

Organization of insurance business in Russia and problems of its development

Shakhov B. Alex

The relevance of the chosen topic is obvious. In Russia, there are profound economic changes. The idea of the need for insurance as an integral part of the market infrastructure is increasingly being introduced into the public consciousness. The prerequisites for this are obvious: a sharp narrowing of the sphere of state influence on the development of production and distribution of material goods, privatization and privatization of property, the emergence of a huge mass of independent economic entities acting at their own risk and peril in conditions of tough competition.

Free enterprise economics provides equality of opportunity. Each business entity is responsible for its actions. He receives all the benefits from the realization of his own plans and bears all the costs associated with their failure.

World experience shows that any service reaches the greatest efficiency for the consumer only if there is demand and supply more than sufficient to satisfy it. Thus, the insurance market mechanism assumes, on the one hand, the process of formation of specific insurance needs, and on the other hand, an organized system of proposals for their satisfaction.

Организация страхового дела в России и проблемы его развития

Шахов В. Алекс

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы очевидна. В России происходят глубокие экономические перемены. В общественное сознание все активнее внедряется мысль о необходимости страхования, как неотъемлемого элемента рыночной инфраструктуры. Предпосылки этого очевидны: резкое сужение сферы государственного воздействия на развитие производства и распределение материальных благ, приватизация и акционирование собственности, появление

огромной массы самостоятельных хозяйствующих субъектов, действующих на свой страх и риск в условиях жесткой конкуренции.

Экономика свободного предпринимательства обеспечивает равенство возможностей. Каждый хозяйствующий субъект сам отвечает за свои поступки. Он получает все выгоды от реализации собственных замыслов и несет все издержки, связанные с их провалом.

Мировой опыт показывает, что любая услуга достигает наибольшей эффективности для потребителя только при наличии спроса и предложения, более чем достаточного для его удовлетворения. Таким образом, механизм страхового рынка предполагает, с одной стороны, процесс формирования специфических страховых потребностей, а с другой - организованную систему предложений по их удовлетворению.

Спрос на страховые услуги является наиболее сложным элементом страхового рынка. Новые условия хозяйствования объективно выделяют новые дополнительные потребности предприятий, учреждений, организаций в страховой защите от различного рода коммерческих, промышленных и научно-технических рисков, потери прибыли и т.д., а также разнообразных имущественных интересов граждан. Расширение сферы страховых рисков будет способствовать увеличению спроса на страховые услуги.

Страховая деятельность в России стала приобретать характер особого вида коммерческой деятельности только в последние годы, после ликвидации государственной монополии "Госстраха" и "Ингосстраха" и принятия Закона Российской Федерации "О страховании". Многочисленные коммерческие страховые общества, функционирующие в настоящее время на страховом рынке России и осуществляющие страховые операции, до сих пор в своем подавляющем большинстве не приобрели необходимого опыта. Рыночные отношения в страховом деле и, соответственно, конкуренция не достигли высокого развития. как и масштабы страховых операций, о чем свидетельствует, с одной стороны, его высокая рентабельность у страховщиков, а с другой - низкий процент охвата

страхового поля.

Сфера страхования представляет собой инфраструктуру, способствующую повышению эффективности всех сфер предпринимательской деятельности. Но на данном этапе развития страховые компании испытывают на себе ряд проблем, вызывающих торможение развития данного вида деятельности.

Целью данной работы является выявление всей сложности организации страховых предприятий в сложившихся условиях на пути к переходу к рыночной экономики, а также исследование проблем страхового рынка, вызывающих негативные воздействия на его развитие.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- изучение условий лицензирования ;
- изучение органов, занимающихся лицензированием страховщиков, а также имеющие прерогативу мониторинга и консалтинга ;
- выявить проблемы развития страхового рынка и причины, вызывающие их возникновение.

При подготовке данной работы использованы материалы следующих авторов: Шахов В.В. "Введение в страхование", наиболее полно охвативший аспекты лицензирования; Гвозденко Я.Р. "Основы страхования", описывающий проблемы страхового рынка в России, причины их возникновения и возможные пути решения, а так же книги других специалистов в области страхования. Так же при изучении данной темы применялись законы и акты, касающиеся страхования.

Глава 1

Организация страхового дела

“В настоящее время на территории России страхование осуществляют около 3000 страховых компаний, из них 2750 внесено в Государственный реестр. По оценкам независимых экспертов, в 1999 году на страховом рынке России останется не более 500-600 российских страховых компаний, но и они не будут в полной мере готовы к конкуренции с иностранными страховыми компаниями.”¹ Как и в других странах с рыночной экономикой, в Российской Федерации страховое дело представлено в различных по масштабам и формам организации страховых обществ. Деятельность этих многочисленных обществ регулируется законодательными актами, за неисполнение которых страховые компании несут финансовую либо даже уголовную ответственность.

До начала реформ в нашей стране монопольное право на проведение страховых операций имели организации, входящие в систему Министерства финансов СССР, права и обязанности которых определялись соответствующими положениями и ведомственными инструкциями. При этом поступления от страхования выступали как дополнение к бюджетным резервам. Это отрицательно отражалось на страховании, так как сдерживало его развитие и способствовало изъятию в государственный бюджет значительной части страховых ресурсов. Но, в конечном счете, и бюджет имел крупные непредвиденные расходы для покрытия различных случайных потерь государственных и кооперативных организаций.

Развитие страхования в условиях государственной монополии шло по принципу "от предложения к спросу". Министерство финансов СССР утверждало правила страхования, а предприятия и население при заключении договоров страхования были вынуждены с ними соглашаться, поскольку не было альтернатив. Правила предусматривали в основном защиту от стихии природы и несчастных случаев. Система государственного страхования не могла принимать

¹Александров А.А. Страхование. - М.: ПРИОР, 1998. – с.23

на свою ответственность коммерческие, а тем более политические риски, что вступило бы в противоречие с принципами плано-централизованного управления народным хозяйством, не предполагавшим возможность возникновения таких рисков.

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

Особую актуальность приобретает внедрение различных видов страхования ответственности предпринимателей, страхование экологических и коммерческих рисков, профессиональной ответственности лиц в сфере интеллектуального труда и других.

Развитие страхового дела немыслимо без сочетания различных систем страхования - смешенного, акционерного, кооперативного, взаимного и других при четком определении сфер каждой из этих систем, а также порядка их взаимодействия. Главным критерием здесь должны быть интересы страхователей.

“В 1992г. после распада СССР на базе Правления Госстраха был создан Росгосстрах. Указом Президента от 29 января 1992г. государственные и муниципальные страховые предприятия преобразуются в акционерные страховые общества (АСО) закрытого и открытого типа и в страховые товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Каждое ТОО и АСО являются юридическим лицом, т.е. имеет фирменное наименование, устав и должно быть зарегистрировано органом местного самоуправления или Регистрационной палатой.”²

В зависимости от характера формирования уставного капитала все новые страховые организации делятся условно на два типа:

²Шахов В.В. Введение в страхование. – М.: АНКЛ, 1996. – с.12

- Акционерные, кооперативные и другие организации как альтернативные по отношению к государственным страховым организациям
- АО с некоторым участием капитала органов Государственного страхования (например, Правления Госстраха Российской Федерации)

Согласно обследованию состояния деловой активности страховых организаций, проведенному Центром экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, оказалось, что среди организационно – правовых форм преобладают АО закрытого типа – 36 %, 58 % - в смешанной собственности (АО открытого типа, ТОО, СП и др.) и только 6 % их находится в государственной и муниципальной собственности. При этом 2/3 страховых организаций относятся к числу малых.

Т.к. все страховые организации имеют статус юридических лиц, они в должны быть зарегистрированы, иметь лицензию на право осуществления собственного дела. Причем, лицензирование страховых операций страховщиков, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, носит обязательный характер. Оно осуществляется Департаментом страхового надзора, которое также проводит контроль за деятельностью страховых организаций и соблюдением действующего законодательства в области страхования. На Департамент также возлагаются разработка методических и нормативных документов, обобщение практики применения страхового законодательства, разработка предложений по его применению, защита интересов страхователей в случае банкротства страховых организаций или их ликвидации по другим причинам. В перспективе указанные надзорные функции должны быть переданы из Министерства финансов Р.Ф. в специальный федеральный орган исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Это требование Закона РФ “об организации страхового дела в Российской Федерации”.

Необходимым условием для получения лицензии является наличие у страховой организации полностью оплаченного до начала деятельности уставного фонда. При проведении страховых и перестраховочных операций в валюте страховая организация должна иметь фонд в валюте соответствующей группы. Министерство финансов выдает лицензии на проведение страховой деятельности с

дифференциацией их по видам страхования и валюте операций.

“При обращении страховой организации в Департамент страхового надзора за получением лицензии на проведение страховой деятельности необходимо документальное подтверждение того, что оплаченный уставный капитал и иные собственные средства будущего страховщика обеспечивает проведение планируемых видов страхования и выполнение применяемых страховых обязательств по договорам страхования. Минимальный размер уставного капитала, сформированного за счет денежных средств, на день подачи юридическим лицом документов для получения лицензии на осуществление страховой деятельности должен быть не менее 25тыс. минимальных размеров оплаты труда – при проведении видов страхования иных, чем страхование жизни; не менее 35тыс. минимальных размеров оплаты труда – при проведение страхования жизни и иных видов страхования; 50тыс. минимальных размеров оплаты труда – при проведении перестрахования.”³

Для получения лицензии страховщик, прошедший регистрацию, должен представить Департаменту страхового надзора следующие документы:

- Программу развития страховых операций на три года, включающую виды и объем намеченных операций, максимальную ответственность по индивидуальному риску, условия организации перестраховочной защиты
- Правила или условия страхования по видам операций
- Справки банков или иных учреждений, подтверждающих наличие уставного фонда, запасных или аналогичных фондов
- Статистическое обоснование применяемой системы тарифов, ставок и резервов

Министерство финансов обязано выдавать лицензии в течении 60 дней со дня получения всех необходимых документов или, в случае отказа в выдаче лицензии, в течении того же срока сообщить страховой организации о причинах

³ Жиров А.Ю. Застрахован - на душе спокойно: законодательные и нормативные документы. - М.: ПРИОР, 1996. - с.86

отказа. Перечень выданных лицензий заносится в устав страховщика.

В случае необеспечения финансовой устойчивости страховых операций Министерство финансов может потребовать от страховой организации повышения размера этих фондов в рублях и в валюте в зависимости от видов, объема и валюты страховых операций. При принятии решений об отказе, приостановлении действия и аннулировании лицензий министерство руководствуется заключением экспертной комиссии с обязательным привлечением лицензируемой организации. За выдачу лицензий со страховщика взимается специальный сбор.

Для осуществления возложенных задач Министерство финансов России имеет право:

- Проводить проверки отдельных сторон финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций, касающихся действующего законодательства о страховании, установленных правил и предписаний
- Получать от страховых организаций необходимые сведения, справки и иную информацию, подтверждающую достоверность получаемых сведений, а также обращаться за получением информации к банкам и другим учреждениям и организациям
- Осуществлять контроль за создаваемыми в страховых организациях необходимыми резервами для обеспечения соответствия между принятыми страховыми организациями обязательствами и имеющимися у них средствами
- Контролировать размещение страховыми организациями временно свободных средств с целью определения степени надежности капиталовложений и ликвидности активов этих организаций.

В случае выявления нарушений по результатам проверок отдельных сторон финансово – хозяйственной деятельности Министерство финансов России имеет право давать предписание страховым организациям об увеличении размера резервных фондов, изменении тарифов, ставок, страховых взносов (премии), правил и условий страхования, характер вложений временно свободных средств. Могут давать также предписания о введении или изменении схемы перестрахования.

Если страховая организация не выполняет выданных предписаний и не устраняет вскрытые проверками и нарушения, Министерство финансов России имеет право временно приостанавливать действие выданных лицензий, ограничивать их действие, аннулировать эти лицензии или принимать решения о полном прекращении деятельности страховой организации.

Выгоден ли страховой бизнес в России? Несомненно. Объясняется это его высокой рентабельностью и быстрой отдачей вложений. Так, из всех собранных российскими компаниями платежей, около 35 % уходит на выплаты. Остальное остается страховщикам плюс еще добавляется доход, полученный за счет того, что часть этих денег успевает полежать на депозитах и поучаствовать в инвестиционных проектах. На Западе в среднем до 70 – 80 % собранных плат уходит на выплаты.

В Российской Федерации рентабельность чисто страховых операций как минимум вдвое выше зарубежных. Это происходит потому, что в связи с высокими страховыми взносами из-за ненасыщенности страхового рынка конкуренция тарифов среди страховых компаний еще невелика. Поэтому их ставки часто существенно выше, чем вероятность наступления страховых случаев.

“Ведущие позиции на страховом рынке занимают "Росгосстрах", "РОСНО", "ЖАСО", "ИВЕНТА", "ЛУКойл", "Военно–страховая компания" и другие. Конкуренция в страховом деле будет нарастать, обостряться по мере укрупнения и роста рынка страховых услуг. Компании вынуждены будут следовать главному принципу конкуренции на рынке: побеждает тот, кто предлагает клиенту наиболее выгодные условия страхования.”⁴

В настоящее время в стране развиваются такие организационные формы страховщиков, как-то: ЗАО, ОАО, товарищества, кооперативы и т.д., присущие рыночной экономике. Но наиболее популярными, как и во многих развитых странах, являются акционерные общества закрытого типа.

Органом, прерогативой которого является лицензирование страховых

⁴Архипов А.Г. Структура региональных страховых рынков // Финансы. - 1997. - №3. – с.10

организаций – Департамент страхового надзора занимается непосредственно не только своей прямой обязанностью, но и законотворчеством, контролем и исследованиями в области страхования. Прежде чем получить лицензию от этого органа, нужно предоставить документы об организации предприятия, о применяемых в ней тарифах и видах страхования, программу развития на три года, документ, уверяющий в достаточности уставного капитала, ведь, для различных видов страховой деятельности необходим свой размер обязательных средств. Также Департамент имеет право отзывать на определенный срок лицензии, конфисковать их, либо вообще прекратить существование страховщика, нарушившего те или иные предписания данного органа.

Глава 2

Проблемы развития страхового дела в России

“В 1992-1997 годы происходил активный процесс создания самостоятельных коммерческих страховых организаций, которые своей деятельностью пытались восполнить пробелы в работе органов государственного страхования приспособиться к требованиям рынка. Однако в подавляющем большинстве они до сих пор не располагают необходимыми объемами резервных денежных фондов, не всегда могут полностью обеспечить гарантии выполнения принятых ими на себя обязательств по договорам страхования и занимаются, по существу, выборочным страхованием отдельных рисков, имеющих высокую рентабельность.”⁵

Формирование страхового рынка носит в значительной мере стихийный характер и во многих случаях защита прав и интересов страхователей не обеспечена должным образом, что приводит к недоверию граждан к страховым организациям.

“Однако, первопричины недоверия нужно искать глубже и они вполне обоснованы. Либерализация цен 1992г. привела практически к полному обесцениванию страховых сумм по договорам смешанного страхования жизни и страхования детей, которые заключались Госстрахом СССР. Такие договоры обычно заключались на 500 – 1000 рублей, и в 80-е годы это составляло несколько месячных зарплат.

Второй причиной можно назвать банкротство многих финансовых компаний и банков в 1994 –1996 гг., после августа 1998г. Потерпел крушение и не выполнил своих обязательств перед клиентами и ряд страховых компаний. Ряд громких страховых банкротств последнего времени серьезно испортил имидж страхования в глазах населения.

Третьей причиной падения популярности страхования жизни является общая неуверенность в политической и экономической стабильности страны. Люди

⁵ Николенко Н.П. Развитие страхования в России // Финансы. - 1999. - №3. – с.32

будут вкладывать свои сбережения на длительный срок только тогда, когда они будут убеждены в том, что в стране не произойдет в течении этого времени каких-либо катаклизмов. Сейчас еще нет уверенности в незыблемости нынешнего политического и экономического курса, в стабильности рубля, окончательной победе над инфляцией.

Четвертой причиной, сдерживающей развитие страхования, является падение жизненного уровня населения. В 1997г. реальный уровень денежных доходов населения снизился примерно на 3.5 %. Экономический кризис 1998г. еще больше снизил платежный потенциал населения. Исключением являются крупные города. Так, в Москве в 1997г. реальный уровень доходов населения вырос на 9 % и превысил темп инфляции (22 и 13 % соответственно), а снижение платежного потенциала в 1998г. в Москве было менее заметно, чем в других регионах.

К отрицательным явлениям, негативно характеризующим состояние рынка страхования физических лиц, можно отнести сохранение высокого разрыва в уровне доходов нижних и верхних слоев.⁶

В основе большинства видов страхования, проводимых страховыми организациями, положены правила, действовавшие ранее в системе государственного страхования, но имеются отличия в содержании, организации страховых операций и условиях страхования.

На данный момент наиболее распространенными видами страхования являются : страхование имущества, грузов, страхование от несчастных случаев и болезней, страхование жизни, страхование средств наземного транспорта и медицинское страхование.

К наиболее серьезным проблемам страхового рынка относится введение обязательных видов страхования под патронажем некоторых министерств и ведомств. Как правило, страхователи не получают никакой страховой защиты, а министерства или уполномоченные коммерческие организации аккумулируют средства практически на безвозмездной основе, а затем расходуют их далеко не

⁶ Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера. - М.: ЮНИТИ, 1996. - с.231

всегда в интересах страхователей. В результате обязательное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу отдельных министерств и ведомств.

Российский рынок по-прежнему сильно монополизирован. На долю 100 компаний приходится около 60% поступлений, а на долю двух крупнейших страховщиков - "Росгосстрах" и АО "Ингосстрах" - более 25% собранных страховых взносов.

Также имеет место "региональная" проблема. Значительные региональные диспропорции составляют для отечественного страхового рынка крупную проблему. Страховые компании – лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах. Только в Москве сосредоточено 25 % всех реально функционирующих страховых организаций, на долю которых приходится 45 % всей совокупной страховой премии.

Характерной особенностью страхового рынка является существенное превышение величины собранной премии над объемом выплат - средний уровень выплат составляет около 70,0%. (см. Таб. 3. Приложения). Хотя за последний год эта цифра возможно и выросла, все равно она пока несопоставима с общемировым уровнем, достигающим 90% и выше. Российские страховщики возможно завышено оценивают принимаемые риски и вероятность наступления страховых случаев. Высокая доля остающейся в распоряжении компаний поступившей страховой премии позволяет не искать варианты доходного и надежного размещения и инвестирования активов. "Невложение" своих активов вызвано также и нестабильностью экономического положения, не прогнозируемостью налогового режима, произволом местных органов власти.

В деятельности многих страховых компаний выявляются отрицательные стороны. Среди них: чрезмерная коммерциализация, высокие тарифы, отсутствие должного контроля за использованием средств, состоянием балансов и страховых резервов. Некоторые общества берутся за проведение всех видов страхования, не имея возможности обеспечить высокое качество услуг. Острая нехватка

профессиональных специалистов в области страхования, грамотных актуариев является серьезной проблемой на сегодняшний день. Над решением этой проблемы предстоит серьезно поработать специалистам учебных заведений и школ бизнеса. Необходимо преодолеть “девальвацию” труда страхового работника, сделать его престижным. Государственное значение приобретают вопросы подготовки, переподготовки и повышения квалификации страховых работников, способных ставить и творчески решать сложные проблемы в условиях перехода к рыночной экономике. Нужен жесткий профессиональный отбор кадров, что в определенной степени даст контрактная система, применяемая в ряде других стран и начавшая внедряться в нашу хозяйственную практику.

“В России страховщики охватывают не более 10 % потенциального страхового рынка. Число самостоятельных хозяйственных субъектов в силу особых гражданско-правовых отношений не способных обойтись без заключения соответствующих договоров страхования достаточно ограничено. К ним в первую очередь относятся фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью или осуществляющие регулярные международные перевозки российские компании, действующие в России. В определенной части к перечисленной категории можно отнести российских граждан, выезжающих в некоторые страны ближнего зарубежья с культурными, научными, познавательными или деловыми целями. Остальные субъекты национальной экономики до сих пор обходятся без оформления договорных отношений, связанных с страхованием различных хозяйственных рисков. В российской деловой практике отсутствие страховой защиты у любой коммерческой фирмы очень незначительно влияет на отношения с партнерами по бизнесу. Ссылки на отсутствие страховой культуры и укоренившихся традиций к страхованию выглядят малоубедительными. Скорее причина кроется в отсутствии экономического интереса к страхованию, при наличии довольно размытой правовой базы, регулирующей хозяйственный оборот.”⁷

⁷ Зубец А.Н. Влияние экономического кризиса на страховой рынок // Финансы. - 1998. - №9. - с.6

Таким образом, при весьма значительных возможностях российского рынка страховых услуг потребности национальной экономики и населения в качественных страховых услугах не удовлетворяются.

Основное бремя расходов по ликвидации последствий природных и техногенных катастроф ложится на государственный бюджет. Страхование пока не стало неотъемлемой частью развивающегося рынка. Возможности национальных страховых компаний размещать крупные страховые риски (экологические, атомные, индустриальные, транспортные) остаются низкими. Компании не имеют необходимого опыта в проведении этих видов страхования.

“До настоящего времени не решен вопрос о законодательной базе, принимающим на себя огромные риски без соответствующего функционирования страховых организаций, что позволяет существовать страховым организациям финансового обеспечения. Должна быть введена система публикации годовых финансовых отчетов страховых организаций. Важную роль в этой ситуации должен сыграть созданный указом Президента страховой надзор. Незрелость законодательной базы страховыми организациями, где национальное законодательство предписывает достаточно жесткие правила ведения страхового бизнеса. С отсутствием должного правового обеспечения связано и ряд других негативных факторов. Многие из российских страховых фирм находят “лазейки в дырах” законодательства и уходят от выполнения своих обязательств, что негативно действует не только на репутацию этих организаций, но и на страховой рынок в целом.”⁸

Отсутствует развитая страховая инфраструктура по размещению страховых рисков среди нескольких страховых организаций. Настоятельной потребностью стало законодательное закрепление минимального размера уставного капитала

⁸ Силласте Г. Рынок страховых услуг и его потребитель // Финансы. - 1997. - №10. – с.36

страховых компаний . Не оказывает и ожидаемого стимулирующего воздействия на внутренний страховой рынок возможность участия иностранного капитала в создании страховых предпринимательских структур в России. Действующее законодательство разрешает иностранным юридическим лицам и иностранным гражданам участвовать в учреждении страховых организаций на территории РФ, при условии , что доля иностранных инвесторов в уставном капитале такой организации в совокупности не превышает 49%. Однако трудности развития экономики России, опасения западных партнеров в политической стабильности в стране неблагоприятно сказываются на росте иностранных инвестиций в страховой бизнес.

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

Наблюдается односторонняя направленность развития рынка страховых услуг и перекос в сторону обязательных видов страхования. Суммарная доля прибыли по этим видам страхования в 1993-1996 годах увеличилась более чем в три раза при сравнительно незначительном росте страховых платежей по другим видам страхования

Недострахование (страхование имущества не на полную стоимость) составляет одну из наиболее трудных проблем страхового рынка. Это означает, что наличие страхового полиса не гарантирует реального возмещения понесенного страхователем ущерба. Например, по данным официальной отчетности Госкомстата РФ, средняя страховая сумма по страхованию средств транспорта, принадлежащего гражданам, составляет менее 25% стоимости автомобиля среднего класса. Следовательно, получив страховое возмещение даже в полном объеме, гражданин не может восстановить утраченное имущество.

Проблема недострахования объектов собственности предпринимательских структур и государства является еще большей проблемой. Страховая сумма по договору страхования имущества юридических лиц в настоящее время не превышает 4,5 % полной восстановительной стоимости основных производственных фондов.

Страховой рынок РФ в ряде случаев и не в состоянии предоставлять предпринимателям действенной страховой защиты: в большинстве своем многочисленные национальные страховщики не обладают необходимым финансовым потенциалом, позволяющим взять под свою ответственность крупные риски. Суммарная величина уставных капиталов всех страховщиков России составляет чуть более 1,6 трлн. рублей. Данные Торгово-промышленной палаты Российской Федерации показывают, что большинство коммерческих структур тратит на страхование менее 1,5 % своих доходов.

Те же данные свидетельствуют о том, что ненадежность страховщиков - первая по важности причина негативного отношения к ним населения. В силу этого обеспечение надежной работы страховых компаний является наиболее актуальной проблемой. Проявление ненадежности страховщиков объясняется следующими причинами:

- 1) недостаточность страховых резервов по отношению к принятым обязательствам по договорам страхования, приводящая к убыткам и потере платежеспособности;
- 2) низкая ликвидность собственных средств (добавочного капитала), размещенных преимущественно в объектах недвижимости, и незначительный уставной капитал, не обеспечивающие соблюдения требований к платежеспособности;
- 3) неэффективная инвестиционная политика, приводящая к выводу из прибыльного оборота или полной потере части страховых резервов и собственных средств и образованию дебиторской задолженности;
- 4) несбалансированный страховой портфель, сочетающий повышенные риски (вплоть до заведомых убытков) с отсутствием современных страховых продуктов и приводящий к выплатам, превышающим ожидаемые, а также прогрессирующему сужению страхового рынка.

Большую угрозу для нормального развития страхового рынка таит в себе неконтролируемое осуществление страховыми организациями видов страхования, напрямую связанных с хозяйственной конъюнктурой (страхование рисков невозврата кредита, предпринимательских рисков и др.), где практически не возможно произвести строгий математический расчет. Это позволяет получать страховым организациям солидный сбор страховой премии, но завтра такой положение может обернуться массовым разорением таких страховых организаций. В настоящее время это особенно актуально ввиду сложившегося неплатежного кризиса, когда суммы взаимных неплатежей исчисляются сотнями миллиардов рублей, что во многом связано с жесткой финансовой политикой ЦБ России. При этом также нужно учитывать ценовые изменения и колебания валютного курса. Все это наряду с банкротством страховых организаций повлечет потери у населения – потенциальных клиентов страховщиков.

Для успешного развития страхового дела в рыночных условиях, повышения его популярности среди населения и предпринимательских структур необходима, с одной стороны, его поддержка государством и деловыми кругами, совершенствование нормативной базы, а с другой - активизация деятельности самих страховщиков путем применения новых видов страхования по аналогии со страховыми рынками промышленно-развитых стран, проведение маркетинга, повышения ответственности и культуры обслуживания страхователей.

“Между страховыми компаниями на рынке идет жесткая конкурентная борьба за клиента. При этом не всегда складываются нормальные взаимоотношения и сотрудничество между региональными и московскими компаниями. Страховщики региональных страховых компаний обвиняют федеральные компании в экспансии на региональном страховом рынке.”⁹

В настоящий момент страховой рынок России переживает не самые лучшие времена. Он претерпевает трудности, связанные не только со сложившейся

⁹ Зубец А.Н., Ковалев А.Н. Экономический кризис и страховой рынок // Финансы. - 1998. - №12. – с.13

экономической ситуацией страны, но и с внутренними противоречиями, вызванными семидесятилетним застоём страховых отношений.

На данном этапе имеют место такие проблемы, как-то: малые размеры собственного капитала, сдерживающие страхование наиболее крупных проектов; неразвитость межорганизационных отношений, не позволяющая применять такой вид операций, как сострахование; недоверие населения, вызванное непредсказуемостью политического, экономического положения страны, а также некорректными действиями со стороны самих страховщиков.

Неразвитость законодательной системы, недоработки в нормативных актах не позволяют отечественным компаниям сотрудничать с иностранными страховыми организациями, привыкшими к надёжности и стабильности, а также быть уверенными в своем партнере, в том, что уклонение от обязательств не приводит к уклонению от ответственности.

Одной из самых важных недостатков страхового рынка является недостаточный уровень квалификации работников данной сферы, приводящий к неполноте охвата всего потенциала возможных видов страхования и перекосу обязательного страхования, не приносящего больших доходов страховщикам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Страхование – особый механизм рыночной экономики, который способствует "сглаживанию" негативных экономических положений, восстанавливает полноценное функционирование юридических лиц, потерпевших неудачу из-за тех или иных причин, а также является огромным потенциальным инвестором, способным вкладывать реальный капитал в развитие отечественной индустрии.

Но хотя страховое дело набирает темпы (появились новые виды собственности: ОАО, ЗАО, ТОО и т.д.), на сегодняшний день оно претерпевает массу проблем, которые негативно сказываются не только на общеэкономической ситуации страны (незастрахованные компании при появлении проблем просто уходят с производственной периферии и поступления в бюджет сокращаются), но и на самих страховых организациях, вызывая недоверие резидентов, их незаинтересованность во вложении собственных средств в надежде приобретения "истинной страховки".

За период с 1991 до сегодняшних дней в страховую организацию внесено масса изменений, поправок и координальных реформистских решений. Но до сих пор не решена проблема единого законодательства, четко и ясно расписывающего все права и обязанности как страховщиков, так и страхователей; в стране ощущается недостаток высококвалифицированных кадров в сфере страхования, которые бы соответствовали требованиям, предъявляемым в условиях конкуренции рыночной экономики.

Можно подчеркнуть также и положительные сдвиги, ставшие таковыми благодаря Департаменту страхового надзора. С 1 января 1999 года вступил закон "О внесении дополнений и изменений в закон о страховании в РФ", на основании которого все страховые организации должны поднять планку минимального уставного капитала до оговоренных законом. Это положение дало толчок к расширению круга страховых услуг, появилась возможность страховать более крупные предприятия и проекты. Смягчилась проблема недострахования.

Однако, все проблемы страхования нельзя решить только на законодательном уровне, нужно решать их опосредовано через экономику. Когда в экономической сфере будут отлажены все рычаги регулирования, только тогда

появятся деньги, заинтересованность вложения в страховой полис, уверенность в репутации страховщиков, их платежеспособности. Только тогда страхование станет полноценным механизмом "сглаживающим негативные последствия экономики".

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Агеев Н.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. - М.: Юность, 1998. – 371с.
2. Александров А.А. Страхование. - М.: ПРИОР, 1998. – 137с.
3. Архипов А.Г. Страхование и региональная экономика // Финансы. - 1998. - №8. – с.25-31.
4. Архипов А.Г. Структура региональных страховых рынков // Финансы. - 1997. - №3. – с.10-19.
5. Гвозденко Я.Р. Основы страхования. – СПб.: ПРЕСС, 1999. – 135с.
6. Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера. - М.: ЮНИТИ, 1996. - 416 с.
7. Жиров А.Ю. Застрахован - на душе спокойно: законодательные и нормативные документы. - М.: ПРИОР, 1996. - 224 с.
8. Зернов А.А. Экономическая эффективность страхования // Финансы. - 1997. - №10. – с.25-28.
9. Зубец А.Н. Влияние экономического кризиса на страховой рынок // Финансы. - 1998. - №9. – с.5-8.
10. Зубец А.Н. Страховой маркетинг. - М.: АНК ИЛ, 1998. - 256 с.
11. Зубец А.Н., Ковалев А.Н. Экономический кризис и страховой рынок // Финансы. - 1998. - №12. – с.11-19.
12. Николенко Н.П. Развитие страхования в России // Финансы. - 1999. - №3. – с.31-42.
13. Пастухов Б.И. Современное состояние страхового рынка и пути выхода из кризиса // Финансы. - 1998. - №10. – с.12-21.

14. Ржанов А.А. Заинтересованность и/или безвыходность - условия развития страхования в России // Финансы. - 1998. - №5. – с.5-9.
15. Силласте Г. Рынок страховых услуг и его потребитель // Финансы. - 1997. - №10. – с.36-37.
16. Словарь страховых терминов / Под ред. Е.В. Коломина - М.: Финансы и статистика, 1991. – 48с.
17. Соловьев П.А. О последствиях финансового кризиса для страхового рынка // Финансы. - 1998. - №11. – с34-36.
18. Шахов В.В. Некоторые итоги и перспективы развития страхового рынка России // Финансы. - 1997. - №3. – с.21-22.
19. Шахов В.В. Введение в страхование. – М.: АНК ИЛ, 1996. – 97с.
20. Юргенс И.Ю. Проблемы развития национальной системы страхования // Финансы. - 1998. - №11. – с.12-17.

Нормативные акты

1. Федеральный закон РФ "О страховании" от 27.11.1992 г. № 4015-1
2. Федеральный закон РФ "О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О страховании" от 31.12.1997 года № 157-ФЗ
3. Приказ Росстрахнадзора "Об утверждении "Положения о порядке дачи предписания, ограничения, приостановления и отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности" от 19.06.1995 г. № 02-02/17.