УКООПСОЮЗ

**ПОЛТАВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ**

## ***Реферат***

***Страховые компании***

Выполнила:

Студентка группы МЗД-31

#### Шапошникова Татьяна

Полтава 2002

**ПЛАН**

**Стр.**

1. **Страховые компании….……………………….3**

**2. Сущность и значение страхования, страховой рынок ……………………………………………..5**

**3. СК «Оранта» ………………………………………**

**Страховые компании**

***Страховые компании -*** это финансовые посредники, которые специализируются на предоставлении страховых услуг. Их деятельность состоит в формировании на основании договоров с юридическими и физическими лицами (через продажу страховых полисов) специальных денежных фондов, из которых осуществляются выплаты страхователям денежных средств в обусловленных размерах в случае наступления определенных событий (страховых случаев).

Т. к. страховые компании привлекают денежные средства на основании договора с кредитором (либо же инвестором), мы относим их к категории договорных финансовых посредников.

Спрос на страховые услуги предопределяется тем, что у экономических субъектов (юридических и физических лиц) постоянно существует угроза наступления каких-то неблагоприятных, а то и катастрофических событий, которые приводят к значительным финансовым потерям (смерть, болезнь или увольнение с работы члена семьи, работа которого была основным источником дохода; гибель имущества от пожара; авария автомобиля и т.п.). Покрыть эти потери из текущих доходов практически невозможно, накапливать для этого средства через депозитные счета тоже очень тяжело. Страхование является наиболее выгодным возмещением таких потерь, поскольку сумма его может быть больше страховых взносов.

С развитием и усложнением техники, технологии, ухудшением экологической ситуации вероятность наступления таких событий возрастает. Поэтому страховой бизнес в странах с развитыми рыночными экономиками успешно развивается, создавая банкам мощную конкуренцию в борьбе за сбережение средств.

Страховые компании условно делятся на **компании страхования жизни** и **компании страхования имущества и от несчастных случаев.** Методы работы в них одинаковые: продавая страховые полисы, они мобилизуют определенные суммы средств, которые размещают в доходные активы. Из доходов от этих активов они покрывают свои операционные затраты, получают прибыли. Из мобилизованных средства эти компании создают резервы для выплаты возмещений при наступлении страховых случаев. Отличие между ними состоит в способах размещения мобилизованных средств в доходные активы.

**Компании страхования жизни** имеют возможность довольно точно определить коэффициент смертности населения и спрогнозировать на этом основании распределение своих выплат по страховым полисам во времени. Это дает им возможность преобладающую часть своих резервов размещать в долгосрочные, наиболее доходные активы - облигации и акции корпораций, заставные, долгосрочные депозиты и т.п.

**Компании страхования имущества и от несчастных случаев** страхуют от случаев, наступление которых значительно менее прогнозируемое, чем смертность населения. Поэтому они не могут размещать свои резервы в такие же активы, как компании страхования жизни, а вынуждены ограничиваться преимущественно краткосрочными ценными бумагами (государственными, муниципальными) и только частично инвестировать в долгосрочные облигации или акции.

Страховые компании в развитых странах мобилизуют огромные финансовые ресурсы и являются главными поставщиками долгосрочных капиталов на денежном рынке. Кроме долгосрочных ценных бумаг, они могут вкладывать свои ресурсы в ипотечные займы, в долгосрочные займы под залог недвижимости и т.п.

Страховой бизнес в Украине сначала тоже развивался довольно интенсивно. Количество страховых компаний в середине 90-х годов даже превышала количество коммерческих банков. Тем не менее страховые компании столкнулись с той же трудностью, что и банки. Экономический кризис резко сократил спрос на страховые услуги, а хроническая инфляция, слабость банковской системы, неразвитость рынка ценных бумаг создают большие трудности сохранения мобилизованных средств и размещения их в доходные активы. Поэтому в последние годы страховые компании начали свертывать свой бизнес, а количество их заметно сокращается.

**Сущность и значение страхования, страховой рынок**

Экономическая категория страхования является составной частью категории финансов. Однако, если финансы в целом связаны с распределением и перераспределением доходов и накоплений, то страхование охватывает только сферу перераспределительных отношений. Страхование становится наиболее эффективным методом возмещения ущерба, когда в нём участвуют миллионы страхователей и застрахованы сотни миллионов объектов. Тем самым обеспечивается достаточная концентрация денежных средств в едином фонде, называемом страховым. Учитывая особенности страхования можно дать такое определение:

*Страхование – это совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счёт денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба, нанесённого субъектами хозяйствования, или выравнивания потерь в семейных доходах в связи с последствиями происшедших страховых случаев.*

Экономическая категория страхования проявляется в практике хозяйствования в качестве одного из методов формирования и использования страхового фонда.

Экономическая необходимость использования именно категории страхования для формирования и использования страхового фонда появляется тогда, когда государство лишено возможности широкого маневрирования финансовыми ресурсами хозяйственных звеньев (предприятий, организаций, обществ)и тем более средствами отдельных граждан. Имущественная обособленность хозяйств и семей граждан создаёт объективные условия для *страховой защиты* соответствующих объектов с помощью такого метода, как страхование.

В тот период развития экономики нашей страны, когда государственные предприятия не имели достаточной хозрасчётной самостоятельности и государство могло широко маневрировать их финансовыми ресурсами, не было и острой необходимости использовать страхование в качестве методов страховой защиты имущества и доходов указанных предприятий. Переход на основы рыночного хозяйствования делает для них страхование необходимым.

В условиях перехода экономики на рыночные отношения существенно возрастает роль страхования в решении проблем страховой защиты общественного производства и жизненного уровня населения. Заканчивается период недооценки страхования как метода страховой защиты, поскольку страхование становится объективно необходимым элементом рыночных отношений. Происходит демонополизация страхового дела в стране и становление страхового рынка.

*Страховой рынок – это особая сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает специфическая услуга – страховая защита, формируются предложение и спрос на неё.*

На страховом рынке происходит формирование и распределение страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества.

Атрибутами рынка, в том числе и страхового, является продавец, покупатель, товар (или услуга) и реальная свобода покупателя в выборе товара (услуги).

Страховой рынок предполагает функционирование различных страховых организаций, конкурирующих между собой: акционерных, взаимных. Широкое развитие должно получить перестрахование как инструмент обеспечения финансовой устойчивости совокупного страхового фонда всех страховых организаций, участвующих в перестраховании. На основе перестрахования перспективным является и создание страховых объединений и ассоциаций. Полноправными участниками страхового рынка должны быть и государственные страховые организации, которые имеются в большинстве стран. Особенностью российского страхового рынка является широкое участие банков как учредителей или гарантов страховых организаций. Посредниками в проведении страхования являются брокеры (брокерские фирмы) и страховые агенты.

*Покупателями страховой услуги* могут быть любые юридические или физические лица, если это не противоречит правилам или условиям данного вида страхования.

Специфическим *товаром,* предлагаемым на страховом рынке, является *страховая услуга*, которая, как и любой другой товар, имеет потребительную и меновую стоимость. Потребительной стоимостью страховой услуги является обеспечение страховой защиты, которая применительно к одному конкретному страхованию приобретает форму страхового покрытия. Меновая стоимость – это цена страховой услуги, получающая своё выражение в страховом тарифе, а затем – взносе или платеже.

Перечень видов страхования, которым может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

Рынок как форма организации общественного хозяйства требует обеспечения возможности для страхователя свободного выбора страховой услуги, что реально только в условиях конкуренции между страховщиками.

Несмотря на то, что количество страховых компаний в последние годы на Украине заметно сократилось, простому обывателю достаточно непросто сориентироваться на страховом рынке и сделать правильный выбор. Отчасти это происходит из-за того, что потенциальные клиенты не имеют достаточной информации о предлагаемых страховых услугах. Рассмотрев выдержки из рекламного проспекта СК «Оранта», мы сможем составить более чёткое представление об услугах страховых компаний и их значении для нас.

**СК «Оранта»**

«СК "Оранта" поставила перед собой не только экономические задачи, но определила сверхзадачи своей деятельности. Главная из них - помочь людям вернуть уверенность в завтрашнем дне, донести до их сознания простую истину - время, когда на помощь человеку в трудный час приходило государство, кануло в прошлое. Теперь ответственность за благополучие семьи, сохранность имущества - жилья, машины, дачи лежит только на вас. Замечательно, если человек в час "Х" может рассчитывать на поддержку друзей или родственников, но они есть не у всех. А возможность застраховаться имеет каждый.

Мы убеждены, что приближение к цивилизованному рынку будет происходить поэтапно - со временем и в Украине потребность в страховых услугах будет расти, страховая культура населения повысится. Уже сейчас многие клиенты пренебрегают красивой рекламной оберткой и распознают действительно качественные продукты, ценят высокий уровень сервиса и достойное к себе отношение. Безусловно, повышение страховой культуры - задача не одного дня и даже года, но если такую цель поставит перед собой большинство страховых компаний, свет в конце тоннеля появится намного раньше.

СК "Оранта" наметила несколько направлений развития страховых услуг. Во-первых, мы стараемся быть более лояльными к нашим клиентам, смягчая условия покупки полиса и получения страхового возмещения, а также вводя различные дисконтные программы. Во-вторых, создаем страховые продукты, совмещающие элементы различных видов страхования и ориентированные на конкретные жизненные ситуации, что позволяет клиенту получать наиболее важные услуги в рамках сравнительно недорогого полиса. В-третьих, дополняем наши страховые полисы постоянно расширяющимся спектром сопутствующих услуг, которые оказывают клиентам компании наши партнеры. К примеру, страхование автотранспорта сопровождается дополнительными программами юридической защиты, эвакуации аварийной машины и оплаты проката автомобиля во время ремонта.

Мы в полной мере осознаем ответственность, перед своими клиентами, тщательно взвешиваем каждый шаг, чтобы сохранить их доверие и уважение».