выросли объемы продаж через банки и автосалоны. Через банки реализуются практически все розничные виды страхований и ряд корпоративных: автокаско, ОСАГО, страхование от несчастного случая, страхование жизни заемщиков, титульное страхование, страхование банковских рисков. Если оглядываться на развитые страховые рынки, то можно предположить, что со временем канал продаж через банки станет одним из самых эффективных, наряду с агентским каналом и каналом прямых продаж.

Продажи через Интернет также являются довольно перспективным каналом продаж, однако в настоящий момент он достаточно слабо развит[[22]](#footnote-22)1.

3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Страхование является одним из наиболее динамично развивающихся направлений российского финансового рынка. Об этом непосредственно свидетельствуют объемы операций на рынке страховых услуг. Общий объем страховых платежей (взносов) по всем видам страхования за 2001 г. составил 276,6 млрд. рублей и вырос по сравнению с 1997 г. в 1,5 раза, в 2001 г. населению и организациям страховщиками выплачено 171,8 млрд. рублей, что более чем в 1,3 раза превышает страховые выплаты, произведенные в 1997 г. Для сравнения, в 2007 г. объем премий на российском страховом рынке, по оценкам экспертов, составит 520 млрд. рублей[[23]](#footnote-23)1.

Следует отметить, что для страхового рынка характерна тенденция укрупнения страхового бизнеса. Если на начало 2002 г. на рынке работало 1366 страховых организаций, то по состоянию на 30 сентября 2007 г. в Едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрировано 869 страховых организаций. В перспективе, когда на ведущих страховщиков будет приходиться не менее 80% объема премий, отечественный страховой рынок будет соответствовать по своему размеру, качеству и субъектному составу европейскому рынку страхования.

Несомненно, влияние страховой деятельности на рынок посреднических и дополнительных услуг в области страхования (услуги агентов, брокеров, страховых консультантов, актуариев, аудиторов и др.).

Вместе с тем за прошедшие годы рыночных преобразований не удалось в полной мере сформировать устойчивый, соответствующий современным потребностям общества рынок страховых услуг. Дальнейшее развитие страхования в России требует уточнения его роли в решении социально-экономических задач государства[[24]](#footnote-24)2.

Следует отметить, что Правительством Российской Федерации неоднократно предпринимались конкретные шаги, направленные на совершенствование страховой защиты различных субъектов от разнообразных рисков. В частности, были приняты Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1998 - 2000 годах, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 октября 1998 г. № 1139; Концепция развития страхования в Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2002 г. № 1361-р (предусматривающая развитие страховой деятельности в Российской Федерации на период 2002 - 2007 годов). И в настоящее время разрабатывается Стратегия развития страховой деятельности в России на 2008 - 2012 годы.

Необходимо отметить, что оценка эффективности концепций развития страхования выявила ряд негативных факторов, существенно снижающих положительный эффект от проводимых мероприятий, в частности, на развитие различных видов страхования негативно повлияли:

- существующий уровень платежеспособности и спроса граждан и юридических лиц на страховые услуги;

- использование не в полной мере рыночного механизма в области страхования, и, в частности, неразвитость обязательного страхования, без чего не может активно развиваться рынок добровольного страхования;

- отсутствие надежных инструментов долгосрочного размещения страховых резервов;

- ограничение конкуренции в некоторых секторах рынка страховых услуг и на территориях, в частности, путем создания аффилированных и уполномоченных страховых организаций;

- отсутствие системы мер по совершенствованию законодательства о налогах и сборах в сфере рынка страховых услуг;

- низкий уровень капитализации страховых организаций, а также неразвитость национального перестраховочного рынка, приводящие к невозможности страхования крупных рисков без значительного участия иностранных перестраховочных компаний и необоснованному оттоку значительных сумм страховой премии за границу;

- информационная закрытость рынка страховых услуг, создающая проблемы для потенциальных страхователей в выборе устойчивых страховых организаций;

- несовершенство правового и организационного обеспечения государственного страхового надзора и др. факторы.

Вышесказанное позволяет отдельным авторам констатировать, с чем полностью согласен и автор исследования, что национальная система страхования не в полной мере выполняет свои основные социально-экономические функции: защиты от потенциальных рисков, необходимой для эффективного функционирования рыночной экономики и являющейся фактором ее социальной стабильности и стимулом расширения предпринимательской деятельности; аккумуляции долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики[[25]](#footnote-25)1.

Представляется, что основными задачами по развитию страхового рынка являются: формирование законодательной базы рынка страховых услуг; развитие различных видов обязательного и добровольного видов страхования; создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, обеспечивающего баланс интересов государства и субъектов страховых отношений; стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни; поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком.

Необходимо отметить, что основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование. Приоритетными направлениями в развитии добровольного личного страхования должны стать страхование жизни и пенсионное страхование. Страхование жизни является важной сферой страхового дела, традиционным и постоянным источником значительных инвестиционных ресурсов, способствующих успешному росту экономики.

Демографическая ситуация, характеризующаяся увеличением доли населения старших возрастных групп, и переход на накопительную систему в пенсионном страховании, включающую самостоятельное формирование гражданами своего пенсионного фонда, предполагают расширение участия страховых компаний в осуществлении пенсионного страхования.

Стимулом для развития долгосрочного страхования жизни должно стать создание системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам в получении накопленных сумм по договорам страхования.

Заметим, что рынок добровольного страхования продолжает демонстрировать завидный рост. Сумма собранных премий компаниями в первом квартале выросла по сравнению с прошлым годом на 11% и достигла 107,4 млрд. руб. При этом выплаты увеличились на 27% и составили 28,5 млрд. руб. Эти данные зафиксировала Федеральная служба страхового надзора[[26]](#footnote-26)1. Большая доля традиционно приходится на имущественное страхование - 56%, личное страхование занимает 35%, страхование ответственности - 5% и только 4% остается на страхование жизни.

Вместе с тем необходимо выработать меры по расширению сферы и объемов добровольного медицинского страхования и добровольного страхования от несчастных случаев. Указанные виды страхования должны стать важным элементом социального пакета, предоставляемого работодателями своим сотрудникам. В связи с этим потребуется совершенствование законодательства, регулирующего отношения при осуществлении этих видов страхования, а также законодательства о налогах и сборах.

Дальнейшее развитие добровольного медицинского страхования требует формирования правовых основ с учетом специфики данного вида страхования и совершенствования норм, регулирующих взаимодействие субъектов медицинского страхования, особенности налогообложения операций по медицинскому страхованию.

Основной прирост в имущественном страховании обеспечивает высокий сбор по программе «АвтоКАСКО». Автострахование остается приоритетным направлением развития практически у всех страховых компаний. Основной прирост здесь обеспечивают программы «каско», причем за счет автокредитов. На рынке прослеживается тенденция к созданию узкоспециализированных продуктов, учитывающих лишь определенные риски, и, таким образом, цена страхования становится более доступной. Расширяется спектр дополнительного сервиса. Ведущие автостраховщики широко используют такие дополнительные услуги, как аварийный комиссар, сбор документов, эвакуация, прием заявления о страховом случае на месте происшествия, осмотр ТС и выдача направления на ремонт на месте происшествия. Не случайно рынок «АвтоКАСКО» в 2007 г. вырос более чем на 50% и составил около 120 млрд. рублей. Тем не менее ожидаемый рост страховых премий в 2008 г. по «АвтоКАСКО» может составить 185 млрд. рублей.

Следует отметить, что одной из основных проблем 2008 г. будет вступление в силу поправок в Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»[[27]](#footnote-27)1. Растущая убыточность по ОСАГО может привести к уходу с данного сегмента рынка части страховщиков. Вводимые Законом изменения: прямое урегулирование убытков, европейский протокол, увеличение лимита выплат, несомненно, являются большим плюсом для потребителя-страхователя. Однако введение подобных поправок не может не отразиться на адекватном увеличении тарифов.

Идет активное продвижение страховых продуктов в ипотечном кредитовании, а также страхование недвижимости физических лиц. Заметим, что развитие данного вида страхования связано не столько с активностью граждан в защите своей собственности от возможных рисков, сколько с необходимостью страховать имущество, передаваемого в залог кредитным организациям. Объем премии на рынке ипотечного страхования в 2007 г. составил порядка 2,5 млрд. рублей. В то же время в 2008 г. ожидается рост данного сегмента в район приблизительно 20 млрд. рублей.

Явно усиливается интерес страховщиков к рынку потребительского кредитования, который переживает сейчас настоящий бум.

В области страхования юридических лиц большой интерес проявляется к страхованию строительно-монтажных рисков, так как объемы строительства постоянно растут.

В приближении сезона отпусков на рынок стали также выводиться новые программы для выезжающих за рубеж. Рынок развивался в основном за счет улучшения существующих программ. Некоторые компании начинают покрывать риски, прежде входившие в исключения: солнечные ожоги, травмы, полученные в результате военных действий, и т.д. Среди новых направлений можно выделить программу «пляжный отдых», которая рассчитана на покрытие не только стандартных рисков, но и полученных на пляже травм. Достаточно высоким остается спрос на программы от «невыезда».

Следует отметить, что реализация национального проекта «Развитие АПК» в совокупности с другими факторами способствовала развитию рынка страхования сельскохозяйственных рисков. Эксперты оценивают данный рынок с объемами рынка ОСАГО[[28]](#footnote-28)1. В частности, в 2006 г. сумма уплаченных страховых взносов составила 5,8 млрд. рублей, из них субсидии федерального бюджета - 2,9 млрд. рублей. В 2006 г. было заключено 10665 договоров страхования урожая сельскохозяйственных культур, договоры заключили 32% товаропроизводителей в 68 регионах страны.

В заключение следует отметить, что современный этап развития экономики и социальной сферы нашей страны, вхождение ее в мировую систему, предстоящее вступление в ВТО, а также процессы глобализации ставят перед национальной страховой отраслью новые цели и задачи. В связи с этим необходимо определить и четко обозначить приоритетные направления развития российского страхового рынка на среднесрочную перспективу, пути и конкретные меры по их реализации.

Для решения задач развития рынка страховых услуг в первоочередном порядке необходимо разработать и осуществить меры по совершенствованию и развитию законодательства, регулирующего страхование по особо важным направлениям.

Во-первых, разработка и утверждение стратегии развития страхования в Российской Федерации.

Во-вторых, реформирование законодательства о медицинском страховании.

В-третьих, разработка законодательного акта в области сельскохозяйственного страхования.

В-четвертых, разработка законодательных актов в области страховой защиты прав и интересов граждан при осуществлении строительства и комплексного ипотечного страхования.

В-пятых, разработка проекта федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика».

В-шестых, законодательное закрепление участия страховых компаний в системе накопительного пенсионного страхования.

В-седьмых, совершенствование законодательства в части введения «вмененного» страхования в сфере строительства и ЖКХ как необходимого условия осуществления строительства и работ по содержанию и ремонту жилищного фонда.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Страховой рынок в России переживает период бурного финансового развития, демонстрируя одни из самых высоких в мире темпов роста страховых сборов.

Страховой бизнес в том виде, в котором он существует сегодня, зародился в начале XIX в. и уже во многом опирается на страховую статистику, полученную от разных страховщиков. Формирование комплексных баз данных по видам страхования, объему страховых платежей, выплат и т.д. и их страховой статистики - это естественный процесс развития рынка страховых услуг.

Таким образом, в настоящее время необходимо начать разработку подробной финансово-экономической концепции содержания и методики системы страховой статистики с учетом всех целей и функций страхования, его финансовых аспектов, работа над которой могла бы строиться следующим образом:

- разработка перечня наиболее важных страховых продуктов в рамках обязательной и добровольной форм страхования, по которым необходимо наличие статистических данных, принимая во внимание как традиционные для нашей страны виды страхования, так и услуги, которые могут стать актуальными в перспективе (исходя из анализа практики страхования в различных странах);

- формирование единой методической базы для сбора, хранения и обработки собираемых данных;

- определение системы обоснованных финансово-экономических показателей, страховых тарифов, способных наглядно и адекватно отразить потребности страховых компаний в образовании страховых резервных фондов;

- обеспечение механизма объективной корректировки (при необходимости) перечня видов страхования и иных страховых продуктов в процессе изменения конъюнктуры страхового рынка, а также степени участия потребителей статистической информации в такой корректировке.

Разрабатываемая система показателей страховой статистики должна отвечать определенным требованиям:

- охватывать все отрасли страхования;

- обеспечивать взаимосвязь статистических данных системы страховых отношений на основе ряда аналитических операций, отражающих эти связи (прежде всего путем использования единых классификаций и классификаторов);

- предоставлять возможность выявления специфики в наступлении страхового случая для различных видов застрахованных объектов.

Устойчивое инновационное развитие российской экономики и права на рынке страховых услуг во многом будет определяться через понимание правовых норм, способствующих формированию институционально-правовых условий для развития страхования и становления страховой статистики.

**Список использованной литературы**

1. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: ФЗ РФ от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ [электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». Версия Проф.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации»: Закон РФ 27.11.1992 № 4015-1 [электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Бланд Д. Страхование: принципы и практика / Д. Бланд. - М.: Дело, 1998. – 383 с.
4. Герасимова И. Страховой рынок России: Фас и профиль / И. Герасимова // Консультант. – 2008. - № 5. – С. 56 – 65.
5. Гребенщиков Э.С. В ответе за развитие страхового рынка / Э.С. Гребенщиков // Финансы. – 2006. - № 9. – С. 43 – 47.
6. Дюков А.Б. Построение системы продаж фондового страхования / А.Б. Дюков // Страховое дело. - 2003. - № 8. – С. 48 – 51.
7. Жипкина М.С. Государственное регулирование страхового рынка / М.С. Жилкина. - М.: Экономистъ, 2002. – 328 с.
8. Зернов А.А. Системные исследования страхового регулировании / А.А Зернов, А.Н. Зубец. - М.: Статут, 1997. – 429 с.
9. Инфраструктурные изменения рынка страховых услуг // Финансы и кредит. - 2003. - № 21. – С. 31 – 33.
10. Как будет выглядеть страховой рынок в 2008 году // Российская газета. - 2007. - 12 дек.
11. Капустина Н. Непаханое поле Н. Капустина // Российская газета. - 2007. - 21 фев.
12. Лашкина Е. Финансовый провал / Е. Ляпкина // Российская газета. - 2008. - 29 фев.
13. Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М.: Экономика, 1993. – 753 с.
14. Мамедов А.А. Современное состояние финансово-правового регулирования страховой деятельности / А.А. Мамедов // Юрист. – 2008. - № 2. – С. 18 – 21.
15. Орланюк-Малицкая Л.А. Методологические аспекты исследования страхового рынка России / Л.А. Орланюк – Малицкая // Финансы. - 2004. - № 11. – С. 54 – 59.
16. Результаты ежегодного мониторинга общественного мнения по вопросам страхового мошенничества // Организация продаж страховых продуктов. - 2008. - № 1. – С. 21 – 24.
17. Рогожкин А. Каско для пляжа / А. Рогожкин // Российская газета. - 2007. - 28 июня.
18. Рыбаков С.И. Поиск оптимального механизма функционирования российского страхового рынка / С.И. Рыбаков // Финансовый менеджмент в страховой компании. - 2006. - № 2. – С. 35.
19. Скамай Л.Г. Страхование / Л.Г Скамай. – М: Финансы и статистика, 2001. – 395 с.
20. Теория и практика страхования / под ред. К.Е. Турбиной. - М.: Слово, 2003. – 486 с.
21. Цыганов А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру / А.А. Цыганов / Финансы и кредит. – 2008. - № 12. – С. 60 – 68.
22. Шахов В.В. Страхование / В.В. Шахов. - М., 2005. – С. 163.
23. Шилов А.К. Страхование / А.К. Шилов. - М: ИНФРА – М, 2005. - 437 с.
24. Юргенс И.Ю. Организация и регулирование страховой деятельности в Российской Федерации. Дисс. / И.Ю. Юргенс. – М: Финансы и статистика, 2000. – 285 с.

1. 1 Юлдашев Р. Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. - М., 2000. – С. 495. [↑](#footnote-ref-1)
2. 2 Шихов А. К. Страхование / А.К. Шилов. - М, 2003. - С. 86. [↑](#footnote-ref-2)
3. 3 Скамай Л. Г. Страхование / Л.Г Скамай. - М., 2001. - 126 [↑](#footnote-ref-3)
4. 4 Теория и практика страхования / под ред. К. Е. Турбиной. - М., 2003. - С. 63. [↑](#footnote-ref-4)
5. 5 Шахов В.В. Страхование / В.В. Шахов. - М., 2005. – С. 163. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 Макконнелл К., Брю С. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М., 1999. – С. 373. [↑](#footnote-ref-6)
7. 2 Жипкина М. С. Государственное регулирование страхового рынка / М.С. Жилкина. - М., 2002. – С. 94. [↑](#footnote-ref-7)
8. 3 Бланд Д. Страхование: принципы и практика / Д. Бланд. - М., 1998. – С. 118. [↑](#footnote-ref-8)
9. 4 Зернов А.А. Системные исследования страхового регулировании / А.А Зернов, А.Н. Зубец. - М., 1997. – С. 271. [↑](#footnote-ref-9)
10. 5 Юргенс И. Ю. Организация и регулирование страховой деятельности в Российской Федерации. Дисс. / И.Ю. Юргенс. - М, 2000. – С. 68. [↑](#footnote-ref-10)
11. 1 Орланюк-Малицкая Л.А. Методологические аспекты исследования страхового рынка России / Л.А. Орланюк – Малицкая // Финансы. - 2004. - № 11. – С. 56. [↑](#footnote-ref-11)
12. 1 Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. - М., 2000. – С. 369. [↑](#footnote-ref-12)
13. 1 Теория и практика страхования. / под ред. К. Е. Турбиной. - М., 2003. – С. 96. [↑](#footnote-ref-13)
14. 2 Скамай Л.Г. Страхование / Л.Г. Смагай. - М., 2001. – С. 174. [↑](#footnote-ref-14)
15. 3 Инфраструктурные изменения рынка страховых услуг // Финансы и кредит. - 2003. - № 21; Инфраструктурные изменения в российском страховом рынке // Финансы и кредит. 2004. - № 2; Степень интегрированности страхования и банков России // Финансы и кредит.- 2004. - № 9. [↑](#footnote-ref-15)
16. 1 Об организации страхового дела в Российской Федерации»: Закон РФ 27.11.1992 № 4015-1 [электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф. [↑](#footnote-ref-16)
17. 2 Дюков А.Б. Построение системы продаж фондового страхования / А.Б. Дюков // Страховое дело. - 2003. - № [↑](#footnote-ref-17)
18. 1 Белокрылов А.А. Рынок труда региона и его институциональная организация / А.А. Белокрылов, О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик, Н.П. Кетова. - Ростов н/Д, 2003. – С. 78. [↑](#footnote-ref-18)
19. 1Результаты ежегодного мониторинга общественного мнения по вопросам страхового мошенничества // Организация продаж страховых продуктов. - 2008. - № 1. – С. 21. [↑](#footnote-ref-19)
20. 1 Цыганов А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру / А.А. Цыганов / Финансы и кредит. – 2008. - № 12. – С. 68. [↑](#footnote-ref-20)
21. 1 По данным РБК. [↑](#footnote-ref-21)
22. 1 Мамедов А.А. Современное состояние финансово-правового регулирования страховой деятельности / А.А. Мамедов // Юрист. – 2008. - № 2. – С. 21. [↑](#footnote-ref-22)
23. 1 Как будет выглядеть страховой рынок в 2008 году // Российская газета. - 2007. - 12 дек. [↑](#footnote-ref-23)
24. 2 Лашкина Е. Финансовый провал / Е. Ляпкина // Российская газета. - 2008. - 29 фев. [↑](#footnote-ref-24)
25. 1 Рыбаков С.И. Поиск оптимального механизма функционирования российского страхового рынка / С.И. Рыбаков // Финансовый менеджмент в страховой компании. - 2006. - № 2. – С. 35. [↑](#footnote-ref-25)
26. 1 Рогожкин А. Каско для пляжа / А. Рогожкин // Российская газета. - 2007. - 28 июня. [↑](#footnote-ref-26)
27. 1 Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: ФЗ РФ от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ [электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». Версия Проф. [↑](#footnote-ref-27)
28. 1 Капустина Н. Непаханое поле Н. Капустина // Российская газета. - 2007. - 21 фев. [↑](#footnote-ref-28)