***Введение***

*Страховой рынок* - сфера специфических экономических отношений, складывающихся между страхователями, нуждающимися в силу возможного случайного наступления неблагоприятных для их материальных, нематериальных ценностей событий в страховой защите имущественных интересов, и страховщиками, обеспечивающие ее за счет использования ими в этих целях страховых фондов, формируемых из уплачиваемых страхователями денежных взносов.

*Страхование* - это развивающаяся отрасль, опирающаяся на огромный, практически не освоенный рынок, имеющий в России большое будущее.

Для страхового дела характерны традиционность и устойчивость форм. Его корни уходят в глубокую древность.

Необычайное многообразие форм и методов страхования предполагает наличие разносторонних знаний, касающихся конкретной сферы страхования, экономики и финансов, права, управления и маркетинга услуг, а также профессионального общения с людьми.

Страхование в России становится механизмом реальной защиты населения от потенциальных рисков. Страхование становится важным звеном воспроизводства материальной или финансовой базы, утрачиваемой в результате несчастных случаев или природных катастроф

Страхование способствует сглаживанию негативных экономических положений, а также является потенциальным инвестором, способным вкладывать реальный капитал в развитие отечественной индустрии.

***Этапы развития российского страхования***

Отсчет первого этапа становления страхового дела в России начинается с середины 18 века. В 1765 году в Риге, бывшей тогда частью Российской империи, было основано первое общество взаимного страхования - Рижское общество взаимного страхования от пожаров.

В конце 18 века Екатерина Вторая одновременно с организацией ипотечного кредитования предприняла попытку создания государственного страхования.

В 1797 году российское правительство открыло "Страховую контору". Однако финансовые результаты страховой деятельности, а именно небольшие поступления и значительные расходы, оказались неутешительными. Через восемь лет контора была закрыта. В 1798-1799 года государством была предпринята попытка создания общества взаимного страхования. Но и она была не успешной. Так закончился первый этап истории российского страхования, характеризующийся государственной монополией на страховую деятельность, в результате которой утвердилась необходимость привлечения на рынок страхования частного капитала.

Второй этап становления страхования в России связан с началом формирования страхового рынка, отказом от государственной страховой монополии и созданием частных страховых компаний. Наибольшее распространение в России того времени получило огневое страхование.

В 1827 году на базе российского агентства английского страхового общества "Феникс" было учреждено "Первое российское страховое от огня общество", получившее двадцатилетнюю монополию на ведение страховых операций в крупных российских городах. В течение последующих 30 лет с разрешения российского правительства открылись еще два общества по огневому страхованию - "Второе российское страховое от огня общество" 1835 год, "Саламандра" 1864 год. В 1835 году в России было положено начало развитию страхования жизни, когда было организовано первое акционерное общество по страхованию жизни - "Российское общество страхования капиталов и доходов". Закон о морском страховании, регламентирующий этот вид страховой деятельности, был принят в 1846 году.

Второй этап развития российского страхового дела характеризуется заменой государственной монополии частной. Особенностью этого этапа стало обеспечение государством финансовой устойчивости негосударственных компаний-монополистов путем концентрации страхового капитала. Однако и этот путь развития страхования оказался тупиковым. Отсутствие рыночных отношений, преимущественно натуральное хозяйство, недостаток конкуренции привели к упразднению в 1847 году частной монополии на страховую деятельность.

Третий этап становления страхования в России характеризуется созданием полноценного страхового рынка. Предпосылками создания стали отмена в 1861 году крепостного права, развитие капиталистического способа хозяйствования, реформирование кредитно-денежной системы.

Для этого этапа характерно возникновение многих акционерных обществ без монопольных привилегий, таких как "Русское" в 1867, "Якорь" в 1872 году и другие.

В 1874 году владельцы страховых акционерных обществ по огневому страхованию заключают специальное тарифное соглашение, направленное на недопущение возникновения новых страховых компаний и раздробления операций между членами конвенции. Эти страховые общества были связаны едиными тарифами, но каждая из них разрабатывала собственные условия страхования, что приводило к определенной конкурентной борьбе.

Развитие национального страхового рынка во второй половине 19 века потребовало создания системы государственного страхового надзора. В 1894 году такой надзор был установлен. Функции органа государственного страхового надзора выполняло Министерство внутренних дел.

Кроме акционерных обществ на страховом рынке присутствовали земские страховые организации, а также общества взаимного страхования, например Общества взаимного морского, речного страхования.

Таким образом, накануне Первой мировой войны в России сложился развитый страховой рынок, на котором присутствовали практически все формы страховой защиты: огневое и имущественное страхование, страхование жизни, морское и речное страхование, страхование от несчастных случаев.

Начавшаяся в 1914 году Первая мировая война и последующие потрясения привели к развалу российского страхового рынка.

Четвертый этап развития российского страхования охватывает страхование в советский период, отличительной особенностью которого стала организация системы государственного страхования.

С 1967 по 1991 год система государственного страхования строилась по союзно-республиканскому принципу. Министерству финансов СССР подчинялось правление Госстраха СССР. Правлению Госстраха СССр подчинялись республиканские Правления Госстраха.

Постановление Совета Министров СССР от 16 августа 1990 года 810 "О мерах по демонополизации народного хозяйства" определило, что на страховом рынке могут действовать конкурирующие между собой государственные, акционерные, взаимные и кооперативные общества, которые могут проводить разнообразные виды страхования. Этим постановлением было начато восстановление рыночного страхования в России. Так завершился четвертый этап развития российского страхования, характеризующийся государственной страховой монополией, отсутствием многих необходимых видов страхования и рыночной конкуренции.

Пятый этап развития российского страхования начался с принятием Закона РФ от 27 ноября 1992 года 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации". Основой функционирования и развития страхования в наши дни является общественная потребность в страховой защите, которая образуется за счет трех факторов:

1. Государственное регулирование общественно-экономического развития

2. Негосударственный сектор экономики, действующий в условиях формирования рынка, постоянно возрастающих рисков и не имеющий государственной поддержки в случае реализации этих рисков

3. Различные интересы населения, выражающиеся в потребности в личном, имущественном и социальном страховании

***Общая характеристика страхового рынка***

*Страховой рынок* - это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее.

Объективная основа развития страхового рынка - необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Страховой рынок можно рассматривать также как форму организации денежных отношений по формированию и распределению фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций, которые принимают участие в оказании соответствующих услуг.

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.

*Границы страхового рынка:*

Первичное звено страхового рынка - страховое общество или страховая компания. Здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения.

Страховая компания - исторически определенная общественная форма функционирования страхового фонда, представляет собой обособленную структуру, осуществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание.

Страховой компании свойственно технико-организационное единство и обособленность. Экономическая обособленность страховой компании заключается в полной обособленности ее ресурсов, их самостоятельном полном обороте. Страховая компания функционирует в экономической системе в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта. Экономически обособленные страховые компании строят свои отношения с другими страховщиками на основе перестрахования и сострахования.

Рыночная экономика основывается на свободе выбора граждан. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть направить на потребление, а какую на накопление. Кроме того, человеку представляется свобода заключения соглашений с другими людьми.

Свободная игра спроса и предложения в условиях рыночной экономики стимулирует появление таких страховых услуг, которые необходимы потенциальному страхователю. Свобода ценообразования, выраженная в тарифных ставках на страховые услуги, создает условия для конкуренции между страховщиками. Страховой рынок выполняет регулирующую функцию при условии существования экономической конкуренции. Сама по себе конкуренция не обеспечивает успехов на страховом рынке. Эти успехи в значительной степени зависят от страховщика, который побуждает сотрудников страхового общества к постоянному поиску новых потенциальных клиентов, совершенствованию форм и методов страхового обслуживания.

В условиях рыночной экономики страховщик остро ощущает свою зависимость от того, как он использует имеющиеся в его распоряжении ресурсы страхового фонда. Страховщик выступает в роли предпринимателя, является заинтересованным лицом, так как он несет ответственность перед совладельцами предприятия за состояние дел.

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. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги, развитую систему.

Элементом государственного регулирования страховой деятельности является предотвращение сговора, соглашения, а также действий страховых компаний по разделу рынка с целью ограничения конкуренции, исключения или ограничения доступа на рынок других участников. Считается недопустимым использование средств и методов недобросовестной конкуренции:

1. Искусственное повышение или понижение тарифов

2. Попытки ввести страхователя в заблуждение в результате необъективного информирования об условиях данного вида страхования или своих конкурентов

Структура страхового рынка может быть охарактеризована:

1. институциональным аспектом: она представлена акционерными, корпоративными, взаимными и государственными страховыми компаниями

2. территориальным аспектом: она представлена местным (региональный), национальным (внутренний), мировым (внешний) страховыми рынками

Развитие рыночных отношений уничтожает территориальные преграды на пути общественно-экономического прогресса, усиливает интеграционные процессы, ведет к включению национальных страховых рынков в мировой.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги можно выделить:

1. *Внутренний страховой рынок* - местный рынок, в котором имеется непосредственный спрос на страховые услуги, тяготеющий к удовлетворению конкретными страховщиками.

2. *Внешний страховой рынок* - рынок, находящийся за пределами внутреннего рынка и тяготеющий к смежным страховым компаниям как в данном регионе, так и за его пределами.

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

По отраслевому признаку выделяют рынок:

1. Личного страхования

2. Имущественного страхования

3. Страхования ответственности

4. Страхования экономических рисков

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.

Специфический товар, предлагаемый на страховом рынке - страховая услуга. Она может быть представлена физическому или юридическому лицу на основе договора или закона. В тех случаях, когда предоставление страховой защиты необходимо с позиций общественных интересов, страхование носит обязательный характер. Акт купли-продажи 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, связанная с углубляющимся общественным разделением труда и универсализация (приобретение биржевых маклерских фирм, предприятий розничной торговли, гостиницы и т.д.) деятельности страховщиков.

Новая роль страховых компаний заключается в том, что они все больше выполняют функции специализированных кредитных институтов - занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. Страховые компании занимают ведущие после коммерческих банков позиции по величине активов и по возможности использования их в качестве ссудного капитала. Характер аккумулируемых ими ресурсов позволяет использовать их для долгосрочных производственных капиталовложений через рынок ценных бумаг. Поэтому страховые компании должны занять главенствующее положение на рынке капиталов. Приток денежных средств в виде страховых премий и доходов от активных операций намного превышает сумму ежегодных выплат держателем полисов. Это позволяет страховым компаниям из года в год увеличивать инвестиции в высокодоходные долгосрочные ценные бумаги с фиксированными сроками погашения.

Государство может прямо участвовать в рыночных отношениях как страховщик через государственные страховые организации и оказывать все возрастающее воздействие на функционирование страхового рынка различными правовыми установлениями.

***Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка***

Страховой рынок представляет собой сложную многофакторную динамическую систему. Под системой следует понимать группу регулярно взаимодействующих отдельных составных частей, образующих единое целое. Группой составных частей являются: страховые продукты, система тарифов, инфраструктура страховщиков по взаимодействию с клиентурой и другое. Эта система взаимодействует со средой, ее окружающей, посредством внешних связей, которые характеризуют как влияние окружения на систему, так и воздействие системы на среду.

Таким образом, страховой рынок представляет диалектическое единство двух систем:

*Внутренняя:* эта система полностью управляется со стороны страховщика. К ней относятся управляемые переменные, составляющие ядро рыночной системы страховой компании (страховые продукты, система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика). Также относятся управляемые страховщиком переменные, не входящие в ядро рыночной системы, направленные на достижение цели по овладению рынком (материальные, финансовые и людские ресурсы страховой компании).

Страховые продукты являются одними из основных управляемых факторов. В зависимости от условий рынка руководство страховой компании должно решать, вводить ли новый вид страхования, изменить ли его условия.

Гибкая система тарифов также является одной из основных составляющих внутренней рыночной системы. Руководство должно выработать целенаправленную тарифную политику и применять ее в соответствии с условиями рынка.

*Внешняя:* это система взаимодействующих сил, которые окружают внутреннюю систему рынка и оказывают на нее воздействие.

К основным элементам внешнего окружения, на которые страховая компания может оказывать частично управляющее воздействие, относятся: рыночный спрос, конкуренция, ноу-хау страховых услуг, инфраструктура страховщика.

Рыночный спрос на страховые услуги - один из главных элементов внешней среды, на него направлены основные усилия рыночной коммерческой деятельности страховщика.

Важной составляющей внешнего окружения, на которую направлено управляющее воздействие страховой компании, является конкуренция. Страховые компании испытывают жесткую конкуренцию в борьбе за страховой рынок со стороны как других страховщиков, так и финансово-банковских институтов.

Рыночный спрос и конкуренция диктуют потребность в дальнейшем развитии технического обеспечения процесса страхования и всей собственной инфраструктуры страховщиков.

К неуправляемым со стороны страховой компании составляющим внешней среды, которые окружают рыночную систему и действуют на нее ограничивающе, относятся: государственно-политическое окружение, социально-этическое окружение, конъюнктура мирового страхового рынка.

Так или иначе страховой рынок представляет собой экономическое пространство, в котором действуют страхователи, формирующие спрос на страховые услуги, страховые компании (страховщики), удовлетворяющие этот спрос, страховые посредники и организации страховой инфраструктуры.

Организация страхового рынка:

1. Прямое страхование без участия страхового посредника

2. Прямое страхование, опосредованное участием страхового посредника

3. Перестрахование

4. Сострахование

***Страховой рынок в России***

История России и мировая практика показывают, что страхование является существенной частью финансово-кредитного механизма, способствующего развитию рыночных отношений.

В Российской Федерации страховой рынок представлен множеством различных по масштабам и формам организации страховых обществ, деятельность которых регулируется законодательными актами. За их неисполнение страховые компании несут финансовую или уголовную ответственность.

До начала реформ в нашей стране монопольное право на проведение страховых операций имели организации, входящие в систему Министерства финансов СССР, права и обязанности которых определялись соответствующими положениями и ведомственными инструкциями. При этом поступления от страхования выступали как дополнение к бюджетным резервам. Это отрицательно отражалось на страховании, так как сдерживало его развитие и способствовало изъятию в государственный бюджет значительной части страховых ресурсов.

Развитие страхования в условиях государственной монополии шло по принципу "от предложения к спросу". Министерство финансов СССР утверждало правила страхования, а предприятия и население при заключении договоров страхования были вынуждены с ними соглашаться, поскольку не было альтернатив. Система государственного страхования не могла принимать на свою ответственность коммерческие, политические риски, что вступило бы в противоречие с принципами планово-централизованного управления народным хозяйством.

Рыночная экономика требует нового подхода к страхованию, расширения различных видов страховых услуг в зависимости от страхового и экономического интереса страхователей. Важная задача страхования - защита экономических интересов предпринимателей, благосостояния, здоровья населения и окружающей природной среды.

Формирование страхового рынка носит в значительной мере стихийный характер, и во многих случаях защита прав и интересов страхователей не обеспечена должным образом.

По характеру осуществляемых страховых операций все фирмы, функционирующие на страховом рынке, можно разделить на две группы независимо от их организационно-правовых форм:

I. Страховщики, которые ориентируются на проведение едва ли не всех видов страхования.

II. Страховые общества, специализирующиеся на ограниченном наборе страховых операций.

По-прежнему российский рынок сильно монополизирован. На долю 100 компаний приходится около 60% поступлений, а на долю двух крупнейших страховщиков - "Росгосстрах" и АО "Ингосстрах" - более 25% собранных страховых взносов. Темп роста суммарной страховой премии примерно соответствует уровню инфляции.

Российские страховщики завышено оценивают принимаемые риски и вероятность наступления страховых случаев. Высокая доля остающейся в распоряжении компаний поступившей страховой премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещении и инвестирования активов. Зачастую страховые фирмы предпочитают через дочерние структуры вкладывать деньги в торгово-посреднические операции. В деятельности многих страховых обществ выявились отрицательные стороны, такие как, высокие тарифы, отсутствие должного контроля за использованием средств и другие. Страховщики охватывают не более 10% потенциального страхового рынка России.

При весьма значительных возможностях российского рынка страховых услуг потребности национальной экономики и населения в качественных страховых услугах не удовлетворяются.

Страхование пока не стало неотъемлемой частью развивающегося рынка. Возможности национальных страховых компаний размещать крупные страховые риски (экологические, атомные, индустриальные, транспортные) остаются низкими. Компании не имеют необходимого опыта в проведении этих видов страхования.

Развитие национального страхового рынка России на общем фоне достаточно стабильного роста страховых операций характеризуется весьма противоречивыми тенденциями. Как показывает анализ, сложившиеся в последние годы направления развития страхового рынка России не могут соответствовать ожиданиям предпринимательских кругов и населения относительно эффективной деятельности столь важного элемента рыночного механизма.

Наблюдалась односторонняя направленность развития рынка страховых услуг и перекос в сторону обязательных видов страхования. Суммарная доля премии по этим видам страхования в 1993-1996 годы увеличилась более чем в три раза при сравнительно незначительном росте страховых платежей по другим видам страхования. Недострахование, или страхование имущества не на полную стоимость, составляет одну из наиболее трудных проблем страхового рынка. А это означает, что наличие страхового полиса не гарантирует реального возмещения понесенного страхователем убытка.

Страховой рынок РФ в ряде случаев и не в состоянии предоставлять предпринимателям действенной страховой защиты, поскольку в большинстве своем национальные страховщики не обладают необходимым финансовым потенциалом, позволяющим взять на свою ответственность крупные риски.

Ненадежность страховщиков - первая по важности причина негативного отношения к ним населения. Анализ позволяет выделить следующие причины проявления ненадежности страховщиков:

1. Недостаточность страховых резервов по отношению к принятым обязательствам по договорам страхования, приводящая к убыткам и потере платежеспособности

2. Низкая ликвидность собственных средств, размещенных преимущественно в объектах недвижимости, и незначительный уставный капитал, не обеспечивающие соблюдения требований к платежеспособности

3. Неэффективная инвестиционная политика, приводящая к выводу из прибыльного оборота

4. Несбалансированный страховой портфель, сочетающий повышенные риски с отсутствием современных страховых продуктов и приводящий к выплатам, превышающим ожидаемые, а также прогрессирующему сужению страхового рынка

Для успешного развития страхового дела в рыночных условиях, повышения его популярности среди населения и предпринимательских структур необходима, с одной стороны, его поддержка государством и деловыми кругами, совершенствование нормативной базы, а с другой - активизация деятельности самих страховщиков путем применения новых видов страхования, проведения маркетинговых мероприятий, повышения ответственности и культуры обслуживания страхователей. При этом следует иметь в виду, что еще ограничивается допуск иностранных страховщиков на российский рынок.

В России происходит объединение страховых компаний в союзы и ассоциации. Первым был учрежден Российский союз страховщиков. Его членами являются в основном негосударственные организации. В начале 1992 года был учрежден Страховой союз России, который включает АО "Ингосстрах", "Россия" и компании системы "Росгосстраха".

Раздробленность не позволяла страховщикам эффективно отстаивать свои интересы в органах государственного управления и взаимодействовать с зарубежными объединениями страховщиков. В 1996 году страховые союзы объединились в единый Всероссийский Союз страховщиков.

В настоящее время региональные страховые рынки России развиваются дифференцированно. Зачастую их состояние зеркально отражает уровень финансово-экономического развития региона.

Если рассматривать структуру страхового портфеля России, то можно заметить, что если в 1998 году в структуре портфеля страховых платежей личное, имущественное страхование и страхование ответственности занимали примерно одинаковую долю - около 30%, то в 1993-1995 года существовал резкий перекос страхового портфеля в сторону преобладания страхования личного (41%, 57% и 53%). По итогам 1996-1997 годов лидирующие место в структуре страхового портфеля страховых услуг занимало обязательное страхование при сокращении доли личного страхования до 34% и некоторой активизации операций по имущественным фондам до 23%. По итогам 1999-2000 годов лидирующее место в портфеле страховых услуг опять стало принадлежать личному страхованию. В Российской Федерации на протяжении последних лет доля страхового портфеля в виде совокупной страховой премии в ВВП не превышала 1,2-,3%, сто ниже показателей даже ряда стран Восточной Европы (Чехия - 3,4%, Польша - 3%, Венгрия - 2,4%).

Анализ страхового портфеля российского страхового рынка показывает его географическую неоднородность.

Большое значение для дальнейшего развития интеграционных процессов на страховом рынке стран СНГ имеет Международная конференция по проблемам формирования интегрированного страхового пространства на территории стран - участниц СНГ. Как отмечалось на конференции, интеграция в сфере страхования предполагает формирование условий для свободного передвижения страхового капитала, создание совместных международных компаний, филиалов национальных компаний на территории других стран Содружества.

Предпосылкой интеграции в области страховой деятельности является развитие многосторонних деловых отношений между страховщиками и перестраховщиками стран СНГ.

Основой интеграционных отношений в страховании должно стать сочетание коммерческих интересов страховых компаний с экономическими интересами государств Содружества.

Конечной целью процесса интеграции должно явиться укрепление национальных страховых рынков и поэтапное создание единого высокопрофессионального, стабильного, емкого страхового рынка на территории стран СНГ с адекватной законодательной базой, развитой инфраструктурой, основанного на принципах добровольности, с максимальным учетом интересов всех участников и свободной конкуренции.

Важнейшими стратегическими задачами процесса создания интегрированного страхового пространства являются:

1. Сближение страхового и финансового законодательства стран СНГ

2. Разработка концепции развития единого страхового рынка

России предстоит пройти ещё долгий путь совершенствования страховой деятельности, как это происходило в странах с развитой рыночной экономикой. В нашем государстве заложены огромные перспективы развития этой сферы, так как экономика только формируется и набирает темпы своего роста. В настоящее время страхование подошло к такому рубежу, после которого его структура может претерпеть серьезные изменения. Есть основания предполагать, что следующая волна роста будет ещё более мощной и продолжительной.

***Особенности страхового рынка развитых стран***

В современной мировой экономике роль страхования чрезвычайно велика.

Во-первых, страхование является одной из основных форм управления рисками в концепциях риск-менеджмента частных предприятий.

Во-вторых, страхование и перестрахование, обеспечивая глобальное перераспределение рисков, обеспечивают выплаты суммы страховых возмещений при наступлении страховых событий.

В-третьих, страховщики являются крупнейшими институциональными инвесторами как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. Страховщики обеспечивают необходимый уровень социальной защиты населения.

В иерархии крупнейших международных компаний страховые общества занимают лидирующие позиции.

Страховые рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой становятся приоритетным направлением международной экспансии страхового капитала. Претерпевает существенные изменения система государственного страхового надзора за деятельностью страховщиков, все большую роль приобретают межгосударственные интеграционные соглашения.

Значительное изменение претерпевают национальные страховые рынки большинства стран мира. Все больше стран связано интеграционными соглашениями, цель которых - устранить барьеры в деятельности страховщиков из стран-участниц на национальных территориях других стран по предоставлению страховых услуг национальным потребителям. Такие процессы происходят на территории стран Европейского союза, где в результате последовательных действий, сформировано единое страховое пространство, в рамках которого деятельность страховщиков регулируется интеграционным правом ЕС в сочетании с национальным финансовым и гражданским правом. Существенную роль в интеграционных процессах играют региональные соглашения, объединяющие страны Латинской Америки, Азии, Африки и Карибского бассейна.

Отмена ограничений доступа иностранных страховщиков и перестраховщиков, произошедшая в течение последнего десятилетия, на национальные страховые рынки стран Латинской Америки, Индии, Китая, Центральной и Восточной Европы придала дополнительные импульсы процессам глобализации в рамках мирового страхового рынка.

Основу глобализации мировой экономики составляет движение капитала. Вопросы регулирования международных инвестиций и тенденция ко все большей либерализации условий доступа иностранных инвесторов являются предметом пристального внимания со стороны Всемирной торговой организации.

В определенной мере успешность осуществления зарубежных инвестиционных проектов зависит от условий и форм страхования имущественных интересов инвесторов от политических рисков или организации страховой защиты иными способами.

Интенсивная глобализация мирового страхового рынка, имеющая различные формы своего проявления, настоятельно требует от национальных страховых рынков адаптации к новому режиму международной торговли страховыми услугами, который определяется процессами либерализации страхового надзора и дерегулирования страховых рынков, и одновременно по-новому ставит задачу эффективного взаимодействия в рамках мирового страхового рынка.

Анализ причин, форм и тенденций глобализации мирового страхового хозяйства позволяет оптимально формулировать направления и экономические стимулы для развития национального страхового рынка, что должно явиться одним из направлений экономических реформ в стране, а также фактором сбалансированной интеграции России в мировое страховое хозяйство.

Специфика страхования, связанная с принятием рисков хозяйствующих субъектов и перераспределением возможных убытков среди страховых и перестраховочных обществ, оказывает существенное влияние на динамику и форму процессов глобализации в мировом страховом хозяйстве. Инвестиционный потенциал страховых и перестраховочных обществ становится существенным фактором международного движения капитала, сращивания активов банковских, финансовых и фондовых институтов, изменения роли страхования и перестрахования в управлении рисками крупнейших транснациональных производственных и банковских корпораций.

***Страховой маркетинг на развитом рынке***

*Маркетинг* - философия страховщика, определяющая стратегию и тактику его деятельности в условиях конкуренции. При этом на рынке страховых услуг наблюдаются разные типы конкурентного поведения:

1. Соревнования между страховыми фирмами, стремящиеся как можно более полно реализовать свой товар

2. Соревнования между страхователями, которые желают приобрести качественные услуги

3. Соревнования страхователей и страховщиков, когда первые пытаются купить товар подешевле, а вторые - продать страховые услуги подороже.

Маркетинг одновременно выступает как совокупность методов управления страховой деятельностью компании и исследования рынка страховых услуг, как комплексный подход к вопросам организации и управления страховой деятельностью и набор функций страховой компании, которые направлены на оказание страховых услуг.

Маркетинг помогает страховой компании формировать и осуществлять программы капиталовложений, принимать решения относительно формирования структуры организации, использования рабочей силы, форм и методов сбыта, рекламы, запросов и предпочтений, рационально использовать ресурсы компании.

Система маркетинга страховой компании включает ряд элементов:

1. Маркетинговые исследования, включающие исследование, сбор и анализ информации в разных сферах, обработку и накопление информации, изучение деятельности конкурентов

2. Выбор ассортимента страховых услуг и планирование сбытовой деятельности, включая определение и разработку ассортимента услуг, определение качественного наполнения каждого вида и формы страхования

3. Сбыт и реализацию: выбор каналов сбыта, отчетность и анализ динамики сбыта, планирование реализации страховых услуг по объему и ассортименту

4. Рекламу и стимулирование сбыта

Центральной фигурой страхового рынка является страхователь, ее интересы и потребности в страховой защите. Поэтому выделяют два основных способа организации маркетинга:

1. Ориентированный на страховой продукт

2. Ориентированный на страхователя

Одним из способов повышения конкурентоспособности страховых услуг и увеличения доли на страховом рынке является сегментация страхового рынка: определенная стратегия и тактика рационального и полного приспособления страхового бизнеса к потребностям рынка и конкретных страхователей.

Сегментация позволяет практически оценивать положение компании на страховом рынке. Она помогает выделить наиболее предпочтительные каналы продвижения договоров страхования на конкретном сегменте.

Реклама страховых услуг имеет целью формирование у физического или юридического лица потребностей в заключении договора страхования.

Основными задачами такой рекламы являются:

1. Осведомить потенциальных страхователей о существовании тех или иных видов страхования

2. Распространить информацию о высоком качестве страховых услуг, предлагаемых страховщиком

3. Стимулировать приобретение страхового полиса

Для этого страховая реклама должна донести до сознания потенциальных клиентов страховщика содержание условий предлагаемой страховой услуги, показать, почему заключение договора страхования выгодно для страхователей, и в конечном итоге побудить их к заключению договора.

Основными видами рекламы являются: телевидение, радио, публикация в периодической печати, прямая реклама, наружная реклама, Интернет.

Распространение страховых услуг подразделяется по формам связи со страхователями на:

1. Непосредственную продажу страховых полисов в офисах страховщика: договоры заключаются персоналом страховой компании под контролем менеджера по страховым операциям. Необходимым условием этого метода является наличие широкой сети пунктов продаж, распространенных в зоне обслуживания. Страховщик имеет возможность модифицировать стандартные условия страхования в соответствии с потребностями клиента и рассчитать размер страхового тарифа строго в зависимости от степени риска по заключаемому договору.

2. Продажу страховых полисов через страховых посредников: позволяет расширить охват страхователей, обеспечивает массовость распространения страховых услуг, непосредственное общение страхового посредника с потребителями. Все это позволяет страховщику значительно увеличить объем страховых операций. В то же время при такой системе страховщик теряет контроль за процессом заключения договоров страхования, сталкивается со случаями необоснованного изменения условий страхования при заключении договоров. Продажа страховых услуг осуществляется на комиссионных началах.

3. Продажу через альтернативные сети распространения: банки, почта, туристические фирмы и другие компании, где обслуживается большое число людей, что дает возможность предлагать страховые услуги в массовых масштабах. Обязательное условие - стандартизация страховых полисов, с тем чтобы объем информации был минимальным.

***Конкуренция на страховом рынке***

Конкуренция является предметом маркетинговых исследований и заботы руководства страховой компании.

Страховые компании ищут возможность отличиться от других, обратить на себя внимание потенциальных покупателей полисов.

Вопрос конкуренции на страховом рынке возникает, когда человек намеревается купить полис. Сомневается, раздумывает, спрашивает знакомых. По сути, конкуренция на любом рынке - это всегда борьба за место в сознании клиента.

Человек принимает решение обратиться за дополнительной информацией в ту или иную компанию именно на основе заранее скопившейся у него информации об игроках рынка.

Отрицательным является то, что все страховые компании предлагают вниманию клиентов очень похожие, а порой и одинаковые страховые продукты, со схожими, традиционными условиями, страховыми суммами и правилами. Проблему выбора в этой ситуации осложняют еще и практически одинаковые цены на типовые виды страхования.

Нужно сделать услугу уникальной - но только за счет воистину нового, необычного дополнительного сервиса.

Другим конкурентным преимуществом вполне может стать отточенное поведение при рассмотрении претензий страхователей, при выплатах возмещений в результате наступления страхового события.

Необходим грамотный пиар, на основе которого потенциальные страхователи будут выделять вашу компанию из общей массы.

Среди тенденций рынка отмечается усиление конкуренции в сегменте общего страхования и поиск дополнительного капитала для поддержания роста. Наиболее быстрый рост наблюдается в сфере личного и имущественного страхования.

На страховом рынке конкурируют не страховые продукты, не качество обслуживания, а весовые категории компаний.

Но, только на первых порах. Небольшие местные компании вполне могли бы занять свою нишу так называемого "страховщика у дома", максимально приблизившись к страхователю как территориально, так и морально, принимая каждого клиента "как родного". И это стало бы несомненным конкурентным преимуществом, сориентированными на массовую продажу полисов.

В 2007 году конкуренция на рынке страховых услуг в России усилилась, число лидеров сократится с 20 до 12-15 страховых групп как за счет слияний и поглощений, так и за счет столкновения с иностранными страховыми компаниями, а объем рынка страхования в целом увеличится в 2 раза.

***Виды страхования***

Рассмотрим некоторые из видов страхования.

Страхование ренты и пенсии:

Страхование ренты представляет собой совокупность видов страхования, по условиям которых страховщик обязуется выплачивать застрахованному лицу при дожитии до установленного договором срока регулярное страховое обеспечение, пожизненно или временно.

*Страхование ренты* может предусматривать выплату страхового обеспечения двум или нескольким лицам, а может и овдовевшему супругу или иждивенца.

Страховая сумма определяется исходя из размера подлежащих выплате рент за год. Срок страхования разделяется на период уплаты взносов и период выплаты ренты.

*Существует несколько разновидностей страхования ренты*: пожизненное или срочное; немедленное или отсроченное. Все зависит от сроков внесения взносов и сроков выплаты регулярного обеспечения.

Договор страхования ренты может быть заключен с ответственностью по выплате страхового обеспечения в случаи смерти страхователя. В случаи смерти страхователя договор обеспечивает выплату регулярных рент до тех пор, пока живы одно из указанных в договоре лиц.

Первоначально страхование ренты предназначалось для создания источника дохода при выходе граждан на пенсию. В дальнейшем этот вид получил развитие, изменяясь в зависимости от демографических, социальных изменений общества.

В настоящее время развитие системы пенсионного обеспечения осуществляется одновременно по трем направлениям:

1. Государственная пенсионная система, гарантирующая минимальную пенсию

2. Формирование дополнительной пенсии для своих работников работодателями на уровне профессиональных ассоциаций

3. Индивидуальное пенсионное обеспечение, формируемое гражданами в соответствии с их возможностями

Нужна также система надежного инвестирования активов и страховых резервов.

Страхование дополнительных пенсий, позволяющее обеспечивать гражданам более высокий уровень жизни при выходе на пенсию.

*Страхование пенсии* представляет собой вид страхования жизни, предусматривающий обязанности страховщика по выплате в определенном размере и с определенной периодичностью пенсии при дожитии застрахованного лица до пенсионного возраста.

Основной проблемой страхования пенсии, как и страхование жизни, является обеспечение защиты сбережений граждан на случай инфляции.

Защиту сбережений граждан целесообразней проводить в форме ежегодной переоценки резервов взносов.

Сельскохозяйственное страхование:

*Сельскохозяйственное производство* - стратегическая отрасль экономики, которая находится в большой зависимости от влияния природно-климатических и погодных условий, поэтому как никакая другая нуждается в страховой защите.

В целях обеспечения непрерывности сельскохозяйственного производства в Российской Федерации до 1968 года проводилась, на основании закона от 4 апреля 1940 года, обязательное страхование посевов сельскохозяйственных культур, животных и основных средств, принадлежащих колхозам.

В дополнение к обязательному страхованию на основании постановления правительства проводилось добровольное страхование посевов и сельскохозяйственных животных. Колхозы могли застраховать все или любую отдельно взятую культуру на всей площади ее посева.

Экономическая сущность страховой деятельности, заключается в образовании специализированными организациями - страховщиками страхового фонда в денежном выражении, формируемого из вносов страхователей, с целью возмещения из него убытков, причиненных отдельным страхователям.

Во всех случаях основу страховых отношений составляют, страхователь, на котором лежит обязанность выплачивать страховщику страховую премию и страховщик, который обязывается возместить страхователю ущерб.

На основании указа государственному обязательному страхованию подлежали: урожаи всех сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственные животные, домашняя птица, кролики, пушные звери и семьи пчел, основные и оборотные средства колхозов.

При гибели сельскохозяйственных животных ущерб определялся исходя из их балансовой стоимости, зданий и сооружений - из балансовой, инвентарной стоимости их с учетом амортизации.

С переходом страны к рыночной экономике государственное страхование имущественных колхозов и совхозов с 1991 года было отменено. Страхование урожая и животных сельхоз предприятий и фермерских хозяйств стало проводиться только в добровольной форме.

В постановлении правительства Российской Федерации от 27.11.98г. 1399 "О государственном регулировании страхования в сфере агропромышленного производства" намечен широкий комплекс мер содействия развитию обеспеченного государственной поддержкой страхования урожая сельхозкультур, созданию агропромышленных страховых организаций и обществ взаимного страхования.

Постановлением предусматривается образовать при министерстве финансов Российской Федерации государственное учреждение - федеральное агентство по регулированию страхования в сфере агропромышленного производства, которое должно быть государственным агентом.

В отличие от других видов, сельскохозяйственное страхование имеет специфические особенности, как по условиям его проведения, так и по формированию и использованию страхового и резервного фондов. В связи с этим страховые операции по сельскохозяйственному страхованию и в статистической отчетности необходимо отражать в отдельном разделе статотчета.

Страхование объектов залога:

Договоры залогового кредитования относятся к категории наиболее распространенных в практике российского банковского бизнеса. При этом участие страховой компании в схеме залогового кредитования встречается очень редко. Специфический подход отечественных банков к залоговому кредитованию просто не оставляет место страховщику. В нашей стране роль договоров залога понимается предельно просто. Заемщик имеет некую недвижимость, которая, по прикидкам банка, обладает определенной рыночной стоимостью. На эту недвижимость составляется договор залога, являющийся дополнением к кредитному договору. В случае не возврата кредита объект залога переходит в собственность банка, который, как правило, начинает, мыкаться с ее реализации. В некоторых случаях банки требуют от заемщиков страхования объектов залога от несчастных случаев.

Банк-агент напрямую заключает соглашения с лицами, использующими объект залога. По этому соглашению все доходы от объекта залога поступают на специальный счет, открываемый банком агентом. При поступлении денег на спецсчет банк-агент самостоятельно производит по приоритетности следующие платежи:

1. Налоги, связанные с функционированием объекта залога (налог на имущество).

2. Выплату страховой премии страховщика

3. Удерживает собственные комиссионные за выполнение агентских функций

4. Переводит залогодержателю очередную сумму в счет погашения основного долга и процентов по выданному залоговому кредиту

5. Остаток перечисляется на расчетный счет заемщика в его свободное распоряжение

Из схемы видно, что источником страховых премий является доход от использования объекта и что сумму страховой премии перечисляет банк-агент. Сам страховой договор является неотъемлемой частью залогового договора и заключается одновременно с ним при обязательном участии залогодержателя. Сумма возмещения должна покрывать величину выданного кредита с процентами, а перечень страховых рисков должен устраивать банк-залогодержатель. Бенефициаром страхового отношения является залогодержатель. При наступлении страхового случая сумма возмещения переводится непосредственно на его счет.

Остается надеяться, что, когда российская банковская система перейдет от цивилизованных методов выдачи залоговых кредитов, услуги страховщиков окажутся востребованными.

Ипотечное страхование в России:

Важнейшим элементом российской государственной политики является формирование рынка доступного жилья. Ипотека - основной механизм достижения этой цели.

В системе ипотечного кредитования рискует кредитор. Никто не кредитовал бы приобретение жилья, не имея гарантии возврата долга. Главная гарантия - это обращение взыскания на предмет ипотеки (квартиру, дом) в случае не возврата кредита.

Кредитор может не получить свои средства и доход от выданного ипотечного кредита, если пострадает предмет ипотеки (сгорит квартира) или заемщик потеряет возможность возвратить долг (умрет).

Ипотечный рынок стремительно развивается. Ощущая растущий спрос нуждающегося в улучшении жилищных условий населения, банки все охотнее выдают ипотечные кредиты. Очевидна эволюция и ипотечного страхования: страховщикам открылся большой потенциал этого сегмента страхового рынка.

В ипотечном кредитовании основной риск, связанный с неплатежеспособностью заемщика, несет банк - кредитор, он же проводит оценку качества кредита. Но страховщики этими результатами не ограничиваются. Проводится собственная экспертиза, привлекаются независимые оценщики, и только по результатам такой комплексной оценки риска может быть заключен договор страхования на тех или иных условиях.

Понятно, что кредит не будет возвращен, если заемщик умрет или станет нетрудоспособным, в результате чего лишится заработка. Кредиторы желают снизить риск своих потерь, в таких случаях обязывая залогодателя страховать свою жизнь и риск утраты трудоспособности.

На данном этапе Российская Федерация не готова к появлению частной страховой ипотечной компании в связи с тем что:

1. Ежегодный объем российского рынка ипотечного кредитования, который составляет от 200-400 млн. долларов, недостаточен для предоставления необходимого объема застрахованных кредитов

2. Существует потребность в фундаментальных усовершенствованиях первичного и вторичного ипотечного рынков

3. Создании достаточной нормативной базы в банковской сфере и сфере ипотечного страховании.

***Вывод***

В современной экономике страхование выступает в роли финансового стабилизатора, позволяющего обществу компенсировать ущербы, которые наступают вследствие непредвиденных случайных событий, наносящих урон государству, бизнесу и населению. Экологические и социальные условия многократно увеличивают риски, угрожающие человеку, и порождают катастрофические убытки. Кроме того, финансовые ресурсы, накапливаемые в страховых фондах, служат существенным источником инвестирования народного хозяйства. Эти обстоятельства делают страхование важной отраслью финансового сектора.

Таким образом, страхование играет все большую роль в обеспечении благополучия каждого человека. Этими своими функциями коммерческое страхование дополняет социальное страхование, организуемое государством. С помощью страхования человек сохраняет свою собственность, обеспечивает себя средствами на случай болезни и утраты трудоспособности, получает дополнительную пенсию, создает финансовые гарантии для семьи на случай своего ухода из жизни.

В России страхование находится в состоянии реформирования. Коренные изменения происходят в системе государственного социального страхования, особенно, как медицинское и пенсионное обеспечение. Сложные процессы происходят в области коммерческого страхования населения и предпринимателей, создаются новые страховые компании, рождаются новые виды страхования. Активная внешнеэкономическая деятельность молодого российского бизнеса и появление в России иностранных инвесторов создают заметные тенденции сближения и интеграции отечественных страховщиков с зарубежными страховыми компаниями.

***Список используемой литературы:***

А.П. Архипов, Т.А. Федорова. “Основы страховой деятельности”

Б.Н. Сербиновский, В.Н, Гарькуша. “Страховое дело”

В.В. Шахов. “Страхование”

В.Н. Рукавишников. “Ипотечное страхование в России развивается”

В.Ю. Балакирева. “Страхование ренты и пенсии”

Г.В. Дуванов, В.И. Михайлов. “О сельскохозяйственном страховании”

И.П. Денисова. “Страхование”

К.В. Щиборщ. “Страхование объектов залога”

Н.А. Кричевский. “Социальное страхование”

С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. “Страхование”