**СОДЕРЖАНИЕ**

Курсовая работа

по дисциплине “Страховые услуги”

студента группы №42

специальности “Финансы и кредит”

Раскин А.Н.

Научный

руководитель -

Землячев С.В.

Днепропетровск 2002

***Страховой рынок Украины и его характеристика***

Кафедра финансов и банковского дела

КИЕВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

КРЫМСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Введение ........................................................................................3

1. Показатели деятельности страховых компаний ..................7

2. Участники страхового рынка ...............................................12

3. Иностранный капитал ...........................................................14

4. Налоговые проблемы ............................................................16

5. Деятельность на финансовом рынкне .................................17

6. Страховые посредники .........................................................18

7. Фонды страховых гарантий .................................................20

8. Перестрахование ...................................................................22

9. Характеристика состава страховых услуг .........................23

10. Перспективы .........................................................................26

Заключение ..................................................................................29

Список использованной литературы .......................................31

**Введение**

Деятельность в условиях рынка сопровождается различного рода рисками. Поэтому принципиально меняются характер и функции страхования в Украине, возрастает его значение как эффективного, рационального, экономичного и доступного средства защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов, производителей товаров и услуг, а также граждан.

Рынок страховых услуг является одним из необходимых элементов рыночной инфраструктуры, тесно связанным с рынком средств производства, потребительских товаров, рынком капитала и ценных бумаг, труда и рабочей силы. В странах развитой экономики страховое дело имеет широчайший размах, обеспечивая предпринимателям надежную охрану их интересов от неблагоприятных последствий различного рода техногенных аварий, финансовых рисков, криминогенных факторов, стихийных и иных бедствий. В условиях господства государственной формы собственности и административно-командной системы управления в нашей стране потенциал института страхования не мог быть раскрыт в полной мере, сфера его применения была весьма ограничена. Страхового дела в его подлинном значении не было и не могло быть, поскольку не было основы - частного предпринимательства и самостоятельности хозяйствующих субъектов.

Виды страхования, характерные для стран с развитой рыночной экономикой, не имели возможности получить развитие в Украине. Граждане были вынуждены довольствоваться страхованием строений, домашнего имущества, средств транспорта и некоторых других объектов, а также определенным набором разновидностей личного страхования, проводимого на условиях, диктуемых единственным страховщиком-монополистом в лице системы органов государственного страхования.

Существовавшие условия хозяйственной деятельности не благоприятствовали использованию страхового метода охраны имущества предприятий и организаций, ущерб возмещался в основном посредством использования дотаций из общегосударственных бюджетных резервов.

Переход к рыночным отношениям, формирование многоукладной системы хозяйствования, основанной на разнообразных формах собственности, создают объективные предпосылки для активного внедрения в сферу экономики страхования как одного из гарантов обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Теперь они сами должны заботиться о собственном экономически устойчивом положении, сохранности материальных объектов и средств, кредито- и платежеспособности. Убытки от стихийных бедствий, техногенных аварий и иных превратностей рынка должны иметь надежный и гарантированный финансовый источник покрытия.

Развитие предпринимательской деятельности граждан приводит к появлению у товаропроизводителей средств и предметов производства, которые также требуют страховой защиты. Начиная предпринимательскую деятельность, граждане включаются в такие взаимоотношения, при которых их финансовая или хозяйственная несостоятельность или несостоятельность их партнеров могут привести к возрастанию убытков.

Соответственно возникает еще одна область, расширяющая сферу применения страхования (страхование коммерческих, финансовых рисков, потери прибыли и др.). Кризисные явления в экономике, рост безработицы, сопровождающие становление рыночных отношений, усиливают необходимость социальной защиты работников. В переходный к рынку период число социальных групп нуждающихся в страховых услугах (работники с низкой квалификацией, пожилые люди и др.) увеличивается. В эту категорию попадают и работники нерентабельных предприятий, вновь создаваемых обществ и товариществ и т. д.

В условиях полной хозяйственной самостоятельности предприятий, расширения их свободы и повышения ответственности за принимаемые решения усиливается роль работодателя. Поэтому ему необходимо изучить и оценить весь спектр возможных рисков, которым он подвергается, в том числе риск получения недостоверной информации о принимаемых на работу специалистах; риск потерь из-за трудового конфликта на производстве; риск, связанный с недостаточно оптимальным набором работников как по количеству, так и по профессионально-квалификационной структуре.

Как свидетельствуют специалисты, риск относится к факторам, ограничивающим капиталовложения и предпринимательскую активность. Попытки уйти от риска, как правило, сопровождаются сокращением темпов производства, а значит, и рабочих мест. В новых экономических условиях среди части руководителей нередко доминируют сиюминутные интересы, что приводит к сокращению поисковых работ, разработок долгосрочных программ. Крайне неустойчивым стало положение работников, занимающихся созданием и освоением новых технологий, продукции, товаров, сопровождающихся риском для работодателя.

Страхование научно-технических, внедренческих рисков предпринимателей (работодателей) при инвестировании средств в научно-технический комплекс усиливает заинтересованность в сохранении занятости высококвалифицированных специалистов. Таким образом, страхование не только способно обеспечить финансовую защиту работодателям и работникам, но и позволит реализовать их совместные интересы.

Итак, в условиях рынка, сопровождающегося разнообразными рисками, возрастает значение страхования как важного средства защиты имущественных интересов юридических и физических лиц. В сферу страхования вовлекаются все новые субъекты как со стороны лиц, предлагающих страховые услуги, так и со стороны получателей, пользователей этих услуг. Гармонизация их интересов, а также надлежащая организация страхового дела в стране, действенность и развитие страхования невозможны без надлежащей правовой базы, основу которой составляет Закон Украины "О страховании".

В данной курсовой работе я поставил целью осветить развитие и состояние страхового рынка Украины за последние несколько лет, преимущественно за 1997-1998 годы (что касается развития страхования в Украине до 1917 года и во время существования СССР, то это может быть темой отдельной курсовой работы).

Характеристика будет проведена в следующем ключе:

- показатели страхового рынка;

- участники страхового рынка;

- участие и влияние иностранного капитала;

- деятельность страховых компаний на финансовом рынке;

- характеристика состава предоставляемых страховых услуг.

Будут также рассмотрены вопросы касательно страховых посредников, Фондов страховых гарантий и перспектив развития украинского страхового рынка.

**1. Показатели деятельности страховых компаний.**

На сегодняшний день страховые компании не достигли того уровня развития, когда они могли бы на равных конкурировать с иностранным страховым капиталом. И наш, еще малоразвитый страховой рынок сможет вместить большое количество иностранных страховых компаний. А им будет где “развернуться”. Ведь потребность в страховании в Украине так высока, что даже при нынешней, небольшой мощности украинских страховщиков, на фоне уменьшения ВВП, сокращения объема промышленного производства, рынок страховых услуг развивается. Темпы роста страховых платежей увеличиваются начиная с 1994 года. Например, за 1996 год он составил 130%, а за 1997 год - 129%. Но если соотнести эти данные с темпами инфляции, то увидим, что реальный рост страховых премий начался лишь в 1997 году (117%), так как впервые темп роста превысил темпы инфляции. А в 1996 году - наоборот, поэтому отмечался спад. Реальный объем страховых премий находился на уровне 93%, то есть уменьшился на 7% по сравнению с 1995 годом. Необходимо отметить, что удельный вес страховых платежей в ВВП в последние годы остается почти неизменным и составляет всего доли 1%.

В 1997 году также в первые за последние годы уменьшились страховые выплаты - в основном за счет личного страхования, страхования ответственности, негосударственного обязательного страхования.

Многие показатели, в том числе и такой важный, как увеличение в 1997 году страховых резервов страховщиков на 72 % (в 1996 году - на 42%), говорят о положительных тенденциях развития страхового рынка. Но все же он остается “малоосвоенным”, сохраняя тем самым большую нишу как для прихода иностранных, так и появления отечественных страховщиков. И резерв для увеличения объема рынка страховых услуг по-прежнему огромен. В развитых странах суммы, направленные на страхование, превышают 7% ВВП. У нас же этот показатель равен 0,06%. [13, с.72]

Страховой рынок Украины в конце 1997 года насчитывал 224 страховщика. Ими получено 408,401 млн грн. страховых платежей по добровольным и обязательным видам страхования, в том числе по добровольным видам - 319,515 млн грн. (78%) и по обязательным видам страхования - 88,886 млн грн. (22%). Поступления страховых платежей по личному страхованию в 1997 году составили 74% от поступлений 1996 года, в том числе по страхованию жизни - 55%.

По другим видам страхования отмечено увеличение страховых платежей:

по имущественному страхованию - в 1,89 раза;

по государственному обязательному страхованию - в 1,24 раза;

по негосударственному обязательному страхованию - в 1,1 раза;

по страхованию ответственности - в 1,05 раза.

Выплаты страховых возмещений достигли 129,246 млн грн, из них по добровольным видам страхования - 113,808 млн.грн (88%); по обязательным видам - 15,438 млн грн. (12%). Среди них увеличились выплаты страховых сумм и страхового вохмещения:

по имущественному страхованию - в 1,46 раза;

по государственному обязательному страхованию - в 1,17 раза.

В других видах отмечено уменьшение выплат:

по личному страхованию - 69% выплат 1996 года, в том числе по страхованию жизни - 50 %;

по страхованию ответственности - 54%;

по негосударственному обязательному страхованию - 8%.

Всего поступления страховых платежей увеличились по сравнению с 1996 годом в 1,29 раза, в то же время выплаты страховых сумм и страхового размещения впервые за последние годы уменьшились на 18,129 млн грн., или в 1,12 раза. Темпы роста страховых платежей превышали темпы роста страховых выплат в 1,5 раза (в 1996 году - в 1,3 раза).

Количество действующих договоров страхования уменьшилось на 17%, что объясняется в первую очередь уменьшением видов негосударственного обязательного страхования. Однако наблюдается рост числа договоров имущественного страхования и страхования ответственности.[8, с.29].

Ниже приведены рейтинг первых пятидесяти страховщиков по поступлению страховых платежей (Таблица 1) и рейтинг первых пятидесяти страховщиков по выплатам страховых возмещений (Таблица 2).

Таблица 1. **Первые 50 страховщиков** по посуплению страховых платежей по всем видам страхования в 1997 году ( кроме государственного страхования) [12, с.30]

| **№ п/п** | **Страховщик** | **Доля общей суммы поступлений по Украине, %** |
| --- | --- | --- |
| 1 | Оранта (Киев) | 21,3 |
| 2 | Гарант-АВТО (Киев) | 6,29 |
| 3 | АСКА (Донецк) | 4,43 |
| 4 | INTO (Одесса) | 3,75 |
| 5 | Кредо-Классик (Киев) | 3,21 |
| 6 | АКВ Гарант (Киев) | 3,1 |
| 7 | Алькона (Киев) | 2,69 |
| 8 | ОСТРА-Киев (Киев) | 2,66 |
| 9 | Николаев (Николаев) | 2,36 |
| 10 | Украинская Пожарная СК (Киевская обл.) | 2,13 |
| 11 | Запорожье-Вексель (Запорожье) | 1,8 |
| 12 | Оранта-Днепр (Днепропетровск) | 1,71 |
| 13 | Оранта-Донбасс (Донецк) | 1,7 |
| 14 | Интер-Полис (Киев) | 1,67 |
| 15 | Запад-Резерв (Ивано-Франковская обл.) | 1,58 |
| 16 | Укргазпромполис (Киев) | 1,36 |
| 17 | Велта (Киев) | 1,26 |
| 18 | АВАНТЕ (Харьков) | 1,07 |
| 19 | Тала (Днепропетровск) | 1,0 |
| 20 | АСТРА-ДНЕПР (Запорожье) | 0,94 |
| 21 | Авиагарант (Киев) | 0,91 |
| 22 | Оранта-Сiч (Запорожье) | 0,89 |
| 23 | Галинстрах (Львов) | 0,87 |
| 24 | Оранта-Лугань (Луганск) | 0,82 |
| 25 | Мономах (Одесса) | 0,78 |
| 26 | Надра (Киев) | 0,76 |
| 27 | Европейская (Харьков) | 0,74 |
| 28 | Диско (Днепропетровск) | 0,74 |
| 29 | ДАСК (Днепропетровск) | 0,74 |
| 30 | Народная СК (Киев) | 0,73 |
| 31 | ЛЕММА (Харьков) | 0,69 |
| 32 | Росток (Киев) | 0,65 |
| 33 | Укргаз (Киев) | 0,61 |
| 34 | Скиф (Киев) | 0,6 |
| 35 | Весна-Полис (Днепропетровск) | 0,59 |
| 36 | Украинская транспортная СК (Киев) | 0,58 |
| 37 | Александрия (Одесса) | 0,57 |
| 38 | ОМЕТА-Юг-Восток (Запорожье) | 0,57 |
| 39 | Нафтагазстрах (Одесса) | 0,56 |
| 40 | Украинская нефтегазовая СК (Тернопольская обл.) | 0,55 |
| 41 | Бусин (Киев) | 0,54 |
| 42 | Крым-Оранта (Симферополь) | 0,53 |
| 43 | Тасп-Гарантия (Одесса) | 0,53 |
| 44 | Украинская охранно-страховая компания (Киев) | 0,52 |
| 45 | Династия (Мариуполь) | 0,48 |
| 46 | Энергополис (Киев) | 0,48 |
| 47 | Поступ (Киев) | 0,45 |
| 48 | Форму-страхование (Киев) | 0,44 |
| 49 | СКАЙД (Киев) | 0,44 |
| 50 | АСКО-Донбасс-Северный (Донецкая обл.) | 0,43 |
|  | Доля первых 50 СК | 84,77 |
|  | Всего по Украине | 100,00 |

Таблица 2. **Первые 50 страховщиков** по выплатам страховых возмещений по всем видам страхования в 1997 году (кроме государственного страхования). [12, с.31]

| № п/п | Страховщик | Доля общей суммы по Украине, % |
| --- | --- | --- |
| 1 | Оранта (Киев) | 20,40 |
| 2 | INTO (Одесса) | 10,85 |
| 3 | Алькона (Киев) | 7,42 |
| 4 | Николаев (Николаев) | 6,56 |
| 5 | АСКА (Донецк) | 5,37 |
| 6 | Приморье (Одесса) | 3,38 |
| 7 | Запорожье-Вексель (Запорожье) | 3,30 |
| 8 | Оранта-Донбасс (Донецк) | 2,89 |
| 9 | Европейская (Харьков) | 2,70 |
| 10 | АСТРА-ДНЕПР (Запорожье) | 2,27 |
| 11 | Гарант-АВТО (Киев) | 2,15 |
| 12 | Тала (Днепропетровск) | 1,91 |
| 13 | Весна-Полис (Днепропетровск) | 1,69 |
| 14 | АУРА (Днепропетровск) | 1,69 |
| 15 | Росток (Киев) | 1,64 |
| 16 | Александрия (Одесса) | 1,62 |
| 17 | ОСТРА-Киев (Киев) | 1,56 |
| 18 | Оранта-Лугань (Луганск) | 1,36 |
| 19 | Новый Днепр (Запорожье) | 1,30 |
| 20 | Династия (Мариуполь) | 1,22 |
| 21 | АСКО-Донбасс-Северный (Донецкая обл.) | 0,87 |
| 22 | ОМЕТА Юг-Восток (Запорожье) | 0,82 |
| 23 | Саламандра (Харьков) | 0,78 |
| 24 | Крым-Оранта (Симферополь) | 0,76 |
| 25 | Галинстрах (Львов) | 0,74 |
| 26 | Надiя (Харьков) | 0,71 |
| 27 | Оранта-Днепр (Днепропетровск) | 0,64 |
| 28 | Зручнiсть (Донецкая обл.) | 0,63 |
| 29 | Скиф (Киев) | 0,61 |
| 30 | Оранта-Сiч (Запорожье) | 0,60 |
| 31 | Финист (Черкассы) | 0,58 |
| 32 | Днепроинмед (Днепропетровск) | 0,57 |
| 33 | Украинская охранно-страховая компания (Киев) | 0,57 |
| 34 | Мономах (Одесса) | 0,53 |
| 35 | Формика (Киев) | 0,49 |
| 36 | Дисконт (Одесса) | 0,43 |
| 37 | Грантсервис (Харьков) | 0,40 |
| 38 | Юнион-Инсур (Симферополь) | 0,39 |
| 39 | Биополис (АР Крым) | 0,34 |
| 40 | Авионика (Киев) | 0,33 |
| 41 | АКВ Гарант (Киев) | 0,32 |
| 42 | Сан Лайф (Киев) | 0,28 |
| 43 | Сатис (Киев) | 0,26 |
| 44 | Надра (Киев) | 0,25 |
| 45 | Европолис (Киев) | 0,24 |
| 46 | Форум-страхование (Киев) | 0,21 |
| 47 | Цессия (Днепропетровск) | 0,21 |
| 48 | Евклаз (Киев) | 0,21 |
| 49 | ОЛВИ (Луганск) | 0,20 |
| 50 | СКАЙД (Киев) | 0,19 |
|  | Всего по 50 СК | 95,42 |
|  | Всего по Украине | 100,00 |

**2. Участники страхового рынка.**

Наряду с правопреемницей Госстраха - национальной акционерной компанией “Оранта” - постепенно возникло множество новых страховщиков. К 1996 году их число достигло 800. И большинство из них вели деятельность, даже отдаленно не напоминавшую страховую. Зарегистрировать страховую компанию не составляло особого труда. Требовалось сделать взнос в уставный фонд в размере $5000, что для страховой деятельности ничтожно мало. Этих денег не хватило бы даже на то, чтобы взять на себя риск по страхованию одного автомобиля.[12, с.72]

Принятие в 1996 году закона “О страховании” сделало наш страховой рынок более цивилизованным. По этому Закону, уставный фонд страховой компаниидолжен составлять 100000 ECU. После перерегистрации, в соответствии с этим требованием, количество страховых компаний резко сократилось. Некоторые из страховщиков прекратили существование, а многим пришлось объединиться, чтобы увеличить свои финансовые возможности.

Сегодня в Украине насчитывается 244 страховых компании. Но, по мнению специалистов, реально в этой области работает не более 50 страховщиков. Время, когда уставный фонд составлял $5000, - потеряно для нашего страхового рынка. За этот период возникло очень много компаний, подорвавших имидж страховщиков.

Несмотря на существование у нас свыше двухсотен страховых компаний, настоящей конкуренциии между ними нет. Это обусловлено слабым развитием отечественного рынка. С одной стороны, наши страховщики не в состоянии сегодня удовлетворить всю потребность в страховании. Их средств недостаточно, чтобы хотя бы на половину покрыть все существующие на рынке риски. И такое страхование проводится лишь при участии иностранных брокеров. С другой - многие страховщики отмечают наличие нецевилизованной конкуренции. Характерна ситуация, когда страховая компания получает гарантированный рынок, работая “под крылом” крупной структуры - министерства, ведомства и т.п. Страхователи приходят в нее “по предприсанию”, то есть по распоряжению застраховаться именно там. Естественно, что в эту сферу уже нет доступа даже тем, кто может предложить более качественный и дешевый страховой продукт. Такая “ведомственность” не только мешает развитию здоровой конкуренции, но и способна нанести ущерб самим страховщикам. Ведь они, как правило, занимаются преимущественно продажей очень ограниченного количества страховых услуг, для которых не имеют пока рынок сбыта. В то же время устойчивость страховой компании обуславливает наличие широкого круга клиентов по многим видам предлагаемых услуг. Только тогда действует механизм перераспределения средств внутри фирмы. При нем убытки по одному виду страхования покрываются за счет отсутствия страховых случаев по другому.

Подобная ситуация вероятна и у тех страховых компаний, которые созданы определенной фирмой и страхуют исключительно ее риски. Конечно, с помощью создания собственной компании фирме удается не выпустить из оборота денежные средства. Но крупномасштабные страховые события одновременно могут нанести большой ущерб как фирме, так и ее страховой компании. Ведь фактически никакой страховки нет. [13, с.73]

**3. Иностранный капитал.**

14 сентября 1998 года Кабинетом Министров была утверждена Программа развития страхового рынка. В ней предполагалось разрешить прямое присутствие иностранного страховщика в Украине в середине 2000 года. А пока, согласно Закону “О страховании”, иностранные страховые компании могут создавать здесь только СП с 49%-ной долей собственного участия.

Отечественные страховщики только начали привыкать к тому, что их иностранный коллега (читай - конкурент) появится здесь уже через два года. Но кто-то надоумил наших чиновников заглянуть в Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и странами Европейского Союза, которое было подписано еще в июне 1994 года, и оказалось, что судный день наступит гораздо раньше: 16 июня 1999 года.

По настоящему большие возможности перед иностранными страховыми компаниями открываются в тех нишах страхового рынка, где еще не ступала нога отечественного страховщика. Это, прежде всего, страхование жизни, имущества граждан, страхование производственных рисков. Одним словом, капиталоемкие сектора страхового рынка.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и Европейским Союзом содержит ряд довольно жестких законоположений, которые требуют выполнения ряда обязательств, в том числе и обязательств по страхованию. В области страхования устанавливается пятилетний переходный период, в течение которого Украина должна “адаптировать свое страховое законодательство или условия осуществления страховой деятельности страховщиками, их дочерними предприятиями, а также филиалами стран Европейского Союза”. Другими словами, эти условия должны быть не хуже, чем Украина предоставляет третьим странам или своим национальным страховщикам.

Для европейского страховщика устанавливается или режим наибольшего благоприятствования, или национальный режим. Это говорит о том, что с 17 июня 1999 года должны быть сняты все ограничения, с тем чтобы страховщики стран-членов Европейского Союза могли здесь учреждаться и осуществлять свою деятельность.

Реорганизация страхового рынка необратима. Компаний вновь станет меньше. Появятся и новые лица, и новые голоса с акцентом. Правда, не следует думать, что произойдет это быстро. Иностранный страховой инвестор расчетлив и консервативен. И по-серьезному он придет сюда только тогда, когда ему здесь будут “грозить” реальные деньги. [7, с.9]

Страховщики, образованные с участием иностранного капитала, получили в 1997 году 52,993 млн грн. страховых платежей, или 13% общей суммы поступлений. Ими выплачено 17,949 млн грн. страховых возмещений, или 13,9% общей суммы выплат. Доля страховщиков, образованных при участии иностранного капитала, в общем объеме оплаченных уставных фондов несколько выше и составляет 15,4%, или 18319,7 тыс грн., их средний оплаченный уставный фонд на 1.01.98 г. составляет 705 тыс грн. и превышает средний общеукраинский в 1,3 раза.

В целом страховщики, образованные при участии иностранного капитала, существенно не влияли в 1997 году на положение и развитие страхового рынка Украины. [8, с.29]

**4. Налоговые проблемы**

Все виды страхования имеют общую проблему - существующий порядок налогообложения отечественных страховщиков. Особенно он отражается на морском и авиационном страховании. Здесь нельзя обойтись без перестрахования рисков за рубежом. По действующему законодательству, суммы, которые отправляются иностранным компаниям в виде перестраховочных премий, облагаются 15-процентным налогом. Введение этого налога нанесло ущерб внешнему имиджу нашего страхового рынка, кроме того, резко ограничило возможности распределения рисков за рубежом, использования международного опыта и традиций страхования. В конечном итоге вся сумма ложится на страхователя и повышается стоимость услуги.

Налог на перестраховочные премии ставит наши перестраховочные компании в невыгодное положение по сравнению со страховщиками других стран бывшего Советского Союза. В России, например, он составляет 2,5%.15-процентный налог на перестраховочные премии может обернуться несвоевременными и неполными выплатами страхового возмещения отечественным клиентам. [13, с.75]

**5. Деятельность на финансовом рынке.**

Чтобы умножить и сохранить свои страховые резервы, страховщики могут использовать их на финансовом рынке: покупать ОВГЗ, размещать денежные средства на депозитах. На сегодня такую деятелдьность нельзя назвать активной. Размещение страховых резервов регламентируется Положением Кабинета Министров. Однако, указанные пути размещения малопривлекательны для страховщиков. И сейчас никто из страховых компаний в полной мере не придерживается вышеуказанного Положения. Ни одно из его требований к размещению страховых резервов - обеспечение прибыльности, доходности и ликвидности - не срабатывает.

Например, НАСК “Оранта” размещает свои средства в основном на депозитах, приобретает государственные ценные бумаги и вкладывает деньги в недвижимость, производство. На недвижимое имущество используют свои резервы многие страховые компании (это не предусмотрено в Положении, однако и не запрещено). Создаются также дочерние структуры, которые вносят деньги в уставные фонды других предприятий.

Кстати, с дохода страховщиков от инвестиционной деятельности также взимается 30% налога.

Однако перспективы просматриваются и здесь. Ведь, например, в США 25% инвестиций в собственную экономику приходится именно на страховые компании. [13, с.75]

**6. Страховые посредники.**

**Положение “Об особенных условиях деятельности страховых брокеров”** уже разработано и в ближайшее время будет завизировано Кабмином. Оно дополнит предыдущее **Положение “О порядке проведения деятельности страховыми посредниками”** в ***части регистрации брокерских контор.*** Следующим, третьим, этапом законодательного регулирования посреднической страховой деятельности в Украине станет внесение изменений в **Закон “О страховании” (предположительно 1 квартал 1999 года).**

Напомним, что кроме брокеров к страховым посредникам относятся также агенты страховых компаний. Уже сейчас Укрстрахнадзор требует, чтобы в областях региональным представителям Укрстрахнадзора страховые компании подавали копии агентских соглашений.

**Согласно проекту Положения “Об особенных условиях деятельности страховых брокеров”:**

\* право на проведение деятельности страховыми брокерами имеют лишь те субъекты предпринимательской деятельности, которые прошли сертификацию и включены в Государственный реестр страховых брокеров;

\* предоставление услуг страховыми брокерами-нерезидентами “через границу” в терминологии Всемирной организации торговли запрещается;

\* страховые брокеры обязаны ежеквартально подавать в Укрстрахнадзор балансовый отчет и отчет по прибылям и убыткам и другие отчетные данные по форме, установленной Укрстрахнадзором, в частности, информацию, касающуюся заключенных договоров...

Основная функция брокера - помочь любому желающему застраховаться найти подходящую страховую компанию. При этом задача брокерской конторы - защищать интересы не страховой компании, а ее клиента. Хороший брокер - это прежде всего консультант. Он обладает обширной, порой уникальной, базой статистических данных и помогает своему клиенту выбрать из огромного перечня страховых услуг оптимальную. При этом платит за его услуги страховая компания, поскольку брокер находит ей клиента. Как правило, это процент от стоимости страховки.

В наших условия, когда информации о страховых компаниях крайне мало, брокер мог бы быть незаменимым, но отчего-то не стал им. Почему?

Причин несколько.

**Во-первых**, страховой рынок не прозрачен, и правила на нем пока диктует совсем не потребитель страховых услуг.

**Во-вторых**, наши страховые компании не заинтересованы в брокерах. Они, скорее, нуждаются в агентской сети, поскольку комиссионные, которые требует брокер, больше, чем те, которые можно заплатить агенту, как правило, штатному сотруднику страховой компании.

**В-третьих**, сегодня, вопреки мировой практике, в большинстве случаев брокерские услуги увеличивают страховой тариф, то есть стоимость страховки.

Несмотря на то, что украинские брокерские конторы далеки от идеала и, как правило, “состоят при” какой-нибудь страховой компании, они необходимы... И прежде всего потребителям страховых услуг. Подчас - это единственный и вполне достоверный (особенно об уровне тарифов) источник информации для тех, кто решил купить страховку. Более того, Государственный реестр страховых брокеров - это дополнительная гарантия государства, которую можно получить, если покупать страховой полис через брокерскую контору.

С середины 1999 года иностранные страховщики получат возможность прямого присутствия в Украине. Возможно, многие из них придут сюда как брокеры. Возможно, тогда брокерские услуги станут доступнее и популярнее. [3, с.16]

**7. Фонды страховых гарантий.**

Активы страховщиков уже достаточновелики. И настолько самодостаточны, что позволяют создавать структуры, основной задачей которых являются внутренние инвестиции и соответствующая им прибыль. Вопрос только в том, сколько их должно быть, какие проекты они будут поддерживать и как это будет происходить.

9-10 декабря 1998 года в Харькове под предводительством Укрстрахнадзора пытались во время специального “круглого стола” выяснить, нужны ли им Фонды страховых гарантий, а если нужны, то в каком количестве.

Законодательные основы существования такой структуры, как Фонд страховых гарантий, были оговорены еще в Декрете Кабмина Украины “О страховании” (ст.31), а затем - в Законе Украины “О страховании” (ст.32). Однако в течение всего времени действия Декрета Кабмина “О страховании” (1993-1996 годы), данный Фонд так и не был создан, поскольку тому не способствовала существовавшая система налогообложения прибыли страховщиков. Все отчисления из страховых резервов, кроме выплат страхового возмещения, подпадали под соответствующий налог.

Так зачем же нужен подобный Фонд? В целях дополнительного обеспечения страховых обязательств страховщики могут на добровольной основе создать Фонд страховых гарантий, который является юридическим лицом. Он регистрируется в порядке, предусмотренном для государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности. В десятидневный срок об этом полагается сообщить в Укрстрахнадзор.

Финансовыми источниками создания Фонда страховых гарантий являются добровольные отчисления из страховых резервов, сформированных страховщиками, а также доходы от размещения этих средств.

Технология работы данной структуры предусматривает несколько напрвлений - работу с фондовыми инструментами, активное сотрудничество с банками, в том числе использование операций РЕПО. Фонд позволил акционерам заняться реализацией проектов, увеличивающих доходность и расширяющих страховое поле, а также развивающих инфраструктуру страхового рынка.

Первый такой фонд - АО “Фонд страховых гарантий” - был создан с уставным фондом 200 тыс.грн. в октябре 1997 года двумя учредителями: АОЗТ СК “Лемма” и АОСК “Аванте”. В настоящее время уставный фонд составляет уже 12 млн грн. Акционерами являются 16 страховых компаний (им принадлежит 62% акций Фонда), банки (33%), торговцы ценными бумагами (10,3%) и ряд других акционеров.

Какое же количество Фондов является достаточным для украинского страхового рынка. Согласно ст.32 Закона Украины “О страховании”, Фонд можно рассматривать как некий вид объединений страховых резервов, а поэтому фондов может быть и несколько. Однако, что касается числа Фондов, то на этом мнения специалистов расходятся. [2, с.24]

**8. Перестрахование**

Доля страховых платежей, уплаченная перестраховщикам в 1997 году, составляет 63,060 млн грн, или 16% поступлений страховых платежей. По сравнению с 1996 годом доля платежей, уплаченных перестраховщикам, уменьшилась на 2,2% при увеличении суммы платежей на 7,610 млн грн., или в 1,14 раза.

Доля страховых возмещений, уплаченная перестраховщиками, составляет 3,160 млн грн. Уровень выплат составляет 5% платежей, уплаченных перестраховщиками.

По добровольному имущественному страхованию 68,5% платежей (43222 тыс.грн.) уплачено перестраховщикам. В свою очередь, перестраховщиками возмещено по добровольному имущественному страхованию 2,199 млн грн., или 5%.

Доля страховых платежей в структуре платежей, уплаченных перестраховщикам по добровольному страхованиюответственности и обязательному страхованию, уменьшилась соответственно до 13,3% и 12,1%. По добровольному личному страхованию было передано в перестрахование лишь 3,864 млн грн., что составляет 6,1% против 12,906 млн грн., или 23% 1997 года. [8, с.29]

**9. Характеристика состава страховых услуг.**

В 1997 году лидерство по темпам роста страховых платежей принадлежало имущественному страхованию. Этот показатель составил 83%. Росту сбора страховых премий не помешала даже отмена обязательного страхования имущества в сельской местности и переведение этого вида страхования на добровольную основу. В основном такое увеличение стало возможным за счет роста числа физических лиц, которые приобрели реальное право собственности на имущество, а также благодаря изменению порядка отчисления страховых премий предприятиями на этот вид страхования. Теперь такие платежи можно осуществлять за счет себестоимости. Этот вид страхования является одним из наиболее перспективных. Одним же из главных факторов, мешающих этому виду страхования развиваться в полную силу, является низкая платежеспособность и юридических, и физических лиц. На сегодняшний день у “Оранты” заключено немало договоров на страхование имущества предприятий, которые считаются недействительными, - по ним до сих пор не внесены страховые платежи.

В число быстрорастущих вошло также и медицинское страхование. Но увеличение темпов роста страховых премий по этому виду страхования можно считать лишь хорошим стартом, поскольку за 1997 год бурного развития оно не получило. На сегодняшний день медицинское страхование развивается только на уровне отдельных компаний. К объективным факторам, тормозящим развитие данного вида страхования, - слаборазвитой медицинской базе, неплатежеспособности населения - присоединяются и субъективные, связанные с несовершенной нормативной базой. Существующий закон “Об обязательном медицинском страховании” фактически приводит медицинское страхование к уровню обязательной социальной защиты населения, не вызывая заинтересованности ни у страховщиков, ни у медицинских работников.

За 1997 год наблюдался рост страховых премий и по страхованию ответственности - в основном за невыполнение условий договора, профессиональной ответственности. Перспективой этого вида страхования является развитие страхования работников опасных профессий, крупных техногенных (экологических) рисков.

Будущее страхового рынка также в развитии страхования от несчатсных случаев и страхования жизни. Но росту последнего не способствует действующее законодательство. В Законе “О страховании” существует положение, по которому компания, получившая лицензию на страхование жизни, не может заниматься рисковыми, то есть всеми остальными, видами страхования. Это практика, действующая во всем мире. Но отечественные компании не могут заниматься только страхованием жизни. Они не накопили достаточно мощных страховых резервов, необходимых для этого вида услуг. Кроме несовершенства законодательства, развитие страхования жизни в нашей стране тормозит недоверие к нему страхователей. Оно было заложено в 1992-1995 годах, когда в результате инфляции обесценились деньги как в сбербанках, так и по договорам долгосрочного страхования жизни.

Ближайшими перспективами является работа страховщиков на поле финансовых рисков. Это - страхование приватизационных процессов и инвестиций, в том числе и иностранных. Однако необходима, с одной стороны, мощная превентивная база, которая позволила бы уменьшить принимаемые на себя риски (аппарат информационного обеспечения, контроля за состоянием риска и т.д.). С другой - достаточная собственная емкость страховщика и возможность перестраховывать эти риски. [13, с.74]

В начале 90-х годов редко какая страховая компания не страховала кредиты. Сейчас этим занимаются единицы. Изменился подход и самих страховщиков к страхованию финансовых рисков. Он стал более осторожным и избирательным. Если 6 лет назад компания из 10 обращений о страховании финансовой ответственности принимала 1, то сейчас это соотношение - 100:1.

Многим страховщикам кажется перспективным страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта, которое у нас пока развито слабо, но в скором времени наберет силу. Для этого придется многое доработать в законодательных актах и прежде всего создать орган, который контролировал бы наличие “зеленой карты” у водителей.

Шагом к полноценному рынку станет также развитие морского, авиационного страхования. [13, с.75]

**Таблица 3**. Структура страховых выплат [8, с.29]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид страхования | Доля в общем объеме выплат | |
|  | 1996 | 1997 |
| Имущественное | 26% | 43,1% |
| Ответственности | 13% | 8% |
| Государственное обязательное | 8,5% | 11,4% |
| Личное | 46,8% | 37% |
| Негосударственное обязательное | 5,7% | 0,5% |

**10. Перспективы.**

Трудно поверить, что подготовка к вступлению Украины во всемирную торговыую организацию (ВТО) так кардинально отразится на страховании. Но факт остается фактом: 14 сентября Кабмин утвердил Программу развития отечественного страхового рынка на 1998-2000 годы. Этот документ предусматривает не только повышение финансовых требований к страховым компаниям, но и сроки, а также механизмы открытия страхового рынка для иностранного капитала.

**Уставный фонд.** В Программе названы точные сроки увеличения страховщиками уставных фондов:

\* ***с 1 июля 2000 года - до ECU500 тыс.;***

\* ***с 1 января 2003 года - до ECU1 млн.***

По оценкам экспертов, это требование переполовинит страховой рынок: добрая часть его операторов вынуждена будет отойти от страхования. Из 230 компаний, которые сейчас имеют лицензию на страховую деятельность, в лучшем случае останутся 80-100 страховщиков. Впрочем, такое “наращивание мускулов” для страховых компаний не в новинку. Полтора года назад им пришлось увеличивать “уставник” до ECU100 тыс. При этом их численность сократилась в два раза.

**Инвестиции.** Особенность нынешних перетурбаций в том, что от страховщиков не только требуют, им, наконец-то, что-то разрешают. Отличительная черта страховой отрасли среди других финансовых секторов - страховые резервы, денежные резервуары, которые компании накапливают из года в год для выплаты своим клиентам. Согласно Программе, их высочайше дозволено инвестировать “***в высокорентабельные проекты с учетом их приоритетности по направлениям, определенным Кабинетом Министров Украины***”.

Нужно сказать, что в свете последних потрясений - это весьма своевременное решение. Раньше страховые компании могли вкладывать временно свободные средства только в банковские депозиты, ОВГЗ и приобретать акции. Теперь сфера применения свободных “страховых денег” весьма расширена и, по сути, может охватывать все отрасли, где государство будет испытывать потребность во внутренних инвестициях.

**Самоорганизация.** Документ предполагает создание страховщиками объединений, из которых половина уже создана: Моторное, Морское и Авиационное бюро. Очевидно, в ближайшее время будут образованы Ядерное бюро, медицинский пул и “Эксимстрах”.

**Новые формы.** Повышению платежеспособности страховщиков должно способствовать и требование Программы по созданию отраслевых обществ взаимного страхования, на случай, когда предприятия становятся сами себе страховщиками. Предполагается также создать Единый фонд страховых гарантий.

**Инфраструктура.** В документе большое внимание уделяется развитию инфраструктуры страхового рынка; созданию перестраховочных компаний, института аварийных комиссаров, функционированию страховых брокеров. Неудивительно! При том естественном количественном отборе и укрупнении, который страховщикам придется пережить в ближайшие год-два, многие их функции должны будут взять на себя более мелкие и мобильные структуры, “обслуживающий персонал” страховой отрасли.

Самым любопытным требованием Программы в этой части является “***введение лицензирования страховой деятельности брокеров, в том числе иностранных***”. Иностранные брокеры сегодня присутствуют на нашем рынке незримо, но весьма ощутимо. По сути, они уже давно занимаются страховой деятельностью в Украине и платят агентскую комиссию нашим страховщикам, которые якобы осуществляют прямое страхование. Когда есть возможность самим выйти на клиента, они обходятся без наших компаний, и те не получают ничего. При этом и законодательство, которое сегодня запрещает действие иностранного страховщика на территории Украины, ничуть не страдает. Договор просто оформляется не на территории Украины.

**Виды страхования.** Согласно программе, в 1998-1999 годах будут разработаны законы Украины, вводящие **новые общеобязательные государственные виды страхования:**

\* социальное страхование на случай безработицы;

\* пенсионное страхование;

\* социальное медицинское страхование.

Как известно, единственной компанией, осуществляющей в Украине государственное страхование, является НАСК “Оранта”. Но вряд ли она одна “потянет” такой груз. Вполне возможно, что под эти виды рисков будут создаваться новые специализированные компании либо привлекаться уже существующие, наиболее достойные страховщики.

Предполагается также создать систему медицинского страхования “**Ассистанс - Украина**”. В Укрстрахнадзор уже поступили предложения по созданию СП от несколько всемирно известных компаний, специализирующихся на услугах assistance.

Пункт 5 Программы обязывает “***пересмотреть существоующие виды обязательного страхования, учитывая необходимость обеспечения обязательности страхования для страховщиков и страхователей***”. Очевидно будет изменен перечень обязательных видов страхования и введены новые рычаги контроля за обязательностью платежей и выплат.

Программа содержит массу других полезных и впечатляющих норм. Например, создание маркетинговой системы в Интернете или создание аналитических центров по разработке прогнозов и стратегии страхового дела. Было бы неплохо, если бы весь этот “парад” планов закончился хотя бы приличным рейтингованием страховых компаний со стороны Лиги страховых организаций, статус которой, согласно той же Программе, должен быть повышен.

Остается лишь добавить, что Укрстрахнадзор 15 сентября и 15 июля каждого года должен информировать Кабинет Министров о результатах реализации этой Программы. [11, с.21]

**Заключение.**

Сейчас страховой рынок Украины стоит на пороге больших изменений и требует пристального внимания государственных ведомств для разрешения многих проблем.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод, что будущее украинскогострахового рынка зависит от правильной разработки законодательной базы, как налоговой, так и правовой, и ее приближения к международным стандартам.

По моему мнению, уже **сегодня можно решить следующие проблемы:**

\* **Необходима отмена 15% налога на перестраховочные премии, уходящие за рубеж.** Этим побором нарушаются соглашения об избежании двойного налогообложения, подрывается имидж Украины. Многими этот налог расценивается как мера по расчистке страхового рынка для прихода более сильного западного конкурента.

\* **Проблема связанности отечественного страхового рынка с нестраховым бизнесом** (О чем можно судить даже по названиям украинских страховых компаний). На рынке можно выделить только две компании, которые абсолютно независимы: НАСК “Оранта” и УАСК “АСКА”. За всеми остальными крупными компаниями стоят отрасли, министерства, ведомства, финансово-промышленные группы. По мнению Укрстрахнадзора, этот вопрос может быть отрегулирован законодательно. Проблемы недобросовестной конкуренции уже решаются путем создания авиационного, морского, ядерного бюро.

\* **Страхование жизни должно развиваться как можно быстрее**, что выполнимо только при наличии большого начального капитала, поскольку окупать оно себя начинает минимум через три года, а создание агентской сети, мощное продвижение незнакомых нашему населению продуктов на рынок требуют колоссальных затрат уже сейчас. К тому же, налогообложение страховщиков не позволяет им активно развивать страхование жизни. Сегодня пассивные доходы страхователя не относятся на затраты страховщика, а берутся из его прибыли. Таким образом, страховые компании, получив инвестиционный доход, облагают его налогом и только потом выполняют свои обязательства по накопительному страхованию, что ставит их в неравное положение с банками и инвестиционными фондами. Кроме того, инвестиционные возможности страховщиков очень ограничены. Ни банковские депозиты, ни недвижимость, ни ОВГЗ не могут гарантировать необходимые доходность, надежность и ликвидность. Очевидно, выходом могли бы стать государственные ценные бумаги, эмитированные специально для страховщиков.

\* **Вступление Украины в международную систему “Зеленая карта” дает возможность нашим страховщикам продавать собственные полисы международного образца.** Однако до сих пор не введена система контроля за наличием полисов ни со стороны ГАИ, ни, тем более, со стороны таможни. А это в свою очередь, не позволяет страховщикам полностью охватить рынок, сделать процедуру страхования массовой и привычной.

Будем надеяться, что эти и многие другие проблемы будут решены при осуществлении Программы развития страхового рынка в ближайшем будущем.

**Список использованной литературы.**

1). Афанасьев Н., Зуева А. Тайны мистера SI// Бизнес.-1998.-№46(305).-с.24.

2). Внукова В. Страховщиков накормят закрома фондов страховых гарантий// Бизнес.-1998.-№51(310).-с.24.

3). Зуева А. Ищите брокера// Бизнес.-1999.-№6(317).-с.16.

4). Зуева А. Как не попасть в пасть// Бизнес.-1998.-№42(301).-с.22.

5). Зуева А. КЕПТУ - НЕТ?// Бизнес.-1998.-№13(272).-с.26.

6). Зуева А. На карте - зелень// Бизнес.-1998.-№50(309).-с.22.

7). Зуева А. Открыт и безоружен// Бизнес.-1998.-№52(311).-с.9.

8). Зуева А. Рост уместен и неотвратим// Бизнес.-1998.-№18(277).-с.29.

9). Зуева А. С почином// Бизнес.-1998.-№8(267).-с.21.

10). Зуева А. Страхуем, сажаем, скорбим// Бизнес.-1998.-№31(290).-с.25.

11). Зуева А. Слоны идут// Бизнес.-1998.-№39(298).-с.21.

12). Рейтинг укрстрахнадзора. Первые 50 страховщиков// Бизнес.-1998.-№18(277).-с.30-31.

13). Редька Н. Бизнес особого риска//Капитал.-1998.-№7-8.-с.72-76.

14). Романенко К. Береги свое// Бизнес.-1998.-№18(277).-с.31.

***24.02.02*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_**