Министерство образования РФ

# Кубанский Государственный Технологический Университет

## Кафедра экономической теории

###### Курсовая работа

**По экономической теории: “Экономическая сущность страхования. Рынок страховых услуг”**

#### Выполнила:

#### Студентка 1 курса ИЭФ

**Гр. 00-ЭК-81**

**Научный руководитель:**

**Краснодар**

**2000 г.**

Содержание:

Введение………………………………………………………………………….3

1 История развития страхования…………………………………………………5

##### 2 Социально-экономическое содержание страхового рынка………………….12 2.1 Страхование как экономическая категория………………….……………...12

2.2 Структура страхового рынка…………….…………………………………...15

##### 3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка России……………..19

3.1 Общая характеристика страхового рынка…………………………………..19

3.2 Проблемы страхового рынка………………………………………………...23

3.3 Перспективы развития страхового рынка России…………………………..30

Заключение………………………………………………………………………36

Список используемой литературы……………………………………………..37

Введение

Страхование - одна из древнейших категорий общественных отношений. Зародившись в период разложения первобытнообщинного строя, оно постепенно стало непременным спутником общественного производства. Первоначальный смысл рассматриваемого понятия связан со словом “страх”. Владельцы имущества, вступая между собой в производственные отношения, испытывали страх за его сохранность, за возможность уничтожения или утраты в связи со стихийными бедствиями, пожарами, грабежами и другими непредвиденными опасностями экономической жизни.

Рискованный характер общественного производства - главная причина беспокойства каждого собственника имущества и товаропро-изводителя за свое материальное благополучие. На этой почве закономерно возникла идея возмещения материального ущерба путем солидарной его раскладки между заинтересованными владельцами имущества. Если бы каждый отдельно взятый собственник попытался возместить ущерб за свой счет, то он был бы вынужден создавать материальные или денежные резервы, равные по величине стоимости своего имущества, что естественно, разорительно.

Между тем жизненный опыт, основанный на многолетних наблюдениях, позволил сделать вывод о случайном характере наступления чрезвычайных событий и неравномерности нанесения ущерба. Было замечено, что число заинтересованных хозяйств, часто бывает больше числа пострадавших от различных опасностей. При таких условиях солидарная раскладка ущерба между заинтересованными хозяйствами заметно сглаживает последствия стихии и других случайностей. При этом чем большее количество хозяйств участвует в раскладке ущерба, тем меньшая доля средств приходиться на долю одного участника. Так возникло страхование, сущность которого составляет солидарная замкнутая раскладка ущерба.

Наиболее примитивной формой раскладки ущерба было натуральное страхование. За счет запасов зерна, фуража и других однородных, легко делимых продуктов, формируемых путем подушных натуральных взносов, оказывалась материальная помощь отдельным пострадавшим крестьянским хозяйствам. Однако такое страхование ограничивалось естественными рамками однородности и делимости формируемых с его помощью натуральных запасов, поэтому по мере развития товарно-денежных отношений оно уступило место страхованию в денежной форме.

Раскладка ущерба в денежной форме создавала широкие возможности прежде всего для взаимного страхования, когда сумма ущерба возмещалась его участниками на солидарных началах либо после каждого страхового случая, либо по окончании хозяйственного года. Взаимное страхование в условиях капитализма стало закономерно перерастать в самостоятельную отрасль страхового дела. Если при взаимном страховании еще не формировался заранее рассчитанный с помощью теории вероятности страховой фонд, то в дальнейшем вероятная средняя величина возможного ущерба, приходящаяся на каждого участника страхования, стала применяться в качестве основы страховых взносов для заблаговременного формирования страхового фонда.

В условиях современного общества страхование превратилось во всеобщее универсальное средство страховой защиты всех форм собственности, доходов и других интересов предприятий, организаций, фермеров, арендаторов, граждан.

Термин “страхование”, выражающий перераспределительные отношения, по поводу возмещения ущерба, следует отличать от других смысловых значений этого слова. В частности, выражение “страхование” (страховка, подстраховка) иногда употребляется в значении поддержки в каком-либо деле, гарантии удачи в чем-либо, обеспечения безопасности людей при проведении опасных работ, при выступлениях гимнастов и акробатов, а также запаса прочности и надежности сооружений и механизмов и т.д. В данном случае этот термин употребляется в значении инструмента возмещения ущерба.

Перераспределительные отношения, присущие страхованию, связанны, с одной стороны, с формированием страхового фонда с помощью заранее фиксированных страховых платежей, с другой - с возмещением ущерба из этого фонда участникам страхования. Поскольку указанные перераспределительные отношения связанны с движением денежной формы стоимости, экономическая категория страхования является составной частью категории финансов. Специфичность финансовых отношений при страховании состоит в вероятном характере этих отношений. Вероятность ущерба лежит в основе построения страховых платежей, с помощью которых формируется страховой фонд. Использование средств страхового фонда связанно с наступлением и последствиями страховых случаев.

Эти особенности страховых отношений включают их в самостоятельную сферу финансовых отношений.

Специфические страховые отношения являются объектом страховой науки. Эта наука освещает фундаментальные теории страхования, охватывающие рассмотрение его экономической сущности, функции, роли и сферы применения в современном обществе. Она изучает содержание важнейшей страховой терминологии, классификацию страхования и организационные принципы построение системы страховых организаций, методику исчисления страховых тарифов; освещает важнейшие условия каждого вида страхования, методику определения ущерба и страхового возмещения ущерба, экономического анализа и планирования страховых операций, вопросы перестрахования.

Страхование во все времена считалось доходным делом. Такие фирмы, как скажем, английская “Ллойдс”, являются явными “передовиками производства” по части сбора прибыли в странах с рыночной экономикой.

**1 История развития страхования.**

*Возникновение страхования.*

В докапиталистических обществах основной формой страхования была страховая взаимопомощь. Сначала она носила характер разовых соглашений о взаимопомощи в области путевой, странствующей торговли, как сухопутной, так и морской. Соглашения касались товаров и перевозочных средств, в качестве которых выступали морские корабли и вьючные животные. Предполагается, что первичные формы страхования встречались за 2 тысячелетия до нашей эры, в частности в законах вавилонского царя Хаммурапи, которые предусматривали заключение соглашения между участниками торгового каравана о том, чтобы вместе нести убытки, постигшие кого-либо из них в пути от нападения разбойников, ограбления, кражи и т.д.

В области мореплавания соглашения о взаимном распределении убытков от кораблекрушения и других морских опасностей заключались между корабельщиками-купцами на берегах Персидского залива, в Финикии и др. Имеются сведения о том, что в Древней Греции существовали соглашения купцов-пиратов касающиеся вопросов как распределения доходов от торгово-разбойничьих операций, так и распределения потерь от морских опасностей, связанных с этими операциями.

Интересными сведениями располагает наука о страховых отношениях в сфере торговли в истории народов бывшего СССР, например, у украинских чумаков. Чумачество возникло в 13 веке и продолжало играть существенную роль в украинской торговле вплоть до появления железных дорог.

Чумаки ездили с рыбой и солью к берегам Черного и Азовского морей, продавали эти товары на ярмарках, закупали там другие товары и развозили их по разным местам. Они совершали свои путешествия караванами (ватагами), на подводах запряженных волами. Обычаями чумацкой торговли устанавливалось, что если в пути у чумака падет вол, то на артельные деньги покупается другой[[1]](#footnote-1)1.

Во всех этих случаях просматривается одна и таже цель: обеспечение возмещения убытков от стихийных и других опасностей каждого из участников торгового, путевого коллектива сообща, за счет всех его членов. Характерна также одна особенность - здесь нет еще регулярности вносимых в общую кассу платежей. Организация страхового фонда, выражающаяся в обязательствах возмещать убытки в порядке последующей раскладки, представляет собой древнейшую форму страхования.

В дальнейшем страхование приобретает более совершенную форму, то есть оно строиться на основе регулярных платежей, которые приводят к аккумуляции (накоплению) денежных средств и созданию страхового фонда. Переход этот, конечно, осуществляется не сразу, и какое-то время обе эти формы страхования существуют параллельно или дополняя друг друга. Такой характер, видимо, носили организации постоянного профессионально-корпоративного типа, сведения о которых восходят к глубокой старине. В задачи этих организаций входило оказание материальной помощи их членам в несчастных случаях, а в случае смерти - осиротевшим семьям.

Они существовали, в частности, в Древней Индии и в Древнем Египте и были по преимуществу организациями взаимопомощи ремесленников и торговцев. При всей недостаточности имеющихся о них сведений, оставляющих открытым вопрос о том, существовал ли у них постоянный страховой фонд или пособия выплачивались в порядке последующей раскладки, по мнению некоторых ученых, здесь уже существовали регулярные, связанные с определенными сроками страховые взносы.

*Страхования на Руси.*

Появление страхования на Руси связывают с памятником древнерусского права - “Русской правдой”, которая дает интересные сведения о законодательстве

10-11 веков. Особое значение имеют нормы, касающиеся материального возмещения вреда общиной (вервью) в случае убийства. Например: “Если кто убьет княжеского мужа, совершив на него нападение, и убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен.”[[2]](#footnote-2)1 (ст. 3).

“Если убийство совершено не умышленно, а в ссоре или на пиру при людях, то убийца выплачивает виру (денежный штраф. - Авт.) также с помощью округи”.

(ст. 6).

“Если кто откажется от участия в уплате дикой (подушной - Авт.) виры, тому округа не помогает в уплате за него самого и он сам за себя тогда платит” (ст. 8).

В ст. 6 и 8 “Русской правды” можно обнаружить все элементы договора страхования гражданской ответственности, полагая, что при непреднамеренном убийстве дикая вира является результатом предварительного страхового договоров и обязательно не для всех, а лишь для тех и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в такое взаимное страховое общество.[[3]](#footnote-3)1 Задачи страхового обеспечения носили некоторые государственные мероприятия, организуемые центральной или местной властью с разнообразными целями. Так, в связи с историческими условиями существования древнееврейского народа среди окружавших его племен одной из важных задач древнееврейского государства было всемерное содействие приросту населения. Для этих целей использовались различные способы и средства, в частности, освобождение новобрачных мужей в течение одного года от военной службы и от всех налогов, обязанность женитьбы на вдове брата, после которого не осталось сыновей и др. Существенную роль играли специальные (коммунальные) союзы, создаваемые для обеспечения невест-дочерей союза приданым. Это было своеобразное страхование приданого, которое проводилось в добровольном порядке, а средства формировались из членских взносов участников этих союзов.

Примеры государственного страхования давала и Московская Русь. Как известно, уже после свержения татаро-монгольского владычества на русские рубежи совершались нескончаемые набеги крымских и ногайских татар, которые захватывали пленников и продавали их в рабство. Предотвратить такую продажу или освободить из рабства мог выкуп. В целях сохранения людских поселений, а также военных и других служилых людей на юге страны организация выкупа пленных была обеспечена специальной финансовой базой. Предписания на этот счет содержаться в 72 главе “Стоглава” (1551 г.)

“О искуплении пленных”. В ней предусматривались три формы выкупа из плена. Во всех случаях выкуп финансировался из царской казны, но затрачиваемые ею средства возвращались в виде ежегодной раскладки среди населения. “Сколько годом того пленного окупу из царевой казны разойдется,- говорилось в “Стоглаве” ,- и то раскинуты на сохи (податная единица) по всей земле чей кто ни буди всем ровно”. Раскладка, таким образом, строилась на уравнительных началах. В последствии от системы последующей раскладки реально израсходованных на выкуп пленных сумм совершился переход к регулярным платежам, образующим специальный фонд выкупа пленных. Такой порядок закреплен в Соборном уложении (1649 г.) царя Алексея Михайловича, которое предписывало в отличие от “Стоглава” в зависимости от социального положения плательщика три размера “полоняничных” платежей.

Минимальный размер - 2 деньги (деньга - полкопейки) - был установлен для служилых людей, стрельцов, казаков, пушкарей и т.д.; средний - 4 деньги - для крестьян и самый высокий - 8 денег - для городских и посадских жителей, а также крестьян приписанных к церковным и монастырским вотчинам.

В уложении были определены и размеры сумм, предназначенных для выкупа, которые зависили от социального положения пленника. Так, на крестьян и боярских людей отпускалось по 15 рублей, на посадских людей - по 20 рублей; на стрельцов и казаков по 25 рублей. Самый высокий выкуп был установлен в отношении московских стрельцов - 40 рублей. Особый порядок финансирования выкупа был предусмотрен в отношении дворян и боярских детей. Он определялся не поголовно, а в зависимости от величины поместий, и, кроме того, размер суммы выкупа отличался в зависимости от обстоятельств пленения.[[4]](#footnote-4)1

Сущность норм указанных нормативных актов в отношении выкупа пленных по разному оценивается в научной литературе. Одни авторы полагают, что мероприятия по выкупу носили чисто налоговый характер и ничего общего не имели со страхованием.[[5]](#footnote-5)2

По мнению других, можно констатировать, что организация финансирования выкупа пленных, несмотря на ее налоговые формы, имела все существенные элементы государственного обязательного страхования на случай пленения, поскольку имеют место и обязательные ежегодные, по твердым ставкам, страховые платежи, образующие специальный страховой фонд, и выдаваемые из этого фонда твердые страховые суммы, и государственный страховой орган в лице Посольского приказа - хранителя и распорядителя страховых средств.[[6]](#footnote-6)1 Заканчивая рассмотрение докапиталистических типов страхования, необходимо отметить, что несмотря на некоторые особенности его проявления в различных социально-экономических условиях и регионах мира общим является то, что оно было взаимным то есть члены того или иного коллектива страховали сами себя и не ставили цели получения доходов.

*Страхование в дооктябрьской России.*

Что касается дореволюционной России, то здесь страховое дело осуществляли многочисленные предприятия и общества. Ведущую роль играли предприятия коммерческого типа - акционерные общества. Такая форма организации страховой деятельности давала капиталистам возможность бесконтрольно распоряжаться средствами, несопоставимо превышающими их состояние. В 1913 году во всех страховых учреждениях и обществах России было застрахованно имущества на сумму 21 миллиард рублей, из которых 63% приходилось на долю акционерных страховых обществ, 15% - земств, 8% - городских взаимных страховых обществ. Русские акционерные общества того времени собрали 129 млн. рублей, земства - 34 млн., взаимные страховые общества около 14 млн. Доля иностранных акционерных страховых обществ составляла 14 млн. рублей[[7]](#footnote-7)2.

Наибольшее распространение в дореволюционной России имело страхование от огня.

Именно в этих целях в 1827 году было учреждено первое страховое общество, которое именовалось Первое российское страховое от огня общество. В течение последующих тридцати лет было открыто по страхованию от огня еще два общества- Второе российское страховое от огня общество (1835г.) и “Саламандра” (1864г.). Поначалу объем операций этих страховых обществ был весьма скромен. Однако с отменой крепостного права начинается широкое развитие страхового дела, оно активно распространяется на деревню. За короткое время возникает несколько новых страховых обществ. В 1874 г. заправилы страховых акционерных обществ по страхованию от огня заключают специальное тарифное соглашение (конвенцию), направленное на недопущение возникновения новых страховых предприятий и раздробления операций между ними. Все эти страховые организации были связанны общим тарифом, но деятельность каждой из них регулировалась собственным уставом и полисными условиями, что приводило к жесткой конкурентной борьбе в погоне за прибылью. В 1913 г. в производстве операций по страхованию от огня принимало участие около трехсот страховых учреждений, в том числе 13 акционерных обществ.

Второе место в имущественном страховании по сбору платежей занимало транспортное страхование судов и грузов. В 1913 г. его проводили 10 акционерных обществ.

Пять обществ осуществляли в 1913г. операции по страхованию стекол от разбития, впервые введенному в 1894 г. страховым обществом “Помощь”. С 1899г. этим видом страхования стало заниматься общество “Россия”.

Страхование стекол получило распространение только в крупных городах, где возводились большие здания, обширные торговые и промышленные помещения и т.д.

С 1900 г. общество “Помощь” начинает проводить страхование от краж со взломом, потом этот вид страхования был включен в сферу деятельности общества “Россия”. Однако популярностью такое страхование не пользовалось.

Большинство акционерных страховых обществ было сосредоточено в Петербурге. В 1913 г. из 19 акционерных обществ 13 с капиталом 297,7 млн. руб. находились в Петербурге, 4 с капиталом 76,4 млн. руб. в Москве, 2 с капиталом 15,8 млн. руб. - в Варшаве. Среди русских акционерных обществ крупнейшим по объему операций и по размеру капиталов было общество “Россия”. Оно проводило 8 видов страхования на территории Российской Империи и осуществляло страховые операции за границей. В Александрии, Афинах, Белграде, Константинополе, Нью-Йорке, Берлине и других городах общество имело свои отделения и многочисленные агентства. Размер капитала “России” в конце 1918 г. достигал 109,1 млн. руб.

Второе место после акционерных обществ занимали земства (органы местного самоуправления в ряде центральных губерний дореволюционной России).

В 1864 г. было утверждено Положение о земском страховании.

Личное страхование появляется в России в середине 30-х годов прошлого века. В 1835 году было организованно первое акционерное общество по страхованию жизни, которое получило название “Российское общество застрахования капиталов и доходов.” Разновидность личного страхования - страхование от несчастных случаев.

*Страховое дело в Советской России.*

Страховое дело формально существовало в так называемой Советской России. Однако сфера страхования была монополизирована единственным и неповторимым страховщиком - Госстрахом. Страхование имело во многом формальный характер. В сознании советских людей страхование не фигурировало как обязательный компонент организации жизни. Многие просто ничего не знали об этом виде деятельности.

Ситуация резко изменилась в связи с легализацией предпринимательства в России, когда коммерческие, финансовые и хозяйственные риски сделались повседневной реальностью для десятков тысяч бизнесменов. Реальностью стала и практика страхования таких рисков.

*Современные виды страхования.*

Традиционно выделяются три направления страхования: страхование имущества, страхование ответственности, индивидуальное страхование. Российские страховые компании активно вторгались во все эти сферы. Вот, к примеру, перечень видов страхования, предлагаемых клиентам компанией АСКО:

1. страхование ренты;
2. страхование кредитов; страхование инвестиций;
3. групповое и семейное страхование;
4. страхование квартир; страхование дачных домов;
5. страхование расходов на лечение;
6. страхование коммерческого риска;
7. страхование имущества и помещений предприятий;
8. авто-каско, страхование индивидуальных средств транспорта;
9. страхование дополнительного оснащения и оборудования автомобиля;
10. страхование жизни; страхование от СПИДа;
11. страхование гражданской ответственности;
12. страхование транспорта кооперативов;
13. страхование новобрачных; страхование детей;
14. страхование домашних и с-х животных;
15. страхование с-х помещений и оборудования;
16. страхование средств вычислительной техники и программных средств;
17. страхование от развода;
18. групповое и индивидуальное страхование от несчастного случая;
19. страхование перевозимых грузов;
20. страхование спортсменов; гарантийное страхование;
21. страхование домашнего имущества;
22. страхование лиц, отъезжающих в отпуск по путевкам;
23. страхование кооперативов; страхование туристов;
24. страхование водительских курсов;
25. страхование водного транспорта;
26. страхование водителей; страхование водительских прав;
27. страхование договоров;
28. страхование транспортных средств государственных и совместных предприятий;
29. страхование здоровья водителей и пассажиров транспортных средств;
30. страхование студенческих строительных отрядов;
31. групповое и индивидуальное страхование жизни и здоровья единовременным взносом или ежемесячной уплатой платежа;
32. страхование выставок;

страхование здоровья с гарантированной медицинской помощью.

В стране сегодня насчитывается более тысячи организаций, получивших лицензии на право ведения страховой деятельности.

**2 Социально-экономическое содержание страхового рынка.**

**2.1.Страхование как экономическая категория.**

Выступая в денежной форме, закреп­ляя эти отношения юридическими документами, страхо­вание имеет черты, приближающие его к категориям «фи­нансы» и «кредит», и в то же время как экономическая категория имеет характерные только для нее функции, выполняет присущую только ей роль.

Посредством страхования осуществляется замкнутое пере­распределение ущерба с помощью специализированного денежного страхового фонда, образуемого за счет стра­ховых взносов. Страховые взносы в свою очередь являются платой за страхование, которая вносится в соответствии с заключенным договором страхования. Перераспределительные отношения по формированию и исполь­зованию этого фонда, возникающие в процессе страхования приближают страхование к области финансов. Известно, что сущность финансов как экономической кате­гории связана с экономическими отношениями в процессе соз­дания и использования фондов денежных средств. Сущность страхования также связана с созданием и использованием фон­дов денежных средств. Однако если для финансов всегда необходимы денежные отношения и характерно формирование фондов денежных средств, то стра­хование может быть и натуральным. Кроме того, страхование всегда привязано к возможности наступления страхового случая, т.е. страхованию присущ обяза­тельный признак — вероятностный характер отношений. Ис­пользование средств страхового фонда связано с наступлением и последствиями страховых случаев.

Такая особенность страхования, как возвратность средств страхового фонда прибли­жает его к категории кредита.

Известно, что именно кредит обеспечивает возврат­ность полученной денежной ссуды. Однако, отмечая та­кую возвратность страховых платежей как характерную черту страхования, следует иметь в виду, что она от­носится прежде всего к страхованию жизни. Действите­льно, большая часть взносов (нетто-платежи) возвраща­ется при наступлении страхового случая (дожитие за­страхованного до определенного срока или в случае его смерти). Это действительно возврат взносов, и он имеет обязательный характер. Но при имущественном страхо­вании, при страховании от несчастных случаев и при многих прочих видах страхования выплаты страхового возмещения или страхового обеспечения происходят то­лько при наступлении страхового случая и в размерах, обусловленных соответствующими документами. При выплатах страхового возмещения по имущественным или иным рисковым видам теряется адресность этих сумм. Экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

Следует отметить, что в экономике рыночного типа страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благо­состояния людей, а с другой — коммерческой деятель­ностью, приносящей прибыль.

Функциистрахования и его содержание как экономи­ческой категории органически связаны. В качестве **функ­ций экономической категории страхования** можно выде­лить следующие:

**1.*Формирование специализированного страхового фонда денежных средств*.**

**2. *Возмещение ущерба и личное материальное обес­печение граждан*.**

**3. *Предупреждение и минимизация ущерба*.**

Первая функция — это формирование специализи­рованного страхового фонда денежных средств как платы за риски, которые берут на свою ответствен­ность страховые компании. Этот фонд может форми­роваться как в обязательном, так и в добровольном порядке. Государство исходя из экономической и социальной обстановки регулирует развитие страхового дела в стране.

**Функция формирования специализированного страхово­го фонда** реализуется в системе запасных и резервных фондов, обеспечивающих стабильность страхования, га­рантию выплат и возмещении. Если в коммерческих банках аккумулирование средств населения с целью, на­пример, денежных накоплений, и имеет место только сберегательное начало, то страхование через функцию формирования специализированного страхового фонда несет сберегательно-рисковое начало. В моральном пла­не каждый участник страхового процесса, например при страховании жизни, уверен в получении материального обеспечения на случай несчастного события и при завер­шении срока действия договора. При имущественном страховании через функцию формирования специализи­рованного страхового фонда не только решается пробле­ма возмещения стоимости пострадавшего имущества в пределах страховых сумм и условий, оговоренных до­говором страхования, но и создаются условия для мате­риального возмещения части или полной стоимости по­страдавшего имущества.

Через функцию формирования специализированного страхового фонда решается проблема инвестиций времен­но свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, вложения денежных средств в недвижимость, приобретения ценных бумаг и т.д. С развитием рынка в страховании неизменно будет совершенствоваться и рас­ширяться механизм использования временно свободных средств Значение функции страхования как формирования специальных страховых фондов будет возрастать

**Вторая функция страхования — возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан.** Право на воз­мещение ущерба в имуществе имеют только физические и юридические лица, которые являются участниками фор­мирования страхового фонда. Возмещение ущерба через указанную функцию осуществляется физическим или юри­дическим лицам в рамках имеющихся договоров имуще­ственного страхования. Порядок возмещения ущерба определяется страховыми компаниями исходя из условий договоров страхования и регулируется государством (правила страхования проверяются на соответствие действующему законодательству в процессе ли­цензирования страховой деятельности). Посредством этой функции получает реализацию объективного характера экономической необходимости страховой защиты.

**Третья функция страхования — предупреждение и ми­нимизация ущерба** — предполагает широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недо­пущению или уменьшению негативных последствий не­счастных случаев, стихийных бедствий. Сюда же отно­сится правовое воздействие на страхователя, закреплен­ное в условиях заключенного договора страхования и ориентированное на его бережное отношение к застрахо­ванному имуществу. Меры страховщика по предупреж­дению страхового случая и минимизация ущерба носят название превенции. В целях реализации этой функции страховщик образует особый денежный фонд предупре­дительных мероприятий.

Известно, что помимо снижения нагрузки на рас­ходную часть бюджета (поскольку возмещаются убыт­ки при наступлении непредвиденных природных и техногенных явлении), страхование выполняет в обще­стве еще две важнейшие функции.

Так, наряду с изложенным, страхование позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения, являясь важнейшим элементом социальной системы государства. В странах с развитой ры­ночной экономикой система социальной защиты населе­ния включает в себя государственное социальное обеспе­чение, корпоративное страхование, индивидуальное стра­хование, негосударственное пенсионное обеспечение.

Следующей существеннейшей, на мой взгляд, функцией страхования является то, что оно, при грамотном подходе к делу, позволяет привлечь в экономику значительные инвестиционные ресур­сы. Например, страховые компании Европы, Япо­нии и США в 1989 г. управляли общим объемом вложенных в эко­номику средств на сумму в 4 трлн. долл. США, 80% из которых обеспечиваются операциями по долгосрочному страхованию жизни. В России же сбор премии (в 1997г.) – примерно в тысячу раз меньше (из этой суммы премия по страхованию жизни – около 20%, а по долгосрочному – менее 5%, т.е. около 200 млн. долл.).[[8]](#footnote-8)

Таким образом, очевидно, что в развитых странах страхование в силу своей специфики и выполняемых функций в обществе является стратегическим сектором экономики. Можно предположить, что в ближайшем будущем при благоприятном стечении обстоятельств в развитии нашей экономики Россия не станет исключением.

Учитывая изложенное и принимая во внимание мнение ведущих специалистов в области страхования, можно сделать вывод, что как **экономическая категория** **страхование** представля­ет систему экономических отношений, включающую сово­купность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использования на возмещение ущер­ба при различных непредвиденных неблагоприятных явле­ниях, а также на оказание помощи гражданам при наступ­лении определенных событий в их жизни.[[9]](#footnote-9)

**2.2 Структура страхового рынка.**

В широком смысле *страховой рынок* представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страхового продукта. Рынок обеспечивает органическую связь между страховщиком и страхователем. Здесь осуществляется общественное при­знание страховой услуги. Первостепенными экономичес­кими законами функционирования страхового рынка яв­ляются закон стоимости и закон спроса и предложения.

Страховой рынок формируется в ходе становления товарного хозяйства и является его неотъемлемым и важным элементом. Условием возникновения того и дру­гого служат общественное разделение труда и сущест­вование различных собственников — обособленных то­варопроизводителей. Реальное соотношение данных условий определяет степень развития рыночных отноше­ний. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное парт­нерство по поводу купли-продажи страховой услуги, раз­витую систему горизонтальных и вертикальных связей. Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Переход отечественной экономики к рынку существенно меняет роль и место страховщика в системе экономических отношений. Стра­ховые компании превращаются в полноправных субъек­тов хозяйственной жизни.

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья.

*Структура страхового рынка* может быть охарак­теризована в институциональном и территориальном ас­пектах.

В институциональном аспекте она представлена ак­ционерными, корпоративными, взаимными и государст­венными страховыми компаниями. В территориальном аспекте можно выделить местный (региональный) стра­ховой рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний) страховой рынок. Развитие рыночных отно­шений уничтожает территориальные преграды на пути общественно-экономического прогресса, усиливает инте­грационные процессы, ведет к включению национальных страховых рынков в мировой. Примером такой инте­грации может служить создание общеевропейского стра­хового рынка стран — членов ЕС.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги можно выделить внутренний, внеш­ний и международный страховой рынок.

*Внутренним страховым рынком* предполагается называть местный рынок, в котором имеется непосредственный спрос на страховые услуги, тяготеющий к удовлетворе­нию конкретными страховщиками.

*Внешним страховым рынком* следует называть рынок, находящийся за пределами внутреннего рынка и тяготе­ющий к смежным страховым компаниям как в данном регионе, так и за его пределами.

Под *мировым страховым рынком* следует понимать предложение и спрос на страховые услуги в масштабах мирового хозяйства.

По отраслевому признаку выделяют рынок *личного* страхования и рынок *имущественного* страхования. В свою очередь каждый из этих рынков можно разделить на обособленные сегменты, например рынок страхова­ния от несчастных случаев, рынок страхования домаш­него имущества и т. д.

Участниками страхового рынка выступают продав­цы, покупатели и посредники, а также их ассоциации. Категорию продавцов составляют страховые и перестра­ховочные компании. В качестве покупателей выступают страхователи — физические и юридические лица, решив­шие оформить договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупа­телями являются страховые агенты и страховые броке­ры, своими усилиями содействующие заключению до­говора страхования.

Первичным зве­ном страхового рынка является *страховщик -* страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется про­цесс формирования и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллек­тивные интересы.

*Страховая компания —* исторически определенная общественная форма функционирования страхового фо­нда, представляет собой обособленную структуру, осу­ществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание. Эконо­мическая обособленность страховой компании проявля­ется в полной обособленности ее ресурсов, их полном самостоятельном обороте. Страховая компания функци­онирует в экономической системе в качестве самосто­ятельного хозяйствующего субъекта и «встроена» в опре­деленную систему производственных отношений. Эконо­мически обособленные страховые компании строят свои отношения с другими страховщиками на основе пере­страхования и сострахования.

Следующим, на мой взгляд, не менее важным субъектом страховых отношений является *страхователь* – физическое или юридическое лицо. Именно для удовлетворения его потребностей в страховой защите создается и функционирует страховой рынок. Рыночная экономика основывается на свободе выбо­ра граждан. В принципе каждый может решить сам, как ему поступить. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть напра­вить на потребление, а какую — на накопление. Кроме того, человеку предоставляется свобода заключения со­глашений с другими людьми. Все это учитывает страхо­вой рынок, предлагая широкий набор страховых услуг. Основной принцип рыночной экономики заключается в том, что свободная игра спроса и предложения стиму­лирует появление таких страховых услуг, которые необ­ходимы потенциальному страхователю.

Особым звеном в функционировании страхового рынка выступает *государство*. Государство является главным лицом в разработке правил поведения на страховом рынке, а также выполняет контрольную функцию за строгим соблюдением страховщиками установленных правил. От имени государства эту работу осуществляет Департамент страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации.

Специфический товар, предлагаемый на страховом рынке, — *страховая услуга.* Ее потребительной стоимо­стью является обеспечение страховой защитой, приобретающей форму страхового покрытия. Цена страховой услуги выражается в страховом тарифе. Она складывается на конкурентной основе при сопоставлении спроса и предложения. Нижняя граница цены определяется прин­ципом равенства между поступлениями платежей страхо­вателя и выплатами страхового возмещения и страховых сумм, верхняя граница — потребностями страховщика. Если цена страховой услуги оказывается чрезмерно вы­сокой, страховщик может оказаться в невыгодном поло­жении по сравнению с конкурентами и потерять клиента. Цена услуги конкретного страховщика зависит от вели­чины и структуры его страхового портфеля, качества инвестиционной деятельности, величины управленческих расходов, ожидаемой прибыли.

Страховая услуга может быть представлена на осно­ве договоров (в добровольном страховании) или закона (в обязательном страховании). Иначе говоря, в тех слу­чаях, когда предоставление страховой защиты необхо­димо с позиций общественных интересов, страхование носит принудительный характер. Купля-продажа стра­ховой услуги оформляется заключением договора стра­хования, в подтверждение чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень видов стра­хования, которыми может воспользоваться страхо­ватель, представляет собой ассортимент страхового рынка.

В настоящее время в мировой практике страхования усилились две тенденции: специализация и универсализа­ция деятельности страховщиков. Первая из этих тенден­ций непосредственно связана с углубляющимся обще­ственным разделением труда: соответствующий процесс становится объективно необходимым и в страховом деле. В последние годы наряду со специализацией страхов­щиков усиливаются тенденции к универсализации их де­ятельности. Традиционно занимавшиеся в большей сте­пени теми или иными видами страхования страховщики вторгаются в смежные виды деятельности (например, обретают биржевые маклерские фирмы и т. д.).

Новая роль страховых компаний заключается в том, что они все больше выполняют функции специализи­рованных кредитных институтов. Они занимаются кре­дитованием определенных сфер и отраслей хозяйствен­ной деятельности. Страховые компании занимают веду­щие после коммерческих банков позиции по величине активов и значению в качестве поставщиков ссудно­го капитала. Характер аккумулируемых ими ресурсов позволяет использовать их для долгосрочных произ­водственных капиталовложений через рынок ценных бу­маг. Такими возможностями банки, опирающиеся на сравнительно краткосрочно привлекаемые средства, не располагают. Поэтому страховые компании занимают главенствующее положение на рынке капиталов. При­ток денежных средств в виде страховых премий и до­ходов от активных операций, как правило, намного пре­вышает сумму ежегодных выплат держателям полисов. Это позволяет страховым компаниям из года в год увеличивать инвестиции в высокодоходные долгосроч­ные ценные бумаги с фиксированными сроками погаше­ния, главным образом в облигации промышленных кор­пораций, государственные облигации и закладные под недвижимость.

**3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка России*.***

**3.1. Общая характеристика страхового рынка.**

Страховой бизнес, присущий всякой экономике, функ­ционирующей на рыночной основе, получил в России за последние десять лет существенное развитие. Об этом свиде­тельствуют создание сотен страховых организаций (даже учитывая тот факт, что значительная часть организаций, заре­гистрированных как страховые компании, на самом деле ими не являлись, а представляли собой фирмы, создан­ные для решения задач своих учреждений по избежанию налогообложения), по­явление большого количества новых видов страхования, ранее не известных в отечественной экономике.

Однако развитие страхового рынка в течение данного десятилетия не было простым. Порой под видом страховых услуг проводились операции, не имеющие ничего общего со страхованием. Так, в 1992—1995 годы страховые компании выжили и развивались благодаря тому, что смогли приспособиться к оказанию услуг по легальной оптимизации налоговых и иных обязательных платежей (взносы в социальные внебюджетные фонды). Под видом страхования через страховые компании проводилась выплата заработной платы, что позволяло предприятиям экономить до 40% средств. В 1993 г. почти 10% страховых премий приходилось на страхование ответст­венности заемщика за непогашение кредита – страхования, которое позволяло получать значительные средства под сомнительные и надлежащим образом необеспеченные коммерческие сделки. Значитель­ное изменение структуры страховых премий произошло в 1996 г., когда доля возвратного страхования заметно снизилась, а классические виды страхования не могли полноценно развиваться из-за невозможности отнесения затрат на страхование на себестоимость произведенной продукции. В результате совокупная прибыль страховых компаний практически не изменилась, а совокупные убытки выросли в два раза. Сложившаяся ситуация вы­нуждала страховщиков расширить свое участие в про­граммах обязательного страхования. Доля взносов по обязательному страхованию в общем объеме поступле­ния страховых платежей превысила 40%.

Реально некоторое улучшение конъюнктуры отечест­венного страхового рынка произошло в 1997 г., когда предприятиям разрешили включать в издержки суммы страховых премий по некоторым видам страхования, хотя и в объеме, не превышающем 1% выручки.

Складывающаяся десятилетиями практика не мог­ла не отразиться в сознании многих руководителей предприятий, которые и сегодня, организуя бизнес, уделяют недостаточно времени вопросам страхования. Отсюда неслучайно, что сегодня только около 10% хо­зяйствующих субъектов России застраховано, хотя, по данным МЧС, только в 1996 г. ущерб в результате природных и техногенных катастроф составил около 80 трлн. руб. В этом же году произошла 151 тыс. пожаров, при этом материальный ущерб достиг 1 трлн. руб.

Современное состояние страхового рынка России можно определить с помощью определенных показателей, характеризующих его состояние.

Важнейшим количественным показателем являет­ся *число страховых компаний*. Сегодня российский ры­нок характеризуется резким сокращением их числа. На начало 1998 г. в государственном реестре было зарегистрировано 2334 страховые компании и страховых брокеров. Общее число филиалов страховых компаний составляло 7000, из которых 2500 принадлежит ком­паниям системы Росгосстрах. По данным Департамента страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации в первом полугодии 1998 г. с рынка ушло 207 отечественных страхо­вых компаний, а по итогам 1998г. отчитались о своей деятельности (читай фактически работали на страховом рынке) только 1488 страховых компаний[[10]](#footnote-10).

Следующим показателем, характеризующим состояние страхового рынка является величина совокупных активов страховщиков. По данному показателю страховой рынок России чрезвычайно неоднороден. Уставный капитал в размере 1 млн. «новых» рублей и больше на начало 1998 г. имели только 643 страховые компании, или 27,5% их общего числа. По данным Депар­тамента страхового надзора Министерства финансов РФ только 150 страховых компаний удовлетворяли требова­ниям к минимальному размеру уставного капитала, ко­торые введены в действие, начиная с 1 января 1999г. Совокупные страховые резервы российских страхов­щиков, предназначенные для исполнения предстоящих выплати являющиеся инвестиционными ресурсами, в 1997 г. оценивались в размере около 10 трлн. руб. Незначительные размеры уставного и резервного капиталов обусловливают низкую емкость страхового рынка. Недостаточная развитость страхового рынка России привела к тому, что большинство рисков в экономике страны сейчас либо вообще ничем не обеспечено, либо обеспечено крайне незначительно. По данным Всероссийского союза стра­ховщиков, в 1997 г. произошло 1500 чрезвычайных ситу­аций, 151 тыс. пожаров. Общий ущерб оценивается в 309 трлн. руб. Убытки по большинству из произошедших событий не были застрахованы и компенсированы. И это при наличии специальных законодательных мер о раз­витии противопожарного страхования.

К показателям, характеризующим состояние страхового рынка, относятся также величина собранных страховых взносов и произведенных страховых выплат. Данные показатели в абсолютном выражении это выглядят сле­дующим образом: за 1998 г. российские страховщики собрали 47 млрд. руб. страховой премии. На долю личного страхования пришлось около 17,3 млрд. руб., страхо­вания имущества юридических и физических лиц — 8,8 млрд. руб., страхования ответственности — 1,4 млрд. руб. По обязательному страхованию взносы составили - 14,5 млрд. руб.[[11]](#footnote-11)

За указанный период общий объем выплат нацио­нальных страховых компаний по всем видам страхова­ния составил 32,1 млрд. руб., из которых на долю лич­ного страхования приходится 15,6 млрд. руб., страхова­ния имущества юридических и физических лиц – 3,0 млрд. руб., страхования ответственности - 0,3 млрд. По обязательным видам страхования выплаты составили 13,2 млрд.руб.[[12]](#footnote-12) Среди лидеров отечественного страхового рынка заметно выделяются московские страховые компании «Спасские ворота-Л», «Спасские ворота», «РОСНО», «Ингосстрах», собравшие в 1998г. соответственно 3,66 млрд. руб., 1,07 млрд. руб., 1,4 млрд. руб. и 0,95 млрд. руб. страховых премий.

Значительной остается доля поступлений и выплат по обязательным видам страхования – 34,6% и 41,2% соответственно.

Сами по себе данные цифры не могут дать непосвященному человеку представление о состоянии страхового рынка, поэтому полагаю целесообразным привести для сравнения некоторые данные в этой области по развитым странам. Если для США средний размер страховой премии, в расчете на одного жителя страны составляет 2000 долл., для Швей­царии — 3000 долл., для Японии — 4500 долл., то для России аналогичный показатель в 1997 г. составлял только 40 долл. Совокупные уставные капиталы всех российских страховых компаний эквивалентны аналогичному пока­зателю для одной — двух акционерных страховых ком­паний США. Как видно из приведенного примера масш­табы и само содержание страховых операций на отечественном страховом рынке и за рубежом несопоставимы. Даже в группе стран Восточной Европы, Россия не относится к числу лидеров по уровню развития страхования. Отношение страховых взносов к валовому внутреннему продукту в России в 1,5—2 раза меньше, чем в наиболее развитых странах этого региона — Че­хии, Венгрии и Польше[[13]](#footnote-13).

Если же говорить о расходах граждан на страхова­ние, то австралийцы, к примеру, тратят на страхова­ние около 10% своих доходов, американцы - более 15%. Россиянин в среднем тратит на добровольное страхо­вание около 50 руб. в год, т.е. около 2 долл. США В раз­витых же странах этот показатель составляет от 500 до 2500 долл.

**Объём страховой премии в расчёте на одного человека в 1992г. в (долл.)[[14]](#footnote-14)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Страна** | **Всего** | **В том числе страхование жизни** |
| Швейцария | 2923,1 | 1230,8 |
| Япония | 2576,1 | 673,5 |
| США | 2067,6 | 1210,8 |
| Великобритания | 1769,4 | 627,0 |
| Франция | 1469,5 | 638,4 |
| Германия | 1329,3 | 805,8 |
| Швейцария | 1316,4 | 649,0 |
| Испания | 532,3 | 351,5 |

Не менее важное значение для оценки страхово­го рынка имеют относительные показатели. Прежде всего, это такой показатель, как отношение совокуп­ной страховой премии к валовому внутреннему про­дукту. Для сравнения в развитых странах доля совокупной страховой премии в ВВП составляет 8-10%. В России эта величина составляет около 1,5%, а по добровольным видам стра­хования — менее 0,8%.

Таким образом, оценивая количественные и каче­ственные параметры страховой отрасли можно сделать вывод: страховой рынок России далеко не освоен, на­ходится на начальном этапе развития и имеет громад­ные возможности для своего развития.

Иностранный капитал пока не играет заметной роли в российском страховании. На начало 1997 г. в РФ дей­ствовали 70 страховых компаний с участием иностран­ного капитала. Это составляет около 3% общего ко­личества страховщиков, зарегистрированных в стране. Из числа ведущих зарубежных страховщиков представ­лено 5 компаний. Они собирают менее 0,5% совокупных премий. Однако, следует отметить, что приведенные данные относятся к официальной статистике, которая не всегда соответствует действительности. Дело в том, что на российском рынке непосредственная работа иностранных страховых компаний запрещена действующим законодательством. Тем не менее в течение ряда лет некоторые западные страховые компании успешно работают на российском рынке, не нарушая при этом законы России. Используя систему многоуровневого маркетинга и услуги так называемых консультантов, консалтинговая фирма “Save-Invest LTD”, зарегистрированная в Швейцарии, уже в течение 5 лет успешно работает на российском страховом рынке, оказывая помощь девяти западным страховым компаниям в заключении договоров страхования жизни с гражданами России. Преимущества накопительного страхования в западных странах неоспоримы. Это и льготы в вопросах налогообложения получаемых страховых сумм, и святая неприкосновенность данных сумм, и выплата их в твердой валюте, и многое другое. Страховые компании с вековым стажем работы, солидный размер собственных средств внушают доверие. К примеру, страховая компания из Австрии “GRAVE”, интересы которой представляет фирма “Save-Invest LTD”, имеет 170 летний опыт работы в страховании и собственный капитал 6 миллиардов долларов. Стабильность экономики страны позволяет с уверенностью заключать договоры страхования сроком на 15 лет. Для сравнения можно отметить, что отечественные страховщики, ввиду непредсказуемости государственной политики и нестабильности государственной денежной единицы не рискуют заключать договоры страхования на срок более года.

Естественно, что при таком соотношении «сил» большую озабоченность вызывает проблема полного откры­тия российского страхового рынка для деятельности иностранных страховщиков в связи с предстоящим при­соединением России в 1999 г. к Всемирной торговой организации. Поэтому предлагается поэтап­ная отмена ограничений на деятельность иностранных страховщиков и одновременное наращивание потенци­ала отечественных страховых компаний при значитель­ной поддержке со стороны государства.

**3.2 Проблемы страхового рынка.**

*Экономический кризис и страховой рынок***.**

Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра. Самая большая, на мой взгляд, проблема страхового рынка в том, что государство в лице его властных органов до настоящего момента не желает воспринимать страхование как стратегический аспект развития экономики государства. Это в свою очередь порождает определенные негативные для развития страхового рынка обстоятельства, например в виде налогового прессинга, в результате которого страховые услуги не только теряют свою привлекательность, но и становятся невыгодными. Общее состояние налогообложения в стра­ховой сфере характеризуется отсутствием системы, единой методологической базы, доминированием ве­домственного подхода к установлению налогов, отсут­ствием стимулов к развитию страхового рынка. Сегодня прибыль от страховой деятельности облагается по повышенной ставке – 43 %. На протяжении определенного времени по действовавшему законодательству страховая выплата по случаю смерти, как бы кощунственно это не звучало, рассматривалась как доход и облагалась подоходным налогом. Не секрет, что в большинстве развитых стран средства, направляемые на страхование исключаются, из налогооблагаемой базы, а получаемые страховые суммы не облагаются налогом. Естественно, что при таком подходе возможен прогресс на рынке страховых услуг. Грамотная политика государства в данной области воспитывает у граждан потребность в страховании, а государство снимает с себя обязательства по возмещению своим гражданам всевозможных ущербов и убытков, экономя в конечном итоге значительные средства. Кроме того, поощряя страхование, государство с помощью страховых компаний получает огромные инвестиционные средства для собственной экономики. Непродуманная политика в области страхования в России наоборот влечет за собой процветание иждивенчества со стороны большей части населения, привыкшего возмещать все за счет государства. Стихийные бедствия, межнациональные конфликты и т.п. неизбежно приводят к потере имущества, получению увечья, гибели. В странах с развитой страховой культурой причиненный ущерб, естественно, в подобных случаях возмещается страховыми компаниями, что имеет свои преимущества – во-первых, выплаты соразмерны причиненному ущербу, во вторых, государство может оказать дополнительную помощь. События последних лет, когда, к примеру, беженцам из Чечни выплачивалась компенсация за утраченное имущество явно несоизмеримая с причиненным ущербом, ясно продемонстрировали неспособность государства решать подобные вопросы.

Среди наиболее насущных проблем, стоящих пе­ред российским страхованием, можно выделить также острейшую проблему фактического отсутствия адек­ватных инвестиционных инструментов, удовлетворя­ющих требованиям страховщиков. Вопрос о том, ка­ким образом разместить временно свободные денеж­ные средства страховых компаний — прежде всего стра­ховые резервы — стал сейчас настоящей головной болью для страховщиков. Суть проблемы в следующем. Порядок размещения страховых резервов строго регламентируется государством и отклонение от установленных правил со стороны страховых компаний может стоить им лицензии на право занятия страховой деятельностью. Однако, установив определенные обязательные правила, государство не несет никакой ответственности, если выполнение указанных правил приведет к негативным последствиям. Практически отсутствуют инструменты, обеспечивающие гарантированные государством условия надежнос­ти инвестирования страховщиком страховых резер­вов, прежде всего, в части своевременной их воз­вратности и оговоренной доходности. В качестве конкретного примера может послужить ситуация с ГКО. Дело в том, что в соответствии с установленными Правилами размещения страховых резервов в государственные ценные бумаги должно быть размещено не менее 20% страховых резервов, сформированных страховщиками по долгосрочному страхованию жизни. Принятие решения государством об отсрочке погашения ГКО поставило под угрозу срыва выполнение обязательств страховщиками перед своими клиентами. Государство, истинный виновник, осталось вне ответственности, а страховщики, добросовестно выполнявшие установленные государством правила, оказались «крайними». Таких последствий можно было бы избежать, если бы правила предусматривали солидарную ответственность государства в случае, если выполнение установленных им правил наносит ущерб страхованию. В данном случае, на мой взгляд, разработчики всевозможных правил были бы вынуждены с большей ответственностью относиться к решаемой проблеме. Тогда наивысший рейтинг среди объектов инвестирования имели бы не государственная пирамида ГКО, а истинные на сегодняшний день лидеры инвестирования.

К наиболее серьезным проблемам страхового рынка относится также введение обязательных видов страхования под патронажем некоторых министерств и ведомств. Как правило, страхователи не получают никакой страховой защиты, а министерства или уполномоченные коммерческие организации аккумулируют средства практически на безвозмездной основе, а затем расходуют их далеко не всегда в интересах страхователей. В результате обяза­тельное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу от­дельных министерств и ведомств.

Во многих слу­чаях обязательное страхование представляет собой дополнительные поборы с граждан, зачастую даже не предполагающих о том, что их "застраховали". В большинстве случаев такое страхование соответствует не интересам государства, а интересам отдельных страховых компаний, сумевших решить в свою пользу проведение такого страхования. К примеру, пользуясь правовой безграмотностью населения, организации Росгосстраха, угрожая судом, до настоящего времени проводят так называемое «обязательное государственное страхование имущества граждан». Мало того, что договор страхования заключается с нарушением действующего законодательства (гражданским кодексом России предусмотрена обязательность письменной формы договора с указанием определенных обязательных атрибутов без указания которых договор страхования считается недействительным), но и само страхование противоречит действующему Гражданскому кодексу, который определяет государственное страхование как страхование за счет государства, а не за счет граждан. Используя магические слова «обязательное государственное страхование» организации Росгосстраха, давно уже не представляющие интересы государства пытаются поправить свое финансовое положение.

Отдельного рассмотрения заслуживает проблема налогообложения операций, связанных со страхова­нием. Специалисты в области страхования неоднократ­но отмечали, что ряд положений российского налого­вого законодательства создает препятствия развитию страхования в нашей стране. При этом именно рефор­мирование налогообложения страхователей — потре­бителей страховых услуг, на мой взгляд, является вопросом перво­степенной важности.

Существование страхового рынка зависит прежде всего от наличия потребности предприятий и населе­ния в страховании и их способности оплачивать стра­ховые услуги. В настоящее время налогообложение по­тенциальных клиентов страховых компаний настоль­ко нерационально, что большая их часть теряет вся­кий интерес к заключению договора.

Прежде всего целесообразно было бы отменить ог­раничение на включение в себестоимость затрат юри­дических лиц на страхование. В настоящее время на себестоимость могут быть отнесены расходы на стра­хование, не превышающие в сумме 1% от объема реа­лизации продукции и услуг предприятия. Опыт показы­вает, что этого явно недостаточно. Если затраты на страхование принципиально признаны производственными затратами и включаются в себестоимость (хотя бы и в ограниченном размере), надо сделать следую­щий шаг и снять этот лимит.

Кроме того, перечень видов страхования, взносы по которым включаются в себестоимость, можно несколько расширить. В частности, в него должны быть включены страхование гражданской ответственности по обязательствам вслед­ствие причинения вреда без каких-либо ограничений, а также страхование экспортных кредитов.

Внедрение некоторых послаблений в вопросах налогообложения страховых операций, естественно, приведет к некоторому уменьшению поступлений в бюджет. Однако эти суммы, по моему мнению, не смогут сравниться с той выгодой, которую получит государство посредством экономии средств на всевозможных компенсирующих выплатах, так как гражданам будет выгодно за счет своих средств обеспечивать свою страховую защиту и, в случае необходимости, компенсировать свои убытки не за счет государства, а за счет средств страховых компаний, как это делается во всем цивилизованном мире.

Особого внимания требует проблема раз­вития долгосрочного страхования жизни в Российской Федерации, так как оно успешно решает вопросы со­циального обеспечения.

Пенсионное, в частности, страхование позволяет получить дополнительную к государственной пенсию, причем не только пенсию по старости, но и пенсию по инвалидности; снижает нагрузку на расходную часть бюджета, поскольку снижает затраты государства на со­циальное обеспечение граждан, а государство сосредо­тачивается на защите наименее обеспеченных слоев на­селения, в отличие от государственных и негосударствен­ных пенсионных фондов обеспечивает страховую защиту в случае смерти застрахованного; позволяет выплачивать пенсию не только от суммы собранных страховых взно­сов, но также учитывать и инвестиционный доход.

Страхование ренты обеспечивает застрахованным до­полнительный доход, не зависящий от выплат из бюджета.

Страхование жизни позволяет накопить определен­ную сумму денежных средств, а также защищает фи­нансовые интересы семьи застрахованного на случай его смерти.

Следует отметить, что для развития долгосрочного страхования жизни необходима серьезная государственная под­держка. На деле наше законодательство сдерживает раз­витие страхования жизни (речь здесь идет о реальном долгосрочном страховании жизни, а не о разного рода способах ухода от налогов при помощи псевдостраховых схем). И Налоговый кодекс, и действующий сей­час Закон "О подоходном налоге" предусматривают включение в налогооблагаемую базу физического лица взносов работодателя по страхованию жизни. То есть налог должен быть уплачен уже сегодня, несмотря на то, что реальную выгоду работник получит через много лет. Понятно, что это сделано с целью пресечь попыт­ки ухода от налогообложения с помощью страхования. Но как раз по "зарплатному" страхованию это бьет в последнюю очередь, так как оставляет возможность для использования следующей схемы: взносы предприятие перечисляет по имущественному страхованию, а выпла­ты работники получают по страхованию жизни. При этом не требуется, чтобы предприятие вносило большие сум­мы по страхованию жизни, так как этот договор — всего лишь прикрытие, создающее видимость закон­ности такой операции. Реально же страдает в первую очередь честное долгосрочное страхование, которое дол­жно быть аккумулятором и поставщиком на рынок дол­госрочных и дешевых инвестиционных ресурсов.

Представляется, что предел суммы взносов предпри­ятий по пенсионному страхованию своих работни­ков, на которые не начисляются взносы в Пенсионный Фонд РФ, равный сейчас 24 минимальным зарплатам в год, надо снять. Ведь чтобы накопить сколько-нибудь значи­мую пенсию, этой суммы явно недостаточно. Про­блема становится еще более актуальной в условиях очевидного несоответствия размера государственной пенсии реальной стоимости жизни. Осуществляя пен­сионное страхование, страховщики фактически пре­творяют в жили, принцип персонифицированного пен­сионного обеспечения в максимальной степени. Отме­нив лимит, государство лишится части взносов в ПФ РФ, но одновременно и "передаст" страховщикам соответствующую часть своих обязательств по выпла­те пенсий.

Среди проблем российского страхового рынка можно выделить также значительные региональные диспропорции и неразвитость его инфраструктуры: страховых брокеров и агентов, оценщиков, экспертов, актуариев, система подготовки страховых кадров. Страховые компании-лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах. Только в Москве сосредоточено 25% всех реально функциониру­ющих страховых компаний, на долю которых приходит­ся 45% всей совокупной страховой премии. Страховы­ми компаниями Москвы за прошедший 1998 год собрано только по добровольным видам страхования около 19млрд. [[15]](#footnote-15)руб.﻾ходом со страхового рынка мелких страховых компаний, которые обслуживали региональный страховой рынок возникла возможность его заполнения крупными компаниями, которые преимущественно сосредоточены в г. Москве.

По сложившейся традиции освоение регионального рынка происходит посредством открытия филиалов и представительств. Содержание штата такого структурного подразделения, обеспечение его средствами связи и оргтехники, без которых сегодня немыслима нормальная работа любого предприятия, а также аренда помещения является очень накладным. Более экономное освоение регионального рынка посредством использования страховых брокеров, с успехом использующееся к примеру в США, в нашей стране не нашло пока должного распостранения ввиду отсутствия надлежащей законодательной базы и необходимого количества подготовленных специалистов.

Развитие страхового бизнеса в России и ее большое экономическое и территориальное пространство уже сегодня диктуют необходимость подготовки специали­стов с высшим страховым образованием. Речь идет о под­готовке страховщиков с высшим страховым образова­нием. Конечно, это вопрос перс­пективы, но думать о его решении надо уже сегодня. На Западе этот вид образования достаточно широко распространен, и существует целый ряд приобретших широкую известность учебных заведений. В США, например, это Нью-Йоркский страховой колледж, который занимает важное положение в сис­теме мирового высшего страхового образования, в Ан­глии — The Charted insurance institute (London), во Франции - Ecole de assurance (Париж)[[16]](#footnote-16).

Создание системы высшего страхового образования потребует серьезных объединенных усилии государ­ственных органов, высших учебных заведении, самих страховщиков и их союза.

Следующим проблемным вопросом отечественного страхового рынка, на мой взгляд, является скудность предложений. Сегодня российские страховщики пре­доставляют клиентам не более 30-40 страховых про­дуктов, в то время как в развитых странах перечень страховых услуг насчитывает более 300 разнообразных видов. В виду нестабильности экономики страны практически отсутствуют долгосрочные накопительные программы, которые во многих странах являются приоритетными и пользуются популярностью у населения.

Нестабильность финансово-экономической и социально-политической ситуации в стране и отсутствие четкой государственной политики в области страхования также оказывают негатив­ное влияние на состояние страхового рынка. Практически полностью потеряно доверие страхова­телей к долгосрочному страхованию и страхованию с отсроченными выплатами. К сожалению, это до­верие и в 1991г. и сегодня подорвано не без участия государства. Складывается парадоксальная ситуация, когда государство, являясь наиболее заинтересован­ной стороной в развитии долгосрочного страхова­ния жизни, делает все для того, чтобы погубить это страхование сегодня и забыть о его существо­вании еще минимум на два-три года.

Экономический кризис (а точнее, его очередной "девятый вал") тяжело ударил по всей экономике Рос­сии, включая и страховой сектор. Замораживание государственных ценных бумаг и резкое падение курса рубля имеют два основных последствия для страхового бизнеса — сокращение платежеспособного спроса на страховые услуги и снижение платежеспособности самих страховых компаний.

Из-за девальвации национальной валюты и сопут­ствующего ей роста цен в условиях значительной зави­симости России от импорта существенно уменьшились реальные доходы населения и активы предприятий. Вследствие этого произошло резкое сокращение спро­са на страхование, которое, как правило, имеет за­мыкающий характер в потребностях населения и пред­приятий (за исключением случаев обязательного стра­хования в силу закона или по условиям контрактов)

В условиях девальвации объем ответственности стра­ховой компании, выраженный в рублях, резко падает по сравнению с реальной стоимостью убытков страхователя. Поэтому девальвация дискредитирует саму идею страхования — клиенты будут считать, что стра­ховщики их обманули. Надо помнить, что именно обес­ценение вкладов населения в Росгосстрахе в 1992 г. при­вело к резкому падению престижа страхования.

Замораживание государственных ценных бумаг про­делало бреши в платежеспособности практически всех страховых компаний. Хотя следует отметить, что ряд крупнейших страховщиков, играющих определяющую, системную роль на рынке, понесли относительно не­большие прямые потери. Здесь, однако, надо учиты­вать, что косвенные последствия кризиса не менее значительны, чем прямой ущерб страховщикам. Дело в том, что "закупорка" банковской системы привела к существенному усложнению проведения платежей премии и страхового возмещения. Потеря ликвиднос­ти многих банков, кроме того, имела следствием за­мораживание депозитов страховщиков.

В соответствии с ростом курса доллара реальная сто­имость рублевых активов страховщиков также уменьша­ется. Особенно отрицательно это скажется на страховых компаниях, практикующих установление страховой сум­мы в валюте — потенциально это означает рост уровня выплат сообразно курсу доллара более чем в 3 раза.

Из-за снижения платежеспособности страховщиков, уже начались задержки выплат страховых возмещении, сложности в расчетах по перестрахованию между рос­сийскими компаниями, что еще больше осложнит си­туацию. Следствием этого может стать недоверие к пе­рестрахованию внутри страны и резкий рост объемов внешнего перестрахования.

В условиях инфляции страховщики начали заклады­вать рост стоимости ликвидации последствий страховых событии в премию, что уже привело к удорожа­нию страхования.

Кризисные явления, в сочетании с требованием увеличения уставного капитала, приведут к еще боль­шему снижению числа страховщиков — их останется не более нескольких сотен. В основном это будут мос­ковские компании и региональные страховщики, опи­рающиеся на финансовые и промышленные корпора­ции, а также на местные органы власти. Произойдет концентрация страхового капитала — часть компании, не вписавшихся в требования рынка, должна будет присоединиться к более сильным страховым группам.

Из этого логически вытекает, что развитие страхо­вого рынка не может происходить без серьезной и про­думанной государственной поддержки. В свете сказан­ного совершенно очевидна необходимость разработки страховой идеологии и внедрение ее, в первую очередь, в сознание государственных чиновников, депутатов парламента и широких слоев населения.

**3.3 Перспективы развития страхового рынка России.**

Во всех развитых странах страхование является, как уже отмечалось, стратегическим сектором экономики. Объём резервов и сроки, на которые размещаются средства, превращают страховые компании в мощнейшие финансовые кредитующие институты. По средствам своей деятельности они концентрируют в своих руках огромную финансовую мощь. Так, например, в 1989 г. страховые компании Европы, Японии и США управляли общим объёмом вложений средств на сумму в 4000 млрд. $ США. Более 80% этих вложений обеспечивались операциями по страхованию жизни. 50% этой финансовой массы были помещены в частные или государственные долговые обязательства, 21% - в облигации и 15% - в ипотеку.[[17]](#footnote-17)

Перспективы развития страхового рынка в России трудно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения. Наивно было бы полагать, что в стране с непредсказуемым экономическим курсом нищее население, живущее потребностями одного дня будет заботиться о накоплении с каждым днем обесценивающегося капитала. В таких экономических условиях долгосрочные накопительные страховые программы не работают. Перспективы развития отечественного страхового рынка предлагается рассмотреть исходя из принимаемых на государственном уровне документов.

Основным документом, определяющим развитие страхования в России, призвана стать Федеральная программа развития отечественного стра­хового рынка в 1998—2000 годах. Программа разработа­на Министерством финансов РФ с учетом замечаний Всероссийского союза страховщиков и Торгово-промыш­ленной палаты РФ. В 1998 г. Правительство РФ утверди­ло указанную программу. Этот документ содержит ряд тезисов, которыми намерено руководствоваться правите­льство при развитии отечественного страхового рынка. Концептуальная часть программы определяет, что стра­хование не только освобождает государственный бюд­жет от расходов, вызываемых чрезвычайными событиями, но и является одним из наиболее стабильных источ­ников инвестиций. Тем самым институт страхования признается государством как стратегически важной и нуждающийся в поддержке и развитии.

В качестве одного из первоочередных шагов по повы­шению надежности страховых компаний программа вы­двигает требования к увеличению уставных капиталов страховщиков. В этой связи государство будет привет­ствовать возможные объединения и слияния функционирующих страховых компаний, которые не имеют до­статочно средств для пополнения уставных капиталов Развитию национального страхового рынка должно спо­собствовать введение ряда новых обязательных видов страхования. К их числу относятся страхование автогра­жданской ответственности, ответственности работодате­лей, обязательное страхование жилья и отдельных видов имущества.

Федеральная программа предполагает увеличение к 2000 г. объема операций по добровольному страхованию в 2—3 раза, а объема операций по обязательным видам страхования — в 1,5—2 раза. В целом объем страховых премий может возрасти в 2—2,5 раза. Государ­ство при этом будет стимулировать предприятия и ор­ганизации к заключению договоров страхования. Делать это планируется за счет поэтапного увеличения возмож­ностей отнесения страховых платежей на себестоимость продукции. Предполагается, что к 2000 г. этот лимит составит 3% по отношению к выручке предприятий (в настоящее время — 1%). Реализация программы позволит увеличить инвестиционный потенциал страхового рынка.

Принимаемые в последнее время и предполагаемые к принятию документы по страхованию позволяют с определенной уверенностью сказать, что свое развитие получат некоторые виды обязательного страхования. К их числу можно отнести страхование, осуществляемое в силу закона (обязательное). Из ныне практикуемых это обязательное страхование пассажиров, страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты и другие. Обязательное страхование пассажиров производится при пассажирских перевозках авиационным и железнодорожным транспортом, а также на междугородных автобусных маршрутах. Данный вид страхования не требует согласия страхователя и производится незаметно для него, так как страховой тариф включается в стоимость проезда без выделения отдельной строкой. Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» и также не оставляет право выбора страхователю, так как одним из условий лицензирования отдельных видов деятельности предусматривается обязательность предоставления страхового полиса по данному виду страхования (эксплуатация подъемных кранов, паровых котлов, передвижных заправочных станций ГСМ и других объектов повышенной опасности).

С развитием рынка охранных услуг предполагается развитие страхования частных детективов и охранников. Характерно, что разрабатываемые сегодня в этом направлении страховыми организациями продукты предусматривают страховую защиту не только жизни и здоровья частных детективов и охранников, но и страховую защиту от ущерба, причиненного их действиями во время выполнения своих обязанностей.

В 1999 году предполагается введение страхования ответственности работодателей за причиненный работникам ущерб на производстве. При достаточно благоприятном стечении обязательств (стабильностьэкономики, высокий уровень доходов и правовой культуры населения) можно предположить развитие таких видов страхования как страхование личного имущества граждан и имущества юридических лиц. Перспективу данного вида страхования определяет наблюдаемая тенденция к рас­ширению и росту объемов имущественного страхо­вания. Частично рост имущественного страхования можно объяснить увеличением стоимости основных средств и другого имущества. Однако, есть и другие объективные причины. К примеру, на сегодняшний день уважающий себя арендодатель при сдаче имущества в аренду в обязательном порядке включит в договор аренды условие страхования передаваемого имущества. Во многих городах сегодня в типовые договоры аренды муниципального имущества в обязательном порядке включается пункт об обязательном страховании указанного имущества. Естественно, что при очень высокой стоимости имущества в крупных городах, такое добровольно-обязательное страхование вносит свой вклад в увеличение объема имущественного страхования.Однако уровень страховой защиты многочис­ленных рисков, связанных с производством, эк­сплуатацией основных фондов, с защитой от огня, остается на сегодняшний день крайне низким. Условное сопоставление показывает, что страхованием охвачено не более 4,5% всего имущества юридических лиц. Это при том, что потери от пожаров, сти­хийных бедствии, аварии исчисляются огромными суммами.

Одной из главных причин медленного развития страхования имущества юридических лиц является отсутствие правового регулирования. До последнего времени затраты на страхование имущества не явля­лись признанными обществом, не включались в струк­туру затрат, в себестоимость продукции. Кроме того, продолжает еще сказываться стереотип мышления. "Случилась беда — поможет государство". На стра­ховом рынке страховые услуги между тем могли бы обеспечивать защиту многочисленных рисков в сфе­ре производства, транспортировки, реализации про­дукции, сохранности имущества, предупреждения пожаров, техники от поломок и прочие риски. Перспективы развития страхового рынка России можно проследить также на примере конкретного вида страхования – страхования жизни.

Сегодня с достаточной степенью уверенности можно сказать, что для появления страхового ин­тереса в страховании жизни имеются объективные предпосылки, так как существует вероятность сни­жения уровня жизни семьи в связи со смертью кормильца, выходом на пенсию по возрасту или по инвалидности. К факторам, влияющим на воз­никновение страхового интереса, следует отнести и существование риска возникновения дополни­тельных расходов в связи с обучением детей и мо­лодежи в колледжах и вузах страны и за рубежом, а также обязанности предоставить финансовые га­рантии по выполнению обязательств при осуще­ствлении сделок с оплатой в кредит. Влияние пере­численных факторов на возникновение страхового интереса в страховании жизни особенно возрастает в современных условиях, кода существенно сни­жены государственные социальные гарантии по обеспечению нетрудоспособных по возрасту и здо­ровью, по потере кормильца, когда появляются различные формы платного обучения, получают рас­пространение покупки в кредит.

Если говорить о том, кто заинтересован в со­здании условий для реализации указанною cтpaxoвого интереса, то это, прежде всего, потенциаль­ные страхователи — физические и юридические лица. Причем физические лица являются потенциальными страхователями по всему спектру видов страхова­ния жизни: страхования на случай смерти; на до­житие до определенного договором возраста или срока, а также страхования расходов на образова­ние; страхования пенсии (ренты); кредитного стра­хования жизни. Юридические лица при наличии соответствующих условий могут быть заинтересо­ваны выступить в качестве страхователей, скорее всего, по страхованию на случай смерти; страхова­нию пенсии (ренты) и, в меньшей степени, по страхованию на дожитие.Заинтересованным в создании условий для реа­лизации интересов в развитии страхования жизни является и такой субъект рынка личного страхова­ния, как страховщик Компании по страхованию жизни во всем мире являются финансовыми инсти­тутами, эффективно решающими задачи отдельных страхователем по организации надежной страховой защиты и государства но изысканию, прежде всего, внутренних резервов для привлечения кредитных ресурсов. Спад рынка страхования жизни приведет к необходимости переориентации на другие виды или ухода со страхового рынка вообще.

На сегодняшний день наиболее заинтересован­ным субъектом рынка личного страхования в Рос­сии, на наш взгляд, является государство. Во-пер­вых, потому, что проблема изыскания средств для решения общегосударственных проблем — пробле­ма первостепенной важности. А страхование жиз­ни, как известно, позволяет привлечь средства, являющиеся источником долгосрочных кредитных ресурсов.

Во-вторых, страхование жизни компенсирует недостаток государственных социальных гарантий. Таким образом, оно, являясь одной из форм орга­низации страховой защиты населения, способству­ет организации в стране комплексной, наиболее полной системы обеспечения граждан при наступлении различных событии, связанных с их жиз­нью, здоровьем и трудоспособностью, ведущих к снижению уровня жизни и/или дополнительным расходам.

В-третьих, развитие страхования жизни как од­ной из наиболее трудоемких и наукоемких отрас­лей страхования ведет к образованию новых рабо­чих мест. А это, с точки зрения государства, мо­мент немаловажный, способствующий ослаблению социальной напряженности в стране.Однако, кроме наличия страхового интереса необходимы средства и инструменты для того, чтобы рассматриваемый интерес был реализован. Речь идет о наличии средств у потенциальных страхователей и, что не менее важно, доверия к институту страхования жизни.

Если говорить о наличии денежных средств, то, по оценкам различных экспертов, у населения к августу 1998 г. на руках находилось не менее 30 млрд. долл.США. Суммы не малые, часть из которых впол­не могла быть направлена на уплату страховых взно­сов для реализации cтpaxoвoгo интереса в страхо­вании жизни. Однако средства страхователей-физических лиц, направляемые на уплату страховых взносов после налогообложения, сформировав ре­зервы по страхованию жизни, попадают под нало­гообложение второй раз, уже в качестве страховых выплат при наступлении страховых событии. Это "второе" налогообложение осуществляется в соот­ветствии с Федеральным Законом "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О по­доходном налоге с физических лиц" от 10.01.97. №11-ФЗ, согласно которому материальная выгода в виде разницы между суммами страховых выплат и суммами страховых взносов, уплаченных cтpaxoвателем-физическим лицом и увеличенных стра­ховщиками на сумму, рассчитанную по ставке рефинансирования, установленной Банком России на момент заключения договора страхования, подлежит налогообложению у источника выплат отдельно от других видов дохода данного человека по ставке 15%. Исключение делается только для договоров, так называемого, долгосрочного страхования жиз­ни и пенсий, заключаемых на срок более 5 лет.

Что же касается доверия к институту страхова­ния жизни, то здесь ситуация совсем не обнадежи­вающая. Население страны знакомо с долгосроч­ным страхованием жизни не один год. Начиная с 1956 г. страхование жизни, представленное смешан­ным страхованием, страхованием детей (до дости­жения застрахованным ребенком 18-летнего возра­ста), страхованием к бракосочетанию, развивалось быстрыми темпами. Потеря Госстрахом в 1991 г. ре­зервов по страхованию жизни и невозможность выполнения страховщиком обязательств в объеме, адекватном условиям договора страхования, при­вели к резкому оттоку населения из сферы страхо­вания жизни.

В течение непродолжительного периода, с 1992г. по август 1998 г., страховщики вели кропотливую работу с клиентами по возвращению утраченного доверия. Эта работа начала давать положительные результаты. Рост благосостояния, стабилизация эко­номики страны, возможность выбора надежного финансового партнера-страховщика в последние три-четыре года, несмотря на сдерживающую роль налогового законодательства, способствовали по­явлению, прежде всего у населения, экономичес­ки обоснованного интереса в сохранении уровня жизни и потребности его реализации путем заклю­чения договоров страхования жизни и пенсий. Од­нако этот процесс был резко остановлен 17 августа 1998г. Финансовый кризис, парализовавший стра­ну, сильнейшим образом отразился на страховании вообще и на долгосрочном страховании жизни в особенности.

Как известно, необходимыми предпосылками для развития долгосрочного страхования являются стабильная политико-экономическая ситуация и отсутствие гиперинфляции. В настоящее время без этих двух предпосылок, а также с учетом замораживания части акти­вов страховщиков, размещенных в ГКО, и невоз­можностью в связи с этим выполнить своих обяза­тельства, превращает страхование в финансовый институт, не способный реализовать свою основ­ную функцию — предоставление гарантированной страховой защиты не только на долгосрочную, но и на краткосрочную перспективу. Из изложенного выше материала следует, что перспективы у страхового рынка России могут быть благоприятными только в том случае, если государство на деле продемонстрирует свою поддержку в развитии страхования.

**Заключение**

Изученные в процессе подготовки данной работы материалы позволяют сделать вывод, что на сегодняшний день назрела необходимость планомерного развития страхового рынка и превращения его в цивилизованный. Для этого, на мой взгляд, в первую очередь его необходимо регламентировать. С этой целью государство должно оперативно решить вопросы с законодательной базой, налогообложением, обеспечением защиты интересов страхователя, и, самое главное, обеспечить выгодность страхования для граждан.

Очень важным, по моему мнению, является вдумчивый подход к финансовым возможностям деятельности страховых компаний, особенно в вопросах сохранения их платёжеспособности. Принятые изменения порядка формирования страховых резервов, к сожалению, не позволяет их накапливать, что существенно подрывает платежеспособность страховых организаций. По этому практически единственной возможностью сохранения платежеспособности страховых организаций является наращивание собственных средств, что не всегда соответствует интересам учредителей, так как зачастую возможно только в ущерб последним.

Как следует из последних публикаций в средствах массовой информации, страховой рынок России в ближайшем будущем ожидают серьезные перемены. С 1 августа этого года Минфин планирует начать массовый отзыв лицензий у страховщиков. Причина – невыполнение требований законодательства об увеличении уставных капиталов. По информации Минфина в общей сложности лицензии будут отозваны у одной тысячи из 1700 работающих страховых организаций. Очевидно, что данное сокращение произойдет за счет небольших региональных страховых компаний. Их место займут более крупные, как правило, московские страховые компании, что неизбежно приведет к оттоку капиталов из регионов, потерям инвестиционных средств и определенным проявлениям монополизма.

Многообразные проблемы на пути развития страхования в России могут быть успешно разрешены при наличии соответствующего уровня экономического мышления и наличия высококвалифицированных кадров.

Представленная работа не претендует на истину в последней инстанции, так как она выражает лишь мое личное восприятие рассматриваемой проблемы.

**Список использованной литературы:**

1. Шахов В.В. Введение в страхование: Учебное пособие. – 2-е издание, переработанное и дополненное – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Фогельсон Ю. Введение в страховое право. – М.: Издательство БЕК, 1999.
3. Страховой портфель (Книга предпринимателя. Книга страховщика. Книга страхового менеджера.) / ответственный редактор Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И. – М.: «СОМИНТЭК», 1994.
4. Шаахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.
5. Страховое дело. /Под редакцией профессора Рейтмана Л.И. – М.: Бнковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
6. Воблый К.Г. Страховое дело: Основы экономии страхования. – М.: «АНКИЛ», 1993.
7. Таллызина Т.А. Основные аспекты имущественного страхования. М.: «Финансы» №3 1997.
8. Вержбитская В.П. Некоторые теоретические аспекты перестрахования. М.: «Финансы» №2 1998.
9. Николенко Н.П. Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России. М.: «Финансы» №2 1999.
10. Левант Н.А. Будет ли страхование жизни в России. М.: «Финансы» №12 1998.
11. Шаахов В.В. Некоторые итоги и перспективы развития страхового рынка России. М.: «Финансы» №3 1997.
12. Гуляева Г.А. Предоставление страховых услуг в рамках Вто: Последствия для страховых рынков СНГ. М.: «Финансы» №7 1998.

1. 1 См. Рыбников С.А. Очерки из истории страхования в Росии (Вестн. гос. страхования, 1927, № 19, 20 С. 112.) [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Гривна - слиток серебра, служивший денежной и весовой единицей Киевской Руси. [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 См. Рыбников С.А. Указ. соч. С. 111. [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 См. Соборное уложение 1649 г. М: ВЮЗИ, 1958, С. 25. [↑](#footnote-ref-4)
5. 2 См.: Рейтман Л.И. Личное страхование в СССР. М.: Финансы, 1969. С. 28. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 См: Райхер В.К. Указ. соч. С. 83. [↑](#footnote-ref-6)
7. 2 Тагиев Г.М. Развитие государственного страхования в СССР. М: Финансы, 1978 г С. 6,8. [↑](#footnote-ref-7)
8. 5 Н.П.Николенко, Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России, «Финансы», №2, 1999г., стр.38 [↑](#footnote-ref-8)
9. 6 В.В.Шахов, «Введение в страхование»,Москва, «Финансы и статистика», 1999г. стр.16. [↑](#footnote-ref-9)
10. 7 Экономика и жизнь, № 7 1999г., стр. 6 [↑](#footnote-ref-10)
11. 8  Экономика и жизнь, № 7 1999г., стр. 6 [↑](#footnote-ref-11)
12. 9 Экономика и жизнь, № 7 1999г., стр. 6 [↑](#footnote-ref-12)
13. 10 Карпов В.Н., Попова Т.А. Страхование в Испании, Финансы -1995 -№3 [↑](#footnote-ref-13)
14. 11 Карпов В.Н., Попова Т.А. Страхование в Испании, Финансы -1995 -№3 [↑](#footnote-ref-14)
15. 12 Экономика и жизнь, №9 1999г., стр. 6. [↑](#footnote-ref-15)
16. 13 Н.П.Николенко, Состояние и перспективы добровольного страхования в России, «Финансы», 1999г., №2, стр. 40 [↑](#footnote-ref-16)
17. Семинар по страхованию. – Москва: «Наука», 1992. [↑](#footnote-ref-17)