

Министерство образования и науки Российской Федерации
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий
 Направление подготовки 380301 Экономика
 Кафедра экономики

БАКАЛАВАРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Страховая деятельность в России на примере компании Росгосстрах

УДК 388. 1(47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБЗб	Белова Александра Викторовна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Акельев Евгений Сергеевич	Кандидат экономических наук, доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук, профессор		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООПДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
P3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
P4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,5,10)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК1,13)
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	Осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15; ОК-2;
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13 ОК-1,7, 8)
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
P15	Организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт Социально-гуманитарных технологий
Направление подготовки (специальность) 380301 Экономика
Кафедра ЭКОНОМИКИ

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБЗБ	Белова Александра Викторовна

Тема работы:

Страховая деятельность в России на примере компании Росгосстрах

Утверждена приказом директора (дата, номер)

№3148/с от 04.05.2017

Срок сдачи студентом выполненной работы:

11.06.2017

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе

(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).

Объектом исследования является ПАО СК «Росгосстрах».

1. Учебная и научная экономическая литература, направленная на изучение малого и среднего бизнеса в сфере страховой деятельности
2. Периодические публикации результаты научных исследований, отражающих динамику развития страхового бизнеса в России
3. Интернет сайты официальных министерств и ведомств, связанных с экономическим развитием
4. Интернет сайты российских страховых компаний

<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</p> <p><i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Теоретические основы страховой деятельности в РФ • Страхование жизни и здоровья людей, как отдельный вид страхования и как экономическая категория • Деятельность страховых компаний в ЕС • Анализ экономической деятельности страховой компании «Росгосстрах» • Анализ рынка страховых услуг в России и Томской области
--	--

<p>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</p> <p><i>(с указанием разделов)</i></p>	
---	--

Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Кашапова Эльмира Рамисовна

<p>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</p>
1. Теоретический раздел
2. Практический раздел
3. Рекомендации по совершенствованию страховой деятельности компании «Росгосстрах»

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	05.02.2017
--	------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры экономики	Акельев Евгений Сергеевич	Кандидат экономических наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБЗБ	Белова Александра Викторовна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 77 страницы, 9 рисунков, 17 таблиц, 33 источника, 2 приложения.

Ключевые слова: страхование, страхование здоровья и жизни людей

Объектом исследования является рынок страховых услуг РФ

Предметом рынок страховых услуг в экономике и страхование жизни и здоровья людей.

Цель исследования:

- Изучение страховой деятельности компании «Росгосстрах» на рынке страховых услуг России

Задачи исследования:

1. Дать теоретическую характеристику страховой деятельности в экономике
2. Описать виды и услуги страхования
3. Сформулировать основные проблемы экономической деятельности страхового бизнеса
4. Составить сравнительную характеристику страхового бизнеса в России и странах ЕС
5. Рассмотреть страхование жизни, как отдельный вид страховой деятельности
6. Провести анализ экономической деятельности компании «Росгосстрах»
7. Выявить особенности рынка страховых услуг Томска и Томской области
8. Разработать рекомендации совершенствования страховой деятельности компании «Росгосстрах» в Томске и Томской области

В работе определено, что управленческим решениям в развития страховой деятельности в компании уделяется особое внимание. В ПАО СК «Росгосстрах» управление финансовым потоком по отдельному договору страхования

используется в качестве одного из направлений повышения эффективности деятельности всей компании.

Определения, обозначения, сокращения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Хеджирование - открытие сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке.

Обычно хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путём заключения сделок на срочных рынках.

Страховая сумма - это денежная сумма, определенная договором страхования (при добровольном страховании) или установленная законом (при обязательном страховании).

Страховой рынок - это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются предложение и спрос на нее.

В данной работе применены следующие сокращения и обозначения с соответствующими определениями:

ПАО - публичное акционерное общество;

РФ – Российская Федерация;

ФЗ – Федеральный закон.

Оглавление

Введение	8
1 Страховая деятельность в экономической науке	10
1.1 Основа страховой деятельности	10
1.2 Виды страховой деятельности	12
1.3 Влияние деятельности страховых компаний на экономику.....	17
2 Страхование жизни и здоровья людей, как одна из важнейших сфер деятельности страховых компании	35
2.1 Страхование жизни и здоровья людей в России	35
2.2 Страхование жизни людей в странах Европейского союза	39
2.3 Структура страховой деятельности в странах ЕС.....	40
2.4 Проблемы и перспективы страхования жизни в ЕС и России.....	43
3 Деятельность компании Росгосстрах на рынке страховых услуг России	47
3.1 Характеристика компании Росгосстрах	47
3.2 Специфика деятельности компании «Росгосстрах» на рынке услуг по страхованию жизни..	49
3.3 Механизмы развития страховых услуг в компании «Росгосстрах»	55
ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»	64
Социальная ответственность	66
Заключение	71
Список использованных источников	73
Приложение А	77
Приложение Б	78

Введение

В настоящее время страхование — самый важный элемент системы экономических отношений. Связывается это с тем, что любой человек, имеющий материальные ценности или являющийся производителем материальных ценностей может подвергаться рискам потерь этих ценностей или рискам потери здоровья, в связи с чем он заинтересован в том, чтобы компенсировать эти риски, а также в том, чтобы была гарантирована защита при наступлении чрезвычайных событий. Именно страхование выступает как эффективный способ возмещения ущерба и, в самой большей мере, оптимальный механизм защиты от нежелательных последствий внезапных явлений.

История развития страхования отражает его положительное влияние на экономику. В государства Европы рынок страхования достаточно развит, обладает главным значением, в качестве инструмента стабилизации экономики. В РФ система страхования стала масштабно развиваться с недавних пор, в связи с чем обладает очень большими возможностями и перспективами. Экономическая категория страхования является частью категории финансов. Более того, если финансы связываются в общем с процессом перераспределения и распределения накоплений и дохода, то в страхование входит только область перераспределительных отношений.

Страхование является эффективным методом по возмещению вреда, с участием в нём огромного числа страхователей и застрахованы сотни миллионов объектов. Следовательно, обеспечивается достаточная концентрация денег в едином фонде, называемом страховым. Страхование выступает как универсальное средство по защите имущественных интересов и физических, и юридических лиц в момент наступления конкретных событий, также называемых страховыми случаями. Возмещение затрат производится из фондов, которые формируются из страховых взносов (премий, платежей).

Актуальность темы дипломной работы «Страховая деятельность в России на примере компании Росгосстрах» обусловлена тем, что страховая деятель-

ность является фактором, который положительно влияет на экономику. В современном мире, страхование заняло нишу универсального средства защиты здоровья, имущества как физических, так и юридических лиц. Такая услуга, как страхование жизни стала популярна недавно, поэтому требует детального изучения этой темы. Люди все больше хотят прибывать в зоне комфорта, поэтому стараются обезопасить себя и свое имущество. На данном этапе развития экономике, Россия пребывает в сложном положении, а страхование повышает инвестиционные возможности.

Объектом исследования является страховая деятельность в РФ

Предметом рынок страховых услуг в экономике и страхование жизни и здоровья людей.

Цель исследования:

- Изучить деятельность компании Росгосстрах на рынке страховых услуг России

Задачи исследования:

- Дать теоретическую характеристику страховой деятельности в экономике
- Описать виды и услуги страхования
- Сформулировать основные проблемы экономической деятельности страхового бизнеса
- Составить сравнительную характеристику страхового бизнеса в России и странах ЕС
- Рассмотреть страхование жизни, как отдельный вид страховой деятельности
- Провести анализ экономической деятельности компании «Росгосстрах»
- Выявить особенности рынка страховых услуг Томска и Томской области
- Разработать рекомендации совершенствования страховой деятельности компании «Росгосстрах» в Томске и Томской области

1 Страховая деятельность в экономической науке

1.1 Основа страховой деятельности

Страхование — специальный вид экономических отношений, призванный на предоставление страховой защиты людям, их делам, от разнообразных опасностей. Страховая защита есть двусторонняя реакция человечества на возможные риски следующих происхождений: техногенное, природное, социальное, экономическое, экологическое и ряда других. С одной стороны, страховая защита обусловлена объективной потребностью физических и юридических лиц сохранить собственные имущественные интересы, связанные с различными сторонами в их жизнедеятельности. С иной стороны, она сопровождается соответствующим умением людей обеспечивать эти интересы [12, с. 123].

Если потребность быть защищенным порождается страхом, а умение защищаться осознанием ввиду этого страха необходимости создать определенные натуральные либо денежные фонды, при помощи которых, в свою очередь, возможно предоставление сохранности имущественных, личностных и остальных интересов людей, то допустимо рассуждать о вступлении в силу системы страховой защиты.

Защиту себя и своего имущества человек способен обеспечить, при создании резервов и запасов в некоторой форме. Однако для предоставления того же уровня жизни или, допустим, производство в тех же самых объемах, после того, как наступило какое-нибудь отрицательное событие (к примеру, пожар), данные резервы и запасы должны являться по собственному объему такими же, как и находившиеся в пользовании или в производстве. В этой ситуации и появилась идея объединить все заинтересованные лица, чтобы осуществить солидарное разложение ущерба — компенсация потерь одному или нескольким пострадавшим с общими усилиями. При этом жизненный опыт показал, что число людей, пострадавших от аварий, стихийных бедствий, краж, в любом случае меньше числа боящихся наступления этих нега-

тивных событий. Это есть подтверждение выгоды в солидарном разложении всем заинтересованным в этом лицам. И чем существенно больше участников объединяются, тем меньшей будет доля средств, которую, равным образом, все должны выделить, чтобы, с необходимостью, компенсировать потерю пострадавшему. Субъективные предпосылки для возникновения страхования представлена на рисунке 1.

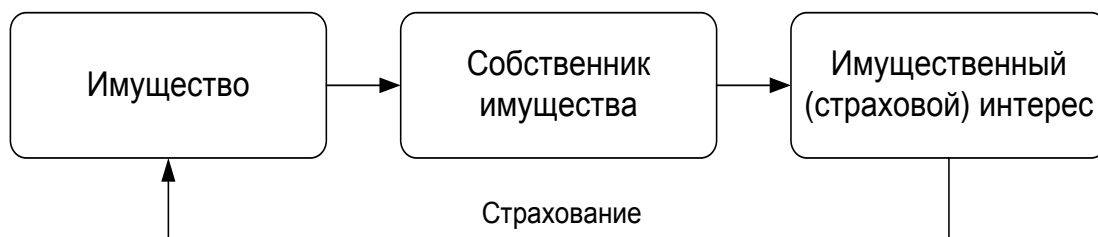


Рисунок 1 Субъективные предпосылки для возникновения страхования

Солидарная раскладка ущерба обладает замкнутым характером, ввиду того, что возмещение потери вправе получить только участник данного объединения заинтересованных лиц [18, с. 131].

Непосредственно замкнутое солидарное участие заинтересованных лиц в компенсировании ущерба от негативных событий пострадавшим членам объединения и есть исходный смысл страхования. В виде взаимного страхования, при котором участники объединения являлись и страхователями, и страховщиками, производилось страхование в начале его развития.

На данный момент страхование производится только в отношении возможных событий, то есть аналогичных событий, о которых, в свою очередь, заблаговременно невозможно точно знать, случатся они или нет. События, о которых, также, заблаговременно известно, что они обязательно случатся или, напротив, никогда не случатся, не страховые.

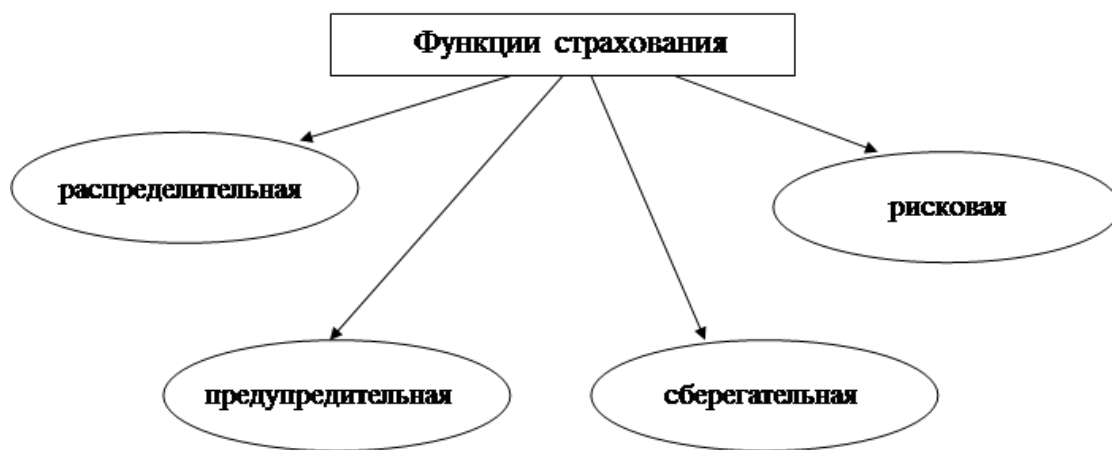


Рисунок 2 Основные функции страхования

Страховщики, принимая во внимание вероятность наступления какого-либо иного страхового случая, а помимо того, сведения о числе объектов, пострадавших в результате одного страхового случая, средний размер ущерба и, следовательно, средний размер выплат, — определяющие в размерах страховых взносов, уплачиваемых страхователями [22, с. 65]. Из данных взносов осуществляется процесс образования страховых фондов, которые применяют страховщики для того, чтобы выплачивать компенсации при появлении случая причинения урона застрахованному имущественному интересу страхователей. Данные средства, с вычетом накладных расходов страховщиков, возвращают страхователям как страховые выплаты. Более того, осуществление данной особенности страховой деятельности производится разным образом в рисковом и в накопительных видах страхования [22, с. 100].

1.2 Виды страховой деятельности

Признак «юридической природы» определяет две основные формы страхования - добровольного и обязательного.

Обязательное страхование производится по текущему законодательству. Правила, виды, условия и порядок осуществления этого страхования определяет соответствующий закон.

Добровольное страхование предполагает, что взаимоотношения страховщика и страхователя основаны на базе их договора. Правила добровольного страхования, порядок проведения и определяющие условия, устанавливаются страховщиком в самостоятельном порядке, в соответствии с существующими законодательными основами. Более точные условия страхования определяются в процессе заключения договора. Объект страхования, как правило, имущественные интересы, связанные с заинтересованностью в сокращении ущерба, вызванного экономическим риском [12, с. 80].

Признаком «содержания объекта страхования» разделяются все виды страхования на имущественное и личное страхование ответственности.

В отечественной классификации личное страхование состоит из медицинского страхования, страхования от болезни и несчастных случаев, страхования жизни. Объект личного страхования — имущественные интересы, связанные с такими аспектами, как здоровье, жизнь, трудоспособность, пенсионное обеспечение застрахованного лица или страхователя.

Имущественное страхование состоит из страхования грузов, средств водного, воздушного, наземного транспорта и иных видов имущества, а также животных, строений строительно-монтажного риска, домашнего имущества, многолетних насаждений и сельскохозяйственных культур. Объект имущественного страхования — имущественные интересы, связанные с правами пользования, распоряжения и владения имуществом. В отечественных законодательных нормах группа видов имущественного страхования состоит из страхования финансовых рисков, при этом в международной практике этот вид страхования выделен в абсолютно самостоятельный.

Страхование финансовых рисков состоит из страхования риска по непогашению кредита, другого финансового риска, допустим, связанные с банкротством, с возможностью недополучить ожидаемую прибыль, с возникновением внезапных коммерческих расходов, с потерей работы, с перевозками ценностей, с приемом фальшивой наличности, с нелояльностью сотрудников

банка, с махинациями и т.д. Объект страхования финансовых рисков — имущественные интересы, связанные с коммерческой деятельностью.

Страхование ответственности в отечественной классификации состоит из: страхования по гражданской ответственности собственников автотранспортных средств, организаций-перевозчиков — т.е. источников, несущие повышенную опасность, страхование по профессиональной ответственности, страхование ответственности при невыполнении обязательств и страхование других видов гражданской ответственности. Объектом страхования ответственности выступают имущественные интересы, которые связаны с обязанностью застрахованного либо страхователя по возмещению ущерба, который причинен ими третьим лицам.

В страховых законодательных нормах Европы выделены две весьма большие группы видов страхования, которую представляет группа видов личного страхования и группа рисковых видов страхования.

Кроме зафиксированных в законодательстве иностранного и отечественного страхования используются также иные системы в классификации.

Таким образом, признаком «формы организации» разделяется личное страхование на групповое (коллективное) и индивидуальное. С индивидуальным страхованием договор заключается по отношению к одному застрахованному, а с групповым (коллективным) — по отношению к коллективу застрахованных субъектов.

Как признак классификации страхования может выступать «однородность рисков». В таком случае отмечают подобные виды страхования: от несчастных случаев, гражданской ответственности, авиа, морское, транспортное и так далее.

Признаком «вид последствий» выделяется огневое страхование, а признаком «вид страхового случая» выделяется страхование от критических заболеваний, несчастных случаев и т.д.

Сущность и содержание отношений, которые возникают в страховании субъектов страхового дела, изучены в главе 48 ГК РФ. Страхование дело в

РФ организовано в соответствии с нормами, которые определяет Гражданский кодекс. При этом, если Правила страхования вступают в противоречие с ГК РФ, то являются ничтожными, иначе говоря, не действительными в части, которая противоречит нормам ГК.

В Законе приведены основные термины и определения страхового дела, используемые в страховании.

Истоки образования страхования можно включить в период разложения первобытнообщинного строя. Далее развивать общественное производство уже невозможно при отсутствии страхования. С самого начала слово «страхование» было связано с понятием слова «страх». Это страх собственников имущества и изготовителей за его сохранность, за возможность уничтожения или утери ввиду разнообразных бедствий, пожаров и иных внезапных опасностей.

Многолетний опыт и наблюдений дали возможность заключить вывод, что чрезвычайные события обладают случайным характером и нанесение урона является неравномерным. Человек или хозяйство, желающие обезопасить себя от риска зачастую больше числа пострадавших от разнообразных опасностей. Таким образом, солидарное распределение затрат по возмещению урона способно возместить потерю от разных отрицательных ситуаций.

Категорию страхования составила часть категории финансов. Отличительная особенность кроется в том, что финансы являются отношениями в сфере перераспределения и распределения финансовых ресурсов, а страхование затрагивает только сферу парораспределительных отношений.

Для определения сути экономического содержания страхования отмечают особенные признаки, которые характеризуют эту категорию:

Страхованию присущи парораспределительные денежные отношения, обусловленные, в свою очередь, присутствием риска наступления внезапных неблагоприятных событий, являющихся чреватými возможностью материального или иного ущерба для экономических субъектов;

– при страховании раскладывают нанесенный ущерб между участниками страхования. Раскладка обладает замкнутым характером. Это обусловлено тем, что случайность характера нанесения урона приводит к потерям, охватывающие, в свою очередь, зачастую часть хозяйств, часть территории государства или региона;

страхование предусматривает перераспределение ущерба и в пространстве, и во времени. Для действенности территориального перераспределения средств страхового фонда в течение года требуется весьма большая территория и большое число объектов;

замкнутая раскладка ущерба предполагает безвозвратность средств, мобилизованные, в свою очередь, в страховой фонд. Страховые платежи каждого, которые вносит субъектом в страховой фонд, ориентированы на то, чтобы возместить вероятную сумму ущерба в установленных территориальных масштабах, в течение определенного периода. Таким образом, сумма страховых платежей не подлежит возврату в случае, если нет неблагоприятных и непредвиденных событий.

В плановой экономике не было необходимости применения страхования в качестве способа защиты имущества и доходов названных организаций, поскольку государственные учреждения не обладали экономической самостоятельностью, и государство имело возможность маневрировать их финансовыми ресурсами. Рыночная экономика при отсутствии страхования не представляется возможной.

Страхованием возмещается материальный урон и потери в доходе семьи. Значительные затраты всего общества ведут к потерям в семейных доходах, могут быть обусловлены нетрудоспособностью граждан ввиду инвалидности, болезни, травмы или несчастных случаев, по достижению возраста выхода на пенсию, смерти. Страхование в этих случаях организовывается через социальное страхование. Нагрузки по страхованию возложены на финансовые ресурсы населения и работодателей. С помощью социального страхования государство осуществляет поддержку некоторого жизненного уровня

семей за счет полного или частичного возмещения потери дохода. Размеры пенсий и пособий зависимы от финансовых возможностей государства на всех стадия развития общества.

Граждане обладают возможностью вместе с социальным страхованием удовлетворения собственных социальных потребностей, проводя личное страхование. Страховые взносы по такому страхованию уплачиваются из дохода граждан.

Личное страхование предполагает так же возмещение материального урона и оказание финансовой помощи гражданам и их семьям, оказывающее помощь полностью или отчасти преодолеть потерю в доходе во время наступления страхового случая.

Как объект страхования может выступать ответственность учреждений или населения, связанная, в свою очередь, с возможностью нанесения ими урона иным лицам или иными обязательствами. Необходимость возмещать понесённые потери порождает необходимость страхования ответственности.

1.3 Влияние деятельности страховых компаний на экономику

В число событий, по отношению к которым, в свою очередь, в настоящее время, заключаются договоры страхования, входят:

- 1) уничтожение или повреждение имущества страхователя;
- 2) нанесение урона здоровью и жизни страхователя;
- 3) нанесение урона здоровью и жизни или имуществу страхователем по отношению к какому-то третьему лицу;
- 4) дожитие до пенсионного возраста;
- 5) дожитие страхователя до оговоренного договором возраста либо события.

Страхование первых 3 групп рисков включают в рисковые виды страхования. Страхование 5 и 4 групп рисков — накопительные. Признаки образования форм страхования показаны на рисунке 3

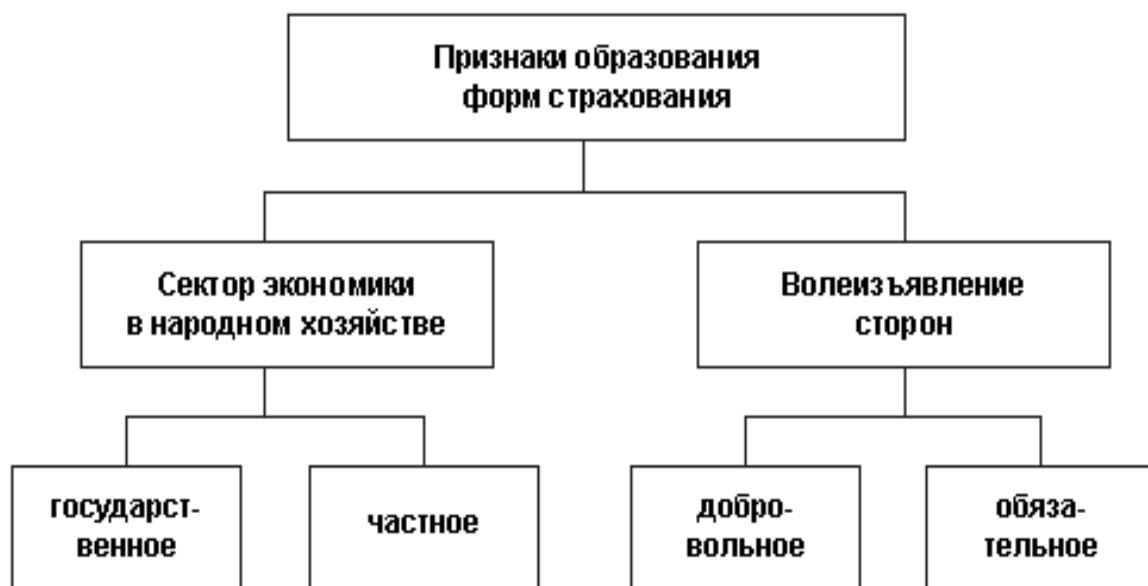


Рисунок 3 Признаки образования форм страхования

Следовательно, страховая защита может быть определена как осознанная потребность физических, а также юридических лиц создавать страховые особые фонды для того, чтобы восстановить здоровье, имущество, трудоспособность и личные доходы и самих участников формирования данных фондов, и третьих лиц.

В государствах, обладающих развитой рыночной экономикой, страхованию отведена многоплановая и важная роль. Согласно мнению Ю.А. Сплетухова и Е.Ф. Дюжикова, выделяются 4 функции страхования: функция по возмещению убытка; социальная; предупредительная и инвестиционная [22, с. 105].

Другие авторы (к примеру, Т.А. Яковлева, О.Ю. Шевченко) пишут о том, что основных функций страхования три: предупредительная, сберегательная (Из слов автора, эта функция соотносится с социальной) и рискованная (функция по возмещению убытка). Помимо данных функций, специалисты указывают на то, что в ряде других трудов выделяются следующие функции страхования: контрольная, инвестиционная, а также кредитная.

Страхование пользуется широким применением для того, чтобы решать социальные проблемы общества, то есть оно выполняет социальную

функцию. Проявление этой роли страхования очевидно в нескольких аспектах. Прежде всего, страховые организации оказывают большую поддержку застрахованным во время наступления инвалидности либо утери трудоспособности, ввиду заболеваний либо несчастного случая. Страховые учреждения осуществляют финансирование реабилитации и лечения, компенсацию утраченных доходов. При смерти застрахованного его близким производится выплата средств, помогающие, в свою очередь, поддерживать уже достигнутый уровень жизни. Выплаты гражданам возмещения за утерянное или поврежденное имущество также благоприятствуют сохранению достигнутого ими уровня в материальном достатке. Иными словами, страхованию отведена роль по стабилизации уровня жизни граждан [23, с. 315].

В последние годы существенно возросла роль страхования при пенсионном обеспечении. Понижение уровня рождаемости и увеличение продолжительности жизни в развитых странах превратились в фактор сокращения количества работоспособного населения и повышения числа пенсионеров. Множество стран испытывают трудности при реализации государственных пенсионных программ, построенных на распределительном принципе. Затраты государства на пенсионное обеспечение и так очень велики, и дальнейший их рост попросту невозможен. В этой ситуации договоры пенсионного страхования, заключаемые за средства граждан или их работодателей, с одной точки зрения, повышают уровень жизни пенсионеров, а с иной – понижают финансовую нагрузку на государство.

Сегодняшний коммерческий страховой рынок РФ существует немного более 20 лет. На сегодня российское страхование является важным и полноправным элементом инфраструктуры рынка, который, в свою очередь, адаптируется к экономическим преобразованиям и обладает потенциалом для дальнейшего роста.

Сегодняшний страховой рынок РФ за время своего развития претерпевал существенные преобразования по составу и качеству операторов, представленных на нем. Если в 90-х годах XX века страховых компаний было бо-

лее 2000, подавляющее большинство из которых за все свое существование ни одного договора страхования не заключили, то на 31 декабря 2016 года зарегистрированы 469 страховщиков, из них 458 страховые организации и 11 обществ взаимного страхования, 7 из которых в ходе отчетного периода не проводили страховых операций.

Требуется обратить внимание на то, что наметившаяся с 2000-х годов тенденция сокращения числа действующих компаний страхового типа (в основном по причине ухода мелких страховщиков с рынка) продолжится в 2016 году. В то же время уменьшение количества участников не повлияло на общие показатели страховщиков. Данные по суммам страховых премий и страховых выплат ТОП-10 страховщиков представлены в таблице 1.

Таблица 1 Крупнейшие страховые компании России по объему страховых премий

Наименования страховых организаций	Объемы страховых премий в 2016 г., миллионов рублей	Объемы страховых премий в 2015 г., миллиона рублей	Изменение, (%)
«РОСГОССТРАХ»	97 431,79	84 304,69	15,57
«СОГАЗ»	75 994,36	54 921,39	38,37
«ИНГОССЗТРАХ»	67 806,25	52 769,33	28,50
ОСАО «РЕСО-ГАРАНТИЯ»	51 828,07	44 935,38	15,34
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	34 159,51	28 233,28	21,00
СОАО «ВСК»	33 579,26	29 676,82	13,15
«СОГЛАСИЕ»	33 303,72	25 709,44	29,54
«АЛЬЯНС»	25 028,08	21 522,54	16,29
ООО СК «ВТБ Страхование»	22 786,63	8 530,85	167,11
ОАО «Страховая группа МСК»	19 953,43	19 424,71	2,72

В 2014 году было зарегистрировано 572 компании, что на 114 компании либо 19,9 % больше, чем в 2016 году.

В 2016 году завершился процесс приведения уставных капиталов к требованиям Закона «Об организации страхового дела в РФ». Для медицинских страховщиков минимальный уставный капитал составляет 60 миллионов рублей, для страховщиков жизни – 240 миллионов рублей, для перестра-

ховщиков - 480 миллионов рублей, для компаний, которые не занимаются страхованием жизни и перестрахованием – 120 миллионов руб.

Динамика численности страховщиков в России с 2011-2016 гг. говорит о том, что продолжается сокращение количества участников страхового рынка, данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 Характеристика деятельности страховых организаций России по годам

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число страховых организаций, единиц, включая осуществлявших:	983	921	849	777	693	600
прямое страхование	289	279	263	241	226	191
прямое страхование и перестрахование	652	608	553	509	442	387
только перестрахование	42	34	33	27	25	22
Количество филиалов страховых организаций, единиц	5038	5171	5341	5443	5213	4567
Уставный капитал, миллиардов рублей	142,0	149,4	156,6	158,7	150,7	185,1
Среднесписочная численность брокеров, человек	-	-	87	127	144	165
Среднесписочная численность	67218	40766	37056	20346	28736	29355
страховых агентов, человек						
Число заключенных договоров страхования, миллионов единиц	138,1	133,4	147,2	157,8	120,0	128,1
Страховая сумма по заключенным договорам, миллиардов рублей	107945,4	134030,1	159848,3	196258,1	216739,2	332802,1

Совокупный уставный капитал страховщиков в России составляет 198,2 миллиардов руб. Средний размер уставного капитала - 432,7 миллионов руб.

Основные преобразования затронули страховщиков с довольно низкой капитализацией. В 2016 году отозваны лицензии у 55 компаний с капиталом менее 60 миллионов руб., у 6 – с капиталом более 480 миллионов руб., также и у ООО «Страховая группа «Адмирал» - 1,094 миллиард руб.

Рост капитала связан в основном с новыми требованиями к минимальному размеру уставного капитала, Таблица 3

Таблица 3 Распределение страховщиков в зависимости от величины уставного капитала и собранной страховой премии, 2016 г.

Уставный капитал, миллионов рублей	Число страховых фирм, единиц	Доля страховых фирм, %	Объемы собранных страховых премий, миллионов рублей	Доля страховых премий, в процентах
до 120	336	56	72567,5	7
120-240	168	28	93300,9	9
240-480	36	6	51833,8	5
Более 480	60	10	818974,8	79

В 2016 г. совокупный уставный капитал страховых организаций вырос на 30,3 %, в сравнении с 2011 г., и составил 185,1 миллиардов руб.

Несмотря на уменьшение количества участников страхового рынка, объем совокупных страховых премий на рынке по прямому страхованию в 2016 г. увеличился в два раза, в сравнении с 2011 г., и составил 1036677 миллионов руб.

Подобная динамика обеспечена, прежде всего, ростом премий по обязательному страхованию медицинского характера. Премии по этому виду страхования в 2016 г. возросли в три раза, в сравнении с 2011 г.

В Приложении 1-2 представлены данные о страховых выплатах и премиях по видам страхования в 2015 г. на основе данных Федеральной службы банка России по финансовым рынкам. Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2015 год составил 659,12 миллиардов руб., по обязательным – 149,94 миллиардов руб. Выплаты по добровольным видам (293,57 млрд руб.) возросли в 2015 году на 21,1%, что меньше, чем темп роста премий (18,2%). В целом по рынку доля обязательных видов в

сравнении с 2014 годом увеличена (18,53% и 16,57% соответственно). Данные в таблице 4.

Таблица 4 Страховые премии (взносы), собранные страховыми организациями России, млн руб.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Итого по добровольному и обязательному страхованию	506151,1	614001,9	775083,0	954754,2	979099,3	1036677,0
Добровольное страхование - итого	303741,1	340692,2	404288,5	468764,4	420018,2	451035,0
включая: личное страхование	98595,0	94437,5	113160,3	128479,6	118404,2	140646,4
включая страхование: жизни	33950,3	15980,6	22341,7	19229,8	16525,5	21320,4
имущественное страхование	205146,1	246254,7	291128,1	340284,8	301614,0	310388,6
ответственности	15731,7	16261,7	19839,3	21458,3	26263,7	25695,0
Обязательное страхование - итого	202410,0	273309,7	370794,5	485989,8	559081,1	585642,0
включая: личное страхование	146294,1	209296,0	297084,8	405609,3	472079,0	492274,2
имущественное страхование	56115,9	64013,7	73709,8	80380,5	87002,1	93367,8

В целом по рынку позитивная динамика продемонстрирована премиями по всем видам добровольного личного страхования (236,23 миллиардов рублей, +29,4% в сравнении с 2014 годом) и добровольного страхования имущества (373,15 миллиардов рублей, +11,4%), кроме страхования грузов и сельскохозяйственного страхования. Все виды имущественного страхования показали темп роста ниже, чем в среднем по рынку, а премии по страхованию грузов и сельскохозяйственному страхованию в сравнении с предыдущим годом сократились.

Объем премий по страхованию средств наземного транспорта в сравнении с подобным периодом прошлого года увеличился на 18,1%, а выплаты – на 18,4%. В сравнении с предыдущим годом коэффициент выплат практически не поменялся и составил 64,36 % (за 2014 год - 64,3%). Однако у 57

страховщиков из 224, которые занимаются данным видом страхования, коэффициент выплат выше 80%, у 34 из них – 100%.

С 01 января 2015 года в силу вступил Федеральный закон от 25 июля 2014 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в области сельскохозяйственного страхования». Реформы в страховании сельскохозяйственных рисков осуществлялись и до этого, но и нововведения 2015 года не смогли переломить отрицательную ситуацию: по информации Министерства сельского хозяйства, застраховано в 2 раза меньше посевных площадей, чем планировалось.

Главная часть договоров страхования имущества довольно крупных корпоративных клиентов заключается с использованием «административного ресурса», а отношения конкурентного характера развиваются в основном в секторе страхования предприятий малого и среднего бизнеса. Договоры заключаются в основном относительно имущества, которое применяется в довольно крупных проектах, а также приобретаемого посредством кредитов и лизинга.

В сегменте добровольного страхования ответственности, на который, в свою очередь, приходится 29,95 миллиардов руб., негативная динамика у премий по страхованию гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта, владельцев опасных объектов, ответственности за ненадлежащее исполнение либо неисполнение договорных обязательств.

Лидирующие виды по темпам роста премий среди обязательных видов – это личное страхование военных и лиц, приравненных к ним (+177,6% в сравнении 2014 годом) и обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов. Но введение нового вида не полностью оправдало рыночные ожидания.

Объем премий по данному виду составил 9,06 миллиардов рублей, объем выплат – 144,73 миллионов рублей. Основная часть договоров заключена была в первом квартале (132 065 из 209 390 договоров), в силу того, что с 1 апреля началось действие штрафов за отсутствие страховой защиты.

В этом рыночном сегменте работают 58 компаний. Лидирующие позиции сохраняют ОАО «СОГАЗ» и ООО «Росгосстрах», которые занимают 16,91% и 16,67% рынка обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов соответственно. Главная проблема – это недострахование, причины – это укрупнение объектов страхования и их объединение в группы, а помимо этого, декларирование объекта по более низкому классу опасности с меньшей страховой суммой.

Российский страховой рынок в сложнейшей ситуации: темпы прироста взносов резко снизились, убыточность драматически увеличилась, а рентабельность своих средств снизилась до минимального за последние 5 лет значения. Но хуже всего другое: отечественная отрасль страхования является словно чужой в глазах российской власти. Суды при «защите» прав потребителей словно соревнуются друг с другом в принятии решений, которые отмечают правила страхования и договорные условия, все общепринятые в мире нормы урегулирования страховых случаев. При этом рассмотрение вопросов, которые жизненно важны для отрасли, например увеличения тарифов по ОСАГО и введения льгот налогового характера в страховании жизни, постоянно откладывается.

Для развития российского страхового сектора угрозу представляют инициативы определенных чиновников и государственных ведомств, которые направлены на то, чтобы сформировать государственные страховые компании для работы в определенных секторах страхования или на определенных территориях. Огосударствление отрасли является противоречащим принципам экономики рыночного типа и принятой «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года».

На рынке возникли новые точки развития, которые способны превратиться в ключевые драйверы рыночного роста. Активизировалась работа, связанная со стандартизацией договоров страхования автокаско и созданием актуальной методики расчета ущерба. Такие документы должны помогать в формировании у потребителей адекватных ожиданий от страхования авто-

каска и ОСАГО, уменьшении числа судебных разбирательств и формировании единой судебной практики в данной области.

В ответ на жесткие решения судов страховщики России улучшили качество урегулирования убытков и пересмотрели условия договоров страхования. В 2015 году в первый раз начали продаваться электронные полисы, все больше страховщиков предлагают урегулировать убытки интерактивно. Началось формирование новой для рынка России модели продаж накопительного страхования жизни – посредством банков. Происходит активное развитие нетрадиционных партнерских продаж (через салоны связи, сайты авиакомпаний и прочее). Кроме того, страховщики сумели применить базу клиентов по ОСОПО и ОСГОП для развития страхования МСБ. Свой вклад в ускорение динамики рынка может внести и распространение страховых продуктов с франшизой. Сравнительные данные в таблице 5

Таблица 5 Сравнительная таблица циклов развития страхового рынка

Критерии	2011-2012 гг.	2015-2016 гг.
Динамика взносов	Замедление темпа роста взносов в отношении 2011 года на 22 п.п.	Замедление темпа роста взносов в отношении 2015 г. на 10 п.п.
Рынок ОСАГО	ОСАГО как ключевой драйвер роста рынка	ОСАГО как источник проблем рынка
Точки роста	ОСАГО, программа «Зеленая карта», в перспективе - ОСОПО	Развитие альтернативных моделей продаж
Надзор	Работа над законом «О несостоятельности (банкротстве)», мониторинг числа жалоб со стороны населения	МСФО, запрет на вложения в векселя, проверки и запросы ЦБ, ежемесячная отчетность для крупных компаний, кураторы
Урегулирование убытка	Падение качества урегулирования убытков	Рост качества урегулирования убытков в ответ на изменение судебной практики
Критерии	2011-2012 гг.	2015-2016 гг.
Ключевая стратегия страховых фирм	Удержание объемов бизнеса, демпинг	Санация портфеля
Рыночные позиции	Рост рыночной доли топ-20	Снижение рыночной доли топ-20

По информации ЦБ, темпы прироста страховых взносов в 2016 году составили 12%, что было на 10 п.п. ниже, чем подобный показатель в про-

шлом году. В конечном итоге объем рынка в 2016 году составил 905 миллиардов рублей. Ситуация развивается по умеренно оптимистическому сценарию (сделанный годом до этого оптимистичный прогноз был равен 15-17%, пессимистичный – 7%).

Лидерами по чистой прибыли в 1 полугодии 2016 года традиционно стали довольно крупные страховые компании федерального уровня, прежде всего, корпоративные страховщики, а помимо этого, участники довольно крупных промышленных и финансовых групп. Показатели рентабельности в таблице 6

Таблица 6 Показатели рентабельности топ-10 страховщиков по величине чистой прибыли (без компаний, которые специализируются на страховании жизни)

Места	Фирмы	Чистая прибыль, 1пг2015, миллионов рублей	Чистая прибыль, 1пг2016, миллионов рублей	ROA, 1пг 2015, %	ROE, 1пг 2015, %	ROA, 1пг 2016, %	ROE, 1пг 2016, %
1	СОГАЗ	8 345	8 510	8,8	33,4	6,5	28,7
2	ВТБ-Страхование	3 153	3 731	16,3	60,1	14,0	50,9
3	МСК	-138	3 174	-0,8	-4,6	13,9	126,0
4	ООО Росгосстрах	2 035	1 371	2,3	12,9	1,5	8,5
5	ВСК	456	1 052	1,8	7,7	3,4	16,2
6	Транснефть	950	1 052	7,9	22,1	7,7	18,1
7	Ренессанс Страхование	1 068	903	4,5	19,1	4,0	17,8
8	Независимая страховая группа	603	484	53,0	81,1	31,5	49,6
9	МАКС	371	366	2,4	11,9	2,1	10,4
10	Чулпан	233	330	7,9	11,1	10,1	14,3

По итогам 1 полугодия 2016 года в топ-5 страховщиков по размеру чистой прибыли вошли СОГАЗ, ВТБ-страхование, ООО Росгосстрах и ВСК. В сравнении с аналогичным периодом предыдущего года из пятерки лидеров выбыли РЕСО-Гарантия и Ренессанс Страхование.

Стагнация страхового рынка продолжится в 2017 году: даже по основному прогнозу темпы прироста взносов будут намного меньше, чем ин-

фляция (5–8%), реальный объем рынка уменьшится. Предыдущие рыночные локомотивы – автокаско и страхование от НС и болезней – замедлятся. Лишь повышение тарифов ОСАГО и продвижение инвестиционного страхования жизни не позволят рынку упасть в 2017 году. В таких условиях основной задачей страховщиков станет не увеличение доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств – снижение затрат на ведение дела и отказ от страхования довольно высокоубыточных клиентов.

Снижение является неизбежным: в 2017 году, даже по основному прогнозу, темпы прироста страховых взносов будут ниже, чем инфляция, реальный объем страхового рынка уменьшится. Темпы прироста будут составлять 5–8%, рыночный объем не превысит 1 080 миллиардов рублей. Динамика страховых взносов в 2017 году будет иметь зависимость от внешних для страхового рынка факторов. Основной прогноз предполагает сравнительно умеренный кризис на банковском рынке, сохранение санкций против России на текущем уровне, незначительное уменьшение объемов ВВП, увеличение тарифов по ОСАГО вслед за увеличением лимитов по здоровью и жизни. В соответствии с отрицательным прогнозом «Эксперта РА», объем страхового рынка в 2017 году не превысит значения 2017 года. Отрицательный сценарий реализуется во время углубления кризиса на банковском рынке, значительном расширении санкций против России, существенном уменьшении ВВП и сохранении тарифов по ОСАГО на прежнем уровне. Прогнозы даются в номинальном выражении без учета инфляции.

Наиболее заметное снижение темпов роста произойдет в сегментах автокаско, страхования от НС и болезней, страхования имущества юридических лиц. Несмотря на увеличение тарифов по автокаско, темпы прироста взносов не превысят 5% при реализации основного сценария (объем рынка – не более 225 миллиардов рублей), объем рынка уменьшится на 4–6% при реализации отрицательного прогноза (рыночный объем не более 205 миллиардов рублей). Сдерживающее воздействие на рост рынка будут оказывать сокращение продаж автомобилей, сокращение темпов прироста автокредито-

вания и отказ страхователей от приобретения страхового покрытия по возросшим тарифам. Вслед за замедлением роста объемов потребительского кредитования продолжится замедление сегмента страхования от НС и болезней – темпы прироста не превысят 9% при основном прогнозе (объем рынка – 110 миллиардов рублей), 5% при отрицательном (объем рынка – 107 миллиардов рублей). Снижение российской экономики станет причиной сокращения темпов прироста страхования иного имущества юридических лиц до 5% при основном прогнозе и до 0% при отрицательном.

Значительного сокращения страхового рынка в 2017 году не случится лишь за счет повышения тарифов по ОСАГО и увеличения взносов по страхованию жизни. При увеличении тарифов по ОСАГО вслед за ростом лимитов по здоровью и жизни темпы прироста взносов в данном сегменте составят 43-48% (рыночный объем – 225-235 миллиардов рублей), иначе – 27-30% (рыночный объем – 200-205 миллиардов рублей). Активное продвижение страховщиками инвестиционного и накопительного страхования жизни станет причиной роста сегмента на 17-20% при реализации основного сценария (рыночный объем – 120-125 миллиардов рублей) и на 8-12% при реализации отрицательного сценария (рыночный объем – 110-115 миллиардов рублей). Квартальные темпы прироста взносов и выплат по ОСАГО указаны в рисунке 5

Для реализации ключевой задачи 2017 года – замены фиктивных активов реальными – страховщики продолжают работать над поддержанием рентабельности своих средств. В итоге работы по сокращению затрат на ведение дела и санации портфелей по в наибольшей степени убыточным видам страхования страховщикам удастся сохранить рентабельность своих средств в 2017 году на уровне 5,5-6,0% (по основному прогнозу).

Основными угрозами для российского страхового рынка в 2017 году станут риски разбалансировки системы ОСАГО, снижения спроса, мошеннических атак, а также риски банкротства контрагентов. Кроме того, негативное давление на риск-профиль страховщиков окажут операционные риски и

динамика показателей убыточности. Кумуляция ключевых рисков как один из вероятных стресс-сценариев может стать катализатором развития катастрофических событий и даже привести к краху российского страхового рынка. В связи этим RAEX (Эксперт РА) сформулировал основные способы повышения устойчивости страховщиков к рискам, которые позволят снизить значимость основных рисков и вывести страховой рынок на траекторию устойчивого развития.

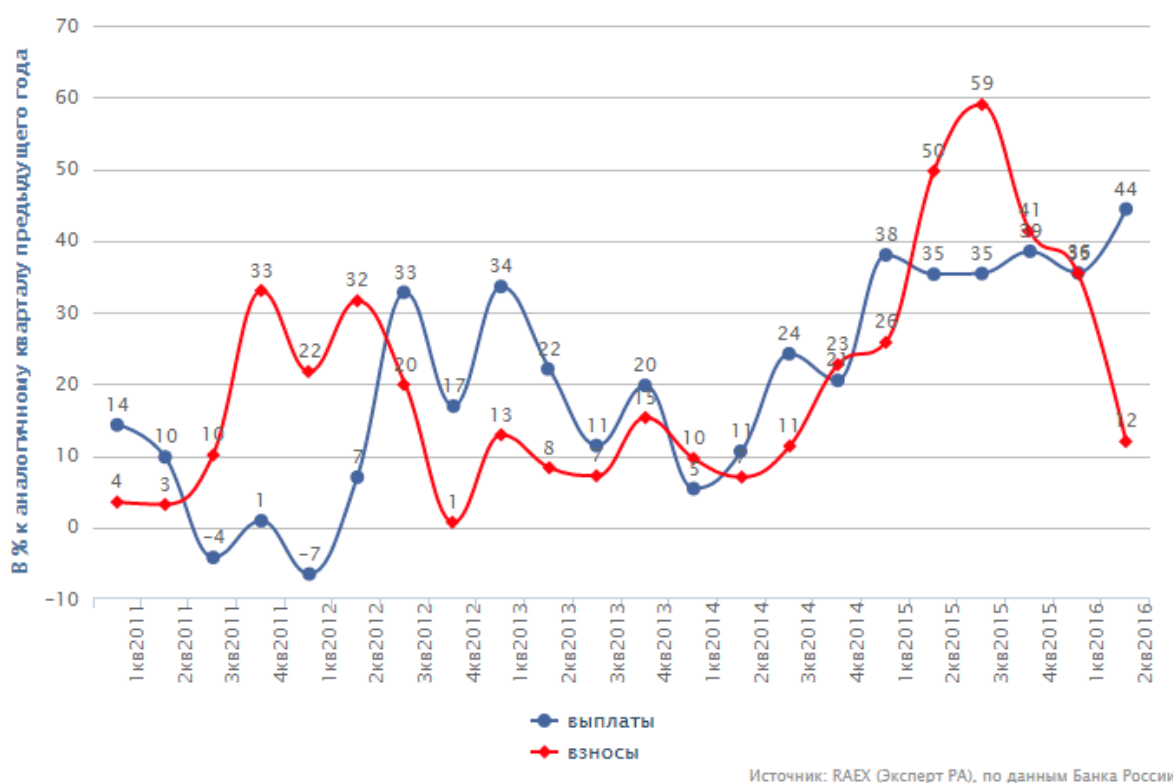


Рисунок 3 Квартальные темпы прироста взносов и выплат по ОСАГО

Рост убыточности и мошеннических операций привел к дестабилизации ситуации на рынке ОСАГО. Высока вероятность того, что предпринимаемые меры по стабилизации рынка ОСАГО – натуральное возмещение, единый агент РСА, электронные полисы – в отсутствие жестких мер в отношении деятельности так называемых автоюристов могут не дать ожидаемых результатов. В нынешних условиях страховщиков ожидает либо дальнейший рост убыточности ОСАГО и мошеннических операций, что спровоцируют

уход с этого рынка ряда игроков, либо решение проблем рынка через его огосударствление, что для некоторых компаний будет означать потерю существенной доли бизнеса, а для отдельных страховщиков – всего портфеля. В последнем случае непосредственное вмешательство государства затронет уже второй сегмент страхового рынка после перестрахования – это вызывает обеспокоенность тем, что сложившаяся практика может быть распространена и на другие виды обязательного страхования.

Риски, связанные с качеством активов, продолжают занимать центральное место в риск-профилях компаний. В условиях все большего ужесточения требований некоторые компании сталкиваются с невозможностью в короткие сроки произвести замену активов по причине их фиктивности, низкой ликвидности или завышенной стоимости, а также отсутствия финансовой поддержки от акционера. Неподготовленность или отсутствие у ряда компаний возможностей для быстрой адаптации к стремительно происходящим изменениям и ужесточению регулятивных норм и надзорной политики ставят под вопрос их финансовую устойчивость, что приводит к снижению рейтингов и регулятивным санкциям.

На финансовый результат страховщиков в 2017 году продолжают давить кредитные риски, связанные с отзывом лицензий у банков и неисполнением обязательств контрагентами. Снизить вероятность реализации кредитных рисков отдельным страховщикам позволят разработка качественной системы управления рисками, оперативный мониторинг рисков, а также высокие требования к финансовой устойчивости контрагентов, в том числе в части наличия и уровня кредитного рейтинга.

Многие страховые компании столкнутся с необходимостью осуществления докапитализации уже в 2017 году. Неспособность или незаинтересованность некоторых акционеров в осуществлении подобных вливаний может привести к уходу с рынка ряда игроков и будут способствовать дальнейшему росту концентрации страхового рынка.

Рост убыточности страхового бизнеса возобновится в 2017 году. Значение бенчмарка комбинированного коэффициента убыточности-нетто опустилось по итогам 1 полугодия 2016-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,1 п. п. до уровня 91,9%. По прогнозу RAEX (Эксперт РА) по итогам 2016 года бенчмарки коэффициента убыточности-нетто и комбинированного коэффициента убыточности-нетто вновь вырастут и составят 53–55% и 95–97% соответственно, увеличение показателей продолжится и в следующем году.

Значимость операционных рисков для большинства страховых компаний существенно возрастет в 2017 году. Снизить подверженность операционным рискам будет возможно при условиях инвестирования страховщиками в совершенствование и перенастройку бизнес-процессов и информационных систем, при предоставлении компаниям доступа к базам госорганов, а также развитии электронных баз данных для страховщиков по аналогии с банками и облегчении доступа к ним.

Развитие отечественного перестраховочного рынка может пойти по сценарию создания госмонополии. 10%-ная обязательная цессия означает, что госперестраховщик изначально будет работать на квазирыночных условиях. Принятие решения о постепенном сокращении доли обязательной цессии в НПК позволит снизить вероятность реализации риска монополизации и будет способствовать развитию свободной конкуренции на российском перестраховочном рынке.

В 2017 году прирост взносов будет обеспечен в основном сегментом инвестиционного страхования жизни, и без учета рынка страхования жизни страховой рынок может продемонстрировать отрицательную динамику взносов. Запуск новых продуктов и решений – франшиза, телематические устройства, страхование отдельных наиболее востребованных рисков, улучшение сервиса, повышение клиентоориентированности и внедрение IT-технологий – позволит поддержать спрос на добровольные виды, что окажет позитивное влияние на динамику страхового рынка.

Для рынка ОСАГО есть два возможных сценария, считают аналитики РАЕХ: если меры, предложенные ЦБ и Минфином – натуральное возмещение, единый агент РСА, электронные полисы, – сработают и ситуация на рынке ОСАГО кардинально улучшится, бенчмарк комбинированного коэффициента убыточности (показывает среднюю убыточность на рынке ОСАГО на основе показателей компаний, рейтингуемых РАЕХ) по итогам 2017 г. не поднимется выше 95%. Однако базовый прогноз РАЕХ предполагает, что этих мер окажется недостаточно: по итогам 2016 г. показатель увеличится до 95–97%, а по итогам следующего года при отсутствии сдерживающих факторов превысит 100%.

Необходимы жесткие меры в отношении автоюрисстов, убеждены аналитики РАЕХ, иначе рынок ОСАГО ждет уход ряда игроков либо «огосударствление», подобно рынку перестрахования (в РАЕХ допускают, что в случае ужесточения санкций против России долю обязательной цессии в НПК могут повысить, хотя ее нужно постепенно сокращать). Ведущие компании рынка ОСАГО готовы к любому сценарию, даже к уходу одной или нескольких крупных компаний, утверждает представитель «РЕСО-гарантии»: это не обрушит рынок, если «поставить на место автоюрисстов, установив приоритет выплат ремонт, и дать страховщикам свободные тарифы или хотя бы расширить тарифный коридор, позволить более гибко применять различные коэффициенты».

В первом полугодии 2016 г. страховой рынок вырос на 13,9% к аналогичному периоду прошлого года – до 590 млрд руб., в основном за счет роста продаж инвестиционных продуктов страхования жизни (ИСЖ) и повышения тарифов по ОСАГО в апреле 2015 г. Но эффект от повышения тарифов исчерпан. Прогноз роста по итогам года уже скромнее – на 11–12% до 1,15 трлн руб., а в 2017 г. при сохранении текущей ситуации в экономике рынок вырастет на 7–10% до 1,23–1,26 трлн руб. Рост в основном обеспечит сегмент ИСЖ: без учета страхования жизни динамика взносов в следующем году может оказаться отрицательной.

Многим страховщикам в 2017 г. может потребоваться докапитализация, указывают аналитики РАЕХ: повышены требования к размеру уставного капитала страховщиков и небольшие региональные компании оказались в зоне риска. Качество активов многих страховщиков также не соответствует требованиям регулятора: у ряда страховщиков они фиктивные, низколиквидные либо стоимость их завышена, а быстро заменить их может и не получиться. Все это потребует финансовых вливаний со стороны акционеров, но, если они не пожелают дать средства, игроки будут покидать рынок. Игроки с рынка уходят постоянно, говорит Скворцов, и обычно к этому приводит целый комплекс проблем, в том числе ошибки менеджмента и неверные бизнес-решения.

2. Страхование жизни и здоровья людей, как одна из важнейших сфер деятельности страховых компаний

2.1 Страхование жизни и здоровья людей в России

Страхование жизни - это гарантии, предоставленные страховщиком клиенту, на выплату страховых премий. Страховые премии выплачиваются лицам в случае гибели застрахованного или его Дожития до определенного срока.

Личное страхование стало неотъемлемой частью жизни гражданского общества. Данное направление страхования популярно во всем мире и активно развивается. В условиях современной жизни потребность в страховании нематериальных благ высока. В России практика страхования жизни и здоровья людей только набирает популярность и поэтому не является неотъемлемой частью обыденной жизни. Страхования жизни и здоровья людей в России на добровольной основе осуществляется очень редко, чаще всего услуга носит обязательный характер. Граждане РФ недоверчиво относятся к страховым организациям. [12]. В Гражданском кодексе РФ в п. 1 ст. 934 указано, по договору личного страхования 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). [24, с. 6]. Основные виды страхования в страховой системе России являются: накопительное страхование, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и болезней, пенсионное страхование и другие виды[12]. Личное страхование выполняет наиболее важную социальную функцию среди других отраслей страхования, обеспечивая сохранение здоровья и накопление средств для поддержания

уровня жизни при утрате трудоспособности. Личное страхование, проводимое страховыми компаниями на коммерческих условиях, служит дополнением к государственному социальному страхованию. Практически во всех странах, хотя их соотношение в разных странах различно. По объему страховых взносов среди видов личного страхования в различных странах лидирует страхование жизни, включая пенсионное и медицинское страхование, доля которых составляет до 85% его объема. В структуре расходов на страхование среднего жителя высокоразвитых стран расходы на страхование составляют 60 – 70% и изменяются в различных странах от 1000 до 4000 долларов в год. В России основную долю суммарной страховой премии по личному страхованию пока составляют взносы по обязательному медицинскому страхованию. В отличие от других отраслей личное страхование наиболее подвержено негативному влиянию инфляции, которая и явилась одной из важнейших причин его упадка в современной России. Однако проводимая реформа государственного пенсионного обеспечения, введение обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, ожидаемые изменения в системе обязательного медицинского страхования должны послужить стимулом для развития добровольных видов личного страхования, дополняющих государственное социальное обеспечение [3, с. 105]. Конкретными страховыми событиями по личному страхованию являются дожитие до окончания срока страхования или потеря здоровья в результате несчастного случая. Объекты личного страхования не имеют абсолютного критерия стоимости. Наибольшее развитие получило страхование жизни в его различных вариантах. Это страхование удачно сочетает рисковые и сберегательные функции [16, с.7]. Страхование жизни является важным институтом, который обслуживает граждан, помогает решать государству социальные проблемы, участвует в разрешении проблемы нехватки внутренних инвестиционных ресурсов. Страхование жизни один из важных инструментов для реализации социальных и экономических потребностей общества.

Так же оно является наиболее динамично развивающихся отраслей на мировом страховом рынке [20].

Современная практика, естественно, привносит определенные изменения и усовершенствования в механизм осуществления такой страховой гарантии, особенно в части развития накопительных или инвестиционных форм страхования жизни, однако не затрагивает общих методологических принципов страхования жизни [6, с. 28].

В Условиях лицензирования страховой деятельности на территории РФ предлагается следующая предметная трактовка страхования жизни органами государственного страхового надзора: «Страхование , жизни представляет собой совокупность видов личного страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях: дожития застрахованного до окончания срока страхования или определенного договором страхования возраста, смерти застрахованного, а также по выплате пенсии (ренты, аннуитета) застрахованному в случаях, предусмотренных договором страхования (окончание действия договора страхования, достижение застрахованным определенного возраста, смерть кормильца, постоянная утрата трудоспособности, текущие выплаты (аннуитеты) в период действия договора страхования и др.). При этом формирование резерва взносов и расчеты тарифных ставок производятся с помощью актуарных методов, на основе таблиц смертности и норм доходности по инвестициям временно свободных средств резервов по страхованию жизни».

В экономически развитых странах на страхование жизни приходится от 37% до 78% сборов премий страховых компаний и подавляющее большинство заключенных договоров страхования. Резервы по личному страхованию и особенно долгосрочному страхованию жизни являются одним из основных источников внутренних национальных инвестиций.

Существуют два вида страхования жизни: страхование без накоплений и страхование, позволяющее накапливать сбережения.

К первому виду относятся полис страхования жизни на определенный срок (Term Life Insurance) или полис временного страхования жизни [5, с. 44].

По полису страхования жизни на определенный срок страховая компания обязана уплатить выгодоприобретателю (бенефициару) оговоренную в полисе сумму в случае смерти застрахованного лица в период действия полиса. После окончания периода страхования страховой взнос не возвращается клиенту.

Страхование жизни на определенный срок — наименее дорогая форма страхования жизни. Она обеспечивает защиту, но не имеет характера сбережений. Рынок страхования жизни остается одним из самых быстрорастущих сегментов отечественного финансового рынка, даже несмотря на негативные тенденции в макроэкономике, сохраняет двухзначные темпы роста [9, с. 44]. Динамика роста рынка повторяет модель развития многих развивающихся рынков: рост на основе канала банкострахования, развитие инновационных продуктовых решений на стыке накопительного и инвестиционного страхования.



Рисунок 6 – Прогноз развития сектора страхования жизни

Следующие 5-7 лет должны стать решающими для определения роли рынка страхования жизни в национальной экономике

Важные факторы ускоренного развития рынка:

- Увеличение налогового вычета (НДФЛ) до 400 тысяч рублей (например, через перевод в категорию инвестиционного налогового вычета) по аналогии с ИИС;
- Упрощение администрирования налоговых вычетов НДФЛ (например, администрирование через работодателя по аналогии с медицинскими и образовательными расходами);
- Введение стимулирующего налогового режима для работодателя по корпоративным программам в части взносов в социальные фонды (по аналогии с НПФ);
- Расширение возможности заключения полисов онлайн на категорию пенсионного и инвестиционного накопительного страхования - законопроект разработан Минфином России, внесен в Правительство РФ и одобрен Комиссией по законопроектной деятельности Правительства РФ;
- Включение страховщиков жизни в новую пенсионную систему РФ в части добровольных программ пенсионного страхования жизни;
- Регуляторные изменения для расширения возможности развития инвестиционного страхования жизни;
- Проведение федеральной кампании информационной поддержки продуктов добровольного страхования жизни и пенсионного обеспечения.

2.2 Страхование жизни людей в странах Европейского союза

Развитие страхового рынка ЕС складывается по двум направлениям: На всей территории ЕС деятельность национальных страховых компаний абсолютно свободна и гармонизация страхового законодательства, что значит организации, предоставляющие страховые услуги получают лицензию в одной из стран Европейского Союза, и могут вести свою практику в любой другой стране ЕС по той же лицензии.

Первые шаги в гармонизацию страхового законодательства стран участниц ЕС:

- Единые правила финансовой гарантии страховщиков
- Единое правило лицензирования
- Определение ответственности

Наблюдается очевидная разница в государственном регулировании страховой деятельности в России и ЕС. Различие заключается в открытости страховых рынков. Рынки страховых услуг в странах участниц Европейского союза, открыты, в отличие от рынков России. Российская Федерация не готова конкурировать со страховыми компаниями Запада.

2.3 Структура страховой деятельности в странах ЕС

Противоречие между государственной регулировкой работы страховых компаний и интернациональным нравом страхования способствовал появлению интеграционных направленностей в законодательстве, которое регламентирует страховую работу в странах Европейского союза. Причиной создания системы законного финансового регулирования работы страховых компаний, была необходимость отслеживания платежеспособности страховых организаций и избежание случаев, когда компания не выполняет свои обязательства[26].

Задачей экономической интеграции стран участниц ЕС была создания единого рынка страховых услуг. Это обеспечит свободу в продвижении страховых услуг, страховых брокеров и капитала. Формирование единого рынка страхования обеспечило развитие конкуренции, стимулировало работу страховых агентов.

Есть ряд причин, которые замедляют процессы формирования единого рынка страховых услуг:

- Различия в правовой нормативной основе страховой деятельности.
- Различный уровень качества страховых продуктов
- Различный уровень культуру страхования людей и др

С учетом данных факторов, выделились главные направления развития единого страхового рынка:

- Предоставление независимости работы страховых компаний в абсолютно всех государствах Евросоюза
- гармонизация страхового законодательства..

Главные операции Евросоюза по страхованию в сфере развития единого страхового рынка:

- формирования и утверждение основ, общепризнанных всеми его участниками;
- Создание директив ЕС, элементов базы основ страхового регулирования.

Основы формирования единого страхового рынка в рамках ЕС:

- Добросовестная конкурентная борьба в честных и равных условиях;
- Независимость создания филиалов внутри стран — членов Союза для любого его члена;
- Независимость распространения страхового продукта в рамках ЕС для каждого его участника без открытия отделения;
- Недопустимость применения не разрешенных элементов конкурентной борьбы

Директивы Европейского союза[27]:

Первая директива по личному и неличному страхованию (73/239/ЕЕС и 79/267/ЕЕС) предусматривает правила, рекомендуемые для всех стран — членов ЕС

Вторая директива по личному и неличному страхованию (88/357/ЕЕС, 90/619/ЕЕС) предусматривает введение свободы продвижения страхо-

вых услуг на территории других стран — членов ЕС. До принятия данной директивы существовали ограничения только по продвижению небольших рисков (продвижение больших рисков не имело ограничений). Данная директива уже говорит о необходимости контроля за продвижением больших рисков — этот контроль должна осуществлять страна, продвигающая страховую услугу.

Специальная директива по кредитному страхованию и страхованию ответственности заемщика за непогашение кредита предполагает введение дополнительных финансовых гарантий для осуществления кредитного страхования:

- Повышение объема поручительного фонда;
- Создание вспомогательного резерва

Ключевой этап развития единого страхового рынка в Евро союзе – это правила единой лицензии. Есть следующие директивы требований к выдаче лицензии. [28]:

1. Применение общих организационно-правовых конфигураций с целью формирования страховых организаций
2. Вид деятельности ограничивающий, означает, что страховые организации не имеют право осуществлять иной вид деятельности.
3. Страховые компании обязаны предоставлять схемы страховых операций.
4. Обязательное наличие гарантийного фонда
5. Руководство страховой компании, прежде всего, должно быть нацелено на достижение интересов страхователей. Менеджеры компании несут ответственность за все убытки, которые могут возникнуть по его вине

Страховые отношения в Российской Федерации регулируются Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и главой 48 (ч. 2) ГК РФ. Нормы Гражданского кодекса РФ пользуются приоритетом к нормам закона. В системе законодательства, регулирующего деятельность стра-

ховщиков, особое место занимает система подзаконных актов и ведомственных нормативных документов.

2.4 Проблемы и перспективы страхования жизни в ЕС и России

В России прослеживается развитие страхового рынка, введение новых услуг страхования. Правительственный надзор за деятельностью страховых компаний опирается на законодательную систему. Эта концепция содержит особое страховое законодательство, подзаконные и общеправовые акты и др. Особое внимание уделяется строгому надзору за деятельностью страховых компаний: выдача и контроль лицензий. На рынке страховых услуг Российской Федерации процент компаний с иностранным участием минимален. Следовательно, рынок страховых услуг России существует в рамках строго государственного надзора, не исключен тот факт, что контроль в дальнейшем усилится. В отличие от России, регулирование страховой деятельности в ЕС акцентирует свое внимание на создание и улучшение единого рынка страховых услуг, и менее пристальное внимание направлено на контроль страховой деятельности компаний. Надзор за страховой деятельностью предприятий носит характер публикации: выписки нормативных актов и сведений страховых компаний

Россия уделяет пристальное внимание выдаче лицензий страховым компаниям и дальнейшему надзору за страховой деятельностью. Такие факторы как, низкая платежеспособность юридических и физических лиц, низкий уровень страховой культуры населения и страховых агентов, с точки зрения капитала, которым обладают страховые организации, страхового рынка России не обладает достаточной емкостью, данные факторы являются ограничивающими развитие страхового рынка. При возникновении крупных рисков собственных средств и резервов российских страховщиков будет недостаточно для предоставления гарантий. Если страховые компании все же берут такие риски, у них не остается выбора, как перестраховывать за рубежом. Для страхования данная практика классическая. Но Россия заинтересо-

вана во избежание таких случаев и предпринимает все попытки для оставления большей части страховых взносов в рамках страны.

Во всем мире страховые услуги подразделяются на два блока, соответственно все нормативно-правовые акты и предписания осуществляются отдельно по блокам:

1. Страхование жизни и отрасли
2. Другие страховые услуги

Основополагающей идеей развития страхового рынка является создания насыщенного страхового бизнеса. Данная цель поставлена для того, чтобы более устойчивые компании, вытеснили финансово слабые страховые организации. Структурные преобразования будут происходить в условиях добросовестной конкуренции на рынке страховых услуг, исключая появления монополизма. Для реализации масштабных страховых проектов, предусмотрена система поощрений. Как было замечено ранее, емкость российского перестраховочного рынка не дает возможность надежной защиты крупных рисков: экологические риски, морские риски, и тд.

Полный отказ от перестрахования за границей неосуществим. Единственный выход введение протекционистских мер, в том числе мер налогового регулирования. Практика перестраховочной деятельности требует от национальных объединений страховщиков подготовить этику делового оборота данной операции. Устойчивость механизмов страхового рынка обусловлена наличием инфраструктуры, которая представляла бы единый, развитый, слаженный механизм. Фундаментом развития устойчивой страховой системы являются высококвалифицированные руководители и специалисты страховой отрасли.

Большая доля изменений придется на улучшение стимулирования в сферах малого бизнеса, где давно вводятся концепции развития рынка страховых услуг. Ведется усиление контроля над организациями, предоставляющими услуги по страхованию жизни, проведение особых аудиторских прове-

рок и актуарной оценки страховых обязательств. Во время аудиторской проверки финансовыми, налогами и правоохранительными органами принимаются скоординированные меры по отношению к страховым организациям и страховым агентам. Данные действия требуются для предотвращения появления недобросовестной конкуренции страховой деятельности, мошенничества в сфере страхования. Условия лицензирования страховой деятельности совершенствуются.

Решением задач, развития взаимоотношений страховых рынков России и международных рынков, являются следующие действия:

- Построить план действий, решений сложных задач развития взаимоотношений российского и международного страхового рынка;
- Основная цель – сохранить инвестиционный капитал страхового сектора;
- Для создания системы защиты инвестиций, производить действия по привлечению зарубежных страховщиков в отечественную экономику.
- Создание условий для увеличения емкости национального страхового рынка

Когда экономика России выйдет из состояния депрессии, потребность в страховых услугах возрастет прямо пропорционально с объемом хозяйственной деятельности. Страхование, во многих отраслях является необходимо предпосылкой, для экономического роста.

Это относится, в частности, к инвестициям в жилищное строительство, которые финансируются ипотечным кредитом и гарантируются в значительной части страхованием жизни заемщика в пользу кредитора. Исходя из этого, небольшие объемы российского страхования не являются показателем отсутствия потенциала развития.

Опыт западных стран показывает, что более массовым и перспективным страхованием, является долгосрочное страхование. На долгосрочное страхование приходится от 40% до 80% страховой премии. Наличие двух необходимых условий таких как, устойчивость финансовой системы и до-

ходность накопительного страхования, обеспечивает быстрое развитие долгосрочного развития.

На данный момент, в финансовой системе Российской Федерации страхование не отвечает задачам, которые стоят перед страховой отраслью. Следует отметить, что страхование в России находится только в самом начале своего развития.

3 Деятельность компании Росгосстрах на рынке страховых услуг России

3.1 Характеристика компании Росгосстрах

Публичное акционерное общество страховая компания «Российская государственная страховая компания» (ПАО СК «Росгосстрах») создано в феврале 1992 года на базе Правления государственного страхования Российской Федерации при бывшем Министерстве финансов РСФСР. Компания образована в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10.02.92 г. № 76 «О создании Российской государственной страховой компании».

Общество является универсальным правопреемником имущественных прав и обязанностей, включая ответственность перед страхователями, Правления государственного страхования Российской Федерации при Министерстве Финансов РСФСР.

Учредителем Общества выступил Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом. Государственная регистрация Общества была осуществлена Московской регистрационной палатой 19 августа 1992 года (свидетельство № 014.613). В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц» сведения об Обществе были внесены в Единый государственный реестр юридических лиц 07.08.2002, с присвоением Основного государственного регистрационного номера (ОГРН) 1027739049689[29]

Статьей 2 Устава ПАО СК «Росгосстрах» определены следующие основные виды деятельности: страхование; перестрахование; инвестирование и иное размещение средств Общества, включая страховые резервы; защита государственной тайны.

По состоянию на 31.12.2015 г. все акции компании находятся в собственности частных акционеров.

Общество является системообразующей компанией Группы компаний «Росгосстрах», в которую также входят Общество с ограниченной ответст-

венностью «Страховая компания «Росгосстрах-Жизнь» (страхование жизни и добровольное пенсионное обеспечение), Открытое акционерное общество «Негосударственный пенсионный фонд «РГС», Общество с ограниченной ответственностью «Росгосстрах-Медицина» (услуги по обязательному медицинскому страхованию).

В ПАО СК «Росгосстрах» ежегодно обслуживает более 45 млн. клиентов. В компании работает более 100 тыс. офисных сотрудников и агентов, из них на 31.12.2016 г. числится 15 694 штатный работник.

Структура компании следующая:

- общество (включая его филиалы (управления Росгосстраха)),
- дочерние общества, признаваемые таковыми либо в силу преобладающего участия общества в их уставном капитале, либо в силу возможности общества определять решения, принимаемые этими обществами,
- иные общества, в которых общество косвенно владеет свыше 50% уставного капитала, составляют единую систему Российской государственной страховой компании - систему Росгосстраха[30].

По состоянию на 31.12.2016 г. во всех регионах Российской Федерации ПАО СК «Росгосстрах» создано 83 филиала (Управления Росгосстраха), 70 из которых осуществляли страховую деятельность по единой лицензии и имели баланс с законченным финансовым результатом;

В августе 2016 г. «Национальное Рейтинговое Агентство» (НРА) подтвердило индивидуальный рейтинг финансовой устойчивости ПАО СК «Росгосстрах» на уровне «ААА» со стабильным прогнозом. Впервые этот рейтинг надежности был присвоен компании в составе ГК «Росгосстрах» в декабре 2010 г., и с тех пор стабильно остается на максимальном уровне.

В 2016 г. компании «Росгосстрах» в очередной раз был подтвержден рейтинг «Эксперт РА» на уровне А++ («исключительно высокий уровень надежности»).

S&P Global Ratings подтвердило рейтинг ПАО СК «Росгосстрах» в 2016 г. по международной шкале –«В+», рейтинг по национальной шкале –

«ruA» [31].

Миссией ПАО СК «Росгосстрах» является: «Защита благосостояния людей путем предоставления им доступных и отвечающих их потребностям страховых услуг».

Ценности компании: честность, развитие, равнодушие, трудолюбие, команда, уважение.

Принципы управления: коммуникация, последовательность, уважение, командность, личное присутствие, развитие, результат, точность, ответственность, профессионализм.

Стратегическая цель компании: сделать из Росгосстраха в течение 10-15 ближайших лет компанию, которая из года в год будет эталоном:

- надежности и качества обслуживания для клиентов в финансовой отрасли;
- качества работы сотрудников и качества управления людьми и процессами;
- работодателя для сотрудников в финансовой отрасли[32].

3.2 Специфика деятельности компании «Росгосстрах» на рынке услуг по страхованию жизни

ООО «СК «РГС-Жизнь» входит в группу компаний ПАО СК «Росгосстрах».

ООО «СК «РГС-Жизнь» - специализированная компания основными видами деятельности, которой являются: страхование жизни, добровольное пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней.

Филиалы ООО «СК «РГС-Жизнь» расположены в 72 субъектах РФ.

Финансовая устойчивость компании в 2010 г. получила от РА «Эксперт» (рейтинг на уровне А+ «Очень высокий уровень надежности») и НРА (рейтинг на уровне «АА+», очень высокая надежность, первый уровень).

Росгосстрах жизнь заняла первое место на российском рынке страхо-

вания жизни по объему страховых премий в первом полугодии 2011 г.04.03.2015 г. - «Очень высокий уровень надежности», подуровень рейтинга - первый. Прогноз по рейтингу «стабильный», А+. 25.10.2016 г. компания подтвердила «Очень высокий уровень надежности». Подуровень рейтинга – первый. Прогноз по рейтингу – позитивный - А+.

Страхование жизни является идеальным инструментом хеджирования человеческого капитала на случай смерти, поскольку срок страхования жизни и человеческого капитала имеют отрицательную 100% корреляцию. Страхование жизни, как механизм хеджирования, направлен на секьюритизацию человеческого капитала, с учетом его неопределенностей. Секьюритизация предстает как процесс образования страховых резервов, инвестируемых позже в ценные бумаги и иные активы и обеспеченных регулярными взносами по договору страхования жизни.

Страхование жизни для человека эффективно при планировании эффективной модели личных финансов.

Проанализируем динамику количества договоров за период 2014-2016 гг.ООО «СК «РГС-Жизнь» Таблица 7, рисунок, 6, 7, 8

Таблица 7 Динамика количества договоров за период 2014-2016 гг.

Год	Кварталы	Действ. договоров страхования, шт.	Закл. договоров страхования, шт.	Заявленных страховых случаев, шт.	Урегулир. страховых случаев, шт.	Отказов в страх. выплате, шт.
2016	12 месяцев	2 096 839	2 106 586	92 673	61 828	6 289
	9 месяцев	1 892 213	1 065 600	76 479	52 677	4 835
	6 месяцев	1 740 452	652 636	31 404	32 259	3 345
	3 месяца	1 727 199	254 729	14 862	15 159	1 848
2015	12 месяцев	1 693 802	1 106 881	95 752	93 861	7 209
	9 месяцев	1 516 685	789 887	67 057	65 417	5 305
	6 месяцев	1 480 299	512 266	40 691	40 776	3 505

	3 месяца	1 369 210	254 136	14 974	15 048	1 979
2014	12 месяцев	1 257 019	784 745	57 307	56 965	6 134
	9 месяцев	1 146 340	516 596	41 159	41 397	4 208
	6 месяцев	1 064 819	312 984	27 050	27 482	2 575
	3 месяца	973 560	134 362	13 082	12 919	1 227

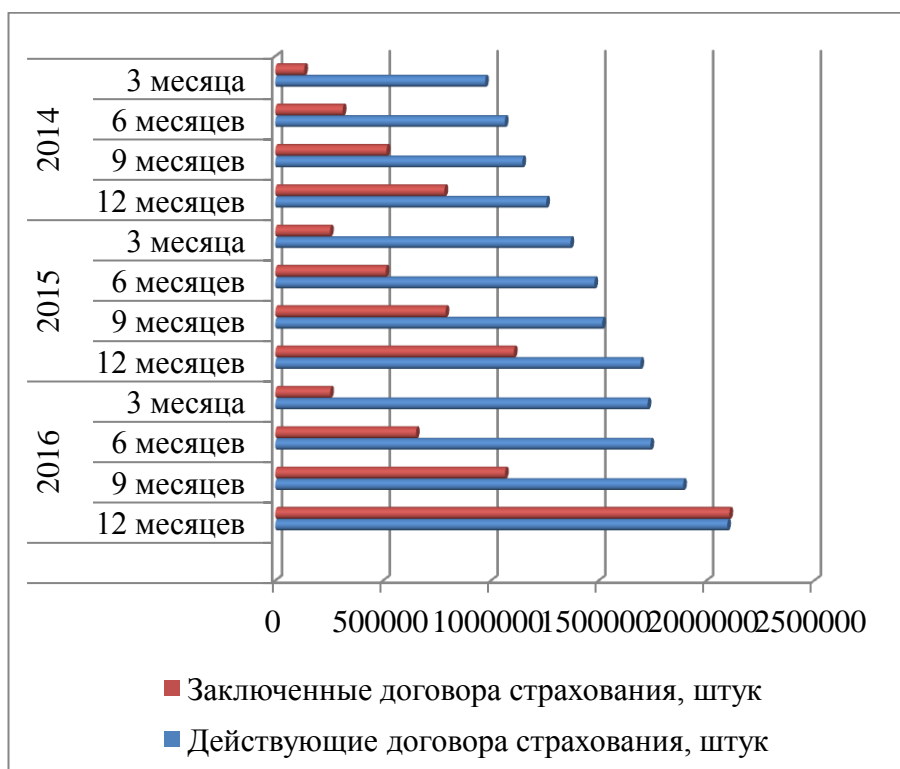


Рисунок 4 Динамика действующих и заключенных договоров страхования в 2014-2016 гг., (шт.)

В контексте страхования жизни она заключает два вида страховых продуктов: страхование жизни, которое гарантирует единовременную сумму выплат или аннуитеты; гарантии платежа, если наступает смерть застрахованного.

Динамика количества договоров за период 2014-2016 гг. показал стабильный рост за период действующих договоров страхования, при этом, также, отмечается стабильный рост заключенных договоров в течении года на протяжении всего исследуемого периода. В 2016 г. было заключено догово-

ров 2 106 586 шт., что больше действующих договоров (2 096 839 шт.).

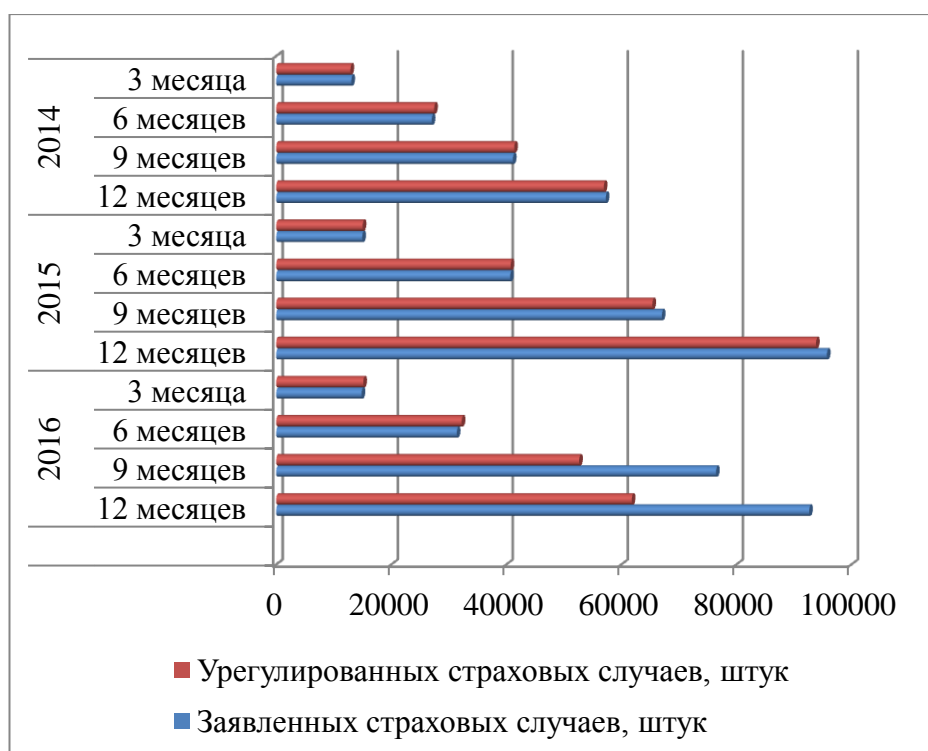


Рисунок 5 Динамика заявленных и урегулированных страховых случаев в 2014-2016 гг., (шт.)

За период отмечается стабильный рост сначала каждого года к концу года заявленных и урегулированных страховых случаев. Если в 2014 – 1 полугодие 2016 гг. количество заявленных и урегулированных страховых случаев было почти одинаковым, то во 2 полугодии отмечается значительное снижение урегулированных страховых случаев от заявленных.



Рисунок 6 Динамика отказов в страховых выплатах в 2014-2016 гг., (шт.)

Ежегодно отмечается к концу года рост отказов в страховых выплатах. Наибольшее количество отказов отмечается в 2015 г. - 7 209 тыс. шт.

Проанализируем динамику поступлений и выплат по страхованию жизни и здоровья за период 2014-2016 гг. ООО «СК «РГС-Жизнь». Таблица 8, рисунок 9

Таблица 8 Динамика поступлений и выплат по страхованию жизни и здоровья

Год	Поступления	Выплаты
2016	12041942	1642008
2015	40478203	5201046
2014	20175054	4303963

За период 2014-2015 гг. отмечается значительный рост поступлений по договорам страхования жизни и здоровья и, также, большое снижение поступлений в 2016 г. Необходимо отметить рост выплат по договорам страхования жизни и здоровья в 2014-2015 гг., в 2016 г. – снижение (т.к. было значительное снижение поступлений).

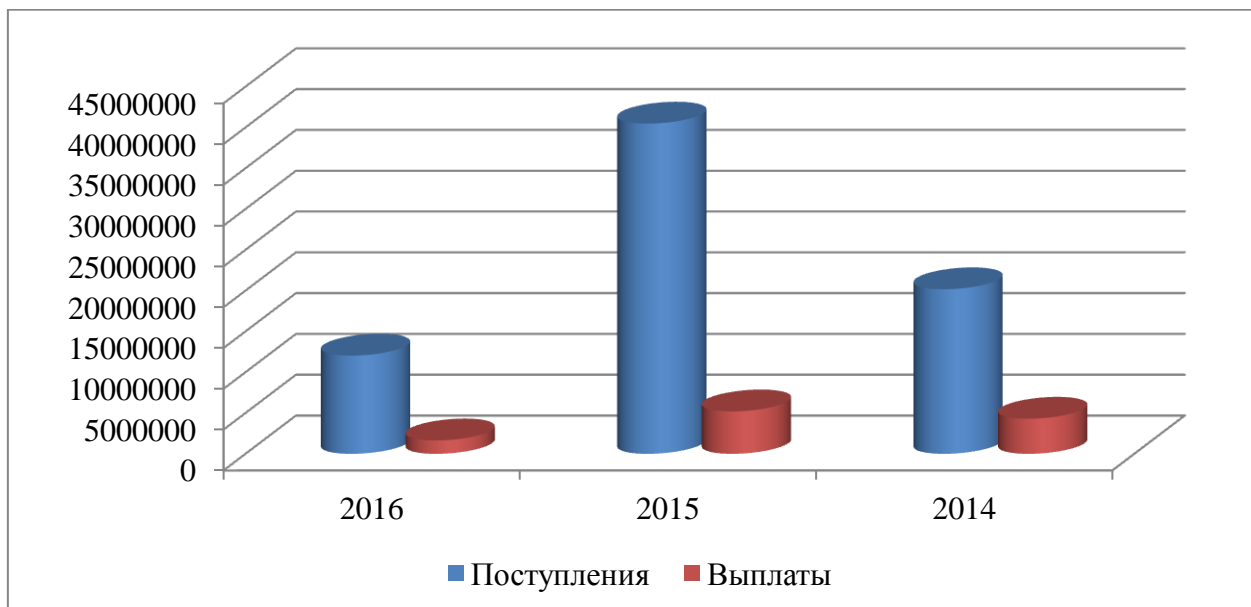


Рисунок 7 Динамика поступлений и выплат по страхованию жизни и здоровья за период 2014-2016 гг.

Изменение места компании в рейтинге по собранным премиям отражено в Таблице 9 .

Таблица 9 Изменение места компании в рейтинге по собранным премиям за период 2014-2016 гг.

Год	Место в рейтинге	Изменение
2016	9	+1
2015	10	+4
2014	14	+2

По собранным премиям за период 2014-2016 гг. компания улучшила свои позиции в рейтинге с 14 места до 9.

Таким образом, за исследуемый период отмечается рост как действующих, так и заключенных договоров. В 2016 г. было заключено договоров 2 106 586 шт., что больше действующих договоров (2 096 839 шт.).

В 2014 – 1 полугодие 2016 гг. количество заявленных и урегулирован-

ных страховых случаев почти одинаково, но во 2 полугодии отмечается значительное снижение урегулированных страховых случаев от заявленных.

3.3 Механизмы развития страховых услуг в компании «Росгосстрах»

3.3.1 Анализ страховой деятельности компании на рынке страхования

Проанализируем страховую деятельность ПАО СК «Росгосстрах» на страховом рынке. Данные указаны в таблице 10

Таблица 10 Сравнительная динамика доли ПАО СК «Росгосстрах» на страховом рынке за период 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Всебез ОМС	Добровольное-страхование	Личнострахование	Страхование-имущества	КАСКО	«Огневое»-страхование-ЮЛи ФЛ	Страхование-ответственно-	ОСАГО
2014 год								
Рынок, млн. руб.	987773	812567	328109	420405	218554	150787	37851	150918
Рострынкак пред. году,%	109	109	112	107	103	112	127	112
ПАОРГС, млн. руб.	44	12	1	10	2	2	2	31
РостПАОРГСк пред. году,%	25	48	0	67	25	67	19	20
Доля ПАОРГС, %	0,005	0,001	0,0003	0,002	0,0009	0,001	0,004	0,021
2015 год								
Рынок, млн. руб.	1 023819	777593	209846	374729	187237	143909	41042	218693
Рострынка к пред. году,%	104	96	64	89	86	95	108	145
ПАОРГС, млн. руб.	148	70	27	41	36	4	2	78
РостПАОРГС к пред. году,%	336	583	2700	410	1800	200	100	252
ДоляПАОРГС, %	0,014	0,009	0,013	0,011	0,019	0,003	0,006	0,036
2016 год								
Рынок, млн. руб.	1 180632	921399	245807	374,819	170,672	158,931	54,895	234,369
Рост рынка к пред. году,%	115	118	117	100	91	110	134	107
ПАОРГС, млн. руб.	123,121	67,265	13,578	49,483	22,990	21,149	3,954	55,129
Рост ПАОРГС к пред. году,%	83	95	81	98	92	102	118	72
Доля ПАОРГС, %	10,4	7,3	5,5	13,2	13,5	13,3	7,2	23,5

По итогам работы за 2016 г. компания занимает второе место в отраслевом рейтинге по объему собранной страховой премии без учета ОМС.

Необходимо отметить, что в 2016 г. компания занимает 23,5% доли российского рынка по ОСАГО, добровольное страхование – 7,3%, личное страхование – 5,5%, страхование имущества – 13,2%, КАСКО – 13,5% , «Огневое» страхование ЮЛ и ФЛ – 13,3%, страхование ответственности – 7,2%. Все показатели имеют огромный рост относительно 2014 г. и 2015 г.

Основными конкурентами ПАО СК «Росгосстрах» по географическому распределению деятельности являются:

- Страхование публичное акционерное общество «Ингосстрах» (ОАСО «Ингосстрах»), располагающее региональной сетью, включающей 83 филиала, и действующее в 220 населенных пунктах России;
- Страхование публичное акционерное общество «РЕСО-Гарантия» (СПАО «РЕСО-Гарантия»), имеющее более 790 офисов продаж во всех регионах России;
- Открытое акционерное общество «АльфаСтрахование» (ОАО «АльфаСтрахование»), представленное в 75 регионах России;
- Страхование открытое акционерное общество «ВСК» (СОАО «ВСК»), имеющее более 500 филиалов и отделений во всех субъектах России;
- Открытое акционерное общество Страховая компания «Альянс» (ОАО СК «Альянс»), региональная сеть которого насчитывает более 80 филиалов, 2 представительства и более 400 офисов продаж, а также дочерние компании в России и Украине;
- Акционерное общество «Страхование общества газовой промышленности» (АО «СОГАЗ»), 77 филиалов и более 500 офисов группы ведут свою работу по всей России.

Основными конкурентами ПАО СК «Росгосстрах» по ассортименту страховых продуктов являются:

- СПАО «Ингосстрах», имеющее лицензии на право осуществления страховой деятельности по 21 виду страхования;

– СПАО «РЕСО-Гарантия», имеющее лицензию на право осуществления страховой деятельности по более чем по 20 видам и по 130 правилам страхования;

– ОАО «АльфаСтрахование», имеющее лицензию на право осуществления страховой деятельности по 20 видам страхования;

– ОАО СК «Альянс», имеющее лицензию на право осуществления страховой деятельности более чем по 20 видам страхования и предлагающее более 130 видов страховых продуктов;

– АО «СОГАЗ», имеющее лицензию на право осуществления страховой деятельности по 20 видам страхования.

Каждая компания стремится занять лидирующую позицию на рынке.

Был проведен опрос населения разной возрастной категории среди клиентов ПАО СК «Росгосстрах», чтобы определить достоинства и недостатки страховой компании, данные указаны в таблице 11

Таблица 11 Опрос населения о ПАО СК «Росгосстрах»

№ п/п	Вопрос	Варианты ответов	результаты анкетирования, %
1	Как вы оцениваете работу страховой компании Росгосстрах?	а) отлично	11
		б) хорошо	62
		в) удовлетворительно	27
		итого	100
2	Почему вы предпочитаете страховаться именно в этой компании?	а) постоянное наличие страховых бланков	42
		б) качественное обслуживание клиентов	26
		в) надежная страховая компания	32
		итого	100
3	Какие недостатки по-вашему мнению существуют в компании Росгосстрах?	а) высокая цена страхования	39
		б) ожидание очереди	17
		в) дополнительные страховые услуги	44
		итого	100
4	Порекомендовали бы вы своим знакомым страховаться в данной компании?	а) да	59
		б) нет	41
		итого:	100

5	Довольны ли вы обслуживанием страховой компании?	а) да	55
		б) нет	45
		итого	100
6	Устраивает ли вас квалификация страховых агентов?	а) да	52
		б) нет	48
		итого	100
7	Как вы считаете, нуждается ли страховая компания в дополнительной рекламе на рынке страхования?	а) да	65
		б) нет	35
		итого	100
8	Как долго вы пользуетесь услугами страховой компании Росгосстрах?	а) до 5 лет	53
		б) свыше 5 лет	47
		итого	100

По итогам данного опроса можно выявить следующие достоинства и недостатки страховой компании. Достоинствами являются: надежность страховой компании, постоянное наличие страховых бланков, авторитет на страховом рынке.

Клиенты компании оценивают работу ПАО СК «Росгосстрах» на отлично – 11%, на хорошо – 62%, на удовлетворительно – 27%. Это свидетельствует о том, что в целом, клиенты довольны работой страховой компании.

Предпочитают участники опроса страховаться именно в этой компании, благодаря качественному обслуживанию – 26%, благодаря авторитету и надежности страховой компании – 32%, и постоянному наличию страховых бланков – 42%. По процентному соотношению видно, что авторитет у компании имеется и это является ее достоинством.

Выделяют следующие недостатки ПАО СК «Росгосстрах»: клиентов не устраивает высокая цена страхования – 39%, потеря личного времени в ожидании очереди – 17%, и предложение клиентам дополнительных страховых услуг – 44%. Все это, по их мнению, является недостатками страховой компании и ведет к уменьшению клиентской базы.

Только лишь благодаря авторитету и надежности этой компании, люди пользуются именно ее услугами. По процентному соотношению опроса клиентов ПАО СК «Росгосстрах» видно, что большинство клиентов не желает пользоваться дополнительными страховыми услугами и многих не устраивает высокая цена страхования. Но, несмотря на это, люди заключают догово-

вора страхования в данной компании в связи с постоянным наличием бланков. Как видно из опроса, многие постоянные клиенты компании порекомендовали бы своим друзьям и знакомым страховать в ПАО СК «Росгосстрах», о чем свидетельствует – 59%. Согласно опросу клиенты довольны, обслуживанием страховой компании на 55%.

Квалификация страховых агентов играет немаловажную роль, т.к. они являются лицом своей компании и непосредственно общаются с клиентами. В компании ПАО СК «Росгосстрах» клиенты оценили квалификацию страховых агентов на 52%.

В результате опроса населения было установлено, что ПАО СК «Росгосстрах» нуждается в рекламе отдельных страховых продуктов на рынке страхования. 65% опрошенного населения отметили, что реклама необходима, так как многие клиенты приходят в компанию по рекомендации своих знакомых, которые неоднократно пользовались ее услугами. Хорошая, качественная реклама ведет к увеличению клиентской базы компании. Клиенты, которые постоянно страхуются в ПАО СК «Росгосстрах» свыше 5 лет составляют 53% от общегочисла опрошенного населения. Это говорит о том, что компания пользуется спросом и авторитетом у населения. Большинство населения постоянны в своем выборе. По результатам опроса можно выделить достоинства и недостатки, которые отражены в таблице 12

Таблица 12 Достоинства и недостатки ПАО СК «Росгосстрах»

Достоинства	Недостатки
Надежность страховой компании	Высокая цена страхования
Авторитет на страховом рынке	Дополнительные страховые услуги
Качество обслуживания клиентов	Ожидание очереди
Постоянное наличие страховых бланков	
Квалификация страховых агентов	

Исходя из проведенного анализа, можно отметить, что достоинств компании преобладают над недостатками. Кроме того клиенты компании в целом довольны ее работой.

Наличие конкуренции способствует лучшему использованию знаний, опыта, а также наиболее полному удовлетворению человеческих потребностей путем рационального поведения на рынке.

3.3.2 Управленческие решения в развитии страховой деятельности в компании

Вопросам управления в развитии страховой деятельности в ПАО СК «Росгосстрах» уделяется особое внимание.

Деятельность страховой компании направлена на извлечение максимального положительного результата своей финансово-хозяйственной деятельности. Однако экономико-организационный механизм страхования предполагает получение прибыли страховщиком только при условии выполнения им страховых обязательств. Поэтому страховщик преследует две основные цели: выполнение страховых обязательств и получение наилучших финансовых результатов его деятельности, связанных с проведением страховых операций и с инвестиционной деятельностью. Достижению этих целей страховщика на уровне всего страхового портфеля способствует управлению финансовым потоком по отдельному договору страхования – по нему должны быть выполнены страховые обязательства и получены положительные финансовые результаты. Поэтому система управления финансовым потоком по отдельному договору страхования будет эффективной в том случае, когда принимаемые на разных уровнях управленческие решения будут направлены на достижение по нему положительных результатов финансово-хозяйственной деятельности – получение прибыли от прохождения договора страхования, но при обязательном выполнении по нему страховых обязательств[33].

Финансовый результат ПАО СК «Росгосстрах» представляет собой результат от проведения страховых операций и от инвестиционной деятельности. Получение плановой прибыли возможно при соблюдении страховщи-

ком расходования полученной страховой премии в строгом соответствии со структурой страхового тарифа по виду страхования. Поэтому в качестве прибыли от страховых операций по договору страхования можно рассматривать плановую прибыль, заложенную в структуру тарифа.

На уровне отдельного договора страхования можно говорить об инвестиционной деятельности, связанной с размещением средств страхового резерва, сформированного за счет страховой премии этого договора. Инвестиционная деятельность страховщика по размещению собственных средств непосредственно с отдельным договором страхования не связана. Поэтому показатели финансово-хозяйственной деятельности страховщика в отношении отдельного договора страхования включают результаты инвестиционной деятельности по размещению сформированного по этому договору страхового резерва. Соответствующие управленческие решения должны быть связаны с проведением инвестиционной политики в отношении страхового резерва по отдельному договору страхования и направлены на получение инвестиционного дохода.

Рассмотрим подробнее эффективное прохождение договора страхования в ПАО СК «Росгосстрах».

Первая цель страховщика: выполнение по договору страховых обязательств. Финансовыми источниками страховых выплат являются страховые резервы, формируемые за счет поступающих страховых премий, и собственные свободные средства страховщика. Гарантировать выполнение страховых обязательств за счет этих источников можно только в том случае, если приняты соответствующие управленческие решения.

По страховому резерву отдельного договора страхования таким управленческим решением является решение о формировании страхового резерва в размере, достаточном для выполнения страховых обязательств. Реализации этого управленческого решения способствует принятию комплекса взаимосвязанных управленческих решений других уровней. Среди них – управленческие решения о заключении договора страхования с условием оп-

латы страховой премии единовременно к моменту начала действия договора страхования и о расчете страхового резерва на основе базовой премии, рассчитанной от всей страховой премии по договору; решение о проведении проверки адекватности сформированного страхового резерва на основе актуарной оценки. При принятии таких управленческих решений страховой резерв по отдельному договору страхования будет сформирован в достаточном объеме.

Условием выполнения страховых обязательств является их достаточность для всего страхового портфеля. Принятые и выполняемые страховщиком обязательства по всем заключенным договорам страхования определяют нормативную маржу платежеспособности – минимальный размер собственных средств, который должна иметь компания, исходя из своего страхового портфеля. Если фактическая маржа платежеспособности – фактический размер собственных средств страховщика, будет не меньше нормативной маржи, можно говорить о достаточности собственных средств страховщика как второго финансового источника выполнения страховых обязательств. Соответствующее управленческое решение связано с обеспечением достаточного размера собственных средств страховщика. Для реализации этого управленческого решения также потребуется принятие комплекса взаимосвязанных управленческих решений других уровней. Среди них – управленческое решение, направленное на проверку (контроль) платежеспособности страховщика к моменту заключения рассматриваемого договора страхования, и, при необходимости, принятие решения об увеличении собственных средств; управленческое решение по контролю за платежеспособностью страховщика с учетом рассматриваемого (вновь заключаемого) отдельного договора страхования. Если будут приняты управленческие решения – по страховому резерву и по собственным средствам, страховые обязательства страховщик выполнит гарантированно.

Вторая цель ПАО СК «Росгосстрах»: получение максимально возможных хозрасчетных результатов по прохождению отдельного договора

страхования. Наилучший хозрасчетный результат по отдельному договору страховщик получает в том случае, если страховая премия поступит страховщику к моменту начала действия договора страхования в полном объеме, страховой резерв сразу же будет сформирован, и его средства будут инвестированы. Тогда полученный от такого размещения инвестиционный доход будет максимальным. Для этого необходимо принятие следующих основных управленческих решений:

- обеспечить контроль платежеспособности компании с учетом заключаемого договора страхования,
- заключить договор страхования с условием оплаты страховой премии единовременно и обеспечить ее оплату в полном объеме к моменту начала действия договора страхования,
- сформировать страховой резерв на основе базовой премии, рассчитанной от всей страховой премии,
- инвестировать все средства страхового резерва, сформированного в размере базовой премии, рассчитанной от всей страховой премии.

Такие управленческие решения обеспечивают по отдельному договору страхования выполнение страховых обязательств и получение максимального инвестиционного дохода от размещения страхового резерва. Необходимо отметить, что на практике не всегда можно принять управленческое решение о заключении договора страхования с условием единовременной оплаты всей страховой премии в начале срока действия договора, в этом случае принимаются дополнительные управленческие решения. ВПАО СК «Росгосстрах» управление финансовым потоком по отдельному договору страхования используется в качестве одного из направлений повышения эффективности деятельности всей компании.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБЗБ	Белова Александра Викторовна

Институт	ИСГТ	Кафедра	Экономики
Уровень образования	Бакалавр	Направление/специальность	380301 «Экономика»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера</p>	<p>1. Все рабочие места обеспечены современной техникой. 2. На работника воздействуют следующие вредные факторы: непостоянный шум, электромагнитное поле широкополосного спектра частот от ПЭВМ; поражение электрическим током. 3. На рабочем месте могут возникнуть чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера, а именно: пожар, землетрясение, химическое либо радиационное заражение.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<p>1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ; 2. Коллективный договор ПАО СК «Росгосстрах» на 2017-18 гг.; 3. ГОСТ Р ИСО 9001; 4. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 .</p>
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.</p>	<p>Социальный пакет компании; Создание благоприятных условий труда; Софинансирование различных видов страхования работников и членов их семей; Реализация программ по подготовке кадров и повышению их квалификации.</p>
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность;</p>	<p>Оказание финансовой помощи учреждениям культуры, науки и образования, физкультуры и спорта; Участие в благотворительных программах; Забота об окружающей среде.</p>

<p>- ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</p>	<p>Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (коллективный договор компании, положения, программы, приказы)</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Кашапова Эльмира Рамисовна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБЗБ	Белова Александра Викторовна		

Социальная ответственность

В ПАО СК «Росгосстрах» отсутствует программа корпоративной социальной ответственности. В рамках раздела социальной ответственности разрабатываем стратегическую программу КСО (долгосрочную) для данной компании. Выделяют несколько этапов разработки: Определение целей и задач программы КСО.– Определение стейкхолдеров программы КСО.– Определение элементов программы КСО.– Определение затрат на программу.– Ожидаемая эффективность программы КСО.– Перейдем к определению основных целей КСО. На выбор целей влияет миссия и стратегия компании. Программа КСО должна способствовать ее реализации. В таблице 1 покажем миссию и стратегию компании и соответствующие им цели КСО

Таблица 1- Определение целей КСО на предприятии

Миссия компании	стать абсолютным лидером регионального рынка страхования, закрепить репутацию надежной, солидной и динамичной развивающейся компании.	Цели КСО: 1. Развитие собственного персонала, это позволит не допустить текучесть кадров. 2. Рост производительности труда в компании;
Стратегия компании	Максимально сохранить постоянных клиентов компании и работа по привлечению новых клиентов за счет высококачественного сервиса, оперативного обслуживания	3.Работа над имиджем компании, повышение репутации. 4. Развитие компании должно быть стабильно и устойчиво в дальнейшей перспективе;

Представленная таблица показывает, что программа КСО для ПАО СК «Росгосстрах» должна быть направлена внутрь компании, так как ей необходимо создать команду высококвалифицированных кадров, способных оказывать качественные услуги. После определения целей нужно выявить наиболее влиятельных стейкхолдеров. В таблице 2 показаны наиболее влиятельные стейкхолдеры компании, исходя из целей программы КСО

Таблица 2 - Определение стейкхолдеров программы КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	Повышение качества обслуживания клиентов	рабочие
2	Увеличение количества повторных обращений в компанию	потребители
3	Мотивирования персонала на качественную и эффективную работу	менеджеры
4	Привлечение высококвалифицированных специалистов	менеджеры

Основные стейкхолдеры для компании будут следующие: работники, потребители, менеджеры. Программа КСО должна быть направлена на персонал, так как от качества их работы зависит уровень сервиса компаний и желание клиентов повторно обращаться в данную фирму и рекомендовать ее своим друзьям, родственникам или коллегам. От эффективности работы сотрудников зависит имидж компании, ее деловая репутация на рынке. Руководству (мнеджменту) компании необходимо уделять значительное внимание кадровому вопросу: поиск и подбор хороших специалистов, обучение сотрудников и их мотивация к труду. Страхование относится к сфере услуг, поэтому ключевым ресурсом компании будет выступать человеческий капитал и его раз-

витие. После определения основных стейкхолдеров можно перейти непосредственно к программе КСО и ее основным элементам. Основные элементы КСО представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Рабочие	Тренинги, мастер-классы по продвижению страховых продуктов; мероприятия по сплочению сотрудников	Обучение сотрудников способствует освоению ими техник продаж, новых подходов по общению с клиентами, что ведет к повышению качества обслуживания. Сплочение сотрудников важно для формирования здорового климата в коллективе (каждый работник должен чувствовать поддержку коллег).
2	менеджеры	Обучение МВА, курсы повышения квалификации.	Руководителям необходимо обучаться навыкам эффективного управления, чтобы уметь использовать ресурсы компании, в том числе человеческий капитал.
3	Потребители	Социально значимый маркетинг. Небольшой процент от продажи страховых продуктов направлять в местные благотворительные организации	Потребителей привлекают компании, которые готовы помогать в решении социальных проблем общества. Потребителям приятно осознавать, что какая-то часть средств идет на помощь нуждающимся.

4) Затраты на программы КСО

Реализация программ КСО требует финансирования. Затраты на КСО будут осуществляться за счет ежемесячных отчислений. На первых этапах, возможно, потребуются создать фонд для отчисления на КСО, и уже позже приступить к исполнению программы. В таблице 4 показаны примерные затраты по программе КСО в течение 1 года (цены взяты, как средняя величина).

Таблица 4 - Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятия	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Тренинг «Как убедить клиента, получить услуги по страхованию»	штук в год	60000	$3*60000=180000$
22	Корпоративы	штук в год	98000	$4*98000= 392000$
3	Благотворительные пожертвованрия	руб. в месяц	30000	$12*30000=360000$
4	Программа МВА для руководителей	человек в год.	87000	$2*87000=174000$

Если в дальнейшем данная программа мероприятий будет успешна, то программу можно расширить и разработать дополнительную стратегию в рамках финансовых возможностей компании.

Предварительная оценка эффективности мероприятий КСО в таблице 5.

Таблица 5 - Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Названия мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Тренинг «Как убедить клиента, получить услуги по страхованию»	180000	Высококвалифицированный персонал	Повышение качества предоставляемых услуг
2	Благотворительные пожертвования	360000	Улучшение имиджа компании	Помощь нуждающимся
3	Корпоративы	364000	Поддерживание дружеских отношений в коллективе	Повышение качества предоставляемых услуг
4	Программа МВА для руководителей	174000	Усовершенствование навыков руководителей топ-менеджмента.	Реализация социальных проектов

Планируемые мероприятия могут оказать благоприятное влияние не только для ПАО СК «Росгосстрах», но и для общества. Общество получит доступ к высококачественным услугам страховой деятельности, благодаря команде слаженно работающих специалистов. Тем более, занятие благотворительностью несет положительное влияние на граждан и общество.

Заключение

Ввиду низкого уровня капитализации российских страховщиков, а также слабости отечественного перестраховочного рынка образовалась зависимость государственной экономики от иностранных финансовых рынков, вместе с тем, отмечается последовательное превращение страховых фирм РФ в посредников. Отечественная экономика нуждается в мощном и насыщенном страховом рынке, развитие которого осуществлялось бы через задействование добровольных видов страхования, а также неценовой конкуренции. При этом, появляется необходимость создать его фундаментную стабильность и позитивную динамику, которые были бы существенными, и превышающими состояние в настоящее время. Страховому рынку РФ в настоящее время необходимо не только государственное регулирование, но и государственная поддержка. Государственная поддержка должна состоять в выработке системы решений, принимаемых на высшем уровне исполнительной и законодательной власти, вместе с тем, их направленность должна предусматривать формирование благоприятных условий работы отечественных страховых фирм, а также развитие системы госстрахового надзора. При этом, необходимо разработать целевые программы, направленные на то, чтобы развивать определенные виды страхования.

ПАО СК «Росгосстрах» является одной из старейших страховых объединений, которая имеет многолетнюю историю успешной деятельности на страховом рынке. Это один из крупнейших универсальных российских страховщиков, предоставляющий самый широкий выбор страховых услуг физическим и юридическим лицам. Основной вид деятельности компании – страхование и перестрахование юридических и физических лиц.

В дипломной работе рассмотрена деятельность компании Росгосстрах в России.

В работе дана краткая характеристика компании Росгосстрах и ее основной деятельности, проанализировано страхование жизни и здоровья, ОСАГО в компании.

За период 2014-2016 гг. отмечается рост как действующих, так и заключенных договоров страхования. В 2016 г. было заключено договоров 2 106 586 шт., что больше действующих договоров (2 096 839 шт.).

В 2014 – 1 полугодие 2016 гг. количество заявленных и урегулированных страховых случаев почти одинаково, но во 2 полугодии отмечается значительное снижение урегулированных страховых случаев от заявленных. В 2016 г. отмечается небывалый рост поступлений относительно предыдущих лет, также, в связи с этим, увеличились и выплаты по договорам ОСАГО.

Анализ страховой деятельности компании на рынке страхования показал, что за 2016 г. доля ПАО СК «Росгосстрах» на страховом рынке без учета ОМС снизилась по всем направлениям деятельности за исключением сегмента автокаско и страхование владельцев опасного объекта. По итогам работы за 2016 г. компания занимает второе место в отраслевом рейтинге по объему собранной страховой премии без учета ОМС.

В 2016 г. компания занимает 23,5% доли российского рынка по ОСАГО, добровольное страхование – 7,3%, личное страхование – 5,5%, страхование имущества – 13,2%, КАСКО – 13,5% , «Огневое» страхование ЮЛ и ФЛ – 13,3%, страхование ответственности – 7,2%. Все показатели имеют огромный рост относительно 2014 г. и 2015 г.

В работе определено, что управленческим решениям в развитии страховой деятельности в компании уделяется особое внимание. В ПАО СК «Росгосстрах» управление финансовым потоком по отдельному договору страхования используется в качестве одного из направлений повышения эффективности деятельности всей компании.

Список использованных источников

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2016) [Электронный ресурс] / Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон.дан. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76277/ (дата обращения 01.04.2017).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ [Электронный ресурс] / Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон.дан. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76306/ (дата обращения 06.04.2017).
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 N 146-ФЗ [Электронный ресурс] / Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон.дан. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/ (дата обращения 06.04.2017).
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N 230-ФЗ [Электронный ресурс] / Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон.дан. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/ (дата обращения 06.04.2017).
5. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. Электрон.дан. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения 07.04.2017).
6. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2016 г. № 1293-р)

7. Агеев Н.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. М.: Юность, 2016. 325 с.
8. Аكوпова Е.С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма: Монография РГЭУ «РИНХ»-Ростов н/Д, 2016. 311 с.
9. Воблый К.Г. Основы экономии страхования. М.: АНКЛД, 2016. 401с.
10. Гвозденко А.А. Финансово-экономические методы страхования М.: Финансы и статистика. 2016. 154 с.
11. Гребенщиков Э. Страховой рынок России – императивы развития, открытости, глобализации М.: МэиМО, 2016. 97 с.
12. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. М.: Финансы и статистика, 2015. 321 с.
13. Емельянов А.М. Финансы, налоги и кредит. Учебник / А.М Емельянов, И.Д.Мацкуляк, Б.Е. Пеньков - М.: РАГС, 2016. 546 с.
14. Казанцев В.И. Правовые аспекты развития рынка страховых услуг в условиях рыночных преобразований в РФ./ Казанцев В.И // Финансы. 2011. - № 11. С.46-49.
15. Князева А. Программа развития отечественного страхового рынка / А.Князева // Обзор страхового рынка. 2016. № 2.
16. Косминский К.П. Виды и особенности институциональных структур мирового страхового рынка [текст] / К.П. Косминский // Страховое дело. – М., 2016. № 10 (201). С. 21–25.
17. Косминский К.П. Вызовы и возможности мирового страхового рынка на современном этапе [текст] / К.П. Косминский // Страховое дело. – М., 2016. № 11 (214). С. 45–49.
18. Магомадова М. М. Возможности использования зарубежного опыта для совершенствования системы государственного регулирования регионального страхового рынка [Текст] / М. М. Магомадова, Л. Д. Ларсаева //

Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2016 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2016. С. 131-134.

19. Николенко Н.П. Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России /Николенко Н.П. // Финансы 2016. №2.

20. Романова Т.Ф. Страхование: теория и практика. Научно-практическое пособие. – Ростов н/Д: РГЭА, 2016.

21. Смирнова М.Б. Страхование право: учебное пособие/ М.Б.Смирнова – «Юстицинформ», 2016. 320 с.

22. Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. – М.: ИНФРА-М, 2016. 221 с.

23. Шахов В.В. Страхование/ В.В.Шахов, Ю.Т.Ахвеледиани- М.: ЮНИТИ-ДАНА , 2016. 509 с.

24. Щербаков В.А. Страхование / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – М.: КНОРУС, 2012. 312 с.

25. Яковлева Т.А., Шевченко О.Ю. Страхование. – М.: Экономистъ, 2016.

26. Карпов Л. К вопросу о долгосрочном страховании жизни работников. // Бухгалтер, 2007, №3. С.26

27. Топорнин Б.Н. Европейское право. М: Юристъ, 2009. с. 54-104.

28. Г. Леви. Европейское страховое право // Страхование право. 2002.№ 1. С 57-61

29. Чернова Г.В., Калайда С.А. Условия эффективного исполнения отдельного договора страхования. // Финансы и кредит. – 2014. № 36, с. 50

30. Годовой отчет ПАО СК «Росгосстрах» за 2016 год. [Электронный ресурс] /Официальный сайт РОСГОССТРАХ / <https://www.rgs.ru/about/investors/oao/index.wbp>

31. Рейтинги. [Электронный ресурс]/ Официальный сайт РОСГОССТРАХ URL: <https://www.rgs.ru/pr/award/rating/index.wbp>

32. Страхование сегодня. Общество с ограниченной ответствен-

стью «Страховая компания «Росгосстрах жизнь»» [Электронный ресурс] /Страхование сегодня» — страховой портал URL: <http://www.insur-info.ru>

33. Страхование сегодня. ПАО СК «Росгосстрах». [Электронный ресурс] / Страхование сегодня» — страховой портал URL: <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/30>

Приложение А
(справочное)

Таблица А.1

Страховые премии и выплаты по федеральным округам

Наименование	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Центральный федеральный округ	458,78	56,5	122,2	206,79	55,8	126,5
Северо-Западный федеральный округ	80,4	9,9	118,1	40,43	10,9	106,7
Южный федеральный округ	37,52	4,6	123,3	17,79	4,8	134,2
Приволжский федеральный округ	98,73	12,2	116,8	46,76	12,6	115,4
Уральский федеральный округ	58,75	7,2	124,8	27,91	7,5	114,0
Сибирский федеральный округ	51,25	6,3	123,6	21,72	5,8	121,2
Дальневосточный федеральный округ	16,97	2,1	122,5	5,41	1,5	112,5
Северо-Кавказский федеральный округ	10,07	1,2	126,5	3,97	1,1	126,4
ИТОГО по федеральным округам	812,47	100,0	121,5	370,78	100,0	121,4

Приложение Б (справочное)



Рис. Б.1 – Доля страховых премий по федеральным округам в 2015 г.



Рис. Б.2 - Доля выплат по федеральным округам в 2016 г.