**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Новые формы страхового бизнеса за рубежом 4

2. Система страхование в Германии 7

3. Страхование в США 12

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 20

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ: 21

ЗАДАЧА 22

# ВВЕДЕНИЕ

Чтобы показать перспективы развития страхования в Украине, надо проследить зарубежный опыт развития страхования.

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

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. Такую систему необходимо создавать и в Украине.

Вторая функция страхования в том, что оно является важнейшим механизмом привлечения в экономику инвестиционных ресурсов. Например, страховые компании Европы, Японии и США управляют общим объемом вложенных в экономику средств на сумму в 4 трлн. долл. США (80% этих вложений обеспечиваются операциями по долгосрочному страхованию жизни). В России же сбор премии примерно в тысячу раз меньше.

Таким образом, очевидно, что в развитых странах страхование в силу специфики и выполняемых функций в обществе является стратегическим сектором экономики.

# Новые формы страхового бизнеса за рубежом

Основными организационными формами проведения страховых операций в зарубежных странах являются:

***1. Акционерные общества*** *(компании):*

-публичные акционерные компании, акции которых котируются (свободно покупаются и продаются) на бирже;

-частные страховые компании, акции которых принад­лежат определенному кругу лиц и могут передаваться ак­ционерам компании или другим лицам, но только по реше­нию Правления.

 ***2. Общества взаимного страхования (ОВС).***

 ***3. Государственные страховые компании*,** акции которых полностью или частично принадлежат государству (государ­ство владеет контрольным пакетом акций). Они, как прави­ло, создаются для проведения специфических видов страхо­вания или для предотвращения утечки валюты по каналам страхования и перестрахования. Так, например, во многих странах государственные страховые компании проводят страхование экспортных кредитов с целью поощрения экс­порта; страхование или перестрахование части рисков, при­нимаемых на страхование в данной стране, и т. п.

Во многих странах определенное распространение имеют ОВС, которые организуются по производственному признаку (фермеры, морские пароходства, экологически опасные предприятия и др.). ОВС объединяются в клубы взаимного страхования (КВС). В мире действует около 70 КВС судовладельцев (в Великобритании, США, Японии и в других странах).

Крупные индустриальные и коммерческие концерны, авиационные компании в ряде случаев для удовлетворения своих потребностей в страховании прибегают к самострахо­ванию, образуя страховые фонды на случай возникновения непредвиденных убытков. Уникальной по своей организа­ционной структуре является корпорация "Ллойд", которая не является страховой компанией в юридическом понима­нии, а представляет собой объединение частных лиц, каж­дый из которых принимает страхование "на свой риск",

В настоящее время членами "Ллойда" являются около 30 тыс. человек, которые в обеспечение своих обязательств вносят соответствующую сумму и группируются в синди­каты (по морскому страхованию, страхованию от огня и т. п.). Во главе каждого синдиката стоит андеррайтер -высококвалифицированный специалист, который принимает на страхование риски от всех членов, страховые взно­сы, распределяя ответственность между ними, пропорцио­нально внесенной ими сумме. В такой же пропорции рас­пределяются расходы по ведению дела и оплате сумм стра­хового возмещения. Количество синдикатов по соответ­ствующему виду страхования диктуется потребностью в де­нежных средствах для покрытия страхованием максимально

возможных рисков. Обращаться к андеррайтеру можно только имея слип-документ, содержащий описание риска и условий страхова­ния, сумму страхового платежа, страховую сумму и др. Каж­дый из синдикатов принимает на страхование только такую долю риска, которая соответствует его финансовым возмож­ностям. Современная внешняя торговля и морские перевозки немыслимы без морского страхования грузов, судов, фрахта (плата за провоз груза и пассажиров морем). Размер фрахта может оговариваться при заключении чартера или исчисля­ться на основе тарифа. Ведущим рынком в области морского страхования является английский страховой рынок.

Морские грузы могут страховаться с ответственностью "за все риски" или на более узких условиях - например, страхование только грузов или имущества, перевозимых морским судном с целью получения фрахта (карго) или страхование средств транспорта: судов, самолетов, автомо­билей (каско).

Под термином "страхование каско" имеется в виду воз­мещение ущерба от повреждения или гибели только самого перевозного средства и не включает в себя страхование пас­сажиров, перевозимого имущества, ответственности перед третьими лицами и т. д.

Широко используется за рубежом страхование фрахта (один из видов страхования судовладельцев). В широком смысле страховой интерес во фрахте имеет не только судо­владелец, но и грузовладелец в зависимости от того, на чьем риске находится фрахт. Если страховой интерес имеет судо­владелец (перевозчик), фрахт (на рейс или на срок) стра­хуется в том же порядке, что и судно. Если же лицом, заин­тересованным в страховании фрахта, является грузовладе­лец, фрахт страхуется в том же порядке, что и груз.

Доминирующим видом страхования является личное страхование, на долю которого в 1994 г. приходилось свыше 52% сбора страховых платежей. Личное страхование приня­то подразделять на страхование жизни, ренты, пенсии; стра­хование от болезней и несчастных случаев. Страхование про­водится индивидуально, а также по групповым договорам страхования (как и туристское страхование). В целом основные виды личного страхования за рубежом незначи­тельно отличаются от страхования, которое проводится в нашей стране.

Особенно широкое распространение за рубежом имеет медицинское страхование, страхование туристов, страхова­ние гражданской ответственности владельцев транспорта, ресторанов, гостиниц, казино, спортивно-зрелищных заве­дений и др.

# Система страхование в Германии

Большой опыт в области страхования был накоплен в Германии, где более 100 лет назад была создана первая в мире система обязательного социального страхования. Ныне германская страховая система – одна из наиболее развитых в Европе.

*Обязательное соц. страхование*. В Германии все лица, работающие по найму, в соответствии с действующим в Германии законодательством подлежат обязательному социальному страхованию: по болезни, пенсионному, на случай безработицы, инвалидности в результате несчастного случая на производстве.

Взносы в фонды социального страхования составляют определенную долю заработной платы и растут по мере ее повышения. Если размер заработной платы переходит установленную границу, увеличение взносов прекращается.

В 1994 году взносы в фоны социального страхования составляли: 9,6 – в фонд пенсионного страхования, в фонд страхования на случай безработицы – 3.25%, в фонд страхования по болезни – 6.6%. Таким образом, общий объем взносов – не менее 20% заработной платы[[1]](#footnote-1).

Такие же взносы в те же фонды платит за каждого наемного работника его работодатель. Что касается фонда обязательного страхования от несчастных случаев, то взносы делает только работодатель.

Размер пособия по безработице зависит от уровня заработной платы, размер пенсии – от общей суммы взносов в пенсионный фонд.

Основы социального страхования в течение многих десятилетий остаются практически неизменными. В последние годы, однако, некоторые проблемы в этой области стали предметом дискуссий. Так, ряд экономистов полагает, что в условиях увеличения безработицы и одновременного роста доли пенсионеров в общей численности населения государство должно отказаться от дотаций в фонд страхования по безработице. По их мнению, такая система дотаций приводит к тому, что во время коллективных переговоров между работодателями и профсоюзами стороны слишком легко соглашаются на повышение заработной платы, что в конечном счете ведет к сокращению рабочих мест. Если бы стороны были вынуждены брать на себя финансовые последствия увеличения безработицы, то, как считают экономисты, рост заработной платы затормозился бы, что дало бы возможность предприятиям сохранять рабочие места. Расходы государства, а также размеры взносов в фонды социального страхования перестали бы подниматься так стремительно, как это имеет место в настоящее время (за последние 25 лет взносы росли быстрее, чем заработная плата).

*Система частного страхования.* Частные страховые компании возникли в Германии за 2 столетия до появления системы социального страхования. Сфера деятельности частных компаний шире, чем публичных.

Предприниматели и люди свободных профессий могут застраховываться как в публичных, так и частных компаниях. Если заработок служащего выше определенной суммы, он может расторгнуть договор с публичной компанией и обратиться в частную. Частная компания берет взносы, исходя не из заработной платы, как публичная, а из предоставляемых ею услуг, при этом она страхует лишь то лицо, за которое платятся взносы. Частное медицинское страхование дает возможность получить услуги более высокого качества.

*Организационные формы и государственный контроль*. Наиболее древний из всех видов страховых компаний – общество взаимного страхования, где страхователями являются одновременно и застрахованные.

Самые крупные страховые компании Германии – акционерные общества. Широко распространено взаимное участие банков и страховых компаний в делах друг друга. Так, один из известных немецких банков владеет 10% акционерного капитала крупнейшего страхового концерна Европы Allianz Holding, а тот, в свою очередь, располагает почти 20% акционерного капитала этого банка и значительной частью акционерного капитала 5 других банков (при этом в каждом из них не более 25% капитала).

При тесном сотрудничестве страховых компаний услуги тех и других образуют единый комплекс. Например, если частное лицо берет в банке кредит, то банк требует гарантии возвращения денег. Совместные услуги банков и страховых компаний имеют место и в других случаях – при покупке клиентом недвижимости и т.п.

Государство осуществляет контроль за деятельностью страховых компаний, который проводится под руководством специального федерального ведомства, проверяет стиль их работы, включая размеры взносов, требуемых от клиентов за страхование жизни и т.д.

Ежегодно соответствующие государственные учреждения проверяют общее финансовое положение страховых компаний – достаточны ли финансовые резервы для выполнения обязательств по выплате страховочных сумм и куда они вложены.

Страховые компании публичного права, страхующие наемных работников в рамках законов об обязательном социальном страховании, оплачивают лишь стоимость основных медицинских услуг. Существует, кроме того, страхование, при котором в случае болезни застрахованный получает определенную сумму за каждый день болезни. Распространены также следующие виды страхования:

* страхование в пользу близких
* страхование на случай потери трудоспособности
* частное пенсионное страхование (дополнительно к предписанному законом).

*Обязательное и добровольное страхование ответственности.* С 1871г. в Германии действует закон, по которому любой человек должен возместить ущерб, причиненный им кому-либо, даже если это было сделано непреднамеренно. Такой риск может быть застрахован, причем для определенной группы лиц (владельцев автомобилей) данная страховка обязательна, при этом им предоставляется свобода выбора страховой компании. Существует около 120 страховых компаний, продающих этот вид услуг. Владелец автомобиля должен быть застрахован на сумму не менее 1 млн. марок на случай нанесения ущерба здоровью человека и на сумму не менее 400 тыс. марок случай нанесения ущерба и имуществу.

Страховку ответственности имеют 60% семей. Страховая компания берет на себя возмещение ущерба, нанесенного членами застрахованной семьи третьим лицам. Существуют и страховки, которые учитывают отдельные конкретные виды ущерба, например, причиненного собакой.

Закон предусматривает страховку ответственности для ряда профессий – нотариуса, консультанта по вопросам налогообложения, ревизора-экономиста. Для адвокатов она предписана их профессиональной ассоциацией.

*Страхование собственности.* К этому виду страхования относятся:

* страховка риска кражи автомобиля или его повреждения;
* страховка риска транспортировки автомобиля и его пассажиров с того места, где он отказал по той или иной причине (перевозка заболевших пассажиров автомобиля с того места, где они проводили отпуск);
* страховка здания – ущерба, причиненного пожаром, грозой, дождем, ветром, наводнением. Страховка восстановления дома по ценам дня обеспечивает это с учетом растущих цен на материалы и т.д. 80% всех квартир имеют страховку предметов домашнего хозяйства;
* страховка защиты юридических прав, удобная для тех, кто хочет застраховать риск, связанный с уплатой судебных пошлин и гонораров адвокатов в случае проигрыша гражданского судебного дела.

Кроме того, каждый человек может застраховать почти любой вид финансового риска (например, риск потери багажа).

*Страхование в сфере промышленности.* Одним из видов страхования здесь является страхование ответственности предприятия. Если во время строительства дома черепица из рук кровельщика упадет на прохожего, то за последствия отвечает владелец предприятия. На случаи нанесения ущерба окружающей среде и ущерба, вызванного превышением определенного порога акустических колебаний, клиентам предлагается заключить договор о страховании экологической ответственности.

В 1990 г. в Германии принят закон об ответственности за продукцию. Например, если человек упал со спортивного снаряда и сломал ногу, то изготовитель может быть привлечен к ответственности. Риск, вызванный несоблюдением изготовителем обещаний относительно качества продукции, страхуется специальными договорами. Нередко фирма может понести ущерб из-за нарушения производственного процесса. Если фирма заключила договор о страховании последствий нарушения производства, то убытки возмещаются страховой компанией.

*Страхование кредитов.* Покупатель товаров или услуг не всегда способен уплатить счет поставщика. На этот случай существует договор о страховании кредита. Мировую известность получила германская государственная страховая фирма ГЕРМЕС, берущая на себя риск немецких экспортеров. С ее помощью в течение последних лет стало возможным стабилизировать традиционные рынки сбыта восточногерманских предприятий в странах Центральной и Восточной Европы.

Частные страховые компании страхуют и политический риск поставщиков, например, от эмбарго на поставки в определенную страну, вследствие которого заказанное и изготовленное оборудование не может быть отгружено.

С 80-х гг. вместо большого количества отдельных договоров страховые компании предлагают предприятиям договор о страховании всех возможных рисков, при этом, однако, страховая сумма строго ограничена.

В целом, система страхования в Германии вносит свою лепту в поддержание социальной и экономической стабильности, улучшение охраны труда, защиту окружающей среды, прав потребителей.

# Страхование в США

США имеет широко развитую систему имущественного и личного страхования. Частный сектор экономики и высокий уровень жизни американских граждан обуславливают тради­ционно высокий спрос на все виды страховых услуг в этой стране. Считается, что страхование- это не только часть эко­номики США; страховой полис-необходимое условие осуще­ствления американской мечты. Страхование автотранспорт­ной и авиогражданской ответственности стало насущной необходимостью для граждан, поскольку автомобиль наибо­лее распространенное (иногда единственное) средство пере­движения.

Устойчивое функционирование страховой отрасли обеспе­чивается системой ее регулирования и является вопросом спо­койствия нации и ее защищенности перед различными факто­рами риска.

Страхование — наиболее влиятельный финансовый инсти­тут США — затрагивает практически все аспекты повседнев­ной жизни американского общества и поэтому занимает уни­кальное место в хозяйственной системе страны. В отличие от других финансовых институтов в области страхования США отказались от форсирования федеральной системы регулиро­вания, закрепив соответствующие полномочия за отдельными штатами. Такая модель регулирования сохраняетсябез изме­нения в 60-70-80-е и последующие годы.

На уровне штатов сформировалось значительная инфра­структура регулирования страховой отраслью, которая на про­тяжении всей своей истории (около 150 лет) доказала свою жизнеспособность и эффективность.

Страхование — важная часть хозяйственной системы любой промышленно развитой страны, поэтому обеспечение нормаль­ных условий функционирования рынка относится к важным национальным приоритетам. Масштабы рынка частного стра­хования зависит от того, в какой мере государство осуществля­ет социальную защиту своих граждан. В США частный страхо­вой сектор предоставляет виды услуг, заменяющие государственные социальные программы или дополняющие их.

Рынок страховых услуг в США представляет собой два рынка — страхование жизни и иных видов страхования. Иные виды — это страхование имущества, ответственности, от не­счастных случаев и т.д. Такое деление обусловлено экономи­ческими особенностями различных видов страховой деятель­ности. Соответственно различаются и предъявляемые регулированием требования к ликвидации ресурсов, направ­лениям инвестирования и т.д.

США лидер по объемам страхования имущества и ответст­венности — 46% мирового рынка. Финансовые активы амери­канских страховых компаний по имущественному и иным ви­дам страхования составили в 1993 году 637 млрд. долларов США.

Активы американских страховых компаний в 1991 году в процентах приведены в таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Активы*** | ***Страхование******жизни*** | ***Страхование имущества и******ответственности*** |
| Наличные деньги | 3 | 5 |
| Облигации, краткосрочные инвестиции и дебиторская задолженность | 55 | 78 |
| Недвижимость и ипотечные ценные бумаги | 19 | 1 |

Американский страховой рынок высоко конкурентный - в стране функционируют около 4 тысяч компаний по страхованию жизни и 4,5 тысячи по страхованию имущества и ответственности. В основном это мелкие страховые компании, зарегистрированные только в одном штате. Но даже крупные страховые компании, зарегистрированные в большинстве штатов и оперирующие на национальном уровне, имеют только несколько процентов рынка по каждому из видов страхования и не могут влиять на цены.

Конкуренция на американском страховом рынке в значи­тельной степени объясняется подходом государства к регули­рованию этой отрасли. Американское государство рассматри­вает конкуренцию в качестве важнейшего механизма, позволяющего обеспечить высокий уровень предложения и ка­чество страховых услуг. Критерием доступа на страховой ры­нок в большинстве штатов являются требования к капиталу. Конкуренция связана также с растущим проникновением на американский страховой рынок иностранных страховщиков.

 Страховая отрасль — рынок страхования жизни испытыва­ет конкурентное давление со стороны финансовых институтов — банков и других финансовых учреждений, предлагающих инвестиционные решения, конкурирующие с некоторыми ви­дами страховых услуг. Конкуренция может усилиться, если на страховой рынок будут допущены банки. Американское законодательство ограничивает проведение банками смежных операций.

 Рынок имущественного страхования также испытывает значительное конкурентное давление. Высокие процентные ставки, характерные для 80-х гг. сделали краткосрочные инве­стиции очень прибыльными и привлекли в эту отрасль много новых компаний, что привело к ценовой войне. Все компании были вынуждены снизить цены, чтобы остаться на страховом рынке. Через несколько лет когда страховым компаниям при­шлось осуществлять выплаты по заключенным договорам, до­ход от инвестиций не смог перекрыть недополученные пре­мии, и на этом рынке страховые услуги существенно подорожали. Из-за того, что потребители не смогли приобре­тать требуемое страховое покрытие по доступной цене значи­тельное развитие получили альтернативные способы финан­сирования этих видов рисков, например, самострахование, т.е. отказываются от приобретения страхового полиса. Другие значительно повышают размеры удержания в целях снижения уплачиваемых премий. Еще одним механизмом стало созда­ние дочерних страховых компаний, занимающиеся страхова­нием рисков или нескольких материнских компаний.

Регулирование страховой отрасли направлено на защиту потребителей и отрасли от неплатёжеспособности страховых компаний и на обеспечение доступности страхования всем, кому требуются страховые услуги и иметь возможность получения их по разумным ценам, на справедливых условиях вне зависимости от места жительства, национальности и других факторов.

В государственном регулировании можно выделить сле­дующие два направления: регулирование платежеспособности страховщиков и регулирование рынка. Регулирование плате­жеспособности включает в себя требования к капиталу, ре­зервным фондам, инвестициям, а также предоставления фи­нансовой отчетности и меры против неплатежеспособного страховщика. Государство основное внимание уделяет уста­новлению цен, учреждению форм страховых полюсов, заклю­чению договоров страхования и рассмотрению претензий.

Финансовые и нефинансовые аспекты регулирования тесно взаимосвязаны: регулирование деятельности страховщиков неизбежно отражается на их финансовом состоянии (положе­нии) и воздействует на цены и услуги, предлагаемые страхо­выми компаниями. Для оптимального режима регулирования со стороны государства координация действий в обоих на­правлениях, что предоставляет значительные трудности — цели регулирования могут противоречить друг другу. Чем бо­лее жестким будет регулирование платежеспособности, тем больше оно будет воздействовать на объемы предложения и цены: страховщики вынуждены будут сокращать предостав­ляемые страховые услуги и повышать страховые взносы.

Многие потребители в такой ситуации не смогут получить доступа к страхованию по приемлемой цене. Высокие цены — это не гарантия платежеспособности страховщика, но и низ­кие или более привлекательные условия могут предлагаться страховыми компаниями, которые осуществляют более риско­ванные операции. В этом случае риск неплатежеспособности для них будет выше, чем для других страховых компании, ус­танавливающих более высокие цены и предпочитающих более консервативную инвестиционную стратегию.

Принятие решений, какие цели регулирования наиболее важны для обеспечения общественных интересов, чрезвычайно актуально для регулирования страховой отрасли. Значительное внимание регулирующих органов общественности получили вопросы дискриминационной практики со стороны страховщи-М1ц в отношении людей с низким уровнем дохода, которые оказались в черном списке страховых компаний. Жители 14 круп­нейших городов США и целые городские кварталы были лишены застраховать свое имущество или вынуждены приоб­ретать полисы на менее выгодных условиях по сравнению с другими райскими условиями. Таким образом, в США цели регулирования страховой от­расли развиты и могут существенно изменяться в зависимости от социальных и экономических приоритетов. Увязать при­оритеты регулирования и интересы страховщиков — сложная задача, поиск компромиссов стоящая перед государством. Страховая отрасль, осуществляя страхование рисков и инве­стируя значительные средства, заметно влияет на развитие целых регионов и отражает страны, и поэтому является активной силой американского общества.

Американское государство, как отмечалось выше, не имеет федеральной системы регулирования страховой отрасли. Именно штаты в этой сфере осуществляли регулирующие деятельность в этой сфере. Их полномочия оговорены Законом Маккарена-Фергюсона (1945 г.). Конгресс США играет роль наблюдателя. Каждый штат осуществляет контроль на своей территории, а федеральное антитрестовское законо­дательство относится к страхованию в той мере, в которой этот вид деятельности не охвачен штатным регулированием. Законодательство штатов возлагает полномочия по регулиро­ванию страховой деятельности на специальные органы. В большинстве штатов они напрямую подчиняются губернатору и фактически являются министерствами, возглавляемые на­значаемым на этот пост комиссаром. Только в некоторых шта­тах эти подразделения возглавляет выборное лицо, и они не подчиняются губернатору.

Страховые органы штатов имеют в своей структуре отделы по лицензированию страховых агентов, лицензированию и проверке страховых компаний, полисам страхования жизни, полисам имущества и страховым ставкам, юридическим во­просам и т.д. Страховой комиссар обладает широкими полно­мочиями по всем вопросам регулирования страхового бизнеса, но должен следовать административным нормам, принятым в данном штате. Поскольку в XIX в. многие страховые компа­нии проводили операции одновременно в разных штатах, поя­вилась необходимость координации регулирующей деятель­ности. В 1871 г. для этих целей учредили Национальную ассоциацию страховых комиссаров (далее Ассоциация), в ко­торую вошли главы страховых органов штатов.

Ассоциация как координатор регулирующей деятельности выполняет функции надштатного органа. Ассоциация разра­батывает единые стандарты регулирования и типовые законы. После принятия этих законов на национальном собрании Ас­социации они должны быть включены в штатное законода­тельство (как правило, в двухлетний срок). Эти решения носят рекомендательный характер, но авторитет Ассоциации позво­ляет проводить эти решения в жизнь.

Ассоциация как коллективный орган обеспечивает пред­ставительство отдельных штатов и максимальный учет их интересов при осуществлении тех или иных направлении регу­лирования страхового бизнеса. При этом Ассоциация успешно решает задачу разработки и претворения в жизнь единых стандартов, обеспечивая целостность регулирования.

В тех случаях, когда регулирование на уровне штатов не может своевременно решать актуальные вопросы развития страховой отрасли, последняя становится объектом федераль­ного вмешательства.

Примером служит федеральный Закон об удержании риска (1981 г., с поправками 1986 г.). Закон разрешил образование в любом штате групп удержания риска — одной из разновидно­стей страхового права ведения или страховой деятельности в любом штате без получения лицензии или выполнения каких-либо регулирующих требований

Группы удержания риска стали альтернативой традицион­ному страхованию в разгар кризиса на рынке страхования от­ветственности в середине 80-х г.г. Страховые компании отка­зывались предоставлять покрытие по определенным видам рисков или значительно повышали цены на свои услуги. Закон об удержании риска разрешил приобретать страховые полюсы группам покупателей. Оптовая покупка позволила существен­но снизить размер уплачиваемых премий, что ранее было за­прещено законами 22 штатов.

Страхование в США может быть зарегистрировано как компания по страхованию имущества или по страхованию жизни и должна вести страховые операции согласно профилю.

Компания должна получить лицензию в том штате, где она планирует осуществлять страховые операции. Но по линии избыточность страхования страховщик может работать и в тех штатах, где он не имеет лицензии. Избыточное страхование — это страхова­ние видов риска, которые не могут быть размещены на рынке и для которых требуется дополнительное покрытие. Если риск не может быть застрахован перед компанией, имеющие лицензии, но для расширения могут привлекаться и другие страховщики.

Объектом регулирования являются также формы страхо­вых полисов. Перед введением их в оборот они должны быть представлены для утверждения в страховой орган штата. Ос­нованием для отказа могу быть нарушения в полюсе штатного страхового законодательства, наличие противоречивых по смыслу статей, наличие исключений или условий, вводящих в заблуждение относительно страхуемого риска и т.д. Утвер­ждению подлежат и прилагаемые к полюсу дополнения.

Штатное и контрактное законодательство предъявляет тре­бования к стандартизации используемых в стране форм стра­ховых полюсов, особенно в области имущественного страхо­вания - страхования домовладения, автотранспортных средств и т.д. Полюсы, используемы для страхования рисков промышленности, допускают больше свободы, чем полюсы страхования жизни, но в целом в США страховщики имеют меньше возможности составлять полюсы под конкретного по­требителя. Защита интересов страхователей — объект внима­ния со стороны государства — осуществляется посредством лицензирования страховых агентов и брокеров, и путем борь­бы с недобросовестной конкуренцией. Законы штатов требу­ют, чтобы претендент на получение лицензии был компетент­ным специалистом в этой области и сдал специальный экзамен. Законодательство по борьбе с недобросовестной кон­куренцией подробно оговаривает, какие действия в области рекламы, заключения договоров и рассмотрения претензий за­прещены или являются дискриминационными.

Страховые комиссары в случае нарушения страховщиками страхового законодательства могут отозвать лицензию или приостановить ее действие после административного уведом­ления и проведения слушаний. На практике отзыв лицензии происходит по иным причинам, чем испытываемые компани­ей финансовые трудности. Страховой комиссар может падать штрафы на страховщиков и их страховых агентов для пресе­чения практики недобросовестной конкуренции.

Финансовое регулирование деятельности американских страховщиков складывается из установления финансовых стандартов, правил финансовой отчетности и проверки стра­ховых компаний, а также действий в отношении неплатеже­способных страховщиков.

***Финансовые стандарты*** — это требования, которым страховая копания должна соответствовать при учреждении или, если она уже где-либо зарегистрирована, при обращении за лицензией. В США используются следующие формы: тре­бования к депозитам, требования к собственному капиталу и требования к резервному капиталу. Размер депозита, который страховые компании должны при своей регистрации внести на счет казначейства штата, относительно невелик. Требования к капиталу предназначены для обеспечения наличия у фирмы ресурсов в случае неожиданного увеличения обязательств по выплатам или падения стоимости активов. В среднем мини­мальный собственный капитал должен составлять 2 млн. дол­ларов США. Во многих штатах резервный капитал приравни­вается к величине собственного капитала.

В 1990 г. Национальная ассоциация страховых комиссаров предложила заменить фиксированные размеры минимальных капитальных требований стандартами риск / капитал (СРК), которые позволяют увязать требования к собственному и ре­зервному капиталу компании с особенностями страхуемых рисков. СРК является едиными для всех штатов, и предостав­ляют регулирующим органам осуществлять меры по отноше­нию к страховщикам, чей капитал падает ниже установленно­го стандарта.

*Финансовый мониторинг* проводится страховыми орга­нами с целью проверки соответствия компанией установлен­ным стандартам и включает предоставление страховщиками годовых и квартальных финансовых отчетов, проверку пра­вильности ведения отчетности, предоставление по требованию страховых органов дополнительной информации для оценки финансового состояния.

Страховые органы при проверке финансового положения отдают приоритеты тем компаниям, которые функционируют в данном штате. Для выявления компаний, требующих перво­очередного внимания, используются финансовые рейтинги и другие инструменты, а также информационная система стра­хового регулирования. В последнем случае при оценке финан­сового состояния страховщиков используется 11 рейтингов для компаний, занимающихся имущественным страхованием (рейтинги разбиты по 4 категориям: рентабельность, ликвид­ность, резервы и общее финансовое состояние) и 12 — для компаний по страхованию жизни (рентабельность, инвести­ции, изменения в операциях, общее финансовое состояние).

Центральным звеном мониторинга финансовой устойчиво­сти является проведение регулирующими органами проверок деятельности страховых компаний. Они ставят цели: как мож­но более раннее выявление страховщиков, неблагополучных в финансовом отношении и ведущих противозаконную деятельность, а также сбор информации для принятия страховыми ор­ганами адекватных мер.

При полномасштабной проверке изучению подлежат управление и контроль, план операции, делопроизводство, счета, финансовые ведомости, данные о потерях, резервы, ка­чество активов, перестрахование и т.д.

Цель проверки — подтверждение соответствия представ­ляемой компанией финансовой отчетности реальному ее со­стоянию.

#

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общей характеристикой развития зарубежного страхо­вого рынка является сбор страховых платежей (взносов, премий) по всем видам страхования, которые в 1991 г. со­ставили 1209,4 млрд долл.

В 1993 г. Япония достигла самого высокого уровня страховой премии, приходящейся на душу населения, -4395 долл., Швейцария - 3097, США - 2192 долл. В России уровень страховой премии на душу населения составлял 9,1 долл. Из анализируемых 78 стран, она занимает 70-е место, опережая Китай, Индию, Иран, Пакистан, Ук­раину и др.

Основными организационными формами проведения страховых операций в зарубежных странах являются:

1. Акционерные общества (компании):

-публичные акционерные компании, акции которых котируются (свободно покупаются и продаются) на бирже;

-частные страховые компании, акции которых принад­лежат определенному кругу лиц и могут передаваться ак­ционерам компании или другим лицам, но только по реше­нию Правления.

2. Общества взаимного страхования (ОВС).

 3. Государственные страховые компании, акции которых полностью или частично принадлежат государству (государ­ство владеет контрольным пакетом акций). Они, как прави­ло, создаются для проведения специфических видов страхо­вания или для предотвращения утечки валюты по каналам страхования и перестрахования. Так, например, во многих странах государственные страховые компании проводят страхование экспортных кредитов с целью поощрения экс­порта; страхование или перестрахование части рисков, при­нимаемых на страхование в данной стране, и т. п.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Николенко Н.П. «Состояние и перспективы развития страхования» // Финансы, №2, 1999.
2. Хлрсткокке Х. «Система страхования в Германии» // Проблемы теории и практики управления, №5, 2000.
3. «Имущественное страхование», Л.К. Никитенков, В.И. Осипов.

# ЗАДАЧА

1) Определить рейтинг страховой компании «Надежда» на основании результатов сводной таблицы: (тыс. грн.). Предложить рекомендации по управлению.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| Необоротные активы | 130,90 |
| НМА | 1,20 |
| Запасы | 16,20 |
| Текущие финансовые инвестиции | 10 |
| Денежные средства | 35,70 |
| Дебиторская задолженность за товары, услуги | 22 |
| Дебиторская задол-сть по начисленным доходам | 16,43 |
| Прочая текущая дебиторская задолженность | 185,27 |
| РБП | 1,9 |
| Собственный капитал  | 380 |
| Краткосрочные кредиты банков | 3 |
| Расчеты с участниками по УФ | 3,50 |
| Расчеты по оплате труда | 17,70 |
| Прочие обязательства | 14,20 |
| Резерв технический | 90 |
| Страховые платежи | 302 |
| Уплачено перестраховщикам | 38 |
| Расходы на ведение дела | 59,2 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 40 |
| Доход от инвестирования | 98 |
| Количество акций, шт | 12000 |
| Дивиденд на 1 акцию, грн | 1 |

2) В 2001г. филиал страховой компании «Витязь» заключил договор по страхованию имущества на сумму: 4000, 3045, 2900, 8098, 405, 300, 350, 1580, 356 грн. соответственно для каждого договора.

В 1квартал 2002г. поступили платежи в сумме 6, 54, 25, 19, 46, 35, 48,60 грн., в том числе 8000 грн. по договорам заключенным ранее. Во 2 квартале 2002г. поступило 20, 78, 42, 6, 16, 35 и 2890 грн. по договорам заключенным ранее.

Компания «Витязь» выплатила 3070 грн , 8550 грн., по двум страховым случаям.

Затраты на ведение дела составили в этот период 1200 грн.

Необходимо определить уровень выплат, норму выплат, затраты компании на 1 грн. платежей, если нетто-ставка 0,25 грн, а брутто-ставка 0,6грн. В каких случаях необходимо рассчитывать убыточность страховой суммы? Целесообразен ли расчет убыточности в данном случае, если да, то как её определить?

1. [↑](#footnote-ref-1)