Российская Экономическая Академия

имени Г.В.Плеханова.

Кафедра “Страховое Дело”

**РЕФЕРАТ**

на тему:

***“СТРУКТУРА***

***СТРАХОВОГО РЫНКА ЗА РУБЕЖОМ”***

**Выполнил:**

Студент

**ИФБСД**

**гр.*2307***

***Лочан Сергей***

Москва,1996г.

**План**

ВВЕДЕНИЕ

СТРАХОВЫЕ ХОЛДИНГ- КОМПАНИИ

ВЗАИМНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

КОМПАНИИ ПО ИНДУСТРИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ОБЩЕСТВА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

"КЭПТИВНЫЕ" СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

ВЗАИМНЫЕ АССОЦИАЦИИ, ГАРАНТИРУЮЩИЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКА

АНДЕРРАЙТЕРЫ АССОЦИАЦИИ ЛЛОЙДА

ПОСРЕДНИК

Агент

Брокер

Брокеры ассоциации Ллойда

Страховой консультант индустриального страхования

САМОСТРАХОВАНИЕ

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

РЫНОЧНЫЕ АССОЦИАЦИИ

Ассоциация Британских страховщиков

Совет по предотвращению потерь

Бюро автомобильных страховщиков

Британская страховая и инвестиционная Ассоциация брокеров

ЛИТЕРАТУРА

**ВВЕДЕНИЕ**

Термин "рынок" означает место, где люди покупают и продают товары. Нет веских причин почему услуги также не могут продаваться на рынке. В течение многих лет Лондонская Ассоциация Ллойда была единственным местом, где покупатели могли встречаться с продавцами. В США тоже сейчас существуют подобные рынки. Большая часть страховых операций осуществляется сегодня посредниками действующими от имени своих клиентов. Их работа - организовать страхование людей и убедить их в необходимости сделать это. Их опыт в страховании и выборе риска помогает им в этом деле.

Покупателями на рынке выступают граждане, промышленные и торговые предприятия, а также некоторые местные государственные и национализированные предприятия. Существуют различия в степени подлежащих страхованию рисков - от имущества небольших квартир до крупных офисных блоков в центре большого города. Лица, которые предлагают страховые услуги, называются страховщиками. Это могут быть страховые холдинг-компании, страховые общества, взаимные ассоциации, гарантирующие возмещение убытка или андеррайтеры из ассоциации Ллойда. Большая часть страховых операций осуществляется через посредников, к которым обращаются потенциальные страхователи, и которые убеждают клиентов в необходимости страхования. Посредники - это брокеры и агенты, действующие по поручению своих клиентов и обычно получающие комиссионные от страховщиков.

**СТРАХОВЫЕ ХОЛДИНГ- КОМПАНИИ**

Первые компании были созданы Королевским указом. Ими были Лондонская компания по страхованию жизни (в настоящее время - член группы "Солнечный Альянс") и Королевская страховая биржа (в настоящее время - член Королевской биржевой группы "Гардиан"), созданные в 1720 году. Другие компании возникли в результате принятия Парламентом закона, но самый обычный способ их образования - по крайне мере в настоящее время - это их создание в соответствии с Законами о компаниях.

Холдинг - компании являются собственностью акционеров, чья ответственность за убытки ограничивается стоимостью принадлежащих им акций (как правило это первоначально утвержденная номинальная стоимость акций).

**ВЗАИМНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ**

Взаимные компании были созданы Актом о расчетах и регистрацией их в соответствии с Законами о компаниях. Их владельцами являются держатели полисов, которые делят любую полученную прибыль. Акционер холдинг - компании получает свою долю прибыли в виде дивидендов, а во взаимной компании владелец полиса может платить более низкие взносы или получать болве высокие надбавки к страхованию жизни, чем в любом другом случае.

Сначала владельцы полисов должны были вносить дополнительные взносы в фонд, если сумма первоначальных взносов была недостаточной, чтобы удовлетворить требования возмещения ущерба и покрыть расходы. В настоящее время большинство взаимных страховщиков ограничены гарантией максимальной отввтственности владельцев полиса в пределах размеров их взносов плюс дополнительная доплата, не превышающая 50 пенсов на 1 ф.ст.

В настоящее время по названию компании уже невозможно судить, являвтся ли она холдинг - компанией или взаимной компанией. Многие компании, которые первоначально создавались как взаимные, сейчас зарегистрированы в соответствии с Законом о компаниях как холдинг - компании, хотя они сохранили слово "взаимные" в своем названии. Другие, зарегистрированные как компании, ограниченные ответственностью и без слова "взаимные" в их названии, фактически являются теперь собственностью владельцев полиса.

Члены или владельцы полисов взаимных компаний иногда получают значительные выгоды за счет более низких взносов или более высоких выплат и доходов, но это ни в какой мере не является обязательным. Многие из крупных холдинг - компаний могут успешно конкурировать в размере взносов или выгод с взаимными компаниями и все же выплачивают дивиденды своим акционерам. Большой объем деловых операций, проводимых холдинг - группами дает возможность накапливать значительные ресурсы по каждому полису, которые направляются на административные расходы и на увеличение инвестиционной деятельности.Полученный за счет возросших реэервов доход, позволяет выплачивать часть его владельцам полисов.

Страховые компании можно классифицировать и по другим признакам.

а) Специальные компании - это те компании, которые осуществляют только один вид страхования, например, компании по страхованию жизни, страхованию технической оснащенности предприятий и др.

б) Смешанные компании - которые осуществляют несколько видов страхования.

**ИНДУСТРИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ (страхование на дому)**

Им занимаются холдинг - компании, которые осуществляют "индустриальное" страхование жизни, а таюке "обычное" страхование, получающие значительное развитие в настоящее время. Их деятельность в сфере индустриального страхования контролируется Законами 0 индустриальном страховании и 06 обществах взаимного страхования. Взносы собираются каждую неделю, 1 раз в две недели или ежемесячно. Сборщики взносов должны ходить по домам держателей полисов. Таким образом, осущвствляется новый бизнес. Обычные взносы по страхованию жизни в отраслях промышленности взимаются 1 раз в квартал, кажые полгода или год или выплачиваются Инкасса ежемесячно. Если сборщики собирают взносы чаще, чем 1 раз в два месяца, то полисы будуг рассматриваться как обеспечивающие индустриальное страхование и регламентируются соответствующими Законами.

**КОЛЛЕКТИВНЫЕ ОБЩЕСТВА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ**

Управление этими обществами осуществляется на взаимной основе. Они регистрируются в соответствии с Законом об обществах взаимного страхования. Они осуществляют индустриальное страхование и в некоторых случаях личное страхование от несчастных случаев и на случай болезни.

Некоторые названия этих обществ общеизвестны, но большинство из них работают в районах по месту нахождения их офисов.

Их рост обусловила промышленная революция, когда работникам промышленности нужны были средства по крайней мере на погребальные нужды. Эти общества выдавали недорогие полисы в обмен на еженедельно собираемые взносы и поэтому работник мог позволить себе выплачивать страховой взнос, например, в размере менее полпенса в неделю.

В настоящее время уровень страхового обеспечения и размер страховых взносов возросли, что обусловлено потребностями общества. Но страховщики крупных страховых компаний, осуществляющих страхование на дому, являются последователями тех первых собирателей небольших взносов. Коллективные общества взаимного страхования могут выпускать особо привлекательные полисы страхования жизни, предполагающие довольно низкий уровень выплачиваемых взносов. Такой низкий уровень взносов не устанавливается компаниями, осуществляющими индустриальное страхование.

**КЭПТИВНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ**

Кэптивное страхование предполагает колебание риска. Оно стало довольно распространенным в последние годы среди крупных национальных и международных промышленных компаний. Материнская компания создает дочернюю компанию для принятия к страхованию некоторых из своих подлежащих страхованию, а иногда не подлежащие страхованию риски (другими компаниями).

В самом деле, стимулом для создания кэптивной компании для многих крупных промышленных концернов является то, что страховой рынок в общем не был готов принимать к страхованию некоторые риски или обеспечить полное страховое обеспечение (примером может служить страхование гарантии качества изделия). Главными стимулами являются получение максимальной выгоды от техники контроля принимаемых к страхованию рисков и суммы уплачиваемых взносов, исходя из собственного опыта, избежания прямых накладных расходов и уплаты более низких взносов за страхование риска за счет покупки престраховки по более низкой стоимости, чем требует обычный и прямой страховщик.

Все прямые страховщики оставляют у себя только часть многих рисков и перестраховывают ту их часть, возмещение ущерба по которым превышает их финансовые возможности. Так как прямой или коммерческий страховщик может играть на рынке на понижение стоимости, то чистая стоимость перестрахования значительно меньше, чем стоимость прямого страхования. Отсюда кэптивная компания может иметь доступ к менее дорогому рынку перестрахования и, хотя часть риска остается, все же она имеет преимущества перед групповым самострахованием такого же количества рисков. Взносы, выплачиваемые кэптивной компании не подлежат обложению корпоративным налогом, хотя в Америке СВД (служба внутренних доходов) (в Великобритании - служба внутренних бюдкетных поступлений) не разрешает такие взносы там, где кэптивная компания не осуществляет страхование рисков, возникших вне материнской компании.

Несколько кэптивных компаний в настоящее время осущвствляют страховой бизнес на других территориях и многими из них руководят из офшорных офисов, расположенных, например, на Бермудских или Багамских островах дпя получения дополнительной прибыли через налоговые льготы.

Только самые крупные концерны стремятся создавать кэптивные компании.

**ВЗАИМНЫЕ АССОЦИАЦИИ, ГАРАНТИРУЮЩИЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКА**

Взаимные ассоциации, гарантирующие возмещение убытков отличаются от взаимных компаний тем, что последние осуществляют страхование всего насвления, в то время как ассоциация, гарантирующая возмещение убытков, первоначально принимала к страхованию риски от лиц, занятых в отдельной отрасли производства. В течение ряда лет многие ассоциации вынуждены были принимать к страхованию риски от всех граждан для того, чтобы иметь большую финансовую стабильность и широкую сферу страхуемых рисков и были реформированы во взаимные или холдинг - компании.

Истинные взаимные ассоциации, гарантирующие возмещение убытка, выросли из профвссиональных ассоциаций и представляют собой пулы, в которые платят взносы представители определенной профессии, и из которых при необходимости они могут получить средства для возмещения убытков. Ассоциации были образованы, потому что стоимость коммерческого страхования дпя представителей отдельных профессий, исходя из имевшегося опыта требования ими возмещения ущерба, была слишком высока, то всть их потребность в страховании не удовлвтворялась коммврческим рынком этого времени.

Например, такие ассоциации в одно время были у фармацевтов, фермвров, мебельщиков и судовладельцев. Иногда у представителей определенной профессии было ряд ассоциаций и каждая принимала к страхованию риски в своем районе, например, у фермеров в одном графстве или части графств. В фонд платились взносы, исходя из тоннажа или стоимости, а в неблагоприятные годы к членам ассоциации обращались с просьбой внести дополнительные вклады, чтобы фонд был кредитоспособным. На практике, в крупнейшем регионе, где сохранились эти ассоциации (Морской рынок), не обращались к их членам за дополнительными взносами в течение многих лет, хотя теоретически такая возможность могла возникнуть.

Многие ассоциации превратились в обычные страховые компании.

**АНДЕРРАйТЕРЫ СТРАХОВОЙ АССОЦИАЦИИ ЛЛОЙДА**

Ассоциация Ллойда насчитывавт свыше 26000 членов, обьединенных в приблизительно 400 синдикатов. Однако, имеет место тенденция на сокращение этого количества в болве богатые члены, объединвнные в крупные синдикаты. Эти синдикаты могут состоять только из нескольких членов, а в некоторых случаях - превышать тысячу.

Каждым синдикатом руководит страховой агент, который назначает профессиональных менеджеров для работы на синдикат. Ниже мы рассмотрим, как этот андеррайтер осуществляет страховой бизнес от имени своего синдиката.А пока следует отметить, что члены ассоциации обычно не являются профессионалами в страховом деле. Они приходят из многих сфер жизни, включая представителей разных профессий, мира развлечений, аристократии и т.д. Каждый член ассоциации страховщиков, однако, полностью и лично ответственен за весь бизнес, осуществляющийся от его имени страховщиком синдиката.

В виду этой неограниченной ответственности важно, чтобы строгие правила относились к любому лицу, желающему стать членом ассоциации андеррайтеров. Чтобы стать членом андеррайтеров ассоциации Ллойда лицо должно:

1) иметь рекомендации других членов;

2) вести дело с неограниченной личной ответственностью;

3) удовлвтворять Совет ассоциации Ллойда своей честностью в проведении финансовых операций;

4) обеспечить страхование в утвержденной форме для того, чтобы пользоваться доверием корпорации Ллойда.

В настоящее время в Великобритании член корпорации должен представить доказатвльства, что он имеет минимум 250000 ф.ст. и часть из них положена на депозит корпорации Ллойда;

5) вносить полученную сумму страховых взносов в Траст - фонды в соответствии с Актами доверия, одобренными департаментом торговли и промышлвнности и Советом ассоциации Ллойда, из которых могут оплачиваться только требования о возмещении ущерба, расходы и прибыль;

6) ежегодно предъявлять отчеты по страхованию независимым аудиторам, которые требуют, чтобы активы андеррайтеров были достаточными для обеспечения их ответственности за все виды страхования;

7) отчислять часть страховых взносов в центральный фонд, направленный на обеспечение ответственности любого члена ассоциации андеррайтеров на тот случай, если финансовых средств и личного имущества андеррайтера будет недостаточно для выполнения своих обязатвльств. Этот центральный фонд направлен на защиту андеррайтера, который в полной мере несет личную ответственность за свое благосостояние; он также направлен на защиту страхователя

**ПОСРЕДНИКИ**

Посредниками на страховом рынке являются страховые брокеры, агенты, консультанты и многие другие люди, работающие на разных должностях. В некоторых отношениях все они немного отличаются тем, что они делают, как они это делают, а также степенью ответственности за свои действия.

Мы рассмотрим деятельность каждого из них немного позже, но пока несколько слов о их "деятельности" не будут лишними.Агент работает по поручению другого лица, а поэтому он должен работать честно и добросовестно. В страховании есть особая проблема, так как агент действует, как правило, от имени страхователя, но таккже в некоторых случаях может работать на страховщика (это не относится к брокерам ассоциации Ллойда, которые являются агентами страхователя). Единственное исключение имеет место там, где они выступают в качестве "законных должностных лиц" или "делегированных полномочных структур". Страхователь поручает агенту оформить для него страхование у страховщика. Когда страховщик задает дополнительные вопросы или агент заполняет бланк заявления о страховании для страхователя и располагает информацией, касающейся его, то эта информация не должна быть скрыта.

С другой стороны, когда страховщик отправляет агенту документы, но еще не был уплачен взнос (если это агентство кредитной информации), то агент хранит документы по поручению страховщика. В такой ситуации агент является агентом страховщика. В любом случае именно страховщик платит посреднику комиссионные за предложенный к страхованию риск.

**Агент**

Как было сказано выше, действующий в соответствии с законом **агент** - это лицо, которое действует на благо другого лица, но в страховании этот термин обычно ограничивается лицом или фирмой, основное занятие которых находится в другой сфере. Например, агентов по продаже недвижимости, агентов фирмы, бухгалтеров, владельцев гаражей и строительные общества можно назвать агентами, так как их клиенты могут требовать страхового обеспечения, а эти посредники могут организовать.

**Брокер**

**Брокер** - это физическое лицо или фирма, которые занимаются страхованием исключительно через страховщиков.

Есть 2 категории брокеров:

а) Брокеры ассоциации Ллойда: это люди, которым разрешено осуществлять страховой бизнес только в этой ассоциации (см. ниже). Он также осуществляет бизнес на рынке компании;

б) другие брокеры (так называемые "брокеры").

Представители обеих категорий являются профессионалами своего дела. Они должны быть зарегистрированы в соответствии с Законом 0 страховых Брокерах, принятом в 1977 году.

Обычно они работают в качестве представителей страхователей (брокеры Ллойда всегда выполняют эти функции) и обычно поощряются более высокими комиссионными, чем агенты. Называя себя брокерами, они считают себя экспертами в области страхования и имеют большие обязательства перед клиентами, чем агенты. Они наделены правом осуществлять определвнные виды страхования, например, страхование механизированных транспортных средств, и в некоторых случаях могут оформлять простые полисы, например, полис на время путешествия и на страхование домашнего имущества.

Страхователь может получить у брокера независимый совет по широкому кругу вопросов, касающихся страхования, часто без прямых затрат для себя. Например, брокер убедит в необходимости страхования, посоветует лучший вид его и ограничения по нему, лучший рынок, порядок выдвижения требований возмещения ущерба, обязанности, возлагавмые на страхователя по условиям полиса и он (брокер) будет держать страхователя в курсе последних изменнений на рынке.

Брокер стремится предоставить как можно больше услуг и свести к минимуму риски, которым может быть подвержен страховой бизнес. Это называется управлением риска. С точки зрения страховщиков переговоры с брокерами ведутся легче и скорее, поскольку детального обсуждения требуют только сложные вопросы или особые требования, это экономит время и деньги на решение рутинных проблем.

**Брокеры Ассоциации Ллойда**

Брокеры Ассоциации Ллойда выполняют те же функции, что и обычный брокер, но если лицо желает застраховаться в этой Ассоциации, то страхование должно быть осущвствлено только брокером Ассоциации Ллойда. Комитет Ассоциации не только утверждает ее членов, но также и своих брокеров. Они должны удовлетворять Комитет с точки зрения их профессионализма, честности и финансового положения. После утверждения они могут писать слова "Ллойд" на бланках официальных писем и на именных табличках.

Брокер Ллойда представляет страхователя в делах с андеррайтером. Хотя только утвержденные брокеры имеют право входить в операционный зал страхового объединения Ллойда и осуществлять страховой бизнес, в остальном брокеры Ллойда в делах со страховыми компаниями выполняют те же функции, что и другие страховые брокеры.

**Страховой консультант**

Другой категорией посредника являвтся страховой консультант, который выполняет ту же работу, что и страховой брокер. Если он не называет себя страховым брокером, то не обязан регистрироваться в соответствии с Законом 0 страховых Брокерах, принятым в 1977 году. Однако, консультанты, занимающиеся страхованием жизни, подчиняются одному из саморегулирующих органов, созданных в результате принятия в 1986 году Закона о финансовой службе. Большинство из них являются представителями финансовых посредников и брокерской саморегулирующей ассоциации. С целью реализации общих полисов Ассоциацией Британских страховщиков был издан новый кодекс практической деятельности для посредников, которые не являются зарегистрированными брокерами.

**Агент индустриального страхования**

Фирмы, осущвствляющие индустриальное страхование и общества взаимного страхования привлекают людей, которые ходят по домам держателей полисов и собирают еженедельные взносы, а также стремятся оформить как можно большее количество полисов. Они,отличаются от всех остальных посрвдников. В данном случае их привлекает к работе страховая компания, но они не выполняют функции посредников.

**САМОСТРАХОВАНИЕ**

Альтврнативой покупке страхового полиса на рынке или как дополнвние к нему, когда определенная часть риска не застрахована на рынке, некоторые государственные органы и промышленные концерны формируют фонды для возмещения убытков по страхуемым рискам. Так как риск страхуется внутри организации, то рыночные операции купли - продажи не совершаются. Но такие меры воздействуют на движение страховых фондов на рынке в общем и на уровень взносов организации, которая несет отвнетственность за возмещение ущерба по первому требованию (это называется излишком или франшизой. По отношению к очень большой сумме обычно используется термин "франшиза").

Организации приняли решение самостраховаться, потому что они понимают, что владеют большими финансовыми средствами и не хотят потерять их, а также потому, что размер взносов в резврвный фонд ниже чем уровень коммерчвских взносов, так как они экономят на административных расходах и прибыли страховщика.

**Пример**

Владельцы государственного парка грузовых автомобилей, формирующие значительные финансовые ресурсы для содержания и ремонта транспортных средств в оперативно размещенных мастерских могут решить, что для них более рентабельно прибегнуть к самострахованию риска нанесения ущерба транспортным средствам и раэместить на страховом рынке только риски по отношению к третьей стороне, от огня и кражи.

Между самострахованием и отказом от страхования имеются четкие различия. В случае отказа от страхования организация, независимо от присутствия или отсутствия риска, не принимает никаких мер, чтобы защитить себя от возможного ущерба. Может так случиться, что в очень большом концерне (например, национализированном предприятии или местном органе управления) возмещение многих ущербов может быть включено в общие эксплуатационные расходы.

**Преимущества самострахования следующие:**

а) размеры взносов должны быть ниже, так как отсутствуют затраты на выплату комиссионных брокерам, на содержание администрации страховщиков и не предусматривается их валовая прибыль;

б) доход от инвестирования средств фонда принадлежит страхователям. Он может быть использован на увеличение фонда или уменьшение поступлений от взносов в будущем;

в) размер взносов страхователей не увеличивается благодаря отсутствию требований о возмещении убытков других фирм;

г) существует прямой стимул уменьшать и контролировать риск убытков;

д) не возникает споров со страховщиками по вопросу требований о возмещении убытков;

е) поскольку решение о самостраховании ограничивается крупными организациями, то у них будет квалифицированный штат страховых работников, который будет распоряжаться этим фондом;

ж) прибыль от функционирования фонда увеличивается в пользу страхователя.

**Недостатки самострахования следующие:**

а) катастрофические убытки, какими бы отдаленными они ни были, все же могут иметь место, что повлечет за собой ликвидацию страхового фонда и даже вынудит организацию првкратить свою двятельность;

б) хотя организация в состоянии оплатить любой отдельный ущврб, совокупный эффект нескольких ущербов, нанесенных в течение одного года может иметь такие же последствия как один катастрофический ущерб, особенно в первые годы после образования фонда;

в) капитал следует вложить как можно быстрее, однако, и реализованные инвестиции могут не обеспечить такую же высокую прибыль, как это было бы возможно при лучшем размещении инвестиций, имеющихся в распоряжении страховой компании;

г) возможно возникнет необходимость увеличить штат страховых работников за дополнитвльную плату;

д) утрачена возможность привлекать техничвских спвциалистов для консультаций по вопросам избежания рисков. Эксперты страховщиков будут иметь большой опыт по сравнению со многими фирмами, и эти знания могут приносить пользу страховатвлям;

е) статистика обращений за возмещением убытков этой организации будет основываться на ограниченной базе данных, что затруднит прогнозирование будущих расходов по возмещению убытков;

ж) может иметь место критика со стороны акционеров и других структурных подразделений: \* по поводу перевода крупных сумм капитала дпя создания фонда и по поводу размера дивидвндов за год;

\* по поводу низкой прибыли от инвестирования средств по сравнению с прибылью, которую можно получить при вложении того же объема капитала в производственную сферу организации;

з) в период финансовых затруднений может возникнуть соблазн взять займ из этого фонда, тем самым подрывая уверенность, которую он обеспечивал.

\* эти трудности могут быть переложены на руководителей фонда для возмещения ущербов, которые находятся вне страхования, что приведет к уменьшению фонда, созданного для финансирования определвнных целней и тем самым затруднит анализ движения страхового фонда;

и) основной принцип страхования, то есть рассеивание риска не будет реализован;

к) взносы, вносимые в фонд не облагаются корпорационным налогом, в то время как премиальные выплаты облагаются.

**ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ**

Страховщик, окончательно решив, что он готов понести убытки в случае крупного ущерба оказывается перед выбором. Он может отказаться от страхования риска, согласиться принять часть его (сострахование) или принять его с целью перестрахования. Важно знать, что страховщик сталкивается с той же проблемой, что и страхователь - разделить свой риск так, чтобы не пострадать от ущерба, который может быть катастрофическим. При состраховании страховщики разделяют риски (таким же образом как это делают андеррайтеры ассоциации Ллойда). В таких "лидер" оформляет полис, рассматривает изменвния в условиях страхования, возобновления его, а также занимается решением выдвигаемых требований воэмещения ущерба. Сострахование отличавтся от перестрахования лишь тем, что страхователь вступает в отношения, с каждым страховщиком, чье имя отражено в полисном документа. В перестраховании страховщик сам полностью несет ответственность перед страхователем, потому что он (страховщик) организовал первстраховку, и банкротство перестраховщика не может поэтому затронуть интересы страховатвля.

**РЫНОЧНЫЕ АССОЦИАЦИИ**

На страховом рынке функционирует много ассоциаций - только описание нескольких из них приводится ниже.

**Ассоциация Британских страховщиков**

Ассоциация Британских страховщиков была создана 1 июля 1985 года и взяла на себя функции многих отдельных организаций, которые обслуживали различные сферы страховой индустрии в течение многих лет. Среди них была и Британская страховая Ассоциация. В эту новую ассоциацию вошли:

\* Ассоциация офисов по страхованию от несчастных случаев;

\* Британская страховая ассоциация;

\* Комитет офисов по страхованию от пожара (смотри ниже Совет по предотвращвнию потерь);

\* Ассоциация офисов по индустриальному страхованию.

Управление Ассоциацией Британских страховщиков осуществляется Правлением, имеющим своего Председателя, который, как правило, занимает этот пост в течение 2 лет.

Компании - члены группируются в два Совета: общий страховой Совет и Совет по страхованию жизни. Они работают в зависимости от вида страхового бизнеса.Секретариат находится в главном здании, то есть в Алдермари Хаус в Лондоне.

Комитеты и рабочие группы экспертов являются основой АБС. Некоторые из них занимаются отдельными аспектами, например, страхованием домашнего имущества, механизированных транспортных средств, пенсий и отчитываются перед Общим страховым Советом или Советом по страхованию жизни, а другие - такими аспектами, как гражданские дела или инвестирование, решают вопросы, касающиеся всего страхового бизнеса.

Хорошие рабочие отношения с Правительством и отделами гражданской службы, как считают, имеют жизненно важное значение, а тесные отношения и консультации с ними по политическим вопросам, очевидно, имеют первоствпенное значение. Программа общественных отношений вВеликобритании предоставляет информацию потребителям и школам. Большое значение придается 11 региональным офисам, которые охватывают всю Великобританию.

Короче говоря, Ассоциация Британских страховщиков является главной профессиональной ассоциацией на рынке страховых компаний. Ее целью является:

1) защитить и отстаивать интересы ее членов;

2) принимать конкретные меры в случае, если интересы ее членов ущемляются действиями любого правительственного органа или другой организацией;

3) сотрудничать с другими ассоциациями, имеющими аналогичные цели.

**Совет по предотвращению потерь**

Совет по предотвращению потерь был создан в 1985 году Ассоциацией Британских Страховщиков и ассоциацией Ллойда и в настоящее время включает:

\* Технический центр по предотвращению потерь;

\* Сертификационное управление по предотвращению потерь;

\* Национальный Совет по утверждению систем безопасности.

**Ассоциация защиты от пожаров**

Совет по предотвращению потерь разрабатывает стандартные нормы и критерии разработки противопожарных средств. Сертификационное управление по предотвращению потерь одобряет и удостоверяет противопожарную продукцию и средства безопасности, такие как стройматериалы, сигнальное оборудование и приборы обнаружения, огнетушители, огнеупорные двери и бронсбойты. Национальный совет по утверждению системы безопасности является в Великобритании регулирующим органом, ответственным за утверждение установок обеспечивающих систему безопасности и фирм, связанных с работой центральных мониторинговых станций. Список утвержденных этим советом фирм публикуется ежегодно. Ассоциация защиты от пожара предоставляет квалифицированные консультации по вопросам пожарной безопасности. Она издает журнал "Предотвращение пожаров" и организует большое количество подготовительных семинаров и курсов.

**Бюро автомобильных страховщиков**

Как было сказано выше Закон о дорожном движении требует, чтобы пользователи транспортных средств страховали ответственность перед третьими лицами и другими пользователями дорог. Цель - обеспечить получение компенсации лицами, которые пострадали от нанесенного им ущерба, травмы или смерти. Однако, маловероятно, что пострадавшая сторона получит страховку в следующих случаях:

а) когда водитель не имеет страхового полиса;

6) когда водитель, а, следовательно, и его страховщик не могут быть обнаружены, то есть, когда водитель скрывается с места происшествия;

в) когда страховщик прекращавт свою деятельность (в этом случае удовлетворяется очень малая часть требования о возмещении убытков и на это могут уйти годы).

БАС было создано в 1946 году в результате достигнутой между автомобильными страховщиками и правительством договоренности с целью создания централизованного фонда, поддерживаемого страховщиками, из которого пострадавшие могут получить компенсацию в приведенных выше случаях, если они не могут добиться удовлетворения своих требований о возмещении убытков, по правилам гражданского законодательства. Тогда БАС пытается найти водителя, но на практике это случается очень редко.

Другой функцией БАС является предоставление гарантий иностранным правительствам выполнения автомобильными страхователями условий страховых сертификатов, выданных ими для поездки за рубеж.

**Британская страховая и инвестиционная ассоциация брокеров**

Британская страховая и инвестиционная ассоциация брокеров была создана в 1977 году и состояла из более, чем 3800 зарегистрированных страховых брокеров. Деятельность этой ассоциации направлена на то, чтобы точка зрения ее членов учитывалась при разработке законов, а также на улучшение страховой практики в рамках ЕС. Кроме того, она осуществляет исслвдовательскую работу, назначает членов в совместные комитеты, способствует обучению на всех уровнях работников брокерской профессии, обеспечивает форум для обсуждения проблем по различным видам страхования, налогообложения и учета, общественных отношений и потребительского кредита.

Она также занимается потребительскими исками и предоставляет технические рекомендации своим членам.

С 1 января 1988 года она стала носить названив Британская страховая и инввстиционная ассоциация брокеров и принимает в свои члены инввстиционных посредников при условии, что если они будут также заниматься общим страхованием, то обязаны зарвгистрироваться в Регистрационном Совете страховых брокеров.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Страховое Дело, учебник под редакцией Рейтмана Л.И.,

Банковский и биржевой научно-консультационный центр,

Москва, 1992 год.

2. Страховой портфель, ггруппа авторов, Москва, 1994 год.

3. Алякринский А.Л., Правовое регулирование страховой

деятельности в России, Ассоциация “ Гумманитарное знание”

Москва, 1992 год.