ГОУВПО «МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ Н.П.ОГАРЕВА»

Факультет экономический

Кафедра финансов и кредита

Реферат

на тему:

«Инвестиционная деятельность страховых компаний»

Выполнила:

студентка 301 группы

специальности БУАиА

Павельева О.Е.

Проверила:

Филичкина Ю.Ю.

Саранск 2008

Содержание:

Введение

1. Необходимость проведения инвестиционной деятельности

2. Принципы инвестиционной деятельности

3. Государственной регулирование инвестиционной деятельности

4. Современные тенденции развития инвестиционной деятельности

Заключение

Список использованных источников

Введение.

Источники прибыли любой страховой компании, как правило, это прибыль от инвестиционной деятельности. Следует отметить, что источником прибыли может быть и страховая деятельность компании, однако такой ситуации при "справедливом" расчете премий практически быть не должно или же прибыль мала, иначе нарушается принцип эквивалентности потоков платежей, в общемировой практике объем выплат составляет более 90% от величины собранных премий. Но в нашей стране этот показатель в среднем равен 70%, т.е. по существу, российские страховщики завышено оценивают принимаемые риски и вероятность наступления страховых случаев. Высокая доля остающейся премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещения активов.

Однако на современном этапе развития Российской Федерации всё большее значение приобретает необходимость расширения инвестиционной деятельности страховых компаний.

В данной работе я постараюсь обозначить необходимость и предпосылки проведения инвестиционной деятельности, раскрыть принципы инвестиционной деятельности и необходимость государственной регулирование инвестиционной деятельности. Будут рассмотрены также основные тенденции на рынке страховых услуг в России на современном этапе.

1. Необходимость и предпосылки проведения инвестиционной деятельности

В соответствии с Законом РФ от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных доходов, формируемых из уплаченных ими страховых взносов (страховых премий).

В Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» сформулированы правовые основы взаимоотношений юридических, физических лиц и государства по вопросам страховых отношений. В соответствии с текстом Закона основа финансовой устойчивости страховщиков – наличие у них оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также система перестрахования. Страховые резервы, образуемые страховщиками, не подлежат изъятию государством. Страховщики имеют право размещать свои свободные деньги по своему усмотрению, в том числе и на инвестиционные цели.

Экономические основы деятельности страховой компании отличаются от других видов деятельности в условиях рынка. Это обусловлено тем, что страхователь фактически авансирует стра­ховщика, а реализация страховой услуги осуществляется спустя про­должительное время или может вообще отсутствовать. Ука­занная особенность реализации страховой услуги позволяет сделать два вывода.

В распоряжении страховщика в течение некоторого периода  
оказываются временно свободные от обязательств средства, которые  
должны быть инвестированы в целях получения дополнительного  
дохода.

Инвестирование страховщиком должно достаточно жестко  
регулироваться государством, поскольку страхователи объективно  
лишены возможности контролировать, насколько умело страховая  
организация распорядится предоставленными ей средствами и не поста­  
вит под угрозу выполнение обязательств по договору страхования.

Цель государственного регулирования порядка размещения стра­ховых резервов — минимизация риска инвестиционной политики из-за главной особенности страховой организации как инвестора — вторичности инвестиционного портфеля по отношению к портфелю страхо­вому.

Инвестиционная деятельность страховщика, как и любого дру­гого инвестора, регулируется Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Из-за специфики страховой деятельности помимо норм закона размещение страховщиками временно свободных средств регулируется также поло­жениями Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и Правилами размещения страховщиками страховых резервов (утвержденными приказом Минфина России от 8 августа 2005 г. № 100н)

Возможности страховой организации по участию в инвестици­онном процессе определяются ее инвестиционным потенциалом, т.е. совокупностью денежных средств, временно или относительно свобод­ных от страховых обязательств и используемых для инвестирования с целью получения дохода.

Реализация инвестиционного потенциала страховой организации представляет собой процесс инвестирования страхового фонда и собст­венного капитала.

Инвестиционный потенциал составляет ту часть потенциала финансового, которая остается после вычета расходов на ведение дела, заемных средств и страховых выплат. Если объемы указанных: вычетов увеличиваются в большей степени, чем рост объема страхового фонда и собственного капитала, то может сложиться ситуация, когда при уве­личении финансового потенциала страховой организации ее инвести­ционный потенциал уменьшается. На практике существуют организа­ции, у которых при большом финансовом потенциале инвестиционный потенциал невелик. Инвестиционный доход – дополнительный источник прибыли страховщика, кроме прибыли от проведения страховых операций. Доходы от инвестиционной деятельности могут быть использованы как на компенсацию убытков от страховых операций, на развитие страхового дела, так и в коммерческих целях или на потребление.

На инвестиционный потенциал влияет множество факторов:

* + объем собираемых страховых премий;
  + структура страхового портфеля;
  + убыточность или прибыльность страховых операций;
  + условия государственного регулирования формирования  
    страховых фондов;
  + сроки страховых договоров;
  + объем собственных средств.

Страховая компания самостоятельно определяет свою инвестиционную стратегию для размещения собственных средств и страховых резервов. При выборе объекта инвестиций следует учитывать взаимозависимость риска и дохода, т.е. соблюдать принцип диверсификации вложений. Так, часть средств может быть направлена в низкодоходные и малорискованные инвестиции, а другая часть – в высокодоходные, но с высокой степенью риска. В результате инвестиционный риск будет распределён между различными видами вложений, что обеспечит устойчивость инвестиционного портфеля страховщика.

1. Принципы инвестиционной деятельности

Известно, что инвестирование страховых фондов – это размещение средств страховых компаний, предназначенных для осуществления страховых выплат на принципах прибыльности, возвратности, ликвидности и диверсификации. Данные принципы общепризнаны в мировой практике.

Принцип возвратности подразумевает размещение активов, обес­печивающее их возврат в полном объеме.

Принцип ликвидности означает, что структура вложений должна обеспечивать наличие у страховщика средств, способных быстро и без дополнительных затрат обратиться в денежные средства. Иными словами, страховая организация в любой момент должна иметь в на­личии средства, необходимые для выплаты страхователям оговорен­ных договором сумм в установленные сроки.

Принцип диверсификации (или принцип «смешивания и рассеи­вания») требует распределения инвестицион­ных рисков на различные виды вложений, чем достигается снижение общей рискованности, а следовательно, повышение устойчивости инвестиционного портфеля страховщика. Принцип подразумевает наличие большого числа разнородных объектов инвестирования. Не рекомендуется концентрировать вложения на одном предприя­тии или проекте. Структура вложений капитала не должна быть однобокой как в территориальном, так и в отраслевом аспектах.

Принцип прибыльности вложений (принцип рентабельности) означает, что инвестиционная деятельность должна обеспечивать не только сохранность вложений, но и приносить определенный доход. Страховщики при размещении страховых резервов должны обеспечивать прибыльность вложений, позволяющую сохранить реальную стоимость вложенных средств в течение всего срока инвестирования.

На инвестиционную активность страховщика существенное вли­яние оказывают размеры и структура страхового портфеля по видам страхования, величина аккумулированных резервов и сроки распоряжения ими. Существенно различается структура инвестиций страхо­вых организаций, занимающихся страхованием жизни, и иными ви­дами страхования. Сравнительная характеристика инвестиционной деятельности по страхованию жизни и страхованию иному, чем стра­хование жизни, приведена в таблице 1.

Таблица 1. «Сравнительная характеристика инвестиционной деятельности по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характер инвестирования | Страхование жизни | Страхование иное, чем страхование жизни |
| Долгосрочное | В связи с длительными сроками договоров страхования могут применяться долгосрочные инвестиционные процессы | В связи с относительно короткими сроками договоров страхования (год) инвестиции носят краткосрочный характер |
| Доходность | Необходимо получение стабильного дохода, так как прибыль от инвестиционной деятельности учитывается при определении страховой премии | Меньшие требования к доходности по сравнению с ликвидностью вложений |
| Ликвидность | Не играет столь большой роли — потребность в денежных средствах покрывается за счет согласования сроков выплат со сроками инвестирования | Является важнейшим принци­пом инвестирования |
| Учет инфляционных процессов | Необходимо учитывать инфляцию, так как договоры долгосрочные | По большинству видов страхо­вания инфляцию можно не учитывать |
| Объем  инвести­ций | Значительный, часто постоянно увеличивающийся за счет капитализации | Объем инвестиций переменный |
| Согласование сроков выплат | Срок выплат часто определен в договоре страхования (страхова­ние на дожитие) | Срок выплаты является случайной величиной; необходимо учитывать распределение убыт­ков в течение года по различ­ным видам страхования и дли­тельный характер урегулирования крупных страховых случаев |

Рассмотренные принципы в разной степени актуальны в зависи­мости от специализации страховой организации. Для страховщиков, специализирующихся на проведении операций по страхованию жизни, характерного дисконтированием взносов с учетом нормы доходности, очевиден приоритет потребности в инвестиционном доходе. Принцип ликвидности же не имеет первостепенного значения, поскольку этот вид страхования обычно носит долгосрочный характер.

Для страховщиков, занимающихся проведением операций по рисковым видам страхования, важна прежде всего ликвидность активов.

В частности, для страховых компаний, занимающихся преимуще­ственно иными видами страхования, чем страхование жизни, важ­нейшим принципом инвестиционной деятельности является ликвид­ность, принцип доходности имеет меньшее значение. В силу краткосрочного характера вложений здесь практически не учитыва­ется фактор инфляции. При управлении резервами по договорам страхования жизни, напротив, на первом месте стоит принцип до­ходности, а ликвидность не играет столь большой роли благодаря долгосрочному характеру договоров и согласованию сроков выплат со сроками инвестирования.

В целях обеспечения стабильности страхового рынка и защиты страхователей от потерь в результате невыполнения страховыми организациями своих обязательств во многих странах осуществляется государственное регулирование и контроль за инвестиционной деятельностью путем установления нормативов по объемам инвестиций в различные объекты, предъявления требований о предоставлении страховщиками информации об инвестиционных операциях, введе­ния запретов на отдельные виды инвестиций.

3. Государственное регулирование инвестиционной деятельности

Для защиты страхователей от потерь, которые они могут по­нести в случае неплатежеспособности страховщиков, органы госу­дарственного страхового надзора осуществляют регулирование ин­вестиционной деятельности страховых организации и в первую очередь контролируют инвестирование средств страховых резервов. В частности, порядок осуществления страховыми организациями инвестиционной деятельности регламентирован «Пра­вилами размещения страховщиками страховых резервов», утверж­денными Приказом министра финансов РФ от 22 февраля 1999 г. В соответствии с этими правилами страховые резервы могут быть размещены в следующие виды активов:

1) государственные ценные бумаги РФ — без ограничений;

2) государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципаль­ные ценные бумаги — в размере не более 30% от суммарной величины страховых резервов. При этом суммарная стоимость государственных ценных бумаг одного субъекта РФ не может превышать 15% от суммарной величины страховых резервов, а суммарная стоимость муниципальных ценных  
бумаг одного органа местного самоуправления не может пре­вышать 10% от суммарной величины страховых резервов;

3) вклады (депозиты) и векселя банков, имеющих лицензию на осуществление банковских операций, выданную Центральным банком РФ, а также депозитные сертификаты банка, условия выпуска и обращения которых утверждены выпус­кающим банком и зарегистрированы в Центральном банке РФ, - в размере не более 40% от суммарной величины стра­ховых резервов;

4) денежные средства на счетах в банках, в том числе в иност­ранной валюте;

5) акции (за исключением акций страховых организаций) и об­лигации, включенные в котировальные листы организаторов торговли на рынке ценных бумаг, - в размере не более 30% от суммарной величины страховых резервов. При этом сум­марная стоимость ценных бумаг, эмитированных одним юри­дическим лицом и включенных в котировальный лист пер­вого уровня хотя бы одним организатором торговли на рын­ке ценных бумаг, не может превышать 10% от суммарной величины страховых резервов. Суммарная стоимость ценных бумаг, эмитированных одним юридическим лицом и не вклю­ченных в котировальный лист первого уровня ни одним орга­низатором торговли на рынке ценных бумаг, но включенных в котировальный лист второго уровня хотя бы одним орга­низатором торговли на рынке ценных бумаг, не может пре­вышать 5% от суммарной величины страховых резервов;

6) доли в уставном капитале обществ с ограниченной ответствен­ностью и вклады в складочный капитал товариществ на вере (за исключением долей и вкладов в уставном или складоч­ном капитале страховщиков), в учредительных документах которых не предусмотрено правовых оснований, препятству­ющих изъятию средств в разумно короткие сроки, а также ценные бумаги, не включенные в котировальный лист ни одним организатором торговли на рынке ценных бумаг, - не более 10% от суммарной величины страховых резервов;

7) жилищные сертификаты — в размере не более 5% от суммар­ной величины страховых резервов;

8) инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, про­спект эмиссии и правила которых зарегистрированы Феде­ральной комиссией по рынку ценных бумаг, и сертификаты долевого участия в общих фондах банковского управления, зарегистрированных в установленном порядке в Центральном банке РФ, — в размере не более 5% от суммарной величины страховых резервов;

9) недвижимое имущество, за исключением отдельных квартир, а также воздушных, водных судов и космических объек­тов, — не более 20% от страховых резервов по страхованию жизни и не более 10% от страховых резервов по иным видам страхования. При этом максимальная стоимость одного объ­екта недвижимости не может превышать 10% от суммарной величины страховых резервов;

10) денежную наличность;

11) слитки золота и серебра, находящиеся на территории РФ, — не более 10% от суммарной величины страховых резервов.

При этом суммарная стоимость ценных бумаг, прав собственно­сти на долю в уставном капитале, средств на банковских вкладах (депозитах), в том числе удостоверенных депозитными сертифика­тами, а также в общих фондах банковского управления одного банка не может превышать 15% от суммарной величины страховых резер­вов. Кроме того, страховые резервы могут быть размещены только в ценные бумаги, которые отвечают следующим требованиям:

а) допущены к выпуску и обращению на территории РФ, про­шли государственную регистрацию в органах, определенных законами и другими правовыми актами, и получили в уста­новленном порядке государственный регистрационный но­мер, если иное не предусмотрено законодательством;

б) выпущены иностранными эмитентами и допущены к обра­щению на фондовых биржах или иных организаторах торгов­ли на рынке ценных бумаг, имеющих лицензию (разрешение) на осуществление деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг, выданную соответствующим уполномо­ченным органом.

Величина страховых резервов, размещенных в активах, не от­носящихся к активам, расположенным на территории РФ, не мо­жет составлять более 20% от суммарной величины страховых ре­зервов страховщика.

4.Современные тенденции развития инвестиционной деятельности

Известно, что у европейских и американских страховщиков основной центр прибыли находится именно в сфере управления активами, для большинства российских компаний инвестиционная деятельность носит вспомогательный характер, а основные доходы страховые компании получают непосредственно от деятельности по страхованию.

В то же время страховщики, которые уделяют недостаточно внимания получению инвестиционного дохода от размещения средств страховых резервов, уже через несколько лет рискуют оказаться проигравшими в конкурентной борьбе - ведь компании, получающие более высокий инвестиционный доход, могут снижать тарифы, причем это будет отражением их реальных конкурентных преимуществ.

Для структуры инвестиций "средней" российской страховой компании (рисунок 1) по-прежнему характерно преобладание нерыночных вложений, которые можно назвать "вынужденными". По оценкам рейтингового агентства "Эксперт РА", в 1999-2002 годах усредненная доля "вынужденных" инвестиций составляла около 70% от совокупных вложений, к 2004 году она снизилась примерно до 60%. Сегодня, несмотря на продолжающееся снижение, на "вынужденные" инвестиции по-прежнему приходится более половины инвестиционного портфеля "среднего" страховщика.

Рисунок 1.



Цель вложения средств в аффилированные структуры также в большинстве случаев не преследует получение непосредственно инвестиционного дохода. Часто при помощи подобных инвестиций "раздувается" уставный капитал страховой компании: юридические лица, являющиеся ее собственниками, оплачивают уставный капитал своими собственными акциями или ценными бумагами аффилированных структур. Очевидно, что подобные бумаги неликвидны и не приносят инвестиционного дохода (либо он минимален). Фактически подобные вложения становятся инвестициями только на бумаге и не имеют под собой реальной экономической составляющей.

Региональное распределение инвестиций российских страховщиков также во многом определяется нерыночными факторами. Обычной практикой во взаимоотношениях страховых компаний и региональных властей является размещение средств страховых резервов в государственных или муниципальных ценных бумагах конкретного региона в обмен на право страхования по тендеру объектов, находящихся в региональной собственности. Также возможен вариант вложения средств в ценные бумаги компаний, близких к региональному руководству, или с долей участия региона. В результате страховщик вместе со страховыми договорами получает на свой баланс многолетние "висяки" - векселя и доли участия в различных ООО, которые не могут служить надежным обеспечением его страховых обязательств.

К сожалению, по-прежнему многие страховщики игнорируют принцип соответствия страхового и инвестиционного портфелей. Хотя статьей 27 Закона РФ об организации страхового дела и определено, что "инвестиции должны согласовываться по срокам и размерам со страховыми обязательствами", из-за невозможности постоянного контроля со стороны регулятора компании фактически по собственной инициативе решают (или не решают) задачу соотнесения структуры активов и обязательств по степени срочности.

В современных условиях быстрого роста страхового рынка и появления новых видов страхования полноценный анализ, сопоставимый с тем, который осуществляют ведущие западные страховщики, не производит практически ни одна страховая компания. В результате у некоторых страховщиков (включая широко известных) бизнес становится похож на финансовую пирамиду. Примером может служить ряд компаний, специализирующихся на автостраховании. До тех пор, пока взносы растут высокими темпами, подобные страховщики имеют возможность осуществлять выплаты из страховых премий, собранных от вновь привлеченных клиентов, и несерьезно относиться к управлению активами. После того, как приток новых клиентов иссякнет, недостаточное внимание к управлению средствами страховых резервов может привести к финансовым проблемам вплоть до банкротства.

Российский рынок страхования жизни еще несколько месяцев назад находился в стадии ожидания роста. Прогнозы звучали достаточно оптимистично – предполагалось, что уже к 2012 году «жизнь» рванет вверх и объемы собранных премий возрастут на 60−80%. Кризис спутал карты.

Кризисные явления сохранятся на рынке как минимум до конца 2009 — начала 2010 годов.

Генеральный директор страховой группы «Межрегионгарант» Евгений Потапов считает, что следствием станет рост сделок слияний и поглощений: «Возможен уход до половины страховщиков. Первыми претендентами на банкротство станут те, кто в последнее время проводил политику рискового наращивания портфеля по КАСКО и ОСАГО. В особенности пострадают сделавшие ставку на продажу полисов КАСКО через автосалоны. Они платили огромные комиссионные вознаграждения за этот канал сбыта, поэтому едва ли могли сформировать достойные резервы. Слияние с более сильными компаниями для многих будет единственным способом избежания банкротства».

За девять месяцев 2008 года 49 страховых компаний уже лишились лицензии, а еще у 30 страховщиков руководитель Федеральной службы страхового надзора Илья Ломакин-Румянцев предвидит проблемы с выполнением обязательств перед клиентами. Сокращение числа страховых компаний началось еще до кризиса — с 911 в 2007 году до 830 в 2008−м, и, по прогнозам экспертов, эта тенденция продолжится. Хуже всего чувствуют себя страховщики ОСАГО. Однако если по ОСАГО получение страховых выплат при уходе страховщика с рынка нашим гражданам гарантировано государством, то по другим видам страхования никаких гарантий нет. По прогнозам «Эксперт РА», в 2009−м произойдет целая серия банкротств страховщиков, специализирующихся именно на автостраховании. Кризис рынка ОСАГО будет сопровождаться задерживанием выплат, ухудшением качества обслуживания и, как следствие, недовольством клиентов. Единственный выход из сложившей ситуации — повышение тарифов.

По оценке экспертов Независимого актуарного информационно-аналитического центра (НААЦ), тарифы на ОСАГО для различных категорий транспортных средств, в частности для водителей легковых автомобилей, в следующем году должны быть увеличены на 27%, а для водителей до 22 лет стоимость полисов должна вырасти вдвое. Согласно расчетам НААЦ, базовый тариф для легковых автомобилей физлиц должен быть увеличен с 1,98 тыс. до 2,519 тыс. руб.

Выживут те компании, которые до сих пор внедряли различные каналы продаж, развивали широкую агентскую сеть, формировали штат активных продавцов. Изначально ориентируясь на рынок, они сейчас более мобильны, могут быстрее подстроиться под изменения. У игроков, которые до сих пор специализировались на работе с ограниченным количеством партнеров (чаще — с банками или автосалонами, в страховании клиентов которых они имели определенные преференции), возникнут проблемы. Сейчас они вынуждены оперативно искать альтернативные каналы продаж.

Видение развития рынка страховых услуг в ближайшие годы различно: от оптимистичного прогноза – прирост сборов на 10% – до осторожного предсказания роста в 2–5% по итогам следующего года. По прогнозам агентства «Эксперт РА», спрос на страховые услуги в 2009 году впервые за последние десять лет снизится на 7% – в предыдущие годы сборы ежегодно прирастали на 20–25%.

Заключение

Страховые компании России делятся на три типа: кэптивные; ориентированные на розничные продажи и продажи продуктов через определенные каналы (банки, автодилеров и так далее). По прогнозам экспертов, в связи с финансовым кризисом первые могут понести такие же потери, как и их учредители, — вплоть до ликвидации. У вторых падение составит 10 — 15% в связи со снижением общей покупательной способности населения, малого и среднего бизнеса. Третьи ощутят на себе падение продаж на 50 — 60% в связи с резким снижением объемов выдаваемых банковских кредитов. Именно этот тип компаний окажется в эпицентре зоны риска.

Происходит сокращение числа страховых компаний. «Для страховой компании возможны только два варианта существования: либо она работает с массовыми рисками, либо способна принимать на себя крупные риски, а для этого у нее должна быть большая капитализация. России достаточно 300 страховщиков, поскольку рынок у нас пока еще небольшой», — считает директор департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА» Павел Самиев.

Однако страховой сектор пока еще почти не пострадал от кризиса. Худшее ждет его в середине будущего года.

Список использованных источников:

1. Щербаков В.А. Страхование: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. - М.: КНОРУС, 2007 - 312с.
2. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: учебное пособие. -М.: ИНФРА-М, 2007. -312 с.
3. Страхование: учебник / под ред. Т.А. Федоровой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2006. -875с.
4. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхование. -СПб, 2002. - 256с.
5. Янин Алексей, Трудная дорога к рынку // Панорама страхования, Выпуск N4 (64), июнь 2006 г. http://www.raexpert.ru/
6. http://allinsurance.ru/
7. http://www.expert.ru./tags/industries/insurance/