

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Олейник О., Васильев В.

*Елабужский филиал ГОУ ВПО Казанского государственного технического  
университета им. А.Н. Туполева, г.Елабуга*

*Повышение эффективности управления страховым рынком – одна из важнейших задач для большинства стран мира. Чем более развитым является регион, тем больше премии там собирают страховщики. При этом увеличение сбора премий опережает увеличение ВВП. Чем быстрее будет развиваться национальная экономика, тем выше будут темпы роста страхового рынка.*

В настоящее время в условиях кризиса с одной стороны происходит снижение темпов роста всех отраслей экономики, а с другой – увеличивается интерес к определенным отраслям, благодаря развитию которых можно избежать подобных кризисов. Существующий кризис во многом является следствием чрезмерного увлечения страховыми механизмами в финансовой деятельности, организации бесконтрольной торговли долгами и их страховыми аналогами. Таким образом, повышение эффективности управления страховым рынком является актуальной задачей для всех стран, в том числе и для России.

Возникновение страховых отношений относится к глубокой древности. Древние греки создавали особые союзы для покрытия убытков, возникающих при мореплавании. А первый дошедший до нас морской полис был выдан в 1347 г. на перевозку груза из Генуи на остров Майорку.

В эпоху великих географических открытий возникали новые портовые рынки и пути продвижения товара. Соответственно, стали появляться и новые опасности и потребности в защите имущественных интересов. Вместе с ними развивалась и требовала совершенствования идея страхования. В 1706 г. было учреждено первое общество по страхованию жизни. В XVIII—XIX в. образуется достаточно широкий круг страховых рисков — начинается страхование сельскохозяйственных животных, от краж со взломом, долгов, капитала.

В России первый опыт страхования жизни относится к 1771 г. При учреждении в 1776 г. Государственного заемного банка ему предоставили право страхования каменных домов и фабрик. В 1797 г. при Государственном ассигнационном банке открывается страховая контора для страхования товаров, в 1798 и 1799 гг. в Москве и Петербурге при Камеральном департаменте учреждаются ассекуранц-конторы для взаимного страхования от огня. Специфика развития страхования в России заключается в том, что оно всегда тем или иным способом было связано с государством. Это могло быть непосредственное участие государства в страховом деле либо его покровительство в виде предоставления монополии страховым обществам.

В 1988 г. в организации страхового дела в России произошли значительные изменения. С одной стороны, прекратилась, длившаяся с 1918 г., государственная монополия на все виды страхования, с другой стороны, теперь параллельно с Госстрахом функционируют сотни новых акционерных обществ страхования с громкими многообещающими названиями, такими как «Россия», «Надежда», «Помощь», «Русь» и др.

Итак, у жителей России появилась возможность выбора, как одно из проявлений свободы личности в обществе. Однако для того, чтобы российский гражданин мог действительно выбирать, ему необходимо разбираться в сущности страхования, его истории и современном состоянии.

Страхование - особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховой защитой людей и их дела от различного рода опасностей.

Страхование (страховое дело) в широком смысле – включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), направленной на обеспечение страховой защитой людей, их дел [1].

Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых фондов) формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Экономическая сущность страхования состоит в предоставлении страховой защиты. Страховую защиту можно объяснить как двустороннюю реакцию человечества на возможные опасности природного, техногенного, экономического, социального, экологического и другого происхождения. С одной стороны, страховая защита вызывается объективной потребностью физических и юридических лиц в сохранении своих имущественных интересов, связанных с различными сторонами жизнедеятельности. С другой стороны, эта потребность сопровождается соответствующей способностью людей в обеспечении названных интересов.

Если потребность в защите порождается страхом, а способность к защите осознанием в силу этого страха необходимости создания соответствующих натуральных или денежных фондов, при помощи которых можно обеспечить сохранность имущественных, личностных и прочих интересов людей, то можно сказать, что в действие вступила система страховой защиты.

Таким образом, экономическая сущность страхования состоит в создании денежных фондов за счет взносов заинтересованных в страховании сторон и предназначенных для возмещения ущерба у лиц, участвующих в формировании этих фондов. Поскольку возможный ущерб (или страховой риск) носит вероятностный характер, то происходит перераспределение страхового фонда как в пространстве, так и во времени. Можно сказать, что возмещение ущерба у пострадавших лиц происходит за счет взносов всех, кто участвовал в формировании этих страховых фондов.

Страховые отношения, как и любые другие гражданско-правовые отношения, регулируются определенной нормативно-правовой базой. В п. 3 ст. 1

Закона о страховом деле прямо определено, что законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие страховые отношения, являются составной частью страхового законодательства. Закон по своему правовому статусу обладает большей юридической силой, нежели подзаконные акты, так как в соответствии со ст. 105 Конституции РФ он принимается высшим законодательным органом государственной власти - Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации. В состав законодательства входят и кодифицированные нормативные акты, принимаемые Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации [2].

Иногда однозначный ответ отсутствует в страховом законодательстве. Очень много дискуссий и споров возникает вокруг определения места и роли перестрахования, так как существующие в современном законодательстве дефиниции, определяющие те или иные страховые элементы и термины, не являются исчерпывающими, что приводит к неоднозначности их толкования в правоприменительной практике.

Именно поэтому страховое право как наука выполняет роль некоего «правового компаса», способного обеспечить единообразие использования понятий в страховой практике. Страховая практика, в свою очередь, способствует усовершенствованию страхового законодательства.

Немаловажную роль в нормативно-правовом регулировании страховой деятельности играют нормы международного права, типовые правила страхования, обычаи, обыкновения, установившиеся в страховых правоотношениях, и, безусловно, судебная практика. Все названные источники образуют и составляют единую нормативно-правовую базу страхования.

Развитие, эффективность и действенность страхования невозможны без надлежащей правовой базы, без создания системы юридических актов, призванных утверждать и регулировать страховые отношения в новых исторических условиях.

В структуру страхового права помимо источников частного правового характера входят и источники права, относящиеся к публично-правовым: акты административного, налогового, государственного и финансового права. Следует отметить, что отношение государства к страхованию должно способствовать развитию и укреплению страхового рынка. Это обусловлено тем, что финансовые потоки, идущие через страховой механизм, переводят деньги из средств накопления в средства обращения, что благотворно влияет на инвестиционный финансовый климат государства.

Существуют разные подходы к классификации страховой деятельности. В большинстве стран мира выделяют две разновидности страхования: страхование жизни (англ. life insurance) и виды страхования, не связанные со страхованием жизни (англ. non-life insurance). Данная классификация применяется при разработке нормативно-правовых документов, анализе страхового рынка и решении других вопросов.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (часть II, глава 48 – Страхование) предусмотрены две разновидности (два типа договоров) страхования: имущественное и личное [3].

В практике работы страховых организаций, анализе страхования, учебных и методических материалах также принято выделять три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности. В основе деления страхования на отрасли лежат отличия в объектах страхования.

В личном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица. К личному страхованию относятся: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.

В имущественном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Имущественное страхование включает: страхование имущества предприятий и организаций, страхование имущества граждан, транспортное страхование (средств транспорта и грузов), страхование других видов имущества, кроме перечисленных выше, страхование финансовых рисков.

В страховании ответственности объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу.

Страхование ответственности включает: страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование гражданской ответственности перевозчика, страхование гражданской ответственности предприятий - источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности, страхование ответственности за неисполнение обязательств, страхование иных видов гражданской ответственности.

Присутствие местных страховщиков и филиалов компаний из других регионов представляет собой показатель развития местного страхового рынка – чем более привлекателен местный рынок, тем больше на нем концентрация страховых компаний. Наибольшее присутствие местных страховых компаний и филиалов страховщиков из иных регионов имеется в Москве, Московской области, Петербурге, а также Краснодарском крае, Свердловской и Тюменской областях. С этой точки зрения хуже всего дела обстоят в Республике Алтай, Еврейской автономной области, Ингушетии, на Чукотке и в Республике Тыва. Если говорить о развитии страхового рынка в регионах, то наибольшие сборы премий по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни и ОСАГО приходятся на Москву и область, Петербург, Тюменскую область, Татарстан, а также Свердловскую и Самарскую области.

По итогам последних лет, очевидно, прослеживается связь между валовым региональным продуктом (ВРП) и сборами страховой премии – чем более промышленно развитым является регион, тем больше премии там собирают страховщики. При этом увеличение сбора премий опережает увеличение ВРП. Таким образом, экономическое развитие России прямо определяет будущее страхового рынка: чем быстрее будет развиваться национальная экономика, тем выше будут темпы роста страхового рынка.

Происходящее развитие страхового рынка имеет циклический характер. Существующие периоды роста сборов страховых премий связаны с улучшением общего благосостояния или нормативно-правового обеспечения. Периоды спада сборов страховых премий вызваны целым рядом причин. В первую очередь сокращением псевдостраховых схем по ряду сегментов на рынке. Объективным сдерживающим фактором может выступать и низкий платежеспособный спрос, который также зависит от благосостояния населения. В настоящее время в условиях экономического кризиса снижаются и экономические показатели страховых компаний.

Концепция развития страхового рынка России на 2008 - 2012гг. имеет ряд недостатков, таких как отсутствие норм поддержки российских страховщиков, нет ограничений сроков выполнения концепции и нет контроля за выполнением планируемых мероприятий. В условиях кризиса совершенствование концепции может уйти на второй план вследствие возникших более актуальных социальных проблем [4].

Тем не менее, в докризисные годы страховой рынок в РФ развивался динамичными темпами. Рост по итогам 2007 г. составил 35%, суммарный объем страховых премий вырос на рекордные для последних 4 лет 25%. Высокими темпами развивается розничное страхование, его доля по итогам 2007 г. впервые превысила долю корпоративного сектора, составив 54% рынка, не смотря на то, что этому виду страхования характерна большая убыточность. С другой стороны существуют опасения на рынке ОСАГО (кстати, драйвером розничного сектора выступают именно обязательные виды страхования). Улучшение сервиса по ОСАГО («европейский протокол», система прямого урегулирования убытков) было не подкреплено соответствующим повышением тарифов. А участники рынка уже прогнозируют увеличение коэффициента убыточности на 15-20% [5].

Интерес в последнее время вызывает комплексная страховка, представляющая собой продукт, состоящий из нескольких логически связанных между собой услуг [6]. Обычно страховщики соединяют в одном полисе «смежные» виды страхования. Например, одновременно страхуют имущество и ответственность его владельца. Или предлагают автолюбителям пакет из полисов КАСКО и ОСАГО.

Для примера: в комплексную страховку, основой которой является программа страхования личного имущества, входят не только два основных продукта (страхование жилья и имущества внутри помещения), но и дополнительный - страхование ответственности владельца квартиры перед третьими лицами. То есть перед соседями, например, в случае затопления или пожара по вине страхователя.

Главное удобство комплексной страховки для страхователя заключается в том, что ему не нужно платить по трем-четырем счетам, ждать, пока подготовят три-четыре договора. Он получает защиту от нескольких рисков «в одном флаконе».

Впрочем, специалисты признают: несмотря на все преимущества «комплексного страхования», недостатков у него предостаточно. Во-первых, это ог-

раниченные лимиты ответственности и недостаточная гибкость данных программ. Во-вторых, не всегда страховка, которая предлагается в «нагрузку» к той, за которой собственно, и обратился человек, так уж ему нужна.

Наряду с индивидуальным страхованием существует так называемый «коробочный» страховой полис. Этот страховой продукт, безусловно, имеет ряд преимуществ [7].

Во-первых, его оформление занимает всего-то 15 минут. Во-вторых, при экспресс-страховании квартиры или имущества отпадает необходимость делать предварительную экспертизу, а при страховании жизни проводить медосмотр. Главное отличие «коробочных» продуктов страхования в том, что при наступлении несчастного случая фирма выплачивает своему клиенту фиксированную компенсацию, размер которой совершенно не будет зависеть от того, что произошло. Есть, конечно, случаи, когда рациональней потратить время и деньги на индивидуальный полис, однако, зачастую вполне достаточно оформить экспресс-договор.

«Коробочный» страховой полис можно оформить также на несчастный случай. Часто подобные договоры заключают на случай ДТП. Имея такую страховку, клиент получает фиксированную сумму денег при аварии, независимо от того находился ли он в машине или же был пешеходом.

Использовать «коробочное» страхование для защиты своего дома эксперты не советуют, так как любой ремонт связан с большими затратами, и заложенной в экспресс-договоре суммы едва ли хватит. Так что, желая приобрести такой полис, несколько раз сопоставьте ваши требования и возможности, и сделайте правильный выбор.

Один из дополнительных расходов при ипотеке во многих банках – ежегодный взнос по обязательному страхованию жизни заемщика. Для банка это важно, ведь он гарантирует себе быстрый возврат кредита, если с заемщиком что-то случится. Хотя квартира находится у банка в залоге, ее продажа и выселение родственников, если кредитор не был застрахован, – затратная и неприятная процедура.

Застраховаться для клиента – значит, избавить своих близких от долга перед банком в непредвиденных ситуациях. При отсутствии полиса наследники могут переоформить кредит на себя или же согласиться на продажу жилья. При наличии полиса – право собственности на квартиру автоматически переходит к ним.

Можно попытаться оформить накопительную систему страхования жизни. Она подходит для обеспеченного клиента, ведь фактически в течение срока ипотеки он выплачивает еще раз сумму кредита. Для \$50.000 на 20 лет это около \$2.500 в год. Но эти деньги возвращаются.

Накопительное страхование в перечне рисков имеет и «случай дожития». Если с вами все будет благополучно, через 20 лет вы получите обратно свои деньги и значительный инвестиционный доход. Гарантированный доход – до 4% в год, а фактический – достигает 8-14%.

Существуют следующие направления улучшения системы страхования:

- устранение неоправданного снижения тарифов, что может привести к банкротству многие страховые компании.

- решение проблемы конкуренции с иностранными страховыми компаниями. Например в 2006 году доля иностранных участников составляла 6,6% в совокупном уставном капитале страховых компаний, работающих на российском рынке, а 2007 году – уже 9,85%. Десятка крупнейших страховщиков с иностранным капиталом уже занимает более 50% на рынке [8]. Без конкретных мер по поддержке российских страховщиков данную тенденцию не изменить.

В заключении необходимо отметить, что рынок страхования, является одним из институтов развитой рыночной экономики и по своей природе призван способствовать снижению рисков социально-экономической деятельности людей и общества. От того, насколько полно и справедливо субъекты страхового рынка удовлетворяют интересы потребителей, насколько эффективно с точки зрения общественных интересов осуществляется государственное регулирование этой сферы, будет зависеть и развитие других отраслей экономики и в конечном итоге благосостояние всего населения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия – свободная энциклопедия.
2. <http://www.franchising-consult.ru>
3. <http://smi.liga.net>
4. <http://forinsurer.com>
5. <http://www.insur-info.ru>
6. <http://rbc.ru>
7. <http://sovstrax.ru>
8. <http://www.4sure.ru>

