СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....3
Глава 1. Теоретические основы отрасли личного страхования.....6
1.1. Сущность и роль личного страхования.....6
1.2. Основы классификации личного страхования.....12
1.3. Особенности договора личного страхования.....19
Глава 2. Анализ современной практики личного страхования.....25
2.1. Анализ современного состояния рынка личного страхования в России.. 25
2.2. Сравнительный анализ зарубежного опыта личного страхования.....35
Глава 3. Проблемы и перспективы развития личного страхования в России……..53
3.1. Проблемы развития личного страхования в России.....53
3.2. Направления развития личного страхования.....58
3.3. Совершенствование законодательного регулирования личного страхования…….....67
Заключение..... 75
Список использованных источников.....80
Приложения.....85

Введение

Актуальность темы исследования. Во всех развитых странах страхование является развитой отраслью экономики, обеспечивая подавляющую часть инвестиций и её развитие и освобождая государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков от непредвиденных событий. В связи с этим, особая роль личного страхования появляется в решении социальных проблем общества. Так, социальные гарантии населению страховщики способны предоставлять наряду с государством, а порой и опережая государство. Так, основной ролью личного страхования является повышение социальной защищенности населения, путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объема пенсий, за счет выплат рент (аннуитетов), а также обеспечения населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. И, в соответствии с этим, высокая социальная защищенность населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической составляющей развития личного страхования. Следовательно, страховые выплаты по договорам личного страхования уменьшают расходную часть государственного бюджета на социальные программы, а денежные средства, аккумулируемые страховыми компаниями, могут стать источниками значительных долгосрочных инвестиций в экономику государства. Все это и определяет социальную значимость отрасли личного страхования.

Значимость темы исследования. В настоящее время Федеральное собрание и правительство Российской Федерации приняли целый ряд важных решений в области государственного регулирования социального страхования. Так, цель этих решений – преодолеть складывающуюся негативную тенденцию, которая, с одной стороны, связана с неблагоприятной демографической ситуацией, а с другой – с кризисом перераспределительной системы пенсионного и социального страхования. Однако, при ещё более подробном анализе состояния дел с личным страхованием в России становится очевидно,

что до сих пор в его основании имеется целый ряд проблем, которые необходимо устранять как можно быстрее.

Надо выделить, что проблемы развития страхования в России исследуются и обсуждаются широким кругом ученых: профессиональных страховщиков и экономистов. Здесь видится, что можно говорить о том, что проблематика Российского личного страхования проработана достаточно глубоко. И, даже, более того, наблюдается определенное единство мнений относительно способов решения этих проблем. Но, несмотря на это, видные ученые по-разному расставляют акценты, отдавая приоритет решению той или иной обозначенной проблеме, при этом, сходясь во мнении, что лишь комплексное решение всех этих проблем позволит развиваться страховой системе России и занять достойное место в экономической и социально-политической жизни государства.

Важно отметить, что одной из проблем отечественного рынка страховых услуг является недостаточно развитое личное страхование. В данной работе предпринята попытка выявить основные причины, препятствующие развитию личного страхования, и определить пути их преодоления. Таким образом, выбранная тема выпускной квалификационной работы является актуальной.

Наиболее подробные, точные и детальные разработки в данном направлении осуществлены такими учеными как Абрамова М.В., Безбах В.В., Белов В.А., Витрянский В.В., Горохов Д.Б., Гусев А.Н., Иванова Н.П., Иоффе О.С., Калинин Н.И., Кислов Д.В., Киндеев Е.А., Куликова А.Н., Козырь О.М., Победоносцев К.П., Садиков О.Н., Сергеев А.П., Толстой Ю.К., Шершеневич Г.Ф., и многими другими.

Работы названных ученых представляют основательную теоретико-методологическую базу для разработки проблем нововведений, относительно применения страхования в России.

Нормативную базу дипломной работы составили: Конституция РФ, гражданское законодательство РФ, гражданское законодательство РСФСР, федеральные законы РФ.

Целью исследования является проведение сравнительного анализа практики личного страхования в России и за рубежом.

Исходя из названной цели определены задачи выпускной работы:

- изучить сущность и роль личного страхования;

- рассмотреть классификации личного страхования;

- провести анализ практики личного страхования в России и в зарубежных странах;

- выявить проблемы и проанализировать тенденции развития рынка личного страхования;

- определить направления развития личного страхования в России на основе зарубежного опыта.

Объект: личное страхование как отрасль страхования.

Предмет: особенности организации и практики личного страхования на примере российского и зарубежных рынков.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, включающих в себя восемь параграфов, заключения, списка использованных источников.

Глава 1.Общая характеристика личного страхования

1.1. Сущность и роль личного страхования

Личное страхование – это форма защиты физических лиц от рисков, угрожающих жизни, трудоспособности, здоровью человека. Данный вид страхования сочетает рисковые и сберегательные функции, при котором временно свободные средства, аккумулированные в страховом фонде, служат для страховой организации источником инвестиций, а для страхователя – источником капитализации взносов[1].

Договор личного страхования - гражданско-правовая сделка, по которой страховщик обязуется посредством получения им страховых взносов в случае наступления страхового случая возместить в указанные сроки нанесенный ущерб или произвести выплату страхового капитала, ренты или других предусмотренных выплат.

Жизнь или смерть не могут быть объективно оценены, поэтому застрахованный может лишь попытаться предотвратить материальные трудности, которые могут возникнуть в случае его смерти или инвалидности. В отличие от имущественного страхования в личном страховании страховые суммы представляют собой стоимость нанесенных материальных убытков или ущерба, которые не могут быть объективно установлены, а определяются в соответствии с пожеланиями страхователя исходя из его материальных возможностей.

Отметим, что с XIX века господствовала теория о делении страхования на «страхование убытков» - имущественное страхование и «страхование сумм» - личное страхование. Основанием такого деления выступал род страхуемой опасности. В советском страховом праве подобная классификация приводилась, например, Серебровским В.И.

Наиболее широким является деление страхования на две отрасли: личное и имущественное страхование.

---

[1]Личное страхование как фактор социальной стабильности общества. – URL: http://www.insurance2000.ru/books/02/4-1.php

По договору личного страхования страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая) (статья 934 ГК РФ).

Законодательное введение личного страхования в России относится к середине 1922 г., однако практическое заключение договоров началось с 1923 г., когда в результате денежной реформы была обеспечена стабильность валюты. Первоначально было введено смешанное страхование жизни на дожитие и смерть. В конце 1924 – 1925 г. начало проводиться страхование от несчастных случаев. В конце 1925 – 1926 г. было введено добровольное страхование пассажиров (в 1931 г. оно стало обязательным).[2]

В настоящее время личное страхование выделяется как отдельная крупная отрасль страховой деятельности, которая обеспечивает страховую защиту граждан или укрепление достигнутого ими семейного благосостояния.

К личному страхованию относят все виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни человека.

Страхование от несчастных случаев – вид страхования, где в качестве страхового случая предусматривается внешняя причина, как правило, кратковременного воздействия, приведшая к временной или постоянной потере трудоспособности или смерти застрахованного. В отличие от страхования жизни, которое, как правило, носит долговременный характер (от нескольких лет до нескольких десятков лет), страхование от несчастного случая заключается на срок до одного года.

[2]История страхования в России. – URL: http://www.nstrah.ru/o_strakhovanii/istoriya_strakhovaniya_v_rossii

Медицинское страхование – виды страхования, предусматривающие компенсацию медицинских расходов застрахованного лица на лечение в связи с заболеванием или несчастным случаем.

Различают следующие разновидности медицинского страхования: обязательное медицинское страхование, которым охвачены все категории граждан; добровольное медицинское страхование, которое осуществляется в коллективной (работодатель страхует своих работников) или индивидуальной формах; страхование медицинских расходов граждан, в том числе туристов, выезжающих за рубеж; другие виды медицинского страхования. Данные виды страхования выполняют важную социальную функцию, поскольку затрагивают интересы каждого человека. Поэтому во всех странах развитию и поддержанию личного страхования уделяется особое внимание[3].

Исходя из этого, объектами личного страхования выступают две группы имущественных интересов граждан, связанных: – во-первых, с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан; – во-вторых, с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование).

Личное страхование – совокупность перераспределительных отношений между участниками, за счет денежных взносов которых формируется страховой фонд, предназначенный для оказания необходимой материальной помощи гражданам при наступлении неблагоприятных событий, связанных с их жизнью, здоровьем, трудоспособностью, а также для накопления денежных средств в целях обеспечения необходимого уровня благосостояния.[4]

Личное страхование представляет собой систему отношений между страхователями и страховщиками по оказанию страховой услуги.

Страхователями по личному страхованию могут выступать как физические, так и юридические лица, а застрахованными – только физические

---

[3]Страхование: Учебник / Под ред. Т.А.Федоровой. – М.: Изд-во Магистр, 2011. –с 84

[4]Страхование: Учебник / Под ред. проф. И.П. Хоминич. - (Бакалавриат). (Гриф) Магистр, ИНФРА-М, 2012г.- с.27

лица. Взаимные обязательства страхователя и страховщика регулирует договор страхования. Договор личного страхования – гражданско-правовой договор, по которому «одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного, предусмотренного договором события (страхового случая)».[5]

Необходимость личного добровольного страхования определяется рискованным характером воспроизводства рабочей силы, повышением степени риска жизни, ухудшением окружающей среды, возрастанием удельного веса людей преклонного возраста в общей численности населения. Основной ролью личного страхования является повышение социальной защищенности населения путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объема пенсий за счет выплат рент, обеспечение населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое.

В свою очередь высокая социальная защищенность населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической ролью личного страхования. Экономическая сущность личного страхования – замкнутое перераспределение страховых платежей между участниками личного страхования через специализированный страховой фонд.

Объекты страховой защиты по личному страхованию – жизнь, здоровье, трудоспособность человека – не имеют стоимости, что и определяет экономическое содержание личного страхования. Посредством страхования данных объектов оказывается денежная помощь гражданам и их семьям,

[5] Гражданский кодекс Российской Федерации. Официальный текст. – М. : Омега-Л, 2013

позволяющая преодолеть социальные последствия, связанные с потерей здоровья страхователем, смертью члена семьи, сохранением уровня семейного дохода, в том числе при выходе на заслуженный отдых или в случае потери кормильца. Необходимая помощь может оказываться из государственных внебюджетных фондов, государственного бюджета или за счет личных средств граждан.

В первых двух случаях страховая защита осуществляется посредством социального страхования и обеспечения.

В третьем случае в зависимости от материальных возможностей граждан и целей защиты. Указанные формы обеспечения страховой защиты могут дополнять друг друга[6].

Несмотря на это, развитие личного страхования в России имеет ряд препятствий. Так, из-за экономической нестабильности и высокого уровня инфляции долгосрочные вложения не представляют особого интереса для граждан; недостаточное урегулирование страховой деятельности на законодательном уровне вызывает недоверие населения к представителям страховых организаций.

В условиях рыночной экономики, неизбежно повышающей спрос на страховые услуги со стороны населения, очень важны процесс социализации личного страхования и его дальнейшее развитие.

Для этого следует решить ряд задач, непосредственно связанных с профессиональными участниками страхового рынка: – разработать и активно внедрять в практику страхования страховые продукты, в максимальной степени отвечающие интересам населения; – проводить политику максимальной информационной открытости, естественным образом ведущую к повышению доверия со стороны населения к страховщикам; – разработать меры по развитию института страховых брокеров и агентов; проводить политику разъяснения достоинства и целесообразности личного страхования в целом и отдельных его видов.

[6] Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 304 с

Надо отметить, что при этом, в добровольном социальном (личном) страховании можно рассматривать две организационно-правовые формы:

- это корпоративно-коллективная форма личного страхования;
- индивидуальная форма личного страхования

В связи с этим, добровольное личное страхование является существенным дополнением к обязательному социальному страхованию в процессе обеспечения страховой защиты граждан от социальных рисков.

Надо представить в таблице 1.1 сравнительную характеристику добровольного личного страхования и обязательного социального страхования в России

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика добровольного личного страхования и обязательного социального страхования в России

Критерии сравнения	Добровольное личное страхование	Обязательное личное страхование
Назначение	Повышение уровня страховой защиты граждан от социальных рисков	Финансирование государственных социальных программ
Цель страхования	Гарантия возмещения потерь от наступления конкретного социального риска	Смягчение негативного влияния социальных рисков
Страхователи	Физические и юридические лица	Работодатели, местные органы государственной власти
Застрахованные лица	Только «выгодные» клиенты	Все работающие граждане и нетрудоспособные члены их семей
Особенности финансирования	Тесная связь между взносами и рисками	Налоговая природа страховых взносов
Покрытие дефицита финансовых ресурсов	Использование средств резервных фондов	Государственные субсидии
Борьба с влиянием инфляции	Инвестирование страховых рисков	Самоиндексация доходов внебюджетных фондов и выплачиваемых пособий

продолжение таблицы 1.1.

Взаимоотношения с налоговой системой	Подлежит налогообложению	Освобождено от налогообложения
Управление	Полная хозяйственная самостоятельность	Прямое участие государственных органов в управлении
Результат деятельности	Получение прибыли	Бесприбыльный характер деятельности

Следует выделить, что, так как в нашей стране государственная защита от социальных рисков не лишена ряда существенных недостатков, то дополнительные социальные гарантии, предоставляемые добровольным личным страхованием, приобретают все большее значение.

Так, развитие личного страхования в России позволит повысить уровень защищенности населения от социальных рисков и социальную стабильность общества в целом.

Так, личное страхование представляет отношения по защите личных интересов физических лиц при наступлении неблагоприятных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Следовательно, личное страхование является отраслью страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба.

Также, личное страхование снижает нагрузку на расходную часть бюджета (поскольку возмещаются убытки при наступлении страховых случаев) и позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения

1.2. Основы классификации личного страхования

Личное страхование разнообразно, что связано с богатством и неоднородностью самих общественных отношений, связанных с защитой личных интересов физических лиц (по защите жизни и здоровья).

Личное страхование можно классифицировать по различным основаниям. Некоторые правоведы подразделяют личное страхование в зависимости от страховой деятельности, представленной в ст. 32.9 Закона о страховом деле, на следующие виды: страхование жизни; страхование от несчастных случаев и болезней.[7]

В зависимости от вида страхового случая можно подразделить на следующие виды:

1. Страхование жизни, в том числе: дожитие до определенного возраста или срока; смерть; добровольное пенсионное страхование.

Существует мнение, что пенсионное страхование является разновидностью социального страхования.

Следует отметить, что страхование является институтом гражданского права, основополагающие нормы которого сосредоточены в гл. 48 ГК РФ. Однако, как институт гражданского права, его следует отличать от социального страхования.

Часть 2 ст. 1 Федерального закона от 16 июля 1999 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования»[8] (далее – Закон об обязательном страховании) определяет социальное страхование как часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с Законом об обязательном страховании страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам.

Социальное страхование имеет некоторые сходные черты с гражданско-правовым институтом страхования, тем не менее, вряд ли данные институты можно рассматривать как явления одноплановые, составляющие единую систему[9].

---

[7] Гражданский кодекс Российской Федерации. Официальный текст. – М. : Омега-Л, 2013- с.25

[8] СЗ РФ. 1999. № 29. Ст. 3686. (в ред. от 01.12.2014)

[9] ? Свит Ю.П. Указ. соч. С. 359.

Представляется, что разновидностями социального страхования являются обязательное медицинское страхование и обязательное пенсионное страхование. Следует учитывать, что социальное страхование тесно связано с трудовыми отношениями. Кроме того, согласно ст. 13 Закона об обязательном страховании обязательное социальное осуществляют страховщики, создаваемые Правительством РФ, в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Так, обязательное пенсионное страхование осуществляется Пенсионным фондом РФ, составляющим в совокупности с его территориальными органами единую систему. Таким образом, добровольное пенсионное страхование следует относить к институту личного страхования как гражданско-правовой категории.

2. Страхование на случаи причинения вреда жизни и здоровью, в том числе: на случай временной нетрудоспособности в результате несчастного случая; на случай наступления инвалидности в результате несчастного случая; на случай смерти в результате несчастного случая.

3. Добровольное медицинское страхование.

Согласно ст. 9 Закона о страховом деле страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого производится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления. При этом страховым случаем является совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

К одному из таких событий, предусмотренных законом, относится, например, событие, установленное в ст. 9 Федерального закона от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ «О пожарной безопасности»32: гибель (смерть) сотрудников и работников федеральной противопожарной службы, наступившая при исполнении ими служебных обязанностей, либо их смерть, наступившая

вследствие увечья (ранения, травмы, контузии), либо заболевание, полученное ими при исполнении служебных обязанностей до истечения одного года со дня увольнения из Государственной противопожарной службы.

Таким образом, при медицинском страховании будет страховаться интерес, связанный с личностью гражданина, а значит, такое страхование следует признать личным, а не имущественным.

4. Страхование на случай наступления иного события в жизни гражданина.

Представляется, что указанная классификация может быть использована при консолидации положений о личном страховании, в том числе путем разработки и принятия федерального закона «Об основах личного страхования».

Классификацию личного страхования можно провести по различным критериям.

1. По виду личного страхования выделяют: страхование жизни; страхование от несчастных случаев; смешанное страхование; медицинское страхование.

2. В зависимости от количества застрахованных и способа организации страхования выделяют: индивидуальное страхование, осуществляемое за счет личных средств страхователя; коллективное, связанное со страхованием работников за счет средств работодателя.

3. По продолжительности страхование может быть: краткосрочным – договор заключается на год и менее; среднесрочным – договор заключается на срок от года до пяти лет; долгосрочным – срок действия договора пять и более лет (разновидность такого страхования – пожизненное страхование).

Потребности, возникающие в результате страхового случая, можно разделить на несколько категорий:

1) Фактически произведенные затраты: оплата ритуальных услуг; оплата медицинских услуг.

2) Затраты, связанные с неполучением или снижением доходов: снижение семейных доходов – обеспечение близких в случае смерти; неполучение трудовых доходов – обеспечение себя и близких в случае утраты трудоспособности; снижение доходов в связи с выходом на пенсию.

3) Накопление: на старость – пенсионное обеспечение; сбережения, денежные резервы; покупка жилья, крупных товаров; оплата образования и материальная поддержка детей.

Если положить в основу классификации личного страхования критерий потребности, удовлетворяемой с помощью того или иного вида страхования, то получим следующее деление

Так, принята классификация страхования в РФ, предполагающая, с одной стороны, его разделение на две отрасли: личное и имущественное (ст. 4 ГК РФ), а вот с другой стороны – специализацию страховых организаций, как это принято в Евросоюзе, при которой установлены две основные группы видов страхования: страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни, или рисковые виды страхования (ст. 6 Закона об организации страхового дела). Так, Закон запрещает совмещать деятельность по страхованию жизни с видами имущественного страхования. Следовательно, страховые организации могут одновременно проводить либо все виды личного страхования, но не заниматься имущественным страхованием, либо, осуществляя имущественное страхование совмещать его с другими видами личного страхования, кроме страхование жизни.

Согласно и в соответствии с Законом об организации страхового дела объектом личного страхования являются, «имущественные интересы, связанные: с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни); с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование)».

Классификация видов личного страхования с точки зрения потребностей таблица 1.2.

Таблица 1.2

Классификация видов личного страхования

Риски	Потребности	Вид страхования
1. Фактически произведенные затраты		
Смерть	Оплата ритуальных услуг	Страхование на случай смерти
Травма, болезнь. Инвалидность. Необходимость профилактических процедур	Оплата медицинских услуг, связанных с лечением и восстановление трудоспособности	Страхование от несчастных случаев и болезней. Медицинское страхование
2. Затраты, связанные с неполучением или снижением доходов		
Смерть	Уменьшение семейного дохода в результате смерти кормильца или одного из членов семьи	Страхование на случай смерти
Инвалидность. Травма. Болезнь	Уменьшение трудового дохода в результате частичной или полной утраты трудоспособности	Страхование от несчастных случаев и болезней
Дожитие до пенсионного возраста	Уменьшение трудового дохода в результате выхода на пенсию	Пенсионное страхование
3. Накопление		
Дожитие до пенсионного возраста	Необходимость обеспечения, связанная с выходом на пенсию	Пенсионное страхование
Риски	Потребности	Вид страхования
Дожитие	Создание сбережений, денежных резервов, покупка жилья, крупных товаров	Накопительное страхование жизни
Дожитие до срока. Свадьба. Получение образования	Необходимость осуществления затрат, связанных со свадьбой, оплатой учебы в высшем учебном заведении	Накопительное страхование жизни. Страхование детей к совершеннолетию и бракосочетанию. Образовательное страхование
Рождение ребенка	Необходимость осуществления затрат, связанных с рождением ребенка	Накопительное страхование жизни. Медицинское страхование

Классификация личного страхования по критерию потребности, удовлетворяемой с помощью того или иного вида страхования, позволяет страхователю определить потребности в страховой защите и сделать выбор в пользу того или иного вида личного страхования.

Таким образом, принятая законодательная трактовка личного страхования дает возможность страховщикам включать в правила страхования любые события, которые могут произойти в жизни человека.

Следовательно, личное страхование по своему финансовому содержанию гораздо сложнее имущественного страхования.

Личное страхование, кроме финансовых особенностей, обладает существенными организационными отличиями по следующим параметрам: определение страхового интереса; многосторонность (полисубъективность) договора; ограничения на введение обязательных видов страхования; определение страховой суммы; отсутствие двойного страхования и контрибуционных прав страховщика; исключение права страховщика на суброгацию и регресс.

Так, организационные особенности личного страхования были уточнены Российским законодательством.

Здесь важно сказать, что специфика личного страхования проявляется в особенностях каждой подотрасли страхования.

Таким образом, можно констатировать, что личное страхование представляет отношения по защите личных интересов физических лиц при наступлении неблагоприятных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Следовательно, личное страхование является отраслью страхования, где объектами страховых правоотношений выступают жизнь, здоровье, трудоспособность, старость человека, т.е. жизненные интересы, не имеющие прямой денежной оценки и связанные с нанесением личностного ущерба. Также, личное страхование снижает нагрузку на расходную часть бюджета (поскольку возмещаются убытки при наступлении страховых случаев) и позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения, являясь важнейшим элементом социальной системы государства

1.3. Особенности договора личного страхования

Предпосылки страхования заложены уже в самих основах бытия человека, в общении между людьми. Жизнь и здоровье человека, равно как и судьба принадлежащего ему имущества, находятся в прямой зависимости от самых различных по характеру, часто непредвиденных и неотвратимых событий. Имеются в виду бури и наводнения, извержения вулканов и землетрясения, пожары, град и ливни, засухи, эпидемии, а также войны, революции, негативные следствия развития техники.

В еще большей степени подвержено последствиям этих и многих других неодолимых и вредоносных событий то, что именуется предпринимательской деятельностью. Речь идет о судьбе материальных объектов, с которыми связана эта деятельность, - зданий, сооружений, оборудования, сырья и готовой продукции, а равным образом о не достижении конечной цели соответствующей деятельности – получения ожидаемой прибыли[10]

Для того, чтобы защитить себя от влияния опасностей в экономическом отношении, мы создали еще особый прием борьбы с опасностями, известный под именем страхования. Потребность в страховании усиливается вместе с накоплением материальных богатств и возникновением частной собственности, где возникает естественное чувство боязни утраты этой собственности. Параллельно этому возникает и всякого рода «взаимное страхование», когда несколько человек договариваются оказывать помощь друг другу в случае какой-нибудь беды, создавая нечто вроде клуба или кассы взаимопомощи. Зачатки такого страхования можно усмотреть в обычаях, которые существовали в Древней Финикии и Древней Греции. Можно упомянуть и об издревле существовавшем на Руси обычае помогать «всем миром» погорельцу.[11]

Лишенные возможности оказать воздействие на сами события, люди всегда были и остаются, озабочены тем, как предотвратить, или хотя бы смягчить негативные последствия таких событий. Простейшая реакция на

---

[10] Брагинский М.И. Договор страхования. М.: Статут, 2012.

[11] Худяков А.И. Страхование жизни и имущества граждан: Теория страхования «Статут», 2012.

возможность наступления событий и их вредоносного результата выражается в стремлении «отложить на черный день», имея в виду под последним весь перечень указанных выше угроз – от болезни и до пожара или войны. Особенность такого «откладывания» состоит в том, что само по себе оно не способно уберечь от соответствующих потерь: покрывать их приходится в подобных случаях хотя и отложенным «про запас», но все же собственным имуществом. Неудивительно поэтому, что много веков назад у человека родилось желание объединить часть принадлежащего ему имущества с имуществом других лиц, превратив все, что собрано таким образом, в источник покрытия потерь от различного рода несчастных случаев, которые могут произойти с кем-либо из них. Прямым поводом к такому объединению послужила, прежде всего, вероятность события – то, что оно может произойти или не произойти, а если непременно произойдет, как, например, со смертью человека, - то либо раньше, либо позже.[12]

Личное страхование выполняет важную социальную функцию, поскольку затрагивают интересы каждого человека. Под личным страхованием необходимо понимать отношения по защите личных интересов физических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Правовой основой личного страхования выступает договор личного страхования.

По договору личного страхования страховщик взамен уплаченной страхователем премии обязуется выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховое обеспечение) в случае причинения вреда жизни или здоровью страхователя или застрахованного лица, достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором страхования события. Право на

[12] Брагинский М.И. Договор страхования. М.: Статут, 2012.

получение страховой суммы принадлежит лицу, в пользу которого заключен договор страхования[13].

Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев[14].

Гражданский кодекс выделяет следующие специфические черты данного договора:

1) право на получение страховой суммы принадлежит лицу, в пользу которого заключен договор;

2) договор личного страхования считается заключенным в пользу застрахованного лица, если в договоре не названо в качестве выгодоприобретателя другое лицо. Причем в случае смерти застрахованного лица, выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица, если иной выгодоприобретатель не назван в договоре;

3) договор личного страхования в пользу лица, не являющегося застрахованным лицом, в том числе в пользу не являющегося застрахованным лицом страхователя, может быть заключен под страхом недействительности лишь с письменного согласия застрахованного лица;

4) договор личного страхования является публичным договором;

5) обязанность страховать свою жизнь или здоровье не может быть возложена на гражданина по закон.

Выделяют следующие виды договора личного страхования: договор страхования жизни; договор страхования от несчастных случаев и болезней; медицинское страхование; социальное страхование.

---

[13] Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ // СЗ РФ, 2002, № 46, ст. 4532

[14] Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года № 4015-I с изм., внесенными Федеральным законом от 21.06.2004 № 57-ФЗ).

Договор является консенсуальным или реальным, одностороннеобязывающим или двустороннеобязывающим, возмездным, алеаторным.[15]

Проанализировав юридическую литературу, мы можем выделить некоторые особенности договора личного страхования. Специфические личные интересы, которые неразрывно связаны с личностью застрахованного лица. Перечень интересов, которые могут быть застрахованы по договору личного страхования, является открытым.

Особый характер отдельных рисков, на случай которых заключен договор личного страхования. Данные риски являются нейтральными и не несут опасности для лица, например дожитие до определенного возраста, достижение совершеннолетия, бракосочетание.

Застрахованным лицом по данному договору может выступать только гражданин, он может не являться ни страхователем, ни выгодоприобретателем.

Выплата страховой суммы производится в форме страхового обеспечения. В соответствии со ст. 947 ГК РФ страховое обеспечение определяется сторонами в договоре по их усмотрению.

Так же никто не может быть обязан законом страховать свою собственную жизнь или здоровье. Только договор личного страхования может иметь накопительный характер[16].

Договоры личного страхования подразделяются на рисковые и накопительные. Рисковые договоры предполагают страховую выплату только при наступлении страхового случая. В накопительных договорах страхования выплата производится всегда. В то же время накопительные договоры в обязательном порядке должны содержать рисковый элемент, иначе они не могут быть отнесены к договорам страхования.

Элемент риска при накопительном страховании заключается в том, что в страховом договоре должны указываться риски, не всегда воплощающиеся в

[15] Ширипов Д.В. Страховое право: Учебное пособие, Издательско-торговая корпорация – Дашков и К, 2012

[16] Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ // СЗ РФ, 2002, № 46, ст. 4532

страховых случаях, но при их воплощении выплата должна производиться раньше или в большем объеме, чем это предусмотрено накопительными условиями страхования. Примером может служить договор страхования на дожитие, при котором уплата страховой суммы производится при достижении застрахованным лицом обусловленного возраста или в случае его смерти, которая может наступить ранее.

Страхование жизни является одним из примеров накопительного договора.

Данный вид страхования предполагает внесение периодических страховых взносов, а при дожитии до окончания срока договора - уплату страховой суммы, закрепленной в договоре, которая превышает сумму взносов. При этом страховая выплата производится и тогда, когда смерть наступает до окончания срока договора. Существенными для договора личного страхования являются условия, относящиеся к застрахованному лицу, страховому случаю, размеру страховой суммы, сроку действия договора[17]

Личное страхование, а в особенности страхование жизни, весьма развитая и значимая отрасль страхования в Европейских странах. В России существует немало проблем, препятствующих эффективному развитию данной отрасли.

Для реализации поставленных перед институтом страхования социальных целей необходимо создать условия, при которых преобладание краткосрочного страхование жизни уступит место долгосрочному, что позволит повысить социальную защищённость населения и сформировать значительные долгосрочные инвестиционные ресурсы.

Одна из самых больных проблем – это проблема защиты прав страхователей. Потому что ни в законе, по существу, ни в ГК, нигде по-настоящему защита прав страхователей не предусмотрена. Написано, какие обязанности несет страховщик, но только общих чертах. А это должно быть прописано более основательно. Как и норма о том, какие права имеет страхователь по договору страхования.

---

[17] Кузнецова И.А. Практическое пособие, Дашков и К., 2011

Можно сделать вывод, что основными факторами, способствующими развитию системы страхования вообще и личного в частности, являются: наличие страхового интереса, платежеспособности. Так же не маловажным становится политическая и экономическая стабильность, доверие населения к власти, формирование рыночного отношения к вопросам социальной защиты.

Важно позаботиться также о мерах государственной поддержки, которые бы не препятствовали развитию страхового бизнеса.

Страхование, такой вид деятельности, который сопровождает человека на протяжении его жизни. Это такие виды страхования как: страхование жизни, медицинское страхование, автострахование, то есть все от рождения до выплат после смерти застрахованного лица. В странах с развитой рыночной экономикой история страхования насчитывает более сотни лет. В России же, нужно отметить, данный институт находится пока на начальных этапах развития.

Перспективы у страхового рынка России могут быть благоприятными в том случае, если государство на деле поддержит развитие страхования и разработает эффективную нормативную базу, которая бы действительно функционировала и соблюдалась всеми участниками страховых отношений.

Глава 2. Анализ современной практики личного страхования.

2.1. Анализ современного состояния рынка личного страхования в России.

Надо выделить, что важнейшими тенденциями развития национального страхового рынка является качественное изменение страховой структуры личного страхования и, в первую очередь, за счет увеличения доли обязательных видов страхования.

Таким образом, обязательное личное страхование в РФ состоит из двух различных групп: первая – страхование военнослужащих, приравненных к ним в государственном страховании лиц, сотрудников Федеральной налоговой службы, органов внутренних дел, государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ; вторая – страхование пассажиров (туристов, экскурсантов), см. рис. 2.1



Рис. 2.1 - Страховые премии по страхованию военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц, 2010-2014 гг.[18]

Нужно отметить, что объем страховых премий в 2014 году по договорам

[18] http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

обязательного личного страхования составил 7,6 млрд.руб., что на 21% больше, чем в 2013 году, при этом доля премий по обязательному личному страхованию составила в 2014 году 1,3% от совокупной страховой премии (кроме ОМС). Так, в данном сегменте страховые премии показывают небольшую, но стабильную динамику роста: в 2012 году страховые премии составили 5,9 млрд.руб., в 2013 году - 6,3 млрд.руб. Здесь, при этом, рост страховых премий в данном сегменте обеспечивается преимущественно за счет первой из указанных групп, в частности за счет страхования военнослужащих и приравненных к ним в государственном страховании лиц.

Так, в 2014 году доля страховых премий по страхованию военнослужащих и граждан, призванных на военные сборы, равна 42%, а, сотрудников органов внутренних дел - 40%, а по страхованию сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы - 10%, а по страхованию сотрудников государственной противопожарной службы - 5%, а сотрудников органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ - 2%, и сотрудников налоговых органов - 0,4%.

Так, по страхованию военнослужащих и приравненных к ним лиц сумма выплат за 2014 год составила 6,2 млрд.руб., а вот распределение выплат внутри данного вида полностью соответствует распределению премий.

Так, по видам страхования военнослужащих и приравненных к ним лиц в обязательном государственном личном страховании коэффициенты выплат по данным за 2014 год составили: в обязательном личном страховании сотрудников налоговых органов−84%; в страховании сотрудников органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ−85%; в страховании сотрудников органов внутренних дел−99,7%; в страховании военнослужащих и граждан, призванных на военные сборы−97,4%; в страховании сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы−108%; в страховании сотрудников государственной противопожарной службы −85%.

Следует отметить, что по сравнению с 2013 годом

количество страховщиков, осуществляющих обязательное страхование военнослужащих и

приравненных к ним лиц, возросло более чем в 2 раза. И, если в 2013 году данный вид страхования осуществляли 6 страховщиков, то в 2014 году их количество достигло 14.

Далее, нужно отметить, что в 2014 году 58% страховых премий по личному страхованию составили страховые премии по договорам, заключенным с юридическими лицами на медицинское обслуживание (корпоративное ДМС).

Так, как показано на рисунке 2.2 страховые премии по данному виду страхования с 2012 года демонстрируют наибольшие темпы прироста.

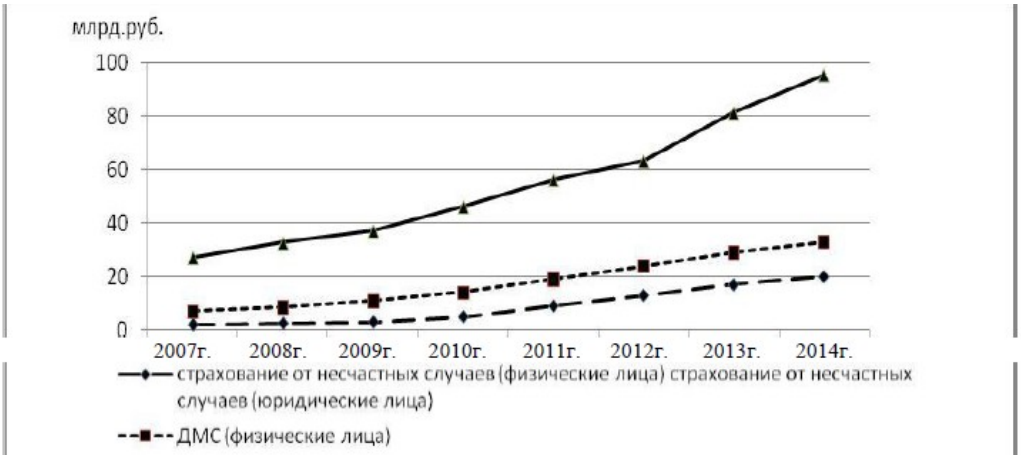


Рис. 2.2 – Страховые премии по видам личного страхования, по договорам, заключенным с физическими и юридическими лицами[19]

Общий объем страховой премии российских страховщиков жизни по итогам 2014 года вырос по сравнению с 2013 годом на 16,7% и составил 119,3 млрд рублей. Премии по страхованию жизни увеличились на 29,1% и составили 103,8 млрд рублей. Сбор премий по иному личному страхованию уменьшился на 28,8% и составил 15,5 млрд рублей.

Общий размер страховых выплат за 2014 год увеличился на 16,7% по сравнению с выплатами за 2013 год и составил 15,1 млрд рублей.

При этом выплаты по страхованию иному, чем страхование жизни,

[19] http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

увеличились на 10,4% - до 4,03 млрд рублей, выплаты по страхованию жизни выросли на 19,2% и составили 11,1 млрд рублей. Далее, надо отметить, что концентрация в секторе личного страхования продолжила свой рост достаточно умеренными темпами в основном за счет страхования от несчастных случаев. И при этом общие показатели концентрации в обоих сегментах личного страхования демонстрировали однонаправленные тенденции: количество страховщиков, осуществляющих страхование от несчастных случаев, сократилось с 524 до 489, ДМС – с 466 до 423.

Так, у ведущих страховщиков доля страховых премий выросла в секторе страхования от несчастных случаев с 44% до 48%, в секторе ДМС осталась прежней – 52%; доля «двадцатки» лидеров выросла по страхованию от несчастных случаев с 58% до 60%, по ДМС с 65% до 66%. Также, в рассматриваемых сегментах доля 50 крупнейших страховщиков выросла в сегменте страхования от несчастных случаев с 78% до 80%, а в сегменте ДМС – с 81% до 83%.

Первая профессиональная организация, объединяющая страховщиков жизни в России, «Ассоциация Страховщиков Жизни» (АСЖ) была зарегистрирована 24 ноября 2010 года. Президентом Ассоциации является Александр Михайлович Зарецкий, президент ЗАО «МетЛайф».

Основными целями АСЖ являются дальнейшее развитие рынка страхования жизни, увеличение его объемов и расширение спектра услуг и продуктов; повышение надежности и профессионализма участников рынка; развитие законодательства и регулирования индустрии с целью повышения привлекательности услуг по страхованию жизни и возможности предложения новых современных страховых продуктов; популяризация идеи страхования жизни и повышение страховой культуры россиян.

В 2014 году новыми членами АСЖ стали ООО "СК "Согласие", ЗАО "СК "Благосостояние", ООО "СК "Ингосстрах-жизнь". ОСАО "Россия" вышла из

состава АСЖ, и у нее была отозвана лицензия. По итогам 2014 года в АСЖ входит 21 страховая компания.

Объем премий, собранный российскими страховщиками по страхованию от несчастных случаев и болезней (НС), в 2014 году увеличился на 0,9% - до 95,5 млрд рублей по сравнению с показателем за 2013 год, Всего за 2014 год было заключено 55,141 млн договоров, что на 21,8% больше, чем в 2013 году.

Общий объем премий, собранный десяткой лидеров в сегменте НС в 2014 году, составил 54,3 млрд рублей, объем выплат - 7,4 млрд рублей.

Компанией-лидером по сбору премий по НС по итогам 2014 года стала "ВТБ страхование" с показателем сборов 16,2 млрд рублей (рост по сравнению с показателем за 2013 год на 26,6%). Доля рынка "ВТБ страхования" составила 17%. Выплаты компании составили 868,3 млн рублей.

Второе место в списке крупнейших страховщиков НС принадлежит "Росгосстраху". В 2014 году компания увеличила сбор премий на 83,3% - до 12,1 млрд рублей. Доля рынка "Росгосстраха" составила 12,7%. Выплаты превысили 637 млн рублей.

Третье место занимает "Резерв" с показателем сборов 6,1 млрд рублей и долей рынка 6,4%. Премии по НС за период у компании увеличились в 2,9 раза, выплаты составили почти 457,2 млн рублей.

Десятку лидеров покинули компании: "ППФ страхование жизни", "Открытие страхование", СК "Кардиф", "Русский стандарт страхование", переместившись с 3-го на 80-е, с 6-го на 15-е, с 8-го на 21-е и с 10-го на 18-е место, соответственно.

При этом в десятку лидеров вошли компании: "Резерв", "СОГАЗ", "АльфаСтрахование" и "РЕСО-Гарантия", переместившись с 12-го на 3-е, с 14-го на 7-е, с 15-го на 9-е и с 21-го на 10-е место, соответственно.

Таблица 2.1

Компании-лидеры по страхованию от НС по итогам 2014 года:[20]

N п/п	Наименование организации	Премии, 2014, млрд. руб.	Доля, %	Выплаты, 2014, млрд. руб.	Уровень выплат, 2014, %	Ср. премия, 2014, тыс. руб.	Ср. выплата, 2014, тыс. руб.
	Итого по РФ:	95,5	100,0	15,2	16.0	1,7	39,6
1	ВТБ страхование	16,2	17,0	0,868	5,4	28,4	95,7
2	Росгосстрах	12	12,7	0,637	5,3	1,2	21,0
3	Резерв	6,1	6,4	0,457	7,5	3,4	159,4
4	ВСК	4,9	5,2	1,7	34,4	3,4	26,8
5	Благосостояние	2,8	3,0	0,614	21,6	5,5	75,8
6	Альянс	2,5	2,7	0,691	27,0	2,6	130,2
7	СОГАЗ	2,5	2,7	0,741	29,3	7,1	75,7
8	Росгосстрах-Жизнь	2,5	2,6	0,992	39,7	6,1	21,1
9	АльфаСтрахование	2,4	2,5	0,413	17,1	7,6	137,6
10	РЕСО-Гарантия	2	2,2	0,295	14,2	3,2	31,8
	Итого по 10-ке	54,3	56,9	7,4	13,7	3,1	39,4

Общий объем страховой премии по итогам 2014 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 16,7% и составил 119,3 млрд. рублей, из них по страхованию жизни – на 29,1% и составил 103,8 млрд. рублей.

Сбор премии по иному личному страхованию уменьшился на 28,8% и составил 15,5 млрд. рублей приложениях, 1,2,3 представлены рейтинг компании по страхованию жизни.

Общий размер страховых выплат за 12 месяцев в 2014 году увеличился на 16,7% по сравнению с выплатами страховщиков за аналогичный период предыдущего года и составил 15,1 млрд рублей.

При этом выплаты по страхованию иному, чем жизнь, увеличились на 10,4% до 4,03 млрд. рублей, выплаты по страхованию жизни увеличились на 19,2% и составили 11,1 млр.д рублей.

[20] http://www.finmarket.ru/

Таблица 2.2.

Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию, за 2014 год[21]

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года, млрд руб.	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование от несчастных случаев и болезней	73,02	28,9	107,1	11,0	12,3	117,6
медицинское страхование	105,11	41,5	110,5	69,43	77,7	106,7
ИТОГО по личному страхованию (кроме страхования жизни)	178,13	70,4	109,1	80,43	90,0	108,1
на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события	51,83	20,5	112,7	6,81	7,6	90,0
с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	21,75	8,6	182,5	1,47	1,7	134,9
пенсионное страхование	1,25	0,5	122,5	0,62	0,7	129,9
ИТОГО по страхованию жизни	74,83	29,6	127,0	8,9	10,0	97,4
ИТОГО по добровольному личному страхованию	252,96	100,0	113,8	89,33	100,0	106,9

[21] http://sadko-online.ru/

Объем страховых премий, собранных страховщиками по добровольным и обязательным видам в 2014 году, составил 952 млрд. руб., что на 22,7% больше, чем годом ранее. Объем страховых выплат составил 626,5 млрд. руб., увеличившись на 30%. В 2013 году прирост премий был более существенным – 27,1%, прирост выплат – 36,6%.[22]

Незначительное снижение премий, собранных страховщиками, в 4 квартале по обязательному страхованию (кроме ОМС и ОСАГО), было обусловлено уменьшением пассажирооборота и сокращением многими гражданами расходов на путешествия. При этом стабильно высокие сборы по данной группе страхования в первом квартале года приходятся на страхование военнослужащих и приравненных к ним лиц и мало зависят от рыночных факторов.

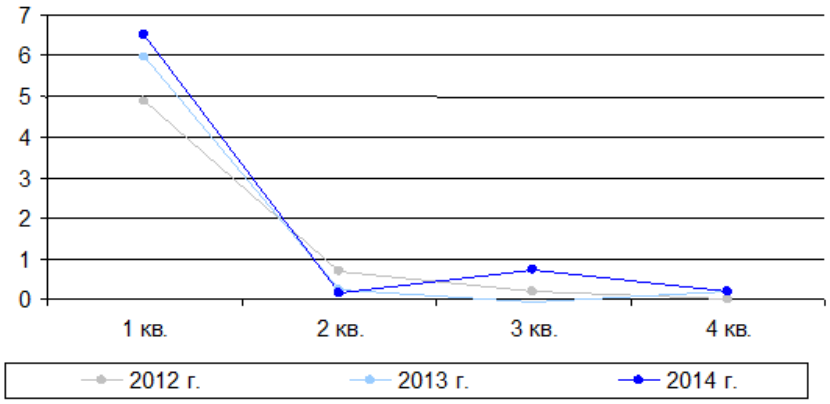


Рис. 2.3 Динамика ежеквартальных премий по обязательному страхованию (кроме ОМС и ОСАГО), 2012 – 2014 гг.[23]

Как отметил Председатель Комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин «В течение всего прошедшего года страхование жизни продолжало показывать стабильный рост, несмотря на макроэкономическую ситуацию конца года. Очевидно, что в 2014 году кредитное страхование жизни начало снижать обороты, но переориентация отрасли на долгосрочные

[22] Ефимов О. Н. О базовых понятиях страхования //Взаимодействие государства и страховых организаций: проблем ыи перспективы развития: материалы Междунар. Страхового форума (8-9 июня 2011 г., г. Пермь)/ гл. ред. И. Ю.Макарихин; отв. Ред. М. Ю. Молчанова; Перм. Гос. Ун-т. –Пермь, 2011. – с. 32-39

[23] http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

программы позволила завершить год с хорошими показателями роста. Учитывая зависимость страхования жизни от экономики, мне трудно дать числовой прогноз на 2015. Тем не менее, я вижу и оптимистичную сторону кризиса, рассматривая его как время новых возможностей.

Уверен, что введенные в 2015 налоговые льготы для долгосрочного страхования жизни, а также инновации в сфере инвестиционного страхования жизни, разработка страховых решений для массового сегмента и совершенствование качества обслуживания помогут рынку пережить трудные времена и продолжить активное развитие».

На рисунке 2.4 показано, что в то время, когда клиенты страховщиков уже снизили расходы на страхование транспортных средств, имущества и, в чуть меньшей мере, на личное страхование, страхователи, заключающие договоры страхования жизни, продолжали платить по ним очередные страховые взносы и неохотно шли на расторжение договоров накопительного страхования жизни.

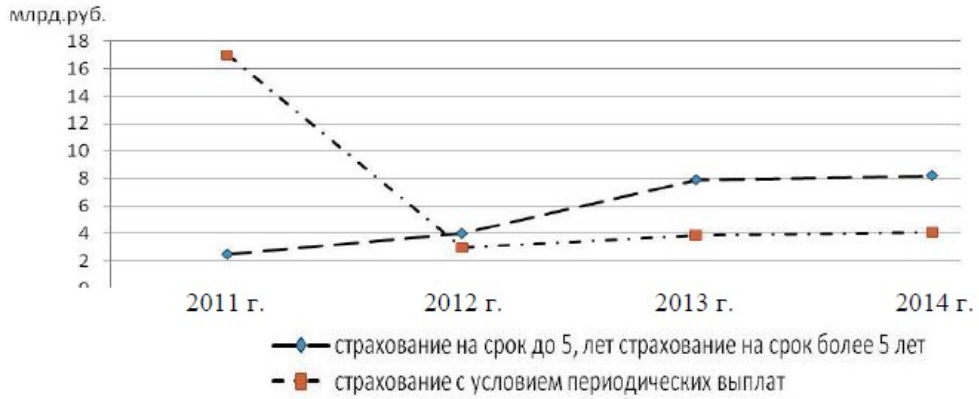


Рис.2.4 Страховые премии по договорам страхования жизни в зависимости от срока страхования и периодичности выплат[24]

Далее, в таблице 2.3 представлен перечень страховщиков, лидирующих в сегменте страхования жизни

Таким образом, объем страховых премий по страхованию жизни упал во 2-м квартале 2014 г. на 37%, а в 3-м квартале – на 39% по отношению к аналогичным периодам предыдущего года. Так, к примеру, согласно

[24] http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

отчетности страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, за 1-е полугодие 2014 г. у большей части страховщиков – лидеров сегмента отмечается значительное падения страховых премий по данному виду страхования. Так, количество страховщиков в целом, осуществляющих страхование жизни, сократилось и имеет тенденцию к последующему сокращению.

Таблица 2.3

Перечень страховщиков, лидирующих в сегменте страхования жизни в 2014 г., страховые премии[25]

№ п/п	Наименование страховой организации	Страховые премии (взносы) по страхованию жизни, млрд.руб.			Прирост (1-е пол. 2014г. к 1 пол. 2013г.),%
		1 пол. 2013г.	2013г.	1-е пол. 2014г.	
1	2	3	4	5	6
1	АИГЛАЙФ	1,7	3,3	1,3	-23
2	Российский стандарт страхования	1,4	2,9	0,3	-77
3	СК Согаз-жизнь	0,9	2,4	0,3	-68
4	Росгосстрах-жизнь	0,5	1,3	0,7	37
5	МСК-Лайф	0,3	0,5	0,03	-90
6	Чулпан-жизнь	0,3	0,4	0,3	17
7	Финстрах	0,3	0,6	-	-
8	Чешская страховая компания (Дженерали ППФ страхование жизни)	0,3	0,6	0,4	46
9	Сожекап страхование жизни	0,2	0,6	0,2	-35
10	Альфастрахование-жизнь	0,2	0,5	0,4	56
11	ДИСКОНТ	0,2	0,5	0,2	-15
12	Альянс РОСНО жизнь	0,2	0,5	0,3	41
13	Урал-Аил-Жизнь	0,2	0,3	0,07	-59
14	Ренессанс-жизнь	0,2	0,4	0,2	12

В связи с этим, следовательно, в целом, на российском рынке личного страхования наиболее динамично развивается обязательное личное страхование. Так, по добровольному личному страхованию – страхование от несчастных случаев, а затем уже добровольное медицинское страхование. Так, наибольшие проблемы испытывает рынок страхования жизни.

[25] http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

Можно констатировать, личное страхование – важная составляющая формирования финансового рынка, позволяющая, с одной стороны, повысить социальную защищенность граждан, а вот, с другой – создавать крупные инвестиционные ресурсы, финансировать серьезные государственные и коммерческие проекты в различных отраслях экономики.

Надо выделить, что отсутствие страховой культуры, психология потенциальных страхователей, а также крайне отличительное различие в уровне доходов населения не позволяют привлекать денежные средства широких слоев населения в страховые фонды.

Видится целесообразным, что для быстрого развития личного страхования необходимо наличие как минимум двух условий: надо поддерживать долгосрочную надежность и устойчивость финансовой системы в целом, что обеспечит сохранность вложений; а, также, доходность накопительного страхования должна быть сравнима с другими инвестиционными инструментами при сопоставимом уровне риска (например, банковский депозит).

Таким образом, перспективы развития страхового рынка в РФ трудно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры людей.

И видится, скорее очевидным, что в стране с непредсказуемым экономическим курсом население, живущее потребностями одного дня, не будет заботиться о накоплении с каждым днем обесценивающегося капитала.

Так, долгосрочные накопительные страховые программы в таких экономических условиях просто не работают.

2.2. Сравнительный анализ зарубежного опыта личного страхования.

Как правило, объем собранных премий отражает степень развитости того или иного вида страхования. В данной работе проанализирован рынок страхования жизни в Европе.

Для того чтобы понять, от чего зависит объем собранных премий, рассмотрим зависимость объема премий по страхованию жизни от факторов, приведенных в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

Описание данных переменной с указанием гипотез относительно каждой[26]

Название переменной	**Описание переменной**	**Гипотеза**
premium	Объем премий по страхованию жизни (млн. евро)	Зависимая переменная
benefits	Выплаченные страховые возмещения по страхованию жизни (млн. евро)	Увеличение количества (суммы) возмещений сопровождается увеличением объема премий
investment portfolio	Инвестиционный портфель страховых компаний по страхованию жизни (млн. евро)	Увеличение количества инвестиций СК сопровождается увеличением объема премий
exchange rate	Валютный курс (1_Euro=)	Увеличение валютного курса сопровождается увеличением объема премий
income	Реальный располагаемый доход домашних хозяйств	Увеличение дохода населения сопровождается увеличением объема премий
GDP	Номинальный ВВП (млн. евро)	Увеличение ВВП сопровождается увеличением объема премий
companies	Количество компаний по страхованию жизни (ед.)	Увеличение количества страховых компаний сопровождается увеличением объема премий
unemployment	Уровень безработицы (%)	Увеличение уровня безработицы сопровождается снижением объема премий
life expectancy	Продолжительность жизни при рождении (лет)	Увеличение продолжительности жизни сопровождается увеличением объема премий
population	Численность населения	Увеличение численности населения сопровождается увеличением объема премий

Несмотря на сложные макроэкономические условия, в 2013 году, во всех Европейских странах страхование жизни увеличилось на 3,1%. Длительный период низких процентных ставок остался и, вероятно, продолжится быть важным особенностью отрасли страхования жизни. Даже если страховщики, как правило, могут выдерживать довольно длительные периоды низкие

[26] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

процентные ставки, благодаря долгосрочным характером инвестиций и их соблюдение принцип соответствия.

Для достижения доходности: увеличение инвестиционного риска в целях выполнения целевой возвращает гарантированы для страхователей.

Спрос на страхование жизни также существенно сказалось в ряде стран ЕС факторы таких, как повышение налогов или снижение налоговых стимулов для долгосрочных жизни и сберегательные продукты на страхование жизни, на которые приходится 60% европейских премий, составил €667 в 2013 году по сравнению с €653 в предыдущем год, рисунок 2.5.

Национальные различия в правовых и налоговых режимах, конкурс с другими продуктами и компаний подходы для расчета резервов все это влияет на бизнес стратегии страховщиков жизни и таким образом содействовать разнообразие жизни в Европе.

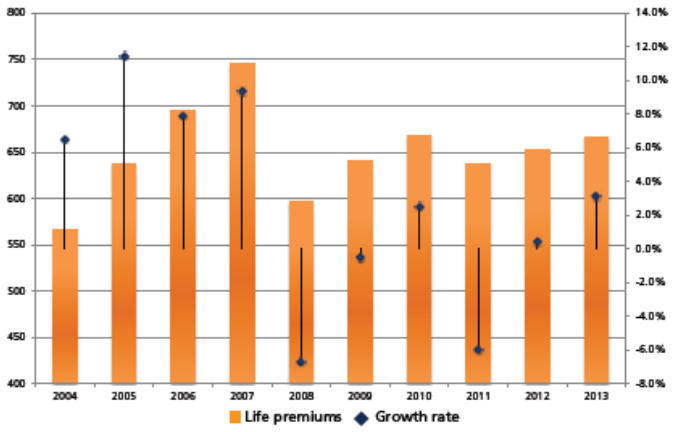


Рис. 2.5. Показатели развития страхования жизни за 2004-2013 гг., в МЛРД долл[27].

Четыре крупнейших рынка по-прежнему являются Великобритания, Франция, Германия и Италия, на долю которых приходится 70% всех жизненных премий в Европе в 2013 году. В Германии и Франции страхование жизни составил 4% и 4,8%. В Германии этот рост в основном был обусловлен сильным толчком в single-premium income (+14.2%).

Жизнь премий увеличилась в Португалии (на 33,5%) после двух лет спада, в Швеции составила 9,7%. Снижение премий жизнь было зафиксировано в Великобритании, Бельгии и Нидерландах -2.4%, -22.9% и

[27] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

-3.8% соответственно. Резкое падение в Бельгии был результатом увеличения налогов на жизнь премий от 1,1% до 2% с 1 января 2013 года.

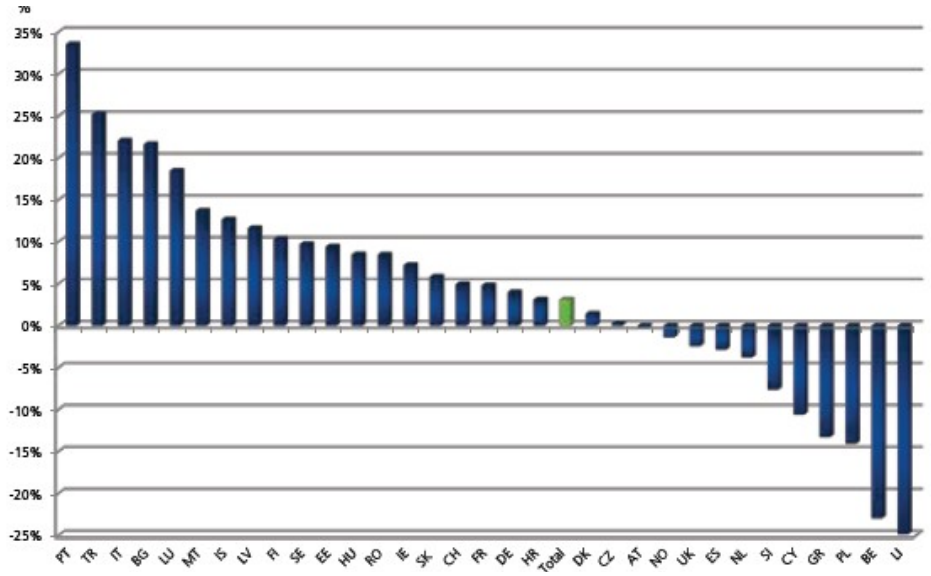


Рис. 2.6. Анализ роста премий жизни[28]

Анализ текущего состояния и развития страхования свидетельствует о необходимости повышения его роли в системе социально-экономических и финансовых отношений, усиления взаимосвязи с другими формами аккумулирования и расходования денежных фондов, создания надежного инструмента защиты интересов человека, общества, государства, субъектов экономической деятельности от рисков, достижения прозрачности деятельности субъектов страхового дела, повышения информированности населения и хозяйствующих субъектов.

[28] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

Таблица 2.5.

ТОП 10 стран с самым быстрым темпом развития страхового рынка[29]

Страна	Процент роста страховой премии
Индия	52,60%
Литва	31,80%
Венесуэлла	31,8
Латвия	23,90%
Англия	20,10%
Румыния	19,80%
ЮАР	19,60%
Венгрия	14,75%
Россия	11,60%

Как исторически, так и по результатам исследования, существенным фактором роста является государственная поддержка отрасли в виде введения обязательных видов страхования, таких как страхование ОПО.

Страховые компании, находясь среди крупнейших институциональных инвесторов, управляют их активами с долгосрочной перспективой. Инвестиционные стратегии, а также стоимость их активов очень зависят от развития рынка капитала.

Различия в темпах экономического роста в 2011 году по ЕС, объединенные с продолжительной нестабильностью рынка, вызванной кризисом суверенного долга еврозоны, в большей степени влияют на настроение участников рынка.

Исторически низкие процентные ставки в некоторых странах еврозоны и других странах с развитой экономикой продолжали проявлять давление в сторону понижения окупаемости (снижения доходности) инвестиций.

После повышения почти 6% в 2010 году, инвестиционный портфель страховщиков по страхованию жизни Европы, оцененных по рыночной стоимости, в целом увеличился не более чем на 1% в 2011 году и составил €6 100 млрд. рисунок 2.7.

[29] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

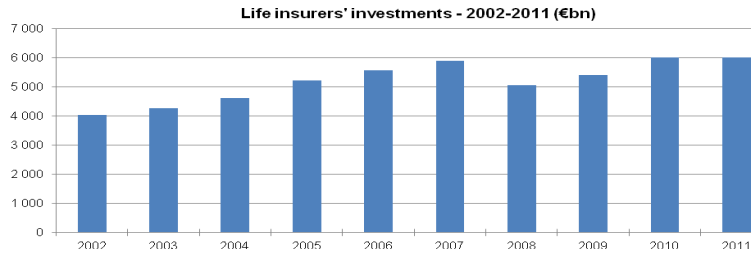


Рис. 2.7. Инвестиции страховых компаний страхования жизни (€ млрд.) - 2004-2011 гг.[30]

Три самых крупных европейских сообщества инвесторов в отрасли страхования жизни — а именно, Великобритании, Франции и Германии — сообщили об относительном замедлении в росте их активов в 2011 году. Вместе, эти три сообщества составляют две трети общего европейского портфеля.

«Новые» премии. За прошлое десятилетие, число новых договоров страхования жизни росло до 2007 года и затем, после финансового кризиса, два последовательных года было относительно неизменным. Общее увеличение в 2010 и в 2011 годах на 11% и на 17% соответственно больше произошло из-за Турции. Несмотря на эти позитивные события, объем «новых» премий снизился почти на 15% в 2011 году и составил более €160 млрд. рисунок 2.8.

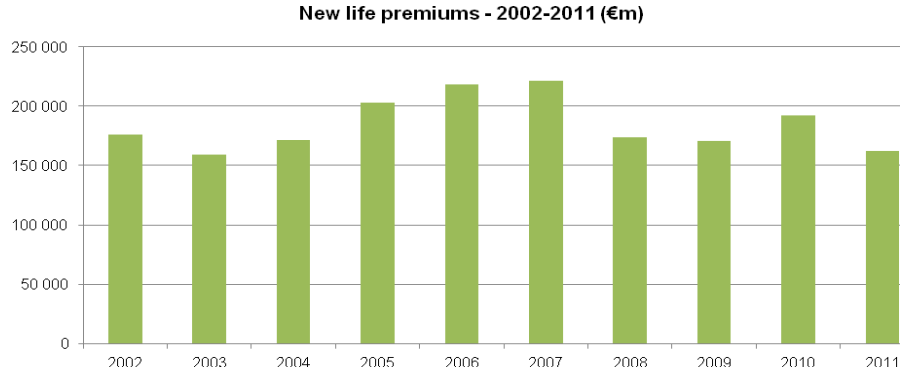


Рис. 2.8 Новые премии по страхованию жизни (€млн.), 2004-2011 гг.[31]

Среди трех самых больших европейских рынков страхования жизни только в Великобритании произошло увеличение «новых» премий (почти 4%) в

[30] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

[31] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

2011 году. В Германии и Италии, «новые» премии уменьшились на 13% и почти 30% соответственно. Индивидуальные полисы составляют большинство новых премий по страхованию жизни (почти 80%). Среди этих премий (от индивидуальных контрактов) приблизительно 70% составляют договора накопительного страхования жизни, в то время как аннуитеты составляют 25-30%.

Каналы распространения. Далее будут рассмотрены каналы распространения новых индивидуальных премий, а также новых коллективных премий.

- Новые индивидуальные премии.

С долей рынка в пределах от 65% к 85% банкострахование является главным каналом распространения новых индивидуальных премий страхования жизни в Бельгии, Франции, Италии и Португалии. В остальных странах преобладают посредники. Агенты численностью превосходят брокеров в распределении индивидуальных продуктов страхования жизни в большинстве стран. В Великобритании, однако, лидируют брокеры (79%), и в Словакии распределение между брокерами и агентами примерно поровну. Прямые продажи (прямая работа страховщика с клиентом, а также дистанционные продажи) составляет 2.2% в Бельгии, увеличиваясь до 14% в Нидерландах. Дистанционные продажи почти не производятся ни в одной из европейских стран, кроме Великобритании (10%) рисунок 2.9.

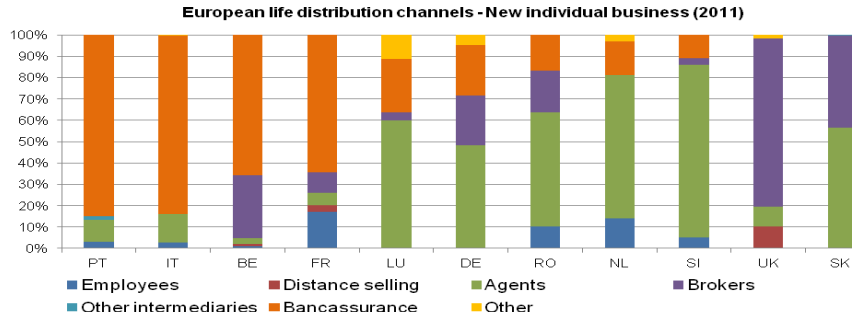


Рис. 2.9. Европейские каналы распространения страхования жизни - Новые индивидуальные продажи (%) - 2011[32]:

[32] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

Employees – сотрудники;
Other intermediaries – другие посредники;
Distance selling – дистанционные продажи;
Bancassurance – банкострахование;
Agents – агенты;
Brokers – брокеры;
Other – другие.

- Новые коллективные премии.

Банкострахование является главным каналом распространения в Португалии (88%). Агенты и брокеры доминируют в Великобритании, Румынии и Словении, тогда как в Бельгии, Италии и Нидерландах – прямые продажи, которые преобладают с соответствующими долями рынка 69%, 48% и 57% рисунок 3.1.

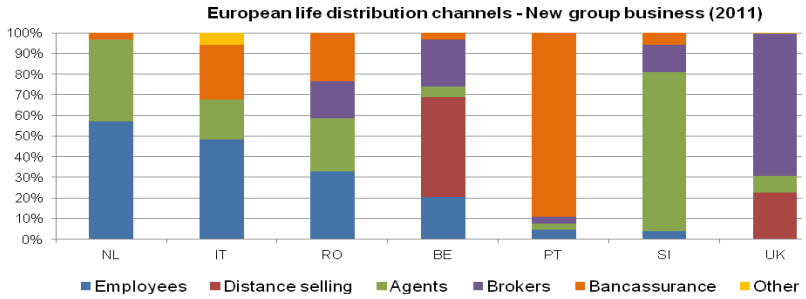


Рис. 3.1. Европейские каналы распространения страхования жизни - новые коллективные продажи (%) - 2011 г.:[33]

Employees – сотрудники;

Other intermediaries – другие посредники;
Distance selling – дистанционные продажи;
Bancassurance – банкострахование;
Agents – агенты;
Brokers – брокеры;
Other – другие.

В 2012 году в развитых странах Западной Европы премии упали приблизительно на 5%.[34] Рост премиального дохода на развивающихся рынках был самым сильным в Центральной и Восточной Европе (9.0% и 6.8%, соответственно). Премиальный рост был слабым вследствие низкого макроэкономического роста, высокой неопределенности и волатильности

[33] European Insurance in Figures Statistics № 46, January 2013. [Электронный ресурс] URL: http://www.insuranceeurope.eu

[34] 2013 Life Insurance and Annuity Industry Outlook: Considering new directions in a recovering economy [Электронный ресурс] URL: http://www.deloitte.com/us/cfs

финансовых рынков. Больше всего пострадало накопительное страхование жизни и пенсионное страхование, которое стало менее привлекательным для клиентов ввиду низких процентных ставок. С действующими рекордно низкими процентными ставками клиенты стали склонны избегать продуктов страхования, связанных с инвестиционной составляющей и воздерживаться от заключения долгосрочных контрактов.

Одновременно, эта сфера также стала менее привлекательной для компаний страхования жизни, потому что низкие процентные ставки и волатильность фондового рынка разрушают модели доходности и риска и маржу прибыли.

Объем новых продаж по страхованию жизни уменьшился в большинстве стран.

В Италии и Германии, продажи уменьшаются второй год подряд, несмотря на то, что в 2012 году они уменьшаются в более медленном темпе, чем в 2011 году.

Во Франции, где большая часть бизнеса завязана на накопительном страховании с единовременной уплатой взноса, продажи, как предполагается, существенно снизились, частично потому что банки стали предлагать альтернативные продукты с более привлекательными сроками.

Основной для будущего системы страхования жизни будет развитие макроэкономической среды, финансовых рынков и процентных ставок.

Премиальный доход будет постепенно восстанавливаться.[35]

На 2013 год Swiss Re было оценено, что глобальный премиальный доход будет расти на 2.2% (с учетом инфляции) и затем увеличиваться немного выше - 3% в 2014 году. На развитых рынках ожидаемые темпы роста составят 2.5% и 1.5% в 2013 и 2014 годах, соответственно.

На развивающихся рынках рост, как ожидают, быстро поднимется до 6%, и затем будет повышаться медленнее - на 7%, что значительно меньше, чем было за прошлые два десятилетия таблица 2.6.

[35] Global insurance review 2012 and outlook 2013/14 [Электронный ресурс] URL: http://swissre.com

Таблица 2.6.

Реальный действующий премиальный доход по страхованию жизни[36]

Country	2010	2011	2012	2013	2014
UK	-12.5%	-8.8%	-2.8%	-1.0%	1.0%
France	2.7%	-15.1%	-15.1%	-0.3%	2.2%
Germany	6.8%	-7.1%	-4.3%	-0.7%	0.2%
Italy	9.4%	-20.2%	-7.0%	-0.9%	0.7%
Spain	-10.0%	8.6%	-10.7%	0.8%	1.5%
Netherlands	-0.9%	-0.5%	-4.4%	2.4%	3.2%

Таким образом, слабый спрос и сокращение предложения привели к сильному снижению в накопительном и пенсионном бизнесе. Процентные ставки являются самой большой проблемой в страховании жизни, потому что ее снижение ведет к снижению и уровня инвестиций, в которые входит премиальный доход. В перспективе развитие макроэкономической среды будет крайне важно. По прогнозам аналитиков Swiss Re премиальный доход восстановится медленно в 2013 году.

Моторные виды страхования продолжают быть приоритетными для всех участников рынка, и этот настрой поддерживается прогнозируемым ростом кредитования на уровне 20-25% и значительным ростом автопарка.

Кроме того, большие надежды подает рынок страхования жизни, однако его конкурентоспособность и дальнейший рост тесно связаны с изменениями налогового законодательства.

Несмотря на высокие комиссии банкам и дилерам, страховые компании намерены увеличить продажи по этим каналам, уделяя умеренное внимание развитию прямых продаж.

Страховые компании США - это многофункциональные финансово-кредитные учреждения, холдинги, которые через дочерние компании кроме страхования, занимаются предоставлением кредитов, осуществляют чековое обслуживание клиентов, осуществляющих операции с недвижимостью,

[36] Global insurance review 2012 and outlook 2013/14 [Электронный ресурс] URL: http://swissre.com

ценными бумагами, управляют имуществом и капиталом по поручению своих клиентов. Это способствует укреплению финансовой устойчивости страховщиков в случае неблагоприятных ситуаций с отдельными видами страхования. На страховом рынке США работает свыше 8 тыс. компаний, занимающихся имущественным страхованием, и около 2 тыс. компаний по страхованию жизни.

По организационно-правовой форме это акционерное общество и общество взаимного страхования. Наибольшим спросом среди американцев (3/4 всех доходов страхования жизни) пользуются такие виды страхования жизни, как страхование на случай смерти и страхование-вклад. Страхование-вклад предусматривает выплату страховой суммы по достижении страховым лицом обусловленного договором возраста.

Аналогом отечественного вида страхования является страхование на дожитие, который проводится совместно со страхованием на случай смерти.

В США отсутствует федеральный закон о страховании. Здесь нет единого федерального органа, который бы осуществлял надзор за страховой деятельностью.

Специфической особенностью американского страхового рынка является отсутствие единой для государства системы страхования. Каждый штат имеет собственное страховое законодательство. При этом, страховые организации имеют широкие полномочия в разработке собственной страховой политики, определении размеров платежей, практики их отчисления и возмещения убытков.

В Швейцарии клиентами страховых компаний есть практически все финансово-кредитные учреждения, промышленные, торговые, транспортные и сельскохозяйственные предприятия. Одним из условий успешной деятельности страховых компаний является их активная инвестиционная деятельность на рынке капиталов.

На страховом рынке Великобритании специальный орган страхового надзора в составе Департамента торговли и промышленности имеет достаточно

широкие полномочия по организации и вмешательства в деятельность страховых компаний. При установлении фактов нарушения правил страхования к страховой компании применяются уголовные санкции вплоть до закрытия.

В Японии страхование осуществляется частными страховыми компаниями, государственными организациями и кооперативами. При этом, частные компании и государственные организации заняты поиском прибыльных сфер для вложения средств, которые накопленные от страховых взносов, действуя на национальном и международном уровнях, их цель - рост собственных доходов, поэтому они страхуют только надежных партнеров. Кооперативные же организации взаимного страхования ориентированы не на увеличение собственной прибыли, а на удовлетворение потребностей членов кооператива. Эти организации принимают всех фермеров без исключения, гарантируя каждому компенсацию в оговоренных контрактом случаях. Кооперативное страхование контролируется всеми членами кооператива и поэтому развивается рационально. Малые взносы делают кооперативные страховые организации более привлекательными для страхователей, усиливает их конкурентные позиции на национальном рынке страхования.

В Израиле государственная политика в области страхования направлена на то, чтобы предотвратить злоупотребления при обращении достаточно больших средств. Так, законы этого государства четко очерчивают не только сферу деятельности, но и ограничивают свободу использования денег застрахованных. Например, средства, собранные на страхование жизни, могут быть использованы только для этой цели. Перевести их на другие виды страхования строго запрещено, и это жестко контролируется финансовыми службами государства. Страховые компании имеют право вкладывать средства, полученные от населения в виде страховых взносов, только в государственные облигации, и не более 50%. При этом, компании получают гарантированные 4,5% годовых, так что в накладе страховые компании не остаются. Не менее строги и правила регистрации компаний. Кроме обязательного залога в 25 миллионов долларов, претендент на этот вид деятельности обязательства

должен доказать, что за ним не тянется "криминальный хвост". Проверки проводятся достаточно строго.

Перечень услуг, предоставляемых страховщиками Израиля, достаточно велик. При этом страховые компании пытаются расширить эту сферу, предлагая нестандартные виды обслуживания.

Итак, на сегодняшний день наиболее развитые рынки страховых услуг в США и Великобритании. Этому способствовали такие факторы, как совершенная законодательная база и вековой опыт, наличие прочных финансово независимых и конкурентоспособных страховых компаний, их высокий профессиональный уровень. Это обеспечивает их успешное функционирование как на внутреннем, так и на мировом страховом рынке.

Такое направление деятельности страховых компаний, как привлечение иностранного капитала приобретает особое значение в развитии национальных страховых рынков, поэтому необходимо уделять значительное внимание регулированию доступа на страховые рынки Украины. Доступ иностранных страховщиков на национальные рынки способствует притоку иностранного капитала в другие отрасли, поскольку иностранные компании уже давно занимаются страхованием различных рисков.

Поэтому приход иностранных страховщиков является необходимым сигналом для других инвесторов, что свидетельствует о благоприятном экономическом климате в стране. В целом привлечение иностранного капитала стимулирует конкуренцию, что в свою очередь приводит к снижению тарифов на страховые услуги, обеспечивает доступность страховых услуг и способствует привязанности физических и юридических лиц к страхованию.

Международное право и право большинства государств мира считает обязательное страхование как необходимость защиты интересов третьих лиц в случае, если им нанесен ущерб. Поэтому, как правило, обязательная форма страхования наиболее распространена в страховании ответственности. А личное и имущественное страхование осуществляются исключительно в добровольной форме.

Страховой рынок в Украине все еще находится на начальном этапе развития, отдельные его сегменты стремительно развиваются, однако уровень страхового покрытия остается на низком уровне (он составляет лишь 3-5%, тогда как в странах Западной Европы - более 95%). В нашей стране развиваются только классические виды страхования - КАСКО, имущественное страхование, тогда как, например, медицинское страхование находится на этапе зарождения. Это обусловлено, в первую очередь, уровнем доходов населения - развитие страхования в странах Восточной Европы показывает, что уровень развитости страхового рынка имеет прямую зависимость от уровня доходов населения.

Вышесказанное объясняет значительный интерес иностранных страховых компаний к страховому рынку Украины за последние годы.

Так, количество компаний с иностранным капиталом за период с 2010 по 2012 г. увеличилась с 58 в 2010 году до более 82 в 2012 году (более чем на треть), а доля иностранного капитала в уставном капитале страховщиков - с 13,5% до почти 20% (более 45%). Рынок страховых услуг остается наиболее капитализированный среди других небанковских финансовых рынков. Общее количество страховых компаний по состоянию на 31.03.2012 составила 443, в том числе СК "life" 164 компаний, СК "non-life" — 379 компаний, (по состоянию на 31.03.2011 - 453 компании, в том числе СК "life "- 66 компаний, СК" non-life " - 387 компании.

В Украине формируется собственная модель рыночной экономики, учитывая ту ситуацию, в которой оказалось государство на момент признания ее политически независимой. Отсюда закономерно появление особенностей развития и отдельных сегментов рыночной инфраструктуры. Большой перестройки наряду с государственными финансами, банковским делом претерпело страхование. В чем же заключается роль страхования в воздействии государства на рыночную экономику?

Страхование очень важно как для предприятий, уже функционирующих, так и новых, которые еще не получили достаточного производственного потенциала и не накопили собственных резервных фондов.

Страхование не только обеспечивает возмещение фактических убытков, обусловленных определенным событием. Наличие соответствующей страховой сделки позволяет увереннее пользоваться кредитом, чтобы построить или приобрести необходимые средства производства. Мировой опыт доказал целесообразность накопления и использования средств на социальные программы страховым методом.

Аккумулированные в страховых компаниях ресурсы через систему инвестирования способствуют расширению производства или ускорению выполнения других программ. Это выгодно страхователям, страховым компаниям, банкам и другим предпринимательским структурам и государству в целом. Правительства стран с развитой рыночной экономикой с учетом возможности страхования накапливать средства оказывают страховой индустрии всестороннюю поддержку, способствуют ее дальнейшему развитию.

В силу того, что одной из тенденций развития мирового страхового рынка является применение современных информационных технологий, в частности Интернет-продажи продуктов, то можно предложить украинским страховым компаниям использовать подобные технологии в своей деятельности.

Это увеличит количество страхователей за счет удобства процесса страхования и более низких цен по сравнению с продажами в обычном режиме.

Есть также предложение о создании локальных страховых зон или даже единой страховой системы. Но для этого в смежных сферах социально-экономической и политической жизни мы наблюдаем недостаточно высокий уровень интеграции, что, по мнению специалистов, противоречит региональным интеграционным процессам.

Но на примере острой конкуренции на мировом рынке основных страховых центров - Западной Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии и их интеграции с целью создания региональных страховых блоков.

Поэтому можно утверждать, что интеграционные процессы в Украине в сфере страхования возможны. Быстрым способом присоединиться Украине к страховым блокам есть вход в Европейский Союз, ведь в его пределах полным ходом идет формирование единой западноевропейской страховой системы.

Сохранению высоких темпов развития страховой индустрии в Украине способствуют: наличие большого количества незастрахованных объектов, рост страховой культуры, необходимость защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, расширение потребительского кредитования, ипотеки, повышение управленческой культуры в отечественных страховых компаниях.

Важным элементом системы подготовки страховщиков должна стать высшая школа, что для Украины является вопросом перспективы. На Западе этот вид образования достаточно распространен и существует сетка учебных заведений. В США – это Нью-Йоркский страховой колледж, который занимает важное место в системе мирового высшего страхового образования. В Англии - The Charted insurance institute (London), во Франции -Ecole de assurance (Париж). В Нью-Йоркском колледже 4-5 летнее обучение: степени бакалавров и магистров в области финансов и управления бизнесом со специализацией по страхованию или бакалавра в области актуарных наук. В Италии римский университет "La Sapienza" за четыре года готовит бакалавров из статистических и актуарных наук и бакалавров из страхового права. В Швейцарии только специалистов-актуариев готовят в четырех немецкоязычных и двух франкоязычных вузах.

Созданные системы высшего страхового образования требуют серьезных объединенных усилий государственных органов, высших учебных заведений, страховщиков. Вместе с тем, следует отметить, что страховые компании нуждаются в страховых кадрах различной специализации: менеджерах, юристах, актуариях, финансистах т.п. Поэтому, целевая подготовка таких специалистов в рамках одного вуза просто невозможна. Итак, целесообразно введение соответствующей специализации в различных вузах.

В условиях интеграции страхового рынка важное значение приобретает кооперирование между украинскими и иностранными специализированными вузами, признание украинских дипломов за рубежом на основе унификации учебных программ и учебных материалов.

Обе тенденции типичны для высокоразвитого рынка. Примером реализации концепции общих финансов является прежде интенсивное сотрудничество между кредитными и страховыми учреждениями. Это сотрудничество развивается не только по линии взаимного обслуживания своих институтов, а также приобретает взаимопроникающий межотраслевой характер. Оно имеет многоцелевое, взаимовыгодное назначение и может стать препятствием для вхождения на рынок новых производителей финансовых услуг (кредитных и страховых), способствовать укреплению позиций уже действующих на рынке участников как со стороны страховой, так и со стороны кредитной сфер, способствовать открытию и освоению новых источников. Характерным примером реализации современной концепции общих финансов является интенсивное сотрудничество между банками и страховыми учреждениями, начало которой было заложено на ниве страхования кредитов. В этом виде страхования нашли тесное сочетание основные виды деятельности банков и страховых учреждений. Сегодня это сотрудничество развивается уже не только по линии простого взаимного обслуживания своих учреждений, но и приобретает многоплановый, взаимопроникающий, межотраслевой, межрыночный характер.

Некоторые страны с переходной экономикой имеют более высокий уровень развития, чем Украина, поэтому анализ их опыта будет полезным для нас. Ведь нам необходимо владеть всей информацией о мировых тенденциях развития страховых услуг развивающихся стран, с целью прогноза тех тенденций, которые нас ждут в будущем.

Формирование развитого рынка страховых услуг в Украине благодаря учету тенденций и особенностей развития страховых рынков развитых стран обеспечит благоприятные условия для рыночной трансформации и стабильное

развитие национальной экономики, развитие мировой экономики и международных отношений.

В процессе глобализации мирового страхования развитие страхового рынка Украины может происходить как путем ориентации страховой политики на повышение конкурентоспособности национальной страховой системы, так и по инертным сценарию, когда государственная политика страхования повторять ошибки и просчеты прошлых лет.

Очень важно минимизировать их, опираясь на научную обоснованность, взвешенность осуществленных мероприятий социально-экономической стратегии демократического государства Украины, которая выбрала курс на интеграцию в мирохозяйственные связи.

Глава 3. Проблемы и перспективы развития личного страхования в России

3.1. Проблемы развития личного страхования в России

В настоящее время различные виды личного страхования в той или иной мере используются в рамках реализации корпоративной социальной политики. Включение некоторых страховых услуг в перечень социальных благ, предоставляемых работнику за счет предприятия, стало обязательным элементом трудовых договоров и соглашений, что помогает закреплению квалифицированных кадров, улучшению здоровья и повышению работоспособности персонала[37].

Личное страхование занимает важную часть в формировании финансового рынка, который позволяет стимулировать инвестиционный процесс и повышать социальную защищенность граждан..

Развитие долгосрочного страхования жизни ведет к созданию обширных инвестиционных ресурсов, позволяет финансировать коммерческие и государственные проекты в различных отраслях экономики. Долгосрочное страхование жизни с развитой рыночной экономикой является главным источником инвестиционных ресурсов. Личное страхование в нашей стране на протяжении многих десятилетий являлось основой всей системы страхования.

Специфическим фактором станет удорожание зарубежной перестраховочной защиты в результате ослабления рубля. В то же время сохраняется неопределенность относительно возможного негативного влияния на взаимоотношения западных перестраховщиков и российских перестрахователей из-за санкций в отношении России.

Несколько слов необходимо сказать и о возможном влиянии международных санкций в отношении России на страховую отрасль.

По мнению участников отрасли, сегодня эти санкции носят для представителей рынка в большей степени репутационно-имиджевый и

[37] Журавин С.Г. Краткий курс страхования. М., 2012

символический характер и не оказывают прямого влияния. В то же время участники рынка заблаговременно анализируют возможные негативные сценарии развития ситуации с целью своевременного контроля и минимизации потенциальных рисков, способных стратегически повлиять на отрасль в целом.

Проанализируем проблемы рынка личного страхования в РФ.

Падение спроса на налогосберегающие схемы, которые можно объяснить как мерами административного и налогового регулирования, так и повышением сознательности предприятий в вопросах уплаты налогов. Существенное влияние было оказано началом действия с 2003 года поправок в налоговый кодекс России, устанавливающих налогообложение страховых выплат по договорам накопительного страхования жизни в течение первых пяти лет после заключения договора страхования.

В качестве второй причины послужили вступившие в силу с начала 2004 года изменения в ФЗ «Об организации страхового дела в РФ», запрещающие компаниям, имеющим лицензию на страхование жизни, осуществлять перестрахование имущественных рисков (которое для многих является приоритетным направлением работы). В июне 2004 года по просьбе страхового сообщества вступление в силу этих требований было перенесено до 1 июля 2007 года (ФЗ от 21.06.2004 г. №57-ФЗ), однако многие страховщики сдали лицензии на страхование жизни, чтобы не потерять выгодный перестраховочный бизнес. Так, в соответствии с Приказом Федеральной службы страхового надзора №123 от 18 ноября 2004 года 88 страховых организаций прекратили деятельность по страхованию жизни на основании собственных заявлений.

Третья причина заключается в отсутствии надежных и долгосрочных финансовых инструментов для инвестирования страховых резервов по страхованию жизни. Так, еще до дефолта 1998 года ставился вопрос о выпуске низкодоходных, но надежных государственных бумаг, в которых страховщики могли бы размещать свои резервы. В середине сентября 2004 года были утверждены и зарегистрированы в Министерстве юстиции условия эмиссии

государственных сберегательных облигаций (ГСО) с купонным доходом, предназначенные для страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и Пенсионного фонда РФ. Страховщики ждали появления ГСО как инструмента, позволяющего рассчитывать на сохранение денег в трудные и нестабильные времена и диверсифицировать вложения. В 2005 году были выпущены ГСО двух сроков обращения – однолетние и восьмилетние, общим объемом в 45-50 млрд. руб. Однако главным держателем этих бумаг с ограниченной ликвидностью стали не страховщики, а Внешэкономбанк, Пенсионный фонд, НПФ и управляющие компании. В результате, проблема наличия инвестиционных инструментов до настоящего момента остается нерешенной.

Развитию добровольного личного страхования в классическом виде в настоящее время препятствуют следующие обстоятельства.

Во-первых, наличие недоверия населения страховщикам, порожденное банковским кризисом 1995 года и финансовым кризисом 1998 года и стимулируемое в настоящее время отсутствием механизмов защиты прав страхователей (в том числе системы гарантий страхователям и застрахованным гражданам получения накопительных сумм по договорам страхования жизни).

Во-вторых, платежеспособность основной массы населения России продолжает находиться на низком уровне.

В-третьих, отрицательно сказывается на развитии добровольного личного страхования отсутствие благоприятных налоговых условий, стимулирующих спрос на страховые услуги.

В-четвертых, отсутствует механизм по распространению информации о деятельности страховщиков, ориентированной на страхователя.

В-пятых, страховщики не могут обеспечить стабильные проценты доходности по накопительным договорам страхования по причине отсутствия надежных инвестиционных инструментов для размещения страховых резервов.

В-шестых, неразвитость инфраструктуры регионального страхового рынка и отсутствие предложения страховых продуктов, способных

заинтересовать потенциальных страхователей, сдерживают расширение круга потенциальных страхователей.

В-седьмых, бессистемно и без учета интересов страхователей ведется работа по совершенствованию страхового законодательства.

Таким образом, в результате наличия ряда проблем на современном этапе развития, добровольная форма организации личного страхования, в нашей стране, практически не используется для повышения уровня страховой защиты населения от социальных рисков. Для улучшения сложившейся ситуации необходимо, государственное стимулирование развития добровольного личного страхования с учетом опыта стран, где личное страхование является важнейшим элементом социальной системы государства и позволяет успешно решать многие социальные проблемы общества.

Исходя из сложившейся ситуации на рынке страхования Российской Федерации и учитывая перспективы личного страхования, эксперты предлагают следующие пути развития института личного страхования:

1. Предоставление страховым компаниям возможности учувствовать в решении проблем социального обеспечения. Страховые компании на сегодняшний день играют большую роль в системе пенсионного и социального обеспечения, предоставив им возможность учувствовать в разработке программ социального обеспечения, государство, с одной стороны, будет способствовать развитию страхового института, а, с другой, получит долгосрочные страховые резервы.

2. Поддержка развития личного рискового страхования, в том числе страхования на случай смерти. По мнению экспертов, развитие этого вектора позволит обеспечить население дополнительными социальными гарантиями.

3. Развитие долгосрочного страхования жизни с выплатой аннуитетов и рент, что позволит повысить благосостояние граждан и привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы.

4. Разработка программ ипотечного страхования. Этот вид страхования позволит усилить программу ипотечного кредитования, что будет

способствовать решению одной из самых важных социальных проблем – обеспечение населения жильем.

5. Развитие института социального страхования от несчастных случаев с возможностью выбора государственной или частной страховой компании. Этот шаг будет направлен на поддержку частных страховых компаний и будет способствовать развитию страхования в целом.[38]

Отсутствует комплексный и системный характер нормативной базы; слабо работает механизм регулирования и использования денежного потока, формирующегося в страховании; - особой проблемой является недостаток профессиональных кадров в области страхования, грамотных актуариев. Над решением этой проблемы предстоит 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 других странах и начавшая внедряться в нашу хозяйственную практику[39].

В целом, рынок страхования физических лиц в России имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, страхования физических лиц способно стать важнейшим элементом роста экономики. Россия имеет все возможности для завоевания большой доли мирового рынка страхования физических лиц, поскольку находится в выгодном положении по сравнению со многими странами - обладает большими человеческими ресурсами.

[38] Бирючев О.И. Страхование: Пути развития. //Финансы. 2012. №12

[39] Бочкарев Н.В. Развитие страхового рынка в условиях экономического кризиса. - 2013. - №14(107).

3.2. Направления развития личного страхования

Центр стратегических исследований Росгосстраха сделал следующее обновление прогноза довольно долгосрочного развития рынков страхования жизни и «не жизни» (включая обязательные типы) в России до 2050.

В основание данных о прогнозе по возможному развитию сценариев экономики также легли индикаторы рынков страховки в различных странах в 2006-2010. Прогноз основан на зависимости между размерами рынка страховки и развития экономики – в частности рост валового внутреннего продукта.

Предположительно в следующих годах Россия будет в состоянии показать реальный рост валового внутреннего продукта на уровне 5 5-4% в более отдаленной перспективе, которую они могут уменьшить к 3% в год. И поскольку вступление России к Всемирной торговой организации и соревнованию между иностранными и внутренними страховщиками способно, чтобы возвратить рынок страхования жизни. Сегодня Россия на уровне премий на душу населения в этом сегменте отстает от средних значений стран с сопоставимым валовым внутренним продуктом на душу населения. Так, в 2010 согласно SwissRe в Венгрии премия на страховании жизни в 214 долларах США, в Польше – 235,2 долларов, в Уругвае – 46,6 долларов, тогда как в России – 4,9 доллара на душу населения.

В среднем по страхованию жизни Россия отстает в 20 раз от стран с сопоставимым уровнем экономического развития. Однако, задержка в развитии страхования жизни достаточно быстро исчезнет, если народное хозяйство разовьется без шоков и кризисов, и интересным продуктам на страховании жизни с возможностью получить более высокий доход за счет инвестиций сэкономленных запасов в различных инвестиционных инструментах предложат потребителей.

Если осуществленные предположения, к 2050 валового внутреннего продукта на душу населения в России в ценах 2010 превысят 45 тысяч долларов – это фактически достигнет сегодняшних индикаторов США. И рынок

страховки от «не жизнь» (включая и обязательной страховки) увеличит больше, чем к 8 разам и сделает приблизительно 8 триллионов рублей в ценах 2010. В результате доля страхования «нежизни» в ВВП России вырастет с 2,3% до 4,2%.

В течение всего горизонта прогноза рынок накопительного страхования жизни будет активно компенсировать отставание от мировых показателей по доле расходов на данный вид страхования в доходах населения. Согласно расчетам, сборы премии в этом сегменте к 2050 году могут вырасти до 5,6 трлн. руб. в ценах 2010 г., что обеспечит реальный рост премий почти в 267 раз. В номинальных ценах (без очистки от инфляции) объем рынка к 2050 г. может составить более 45 трлн. рублей.

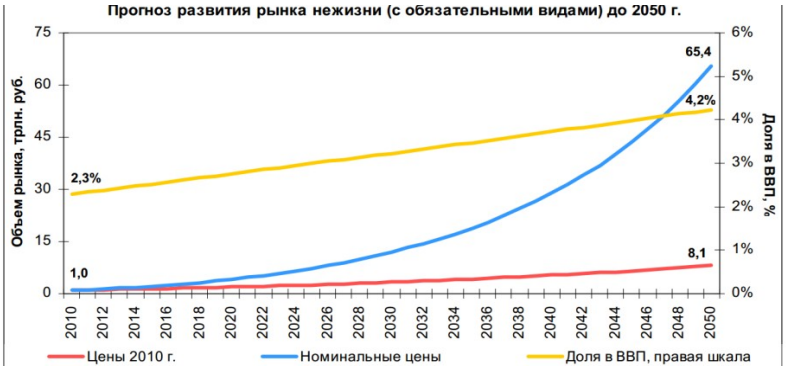


Рис. 3.2. Прогноз развития рынка нежизни (с обязательными видами) до 2050г.[40]

Таким образом, доля страхования жизни в ВВП вырастет с сегодняшних 0,05% до 2,9% При этом изменения в законодательстве в 2025 году напрямую дадут плюс 4 п.п. к общим темпам прироста взносов. Долгосрочный эффект от этих изменений будет гораздо существеннее

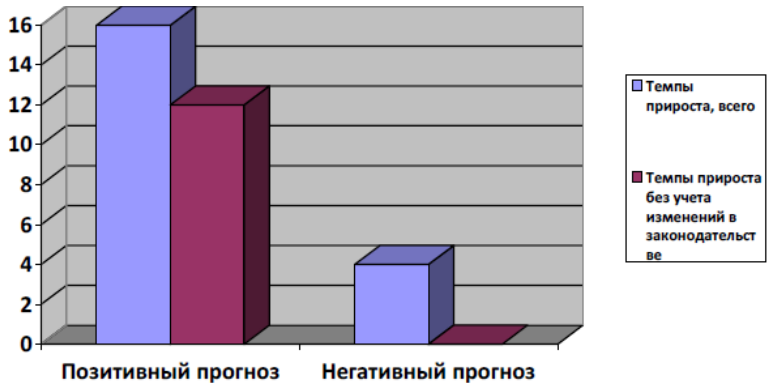


Рис. 3.3. Прогноз динамики взносов на 2025 год

[40] http://www.insur-info.ru/interviews/770/

На рис. 3.4. показан график прогноза развития рынка страхования жизни до 2050г.[41]

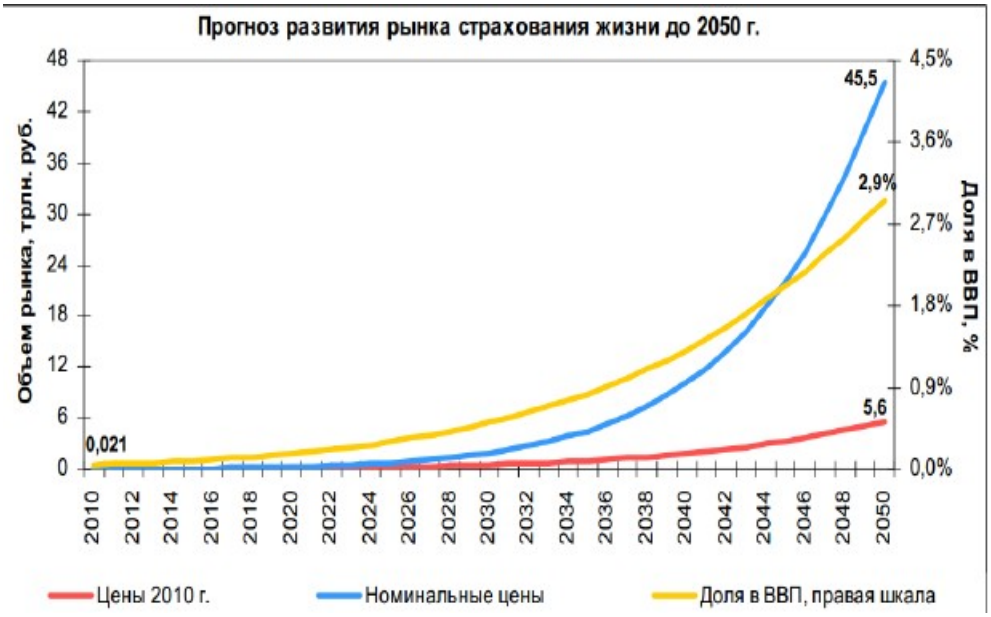


Рис. 3.4. Прогноз развития страхования жизни до 2050 г. [42]

Существенного роста риска ликвидности помогут избежать законодательные изменения, которые не дадут рынку упасть и обеспечат стабильный приток взносов. Это касается и сильно сократившегося в прошлый кризис регионального страхового рынка, так как он в наибольшей степени затронут изменением поправочных коэффициентов в ОСАГО.

Исходя из сложившейся ситуации на рынке страхования Российской Федерации и учитывая перспективы личного страхования, могут быть предложены следующие пути развития института личного страхования:

1. Предоставление страховым компаниям возможности учувствовать в решении проблем социального обеспечения. Страховые компании на сегодняшний день играют большую роль в системе пенсионного и социального обеспечения, предоставив им возможность учувствовать в разработке программ социального обеспечения, государство, с одной стороны, будет способствовать развитию страхового института, а, с другой, получит долгосрочные страховые резервы.

[41] http://www.insur-info.ru/interviews/770/
[42] Там же

Например, обеспечивать участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для тех, кто этого хочет. Одновременно государство получает «длинные» деньги в виде страховых резервов. Кроме того, страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам в течение пяти лет до достижения действительного пенсионного возраста. Страховые компании могут также заключать договоры индивидуального пенсионного страхования с физическими лицами, обеспечивая им достойный уровень пенсии. Страховые компании могут взять на себя риски недожития застрахованного до пенсионного возраста и выплаты пенсии выгодоприобретателю, т. е. по случаю потери кормильца.

Таким образом, допуск страховых компаний к решению социальных проблем и развитие личного страхования позволяют получить для граждан:

- дополнительное пенсионное обеспечение;

- высококачественные медицинские услуги;

- дополнительные социальные гарантии в случае инвалидности, потери кормильца и т. д.

2. Поддержка развития личного рискового страхования, в том числе страхования на случай смерти. По мнению экспертов, развитие этого вектора позволит обеспечить население дополнительными социальными гарантиями. Развитие страхования на случай смерти позволит семье страхователя возместить доход, утерянный в связи с потерей кормильца.

Кроме того, данный вид страхования позволит населению получить возмещение за ритуальные услуги. Развивая подобные виды страхования жизни в России, можно обеспечить дополнительные социальные гарантии населению страны.

3. Развитие долгосрочного страхования жизни с выплатой аннуитетов и рент, что позволит повысить благосостояние граждан и привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы. С одной стороны, это позволит

привлечь значительные инвестиционные ресурсы, с другой стороны, даст возможность людям получать дополнительный доход.

4. Разработка программ ипотечного страхования. Этот вид страхования позволит усилить программу ипотечного кредитования, что будет способствовать решению одной из самых важных социальных проблем – обеспечение населения жильем. Прежде всего страхование ответственности заемщика увеличивает расходы, необходимые для оформления ипотечного кредита. К традиционным тратам – оценке имущества, страховым взносам по полисам страхования жизни и здоровья заемщика, имущества и титула и всевозможным комиссиям – прибавляется взнос по рассматриваемому договору. И это серьезные расходы для заемщика, который готов внести только 10 % первоначального взноса. К примеру, приобретая квартиру за 4 млн р., заемщик должен заплатить за страхование ответственности около 70–110 тыс. р. (примерно 2…3 % от суммы кредита, что в данном случае 90 % от 4 млн р., т. е. 3,6 млн р.). А если покупается квартира за 10 млн р., то за страховку придется заплатить в среднем 180–300 тыс. р. Прибавив их к тем деньгам, что решено выделить на первоначальный взнос (в данном примере это 1 млн р.), можно приобрести квартиру стоимостью 6–6,5 млн р. без всяких страховок. При этом долг составит уже не 90 % от стоимости жилья, а 80 % [43]. Банки не торопятся предлагать такой страховой продукт своим клиентам, так как в за-коне «Об ипотеке»[44]говорится, что в случае перехода ипотечного залога в собственность кредитора (банка) задолженность заемщика полностью погашается, сколько бы ни стоил объект. В связи с этим такая ситуация не может трактоваться как страховой случай, так как задолженности у страхователя нет и страховщик ничего платить не будет, а банкам это не выгодно. Имеются и другие неудобства для заемщиков: застраховать можно только ответственность по ипотечному кредиту, выданному на покупку недвижимости с оформленным

[43] Агуреева О. Ипотека: купить квартиру за 400 тысяч рублей // Интернет-журнал о недвижимости Metrinfo.Ru. 2012. URL: http://www.metrinfo.ru/articles/102210.html. 2013

[44] Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 06.12.2011)

правом собственности, т. е. на квартиру на вторичном рынке или на новостройку, уже оформленную в собственность.

Можно сделать вывод, что спрос на данные программы минимальный, прежде всего, из-за высокой стоимости страховки, а условия страхования еще требуют доработки. Возможно, при тщательной доработке условий спрос на данный страховой продукт возрос бы в регионах России.

По прогнозам экспертов, изменения в законе повернут банкиров в сторону страхования своих финансовых рисков. Подобная ситуация складывалась на ипотечных рынках других стран. Страхование ответственности заемщика как один из видов ипотечного страхования очень недолго работало в США, но оно закономерно ушло в сторону, потому что оказалось и менее и технологичным, и более дорогостоящим, чем-то страхование, которое проводится самим кредитором. В России интерес к страхованию своих рисков проявляют не только сами кредиторы (банки), но и заимодавцы. Заимодавцы – это не банки, а организации, которые выдают займы. Подобные проекты разрабатываются сетью поставщиков закладных АИЖК, Военно-страховой компанией (ОАО «ВСК») в рамках развития своих ипотечных программ. Также «Дельтакредит» и другие рефинансирующие банки озвучили свою заинтересованность.

5. Развитие института социального страхования от несчастных случаев с возможностью выбора государственной или частной страховой компании. Этот шаг будет направлен на поддержку частных страховых компаний и будет способствовать развитию страхования в целом.[45] Рассмотрим на примере внедрения данной программе в зарубежных странах. В Португалии и Финляндии страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется частными страховыми компаниями под контролем государственных структур. Государственные органы утверждают уставы страховых обществ, рассматривают и утверждают правила и инструкции в области охраны и гигиены труда, контролируют

[45] Бирючев О.И. Страхование: Пути развития. //Финансы. 2012. №12

соблюдение ими законодательных норм в области социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Национальные системы социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний выполняют сходные задачи:

- оказание помощи предприятиям в предупреждении несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, надзора за соблюдением законодательства и нормативов по охране труда;

- восстановление здоровья пострадавшего на производстве;

- выплата компенсаций пострадавшим в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в том числе семьям погибших.

Последовательность мер по страхованию выглядит следующим образом: предупреждение несчастных случаев - максимально возможная реабилитация с целью восстановления исходного состояния - выплата компенсации.

Финансирование обеспечения по социальному страхованию осуществляется за счет страховых взносов работодателей. Размер взносов определяется на основе оценки частоты и тяжести несчастных случаев и профессиональных заболеваний в целом по отрасли, стоимости необходимых услуг и величины требуемых выплат (разовых и периодических) Законодательства многих стран предусматривают дифференциацию страховых взносов в зависимости от фактического уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний на конкретном предприятии. Дифференциация страховых взносов в зависимости от фактического уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний является стимулом для работодателей в предупреждении производственного травматизма и созданию безопасных условий труда. При высоких уровнях травматизма устанавливаются повышающие (карательные) тарифы страховых взносов, при низких уровнях - понижающие (поощрительные). Как правило, тариф состоит из двух частей. Постоянная часть отражает профессиональные риски, присущие данной отрасли экономики или виду работ, за которые

работодатели платят сообща. Другая часть тарифа построена на учете конкретных условий данного предприятия. Классы профессионального риска, установленные для исчисления тарифа страхования, регулярно пересматриваются.

Границы дифференциации страховых тарифов достаточно широкие и составляют от 0,6 до 16 % и более от объема выплачиваемой заработной платы (Испания - 0,9-9 %; Финляндия - 0,3-11 %; Германия - 0,6-16 %).

Приоритетное направление деятельности систем социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний заключается к сведению к минимуму профессиональных рисков, снижению числа несчастных случаев и профзаболеваний, а не только к сбору страховых взносов и пассивной выплате компенсаций и пенсий. В процессе реализации программы удалось сократить уровень производственного травматизма на предприятиях, участвующих в программе, в том числе на малых предприятиях, почти наполовину.

Испания - единственная страна, где установлен День охраны труда. Забота о безопасности труда в организации - ответственность работодателя. Однако указанная сфера деятельности не может обходиться без вмешательства государства и созданных им специальных институтов и органов социального страхования от несчастных случаев на производстве, как это происходит в странах Европейского союза.

Страхование жизни в России в 2015 году может стать еще более выгодным бизнесом С января 2015 года владельцы полисов накопительного страхования жизни получили право на социальный налоговый вычет - не более 15 600 рублей в год. Правда, денежный возврат предусмотрен только для долгосрочных договоров страхования от пяти лет. Портал Банки.ру разбирался, как это решение скажется на рынке страхования жизни и экономике. Закон о введении налоговых вычетов при заключении долгосрочных договоров страхования жизни был подписал президентом РФ Владимиром Путиным 29 ноября. Документ предусматривает вычеты по НДФЛ с суммы уплаченных

налогоплательщиком страховых взносов по договорам добровольного страхования жизни. Соответствующий договор должен быть заключен на срок не менее пяти лет в пользу налогоплательщика или его прямых родственников. Вычеты предоставляются в размере фактически произведенных расходов, однако в совокупности не более 120 тыс. рублей в налоговом периоде. Максимальный размер возвращаемой суммы в год не может превышать 15 600 рублей. Закон вступает в силу с 1 января 2015 года.

Отсутствует комплексный и системный характер нормативной базы; слабо работает механизм регулирования и использования денежного потока, формирующегося в страховании; - особой проблемой является недостаток профессиональных кадров в области страхования, грамотных актуариев.

Над решением этой проблемы предстоит 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 других странах и начавшая внедряться в нашу хозяйственную практику.[46]

В целом, рынок страхования физических лиц в России имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, страхования физических лиц способно стать важнейшим элементом роста экономики. Россия имеет все возможности для завоевания большой доли мирового рынка страхования физических лиц, поскольку находится в выгодном положении по сравнению со многими странами - обладает большими человеческими ресурсами.

[46] Бочкарев Н.В. Развитие страхового рынка в условиях экономического кризиса. - 2013. - №14(107).

3.3. Совершенствование законодательного регулирования личного страхования

Основным источником правового регулирования личного страхования является Гражданский кодекс Российской Федерации. И в первую очередь к договору личного страхования применимы нормы, которые объединены в Гражданском кодексе в отдельной главе 48.

Рассмотрим зарубежную практику в отношении используемых видов страхования. В Европе рынок накопительного страхования является наиболее популярным.

Так, приблизительно 2/3 объема всех договоров страхования приходится именно на накопительное страхование жизни. Доля этого вида страхования настолько высока благодаря исполняемой им роли инструмента накопления. Доля премий по страхованию жизни составляет 58 % в общей страховой премии по всему миру, в США страхование жизни занимает 51 %, в Евросоюзе – 61 % рынка. Такая колоссальная разница свидетельствует о значительном потенциале развития страхования жизни в России[47]. Порталом Superjob.ru был проведен опрос на тему: «Каким будет основной источник вашего дохода по достижении пенсионного возраста?», по итогам которого ни один человек не назвал в качестве такового страхование жизни. Полученные данные свидетельствуют о невысоком уровне развития рассматриваемого механизма в России. Причинами тому можно назвать недоверие наших граждан к страховым компаниям, отсутствие полной уверенности в их экономической стабильности, а также недостаточное информирование населения.

Одним из способов решения данной проблемы является повышение эффективности гражданско-правового регулирования страхования жизни.

На сегодняшний день в России разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 г., утвержденная

[47] История страхования жизни [Электронный ресурс] // ЗАО «УРАЛСИБ Жизнь». URL: http://www.uralsib-life.ru/strahovanie-zhizni/istoriya.wbp

распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р[48]. Она предусматривает создание таких условий и мер, которые бы не только активно стимулировали граждан к накопительному долгосрочному страхованию жизни, но и повышали надежность соответствующих финансовых институтов. Также одним из основных положений вышеозначенной концепции является утверждение необходимости принятия мер для полного информирования населения о механизме и сути страхования жизни. Отмечая объективную недостаточность вышеуказанных мер, мы предлагаем закрепить в гражданском законодательстве понятие «страхование жизни» (в Гражданском кодексе РФ закреплено лишь понятие личного страхования, однако не содержится определение отдельного понятия страхования жизни), что поможет усилить роль данного института и будет способствовать его развитию.

Для более точного раскрытия понятия «страхование жизни» мы проанализируем зарубежные законодательные акты.

Например, Страховой кодекс Франции (Code des Assurances) закрепляет такие случаи страхования жизни, как страхование на случай смерти или на дожитие застрахованного лица до определенного срока, предусмотренного договором. Кроме того, в ст. 121–6 этого же кодекса обозначено наличие страхового интереса как возможности заключения договора страхования[49].

Еще одним ярким примером является закон Китая о страховании, вступивший в силу в 1995 г., который определяет договор страхования жизни как договор, в котором объектом страхования является жизнь и тело человека, а в ст. 12 закрепляет страховой интерес страхователя в отношении объекта страхования. В случае если у страхователя такового интереса в отношении объекта страхования нет, договор страхования считается недействительным[50] .

---

[48] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс] // Российская газета. 2012. 17 янв. URL: http://www.rg.ru/2012/01/17/zapovedniki-site-dok.html

[49] Code des Assurances [Электронный ресурс] : décret 76-666 du 1976–07–16. Modifié par Loi 94–5 1994–01–04 art. 34 I, II JORF 5 janvier 1994 en vigueur le 1er juillet 1994. URL: http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006073984

[50] Закон Китая (КНР) о страховании (принят на 14-й сессии Постоянного Комитета 8-го созыва 30.06.1995; поправки в закон внесены в соответствии с решением о внесении изменений в Закон КНР о страховании, принятый на 30-й сессии Постоянного Комитета ВСНП 9-го созыва) [Электронный ресурс]. URL: http://law.uglc.ru/insure.htm

Знакомясь с американским пониманием изучаемых понятий, мы обратились к Страховому кодексу Нью-Йорка, где в ст. 3205 страховой интерес означает: а) в случае наличия кровной или законной связи – существенный интерес, порожденный любовью и заботой; б) в отношении других лиц – существенный экономический интерес в продолжительной жизни застрахованного лица, в его безопасности[51].

Исходя из вышесказанного, представим следующее определение страхования жизни: это накопительный вид личного страхования, который позволяет получить материальное обеспечение при наступлении событий, предусмотренных договором. При этом такие события обязательно связаны с жизнью и здоровьем застрахованного лица. Закрепление в гражданском законодательстве такого понятия, во-первых, повысит значение данного вида страхования и, во-вторых, будет способствовать развитию страхования жизни в российском обществе.

В числе основных задач, решение которых является критически важным для формирования эффективной системы страхования, следует отметить следующие:

1. Формирование адекватной законодательной базы, что является необходимым условием развития института страхования и его максимального вовлечения в содействие экономическому развитию и росту экономики;

2. Создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, что особенно важно на этапе становления национальной системы страхования;

3. Развитие форм трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни;

4. Поэтапная интеграция национальной системы в международный страховой рынок, который характеризуется углублением взаимозависимости отдельных национальных рынков.

[51]Insurance [Электронный ресурс]. URL: http://codes.lp.findlaw.com/nycode/ISC

Для достижения поставленных целей и задач должна быть реализована следующая стратегия развития страхового рынка:

На первом этапе приоритет отдается развитию национальных страховых компаний, созданию налоговых стимулов и инвестиционных инструментов, формированию сектора обязательного страхования, а также системы государственного регулирования и надзора.

Второй этап характеризуется ростом капитализации рынка, усилением контроля за надлежащим использованием созданных стимулов, постепенной либерализацией условий деятельности иностранного капитала на национальном рынке.

Третий этап предполагает интеграцию в мировую экономику, предоставление иностранным страховым компаниям национального режима.

Практические мероприятия должны быть направлены на стимулирование развития систем обязательного и добровольного страхования. Система обязательного страхования должна предусматривать защиту имущественных интересов граждан и юридических лиц, которым причинен ущерб, в следующих случаях:

- в результате воздействия источников повышенной опасности (транспорта, опасных производственных объектов и других);

- вследствие недостатков отдельных категорий товаров, работ и услуг;

- при исполнении работниками (государственными служащими) своих трудовых (служебных) обязанностей (по отдельным категориям государственных служащих).

Указанные разновидности обязательного страхования должны стать основой системы обязательного страхования в России. При этом базовые принципы обязательного страхования должны включать в себя:

- соразмерность страхового тарифа и величины страхового риска;

- реализацию предусмотренных законодательством мер регулирования страховых тарифов с целью их минимизации для страхователей;

- повышенные требования к страховщикам по обеспечению финансовой устойчивости;

- формирование финансовых механизмов, позволяющих обеспечить защиту в случаях, когда обязательное страхование не осуществлено;

- укрепление государственного надзора за осуществлением обязательного страхования;

- введение системы конкурсов и тендеров для страховых компаний, желающих принять участие в государственных программах обязательного страхования.

К добровольному страхованию целесообразно отнести:

- долгосрочное и пенсионное страхование жизни;

- страхования помещений как юридических, так и физических лиц;

- медицинское страхование и т.д.

С этой целью необходима реализация государственной программы, включающей:

- меры по совершенствованию правового режима указанных видов страхования, в частности их гражданско-правовых основ и особенностей налогового режима;

- создание низко рискованных долгосрочных инвестиционных инструментов.

Необходимо проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом важно ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования.

Опыт государств с развитой рыночной экономикой показывает, что механизм страхования весьма эффективен для превращения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Для этого необходимо создание предпосылок для превращения страховых компаний в крупных институциональных инвесторов.

Страховые компании, в частности, компании, специализирующиеся на страховании жизни, наряду с пенсионными фондами традиционно являются основным источником "длинных денег". Решение задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование предполагает систематические и последовательные действия государства в двух основных направлениях:

- создание системы стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование;

- формирование механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющие требованиям страховщиков с точки зрения доходности, надежности и ликвидности.

В рамках этих направлений необходимы изменения в режиме налогообложения страховых операций и создание в стране стабильного и надежного долгового и фондового рынков.

Режим налогообложения операций по долгосрочному страхованию должен в конечном счете соответствовать налоговому режиму, применяемому к инвестиционным затратам домашних хозяйств и предприятий, и являться стимулом для предприятий и граждан, побуждающим их формировать эффективную защиту от наиболее значимых рисков. При этом такой режим может быть введен только после перекрытия всех легальных возможностей по использованию зарплатных страховых схем, практикуемых в настоящее время, и восстановления доверия к стабильности финансовой системы страны, развития полноценного рынка государственных ценных бумаг и фондового рынка.

В рамках этого направления необходимо:

- принятие мер по восстановлению доверия населения к долгосрочному страхованию жизни, включая усиление пруденциального надзора за компаниями, специализирующимися на этих операциях, и выработки более жестких нормативных требований к их финансовой устойчивости;

- стимулирование спроса на страховые услуги в целях развития индивидуального долгосрочного страхования жизни путем принятия следующих мер:

- разделение страховых организаций на специализирующиеся на страховании жизни и иных видах страхования.

Реализация поставленных целей требует совершенствования государственного регулирования страхового рынка, которое на сегодняшний день не соответствует потенциальной роли страхового дела, по следующим направлениям:

- повышение лицензионных требований к страховым организациям, в первую очередь на этапе их создания;

- увеличение минимального размера уставного капитала до эквивалента 1 млн. долл. США, повышение требований к ликвидности средств, за счет которых формируются уставные капиталы;

- распространение сферы надзора на всех профессиональных участников страхового рынка, осуществляющих страхование (перестрахование), посредническую, актуарную, аудиторскую деятельность в области страхования, оценку страхового риска;

- создание целостной системы последовательного контроля над деятельностью профессиональных участников страхового рынка, начиная с момента их регистрации в качестве юридических лиц и до момента ликвидации (в настоящее время контроль осуществляется с момента выдачи лицензии страховщику до ее отзыва);

- проверка статуса учредителей и квалификации руководства компаний;

- введение жестких санкции в отношении компаний, нарушающих надзорные предписания;

- сбор информации и проведение независимого анализа данных о состоянии рынка страхования;

- расширение полномочий надзорного органа по аккредитации профессиональных участников страхового рынка, не подлежащих лицензированию, и установлению квалификационных требований к руководителям и сотрудникам компаний - профессиональным участникам рынка.

Заключение

В заключение работы необходимо сделать следующие выводы.

Страхование - важная область общественных отношений. Страхование призвано защищать имущественные интересы личности, юридических лиц, самого государства при наступлении неблагоприятных событий. История данного общественного института уходит в далекое прошлое - первые договоры страхования заключались еще в Средние века, когда купцы страховали риски, связанные с морскими перевозками. Примечательно, что в XVI в. в Венеции существовала даже улица Страховщиков. Наиболее интенсивное развитие страхования наблюдается в капиталистический период, с XVIII - XIX вв., и с этого времени активным участником страховых отношений становится государство.

Исходя из сложившейся ситуации на рынке страхования Российской Федерации и учитывая перспективы личного страхования, эксперты предлагают следующие пути развития института личного страхования:

1. Предоставление страховым компаниям возможности учувствовать в решении проблем социального обеспечения. Страховые компании на сегодняшний день играют большую роль в системе пенсионного и социального обеспечения, предоставив им возможность учувствовать в разработке программ социального обеспечения, государство, с одной стороны, будет способствовать развитию страхового института, а, с другой, получит долгосрочные страховые резервы.

2. Поддержка развития личного рискового страхования, в том числе страхования на случай смерти. По мнению экспертов, развитие этого вектора позволит обеспечить население дополнительными социальными гарантиями.

3. Развитие долгосрочного страхования жизни с выплатой аннуитетов и рент, что позволит повысить благосостояние граждан и привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы.

4. Разработка программ ипотечного страхования. Этот вид страхования позволит усилить программу ипотечного кредитования, что будет способствовать решению одной из самых важных социальных проблем – обеспечение населения жильем.

5. Развитие института социального страхования от несчастных случаев с возможностью выбора государственной или частной страховой компании. Этот шаг будет направлен на поддержку частных страховых компаний и будет способствовать развитию страхования в целом.

Закрепление в гражданском законодательстве такого понятия, во-первых, повысит значение данного вида страхования и, во-вторых, будет способствовать развитию страхования жизни в российском обществе.

К добровольному страхованию целесообразно отнести:

- долгосрочное и пенсионное страхование жизни;

- страхования помещений как юридических, так и физических лиц;

- медицинское страхование и т.д.

С этой целью необходима реализация государственной программы, включающей:

- меры по совершенствованию правового режима указанных видов страхования, в частности их гражданско-правовых основ и особенностей налогового режима;

- создание низко рискованных долгосрочных инвестиционных инструментов.

Необходимо проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом важно ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования.

Опыт государств с развитой рыночной экономикой показывает, что механизм страхования весьма эффективен для превращения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Для этого необходимо создание

предпосылок для превращения страховых компаний в крупных институциональных инвесторов.

Страховые компании, в частности, компании, специализирующиеся на страховании жизни, наряду с пенсионными фондами традиционно являются основным источником "длинных денег". Решение задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование предполагает систематические и последовательные действия государства в двух основных направлениях:

- создание системы стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование;

- формирование механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющие требованиям страховщиков с точки зрения доходности, надежности и ликвидности.

В рамках этих направлений необходимы изменения в режиме налогообложения страховых операций и создание в стране стабильного и надежного долгового и фондового рынков.

Режим налогообложения операций по долгосрочному страхованию должен в конечном счете соответствовать налоговому режиму, применяемому к инвестиционным затратам домашних хозяйств и предприятий, и являться стимулом для предприятий и граждан, побуждающим их формировать эффективную защиту от наиболее значимых рисков. При этом такой режим может быть введен только после перекрытия всех легальных возможностей по использованию зарплатных страховых схем, практикуемых в настоящее время, и восстановления доверия к стабильности финансовой системы страны, развития полноценного рынка государственных ценных бумаг и фондового рынка.

В рамках этого направления необходимо:

- принятие мер по восстановлению доверия населения к долгосрочному страхованию жизни, включая усиление пруденциального надзора за

компаниями, специализирующимися на этих операциях, и выработки более жестких нормативных требований к их финансовой устойчивости;

- стимулирование спроса на страховые услуги в целях развития индивидуального долгосрочного страхования жизни путем принятия следующих мер:

- разделение страховых организаций на специализирующиеся на страховании жизни и иных видах страхования.

Реализация поставленных целей требует совершенствования государственного регулирования страхового рынка, которое на сегодняшний день не соответствует потенциальной роли страхового дела, по следующим направлениям:

- повышение лицензионных требований к страховым организациям, в первую очередь на этапе их создания;

- увеличение минимального размера уставного капитала до эквивалента 1 млн. долл. США, повышение требований к ликвидности средств, за счет которых формируются уставные капиталы;

- распространение сферы надзора на всех профессиональных участников страхового рынка, осуществляющих страхование (перестрахование), посредническую, актуарную, аудиторскую деятельность в области страхования, оценку страхового риска;

- создание целостной системы последовательного контроля над деятельностью профессиональных участников страхового рынка, начиная с момента их регистрации в качестве юридических лиц и до момента ликвидации (в настоящее время контроль осуществляется с момента выдачи лицензии страховщику до ее отзыва);

- проверка статуса учредителей и квалификации руководства компаний;

- введение жестких санкции в отношении компаний, нарушающих надзорные предписания;

- сбор информации и проведение независимого анализа данных о состоянии рынка страхования;

- расширение полномочий надзорного органа по аккредитации профессиональных участников страхового рынка, не подлежащих лицензированию, и установлению квалификационных требований к руководителям и сотрудникам компаний - профессиональным участникам рынка.

Список использованных источников

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г. // СПС Консультант Плюс
2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ // СЗ РФ, 2002, № 46, ст. 4532
4. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование, издательство: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 г. — 415 с.
5. Бирючев О.И. Страхование: Пути развития. //Финансы. 2012. №12
6. Бочкарев Н.В. Развитие страхового рынка в условиях экономического кризиса. - 2013. - №14(107).
7. Брагинский М.И. Договор страхования. М.: Статут, 2012.
8. Бугаев Ю. Есть ли страховой рынок в России, и каков он? // Страховое дело. – 2013. – №5. – С. 5.
9. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 304 с.
10. Грищенко Н.Б. Страховое дело: Учебное пособие. - Барнаул: Изд-во Алт. Ун-та, 2011. - 134 с
11. Гражданский кодекс Российской Федерации. Официальный текст. – М. : Омега-Л, 2013
12. Ефимов О. Н. О базовых понятиях страхования //Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: материалы Междунар. страхового форума (8-9 июня 2011 г., г. Пермь)/ гл. ред. И. Ю.Макарихин; отв. Ред. М. Ю. Молчанова; Перм. Гос. Ун-т. – Пермь, 2011. – с. 32-39
13. Журавин С.Г. Краткий курс страхования. М., 2012
14. Захаров М.Л. Социальное страхование в России Прошлое, настоящее и перспективы развития (трудовые пенсии, пособия, выплаты пострадавшим на производстве).М.:Проспект, 2015 г

15. Клоченко Л.Н. Юлдашев Р.Т. Руководство по организации страховой компании. - М.: АНКИЛ, 2011. - 110 с.

16. Кабанцева Н.Г. Страховое дело: Учебное пособие. М.: Форум, 2012. 272 с

17. Кузнецова И.А. Страхование жизни и имущества граждан: Практическое пособие. М.: Дашков и К, 2012. - 228 с.

18. Кузнецова И.А. Практическое пособие, Дашков и К., 2011

19. Мазаева, М.В., Банки и страховщики: модернизация взаимоотношений [Текст] / М.В. Мазаева, Н.Л. Литвинова / Экономика. Вестник Тюменского государственного университета. 2011г. с.71-74.

20. Насырова Г.А. Формы и инструменты государственного регулирования страховой деятельности // Страховое дело. 2011. №11. – С. 41

21. Нейф, Н.М. Финансы и кредит: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. Ульяновск, 2013. – 304 с.

22. Пастухов Б.И. Долгосрочное страхование жизни системе пенсионной реформы / Б.И. Пастухов // Финансы. - 2013. - №9 – С.38-42.

23. Пенюгалова, А.В. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития / А.В. Пенюгалова, Л.И. Шкуренко / Финансы и кредит 19 (451) – 2011г. – С. 25-30

24. Ржанов А.А. Страхование вошло в группу лидирующих по темпам роста экономики отраслей РФ // Финансы. – 2013. - №7.

25. Резник В.М. О становлении и развитии страхового рынка России. Учебное пособие . М.: Финансы.- 2012.

26. Развитие медицинского страхования в Российской Федерации, Научное обеспечение реформы медицинского страхования Александр Петрович Архипов, Ирина Петровна Хоминич, Наталья Федоровна Челухина, Издательство: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013г.

27. Современное добровольное страхование в России: проблемы и перспективы развития. Филина М.А. № 10 2014 г.

28. Скамай, Л.Г. Страховое дело: учебное пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2015.- 300 с.

29. Смирнова М.Б. Страховое право: Учебное пособие. М.: Юстицинформ, 2013. - 320 с.

30. Страхование от А до Я/ Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е.Турбиной.- М.: ИНФАРМА-М, 2012. - 121 с

31. Страхование / Под ред. И.П. Денисовой. - М.: ИКЦ «МарТ», 2012. – 240 с.

32. Страхование: Учебник / Под ред. ЛТ.А.Федоровой. – М.: Изд-во Магистр, 2011. –749 с.

33. Страхование: Учебник / Под ред. проф. И.П. Хоминич. - (Бакалавриат)., (Гриф) Магистр, ИНФРА-М, 2012г.,

34. Сахирова, Н.П. Страхование: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2012

35. Струкова Маргарита. Страхование смерти и инвалидности по любой причине страховщиками, специализирующимися на страховании ином, чем страхование жизни. Журнал страховое право .2014 г. № 1(62), С.28

36. Старченко А.А. Модернизация обязательного медицинского страхования: насущные требования к законодательству «Об обязательном медицинском страховании в РФ» / А.А. Старченко // Страховое дело. - 2013. - №6. – С.51-55.

37. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013.

38. Худяков А.И. Страхование жизни и имущества граждан: Теория страхования «Статут», 2012.

39. Шахов В.В. Страхование. Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 2013. – 311 с.

40. Шнейдерман И.М., Шнейдерман М.М. Сравнительный анализ современных методов организации личного страхования: Препр. – М.: ЦЭМИ, 2013.- с. 64

41. Денисов С.Л. Страховые выплаты страхователям как вид расхода по исполнению договора страхования / 20.01.2015 Номер: Выпуск №1 - 2015 г.

42. Модель резерва по долгосрочному личному страхованию и возможности ее применения Фаизова А.А Финансы и кредит. 2015. № 17 (641). С. 59-66.

43. Москалева Е. Г. Анализ проблем и перспектив развития рынка личного страхования в республике финно-угорского типа Мордовия [Текст] / Е. Г. Москалёва, Т. Н. Новикова // Молодой ученый. — 2015. — №3. — С. 467-470

44. Электронный журнал «Бизнес-инвестор» № 5(12) - http://www.business-investor.info/journal/article-183 - тенденции развития имущественного страхования в России

45. http://www.rbc.ru/companies/rgs.shtml] РБК.

46. Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.insur-info.ru/statistics

47. Правовая электронная служба - http://www.zakonprost.ru/dobrovolnoe-strahovanie/imushchestvennoe-strahovanie/1195/ - информация о правах и обязанностях страхователя и страховщика при заключении договора страхования имущества

48. Хоминич, И.П. Методология формирования национальной страховой системы в контексте системного анализа / И.П. Хоминич, С.Н. Тихомиров // Финансы. - 2012. - № 3. - С. 44-48

49. Федорова Т.А. Медицинское страхование и защита здоровья населения / Т.А.Федорова // Финансы. - 2013. - №10. – С.48-51.

50. Шахов А.К. О природе и социальном интересе, субъектах и объекте социального страхования / А.К. Шахов // Страховое дело. - 2014. - №4. – С.3-18.

51. http://www. fssn.ru - Федеральная служба страхового надзора

Приложения

Приложение1

Рейтинг крупнейших компаний по страхованию жизни за 12 месяцев 2014 года, в тыс.

№	Компания	Премия 12 месяцев 2014						Выплата 12 месяцев 2014					
		Ж/ФЛ	Ж/ЮЛ	Итого Жизнь	НЖ/ФЛ	НЖ/ЮЛ	Всего	Ж/ФЛ	Ж/ЮЛ	Итого Жизнь	НЖ/ФЛ	НЖ/ЮЛ	Всего
1	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	36 472 693	3 380	36 476 073	11 721	0	**36 487 794**	514 606	0	514 606	0	0	**514 606**
2	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	11 249 434	792 821	12 042 255	1 691 957	811 320	**14 545 532**	1 956 636	287 447	2 244 083	386 881	606 094	**3 237 058**
3	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	12 303 663	59 988	12 363 651	518 062	54 347	**12 936 060**	450 108	22 308	472 416	26 046	34 821	**533 283**
4	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	9 914 078	113 021	10 027 099	560 737	29 871	**10 617 707**	622 793	12 546	635 339	2 995	12 056	**650 390**
5	МЕТЛАЙФ	5 597 345	898 284	6 495 629	1 058 200	1 264 680	**8 818 509**	1 601 731	437 702	2 039 433	102 222	807 108	**2 948 763**
6	СИВ ЛАЙФ	4 746 886	174 667	4 921 553	430 078	0	**5 351 631**	651 320	10 829	662 149	24 400	0	**686 549**
7	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 905 352	1 232 074	3 137 426	902 739	545 141	**4 585 306**	102 900	157 458	260 358	59 947	71 163	**391 468**
8	СОГЛАСИЕ-ВИТА	4 394 498	11 409	4 405 907	1 525	7 368	**4 414 800**	7 318	2 370	9 688	16	199	**9 903**
9	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	3 341 946	168 064	3 510 010	181 128	0	**3 691 138**	285 498	31 232	316 730	648	0	**317 378**
10	СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ	127 452	114 141	241 593	2 341 936	551 594	**3 135 123**	59 015	14 820	73 835	254 404	360 027	**688 266**
11	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	1 134 984	365 543	1 500 527	1 405 347	19 376	**2 925 250**	153 776	39 735	193 511	137 888	8 423	**339 822**
12	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 564 806	23 427	2 588 233	37 216	58 241	**2 683 690**	556 427	6 227	562 654	243 615	147 170	**953 439**
13	АЛЬЯНС ЖИЗНЬ	2 148 297	319 083	2 467 380	85 828	82 999	**2 636 207**	662 349	334 123	996 472	15 706	31 379	**1 043 557**
14	ЭРГО ЖИЗНЬ	280 216	27 473	307 689	1 619 221	121 082	**2 047 992**	107 928	11 362	119 290	33 066	76 703	**229 059**
15	СОГАЗ-ЖИЗНЬ	136 873	1 818 476	1 955 349	5 740	51 017	**2 012 106**	34 894	1 294 243	1 329 137	2 901	23 908	**1 355 946**
16	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	207 481	124 563	332 044	185 649	409 662	**927 355**	167 566	38 050	205 616	16 936	224 281	**446 833**
17	НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	398 968	0	398 968	76 859	335	**476 162**	160 866	0	160 866	5 850	22	**166 738**
18	СК КОЛЫМСКАЯ	414 634	0	414 634	25 814	0	**440 448**	219 810	0	219 810	6 960	0	**226 770**
19	СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО ТРУБОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА	0	1 587	1 587	0	399 453	**401 040**	0	43 166	43 166	0	302 318	**345 484**
20	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	162 896	0	162 896	66	0	**162 962**	40 772	1 520	42 292	1 372	0	**43 664**
21	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	37 185	10 687	47 872	5 491	200	**53 563**	28 468	13 360	41 828	2 075	1 761	**45 664**
	ИТОГО	**97 539 687**	**6 258 688**	**103 798 375**	**11 145 314**	**4 406 686**	**119 350 375**	**8 384 781**	**2 758 498**	**11 143 279**	**1 323 928**	**2 707 433**	**15 174 640**

№	Компания	Премия 12 месяцев 2014						Выплата 12 месяцев 2014					
		Ж/ФЛ	Ж/ЮЛ	Итого Жизнь	НЖ/ФЛ	НЖ/ЮЛ	Всего	Ж/ФЛ	Ж/ЮЛ	Итого Жизнь	НЖ/ФЛ	НЖ/ЮЛ	Всего
1	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	36 472 693	3 380	**36 476 073**	11 721	0	36 487 794	514 606	0	**514 606**	0	0	514 606
2	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	12 303 663	59 988	**12 363 651**	518 062	54 347	12 936 060	450 108	22 308	**472 416**	26 046	34 821	533 283
3	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	11 249 434	792 821	**12 042 255**	1 691 957	811 320	14 545 532	1 956 636	287 447	**2 244 083**	386 881	606 094	3 237 058
4	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	9 914 078	113 021	**10 027 099**	560 737	29 871	10 617 707	622 793	12 546	**635 339**	2 995	12 056	650 390
5	МЕТЛАЙФ	5 597 345	898 284	**6 495 629**	1 058 200	1 264 680	8 818 509	1 601 731	437 702	**2 039 433**	102 222	807 108	2 948 763
6	СИВ ЛАЙФ	4 746 886	174 667	**4 921 553**	430 078	0	5 351 631	651 320	10 829	**662 149**	24 400	0	686 549
7	СОГЛАСИЕ-ВИТА	4 394 498	11 409	**4 405 907**	1 525	7 368	4 414 800	7 318	2 370	**9 688**	16	199	9 903
8	РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ	3 341 946	168 064	**3 510 010**	181 128	0	3 691 138	285 498	31 232	**316 730**	648	0	317 378
9	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1 905 352	1 232 074	**3 137 426**	902 739	545 141	4 585 306	102 900	157 458	**260 358**	59 947	71 163	391 468
10	ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	2 564 806	23 427	**2 588 233**	37 216	58 241	2 683 690	556 427	6 227	**562 654**	243 615	147 170	953 439
11	АЛЬЯНС ЖИЗНЬ	2 148 297	319 083	**2 467 380**	85 828	82 999	2 636 207	662 349	334 123	**996 472**	15 706	31 379	1 043 557
12	СОГАЗ-ЖИЗНЬ	136 873	1 818 476	**1 955 349**	5 740	51 017	2 012 106	34 894	1 294 243	**1 329 137**	2 901	23 908	1 355 946
13	РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	1 134 984	365 543	**1 500 527**	1 405 347	19 376	2 925 250	153 776	39 735	**193 511**	137 888	8 423	339 822
14	СК КОЛЫМСКАЯ	414 634	0	**414 634**	25 814	0	440 448	219 810	0	**219 810**	6 960	0	226 770
15	НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	398 968	0	**398 968**	76 859	335	476 162	160 866	0	**160 866**	5 850	22	166 738
16	ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	207 481	124 563	**332 044**	185 649	409 662	927 355	167 566	38 050	**205 616**	16 936	224 281	446 833
17	ЭРГО ЖИЗНЬ	280 216	27 473	**307 689**	1 619 221	121 082	2 047 992	107 928	11 362	**119 290**	33 066	76 703	229 059
18	СК БЛАГОСОСТОЯНИЕ	127 452	114 141	**241 593**	2 341 936	551 594	3 135 123	59 015	14 820	**73 835**	254 404	360 027	688 266
19	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	162 896	0	**162 896**	66	0	162 962	40 772	1 520	**42 292**	1 372	0	43 664
20	ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ	37 185	10 687	**47 872**	5 491	200	53 563	28 468	13 360	**41 828**	2 075	1 761	45 664
21	СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО ТРУБОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА	0	1 587	**1 587**	0	399 453	401 040	0	43 166	**43 166**	0	302 318	345 484
	ИТОГО	**97 539 687**	**6 258 688**	**103 798 375**	**11 145 314**	**4 406 686**	**119 350 375**	**8 384 781**	**2 758 498**	**11 143 279**	**1 323 928**	**2 707 433**	**15 174 640**