

## **Особенности систем страхования в разных странах**

*Левчишина Анастасия Олеговна,*

*Российский университет дружбы народов (РУДН),*

*117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6*

*В статье рассматриваются особенности рынка страхования в разных странах, анализируются актуальные тенденции, выявляются проблемы и перспективы страхового сектора, а также исследуется движение прямых инвестиций в сферу страхования и иностранных инвестиций на национальном страховом рынке. В заключении автор анализирует преимущества и недостатки систем страхования в разных странах, дает рекомендации по совершенствованию системы страхования в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *Страхование, страховые премии, плотность страхования, глубина страхования, прямые инвестиции, участники страхового рынка.*

**JEL коды:** *G220.*

## **Features of insurance systems in different countries**

*Levchishina Anastasiya Olegovna,*

*Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University),*

*117198, Moscow, Miklukho Maklaya str., 6*

*Based on the consideration of key indicators of the global insurance market, the author analyzes the current trends, problems and prospects of the insurance sector, including the study of the movement of direct investment in insurance and foreign investment in the national insurance market. In conclusion, the author analyzes the advantages and disadvantages of insurance systems in different countries, gives recommendations for improving the insurance system in the Russian Federation.*

**Keywords:** *Insurance, insurance premiums, insurance density, insurance depth, direct investments, participants of the insurance market.*

Страхование представляет собой систему защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства. Другими словами, оно выступает как один из способов обеспечения безопасности тех или иных социальных элементов и, следовательно, его можно охарактеризовать как необходимый элемент социально-экономической системы общества. Среди целей страхования можно выделить одну основную, которая объединяет в себе все функции страхования. Главной целью страхования является предоставление гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов при возникновении неожиданных негативных событий, таких как природные, техногенные и другие явления. Важно отметить, что страховая деятельность приносит пользу государству за счет усиления и укрепления финансов государства. Большое значение имеет устойчивый и стабильный процесс поступления инвестиций, а страхование выступает стабильным источником долгосрочных инвестиций. Помимо этого, при возникновении различных негативных событий, которые были описаны выше, страхование берет на себя ответственность за компенсацию полученного в ходе «разрушающих» явлений ущерба. Таким образом, государство не тратит средства из государственного бюджета на данную задачу и не увеличивает расходы [1, с. 51].

### **Краткая история развития современного страхования**

Предположительно термин «страхование» появился впервые в 1966 г. в результате крупномасштабного пожара в столице Великобритании – Лондоне. В результате природной катастрофы была подвержена разрушению огромная площадь земли, на которой располагалось около 70 тысяч объектов жилья. Большинство из них не имели страховки по причине невысокой популярности такой защиты имущества. Гражданин Великобритании – страны, в которой произошел пожар, – создал первое в мире страховое акционерное общество в 1681 г., заработав большие деньги на отстройке и последующей страховке домов на территории, пострадавшей от огня.

Позже, помимо обычного страхования, активное развитие началось в области морского страхования. К концу XVII в. Лондон укрепился как центр мировой торговли, что сильно поспособствовало быстрому развитию морского страхования [2]. В городе подписывалось множество договоров и соглашений касательно передачи рисков во время морских перевозок между различными компаниями и купцами. Еще одной причиной развития морского страхования стал удобный процесс переговоров между людьми, заинтересованными в страховании. Удобство этого процесса во многом обязано основанию в 1688 г. местным жителем Эдвардом Ллойдом кофейни на самой крупной улице Лондона (Тауэр-стрит), которая соединяла между собой деловые кварталы города с набережной Сен-Кэтрин.

Благодаря открытию кофейни появилось место, которое было удобно для всех купцов, предпринимателей и других людей, которые получили возможность обсуждать детали сделок в комфортной и располагающей к этому обстановке. Однако основатель заведения не ограничился лишь ведением бизнеса и, помимо ведения дел по управлению кофейней, активно помогал приходящим к нему людям советами касательно различных характеристик кораблей, составе команды, авариях и бедствиях. Удобное расположение и высокая компетенция Эдварда Ллойда стали причиной того, что заведение стало площадкой, на которой регулярно происходило заключение договоров страхования. Со временем маленькое кафе превратилось в целую корпорацию. Ответственность по договорам страхования членам синдикатов Ллойда, которые работали напрямую со страховыми брокерами по очень широкому списку возможных рисков.

Что касается США, то в стране на активное развитие института страхования повлияла активная деятельность филиалов и отделений страховщиков из Великобритании [3, с. 13]. Самое первое в стране специализированное общество страхования жизни было образовано в 1759 г. Между акционерными обществами и обществами взаимного страхования существует важное различие. Действия первых ограничены интересами

держателей акций. Общества взаимного страхования принадлежат самим страхователям, поэтому капитал таких обществ состоит из страховых взносов, которые уплачиваются самими страхователями [4, с. 91].

В 1810-е гг. страхование стало распространяться и в другие страны. Сильный прорыв произошел после окончания военных действий в Европе и США в 1815 г., после чего стали активно формироваться новые торговые пути. Точки и центры страхования появились во многих странах, таких как Австралия, Новая Зеландия, страны Латинской Америки, Азии и Африки.

Стоит отметить, что в России [5] процесс развития и внедрения страхования происходил более медленно и сложно, чем в Великобритании и США. Даже несмотря на то, что ряд специалистов говорит о том, что «Русская Правда» – памятник древнерусского права XI века – содержит нормы в отношении материального возмещения вреда общиной (вервь) в случае убийства. 1786 год считается официальной датой появления в России института страхования [4, с. 75].

В 1900-х гг. страховая деятельность получила очень сильную популярность и распространение, что стало причиной активной национализации и государственной монополии страхового сектора. В результате такого резкого и быстрого развития становилось все более заметным сильное отставание отечественного страхового рынка от передовых держав [2].

Если говорить о современном состоянии страховой сферы, то важно отметить склонность к монополизации страхового бизнеса и концентрации капитала в данной сфере. Особенно это характерно для индустриально развитых стран Запада.

Одним из определений страхования является формулировка, в рамках которой страхование определяется как интегрированная форма финансовой деятельности. Но важно учитывать, что каждое государство обладает индивидуальными особенностями страхового рынка. Рассмотрим эти особенности разных стран ниже.

## США

На сегодняшний день США обладает самым развитым страховым рынком. Страховые монополии США обладают большими размерами и влиянием, из-за чего имеют доступ к контролю примерно половины всего страхового рынка развитых мировых стран. Благодаря такой большой доле страхового рынка в экономике страны, он способен предоставить гражданам большое количество рабочих мест. Являясь одним из крупнейших работодателей страны, страховой рынок предоставляет трудоустройство 27% всех занятых в финансовом секторе. В абсолютном выражении число сотрудников страховой сферы составляет 2,8 млн человек. Оно включает в себя представителей различных специальностей: аварийных комиссаров, актуариев, андеррайтеров, а также специалистов отдела кадров, менеджеров по связям с общественностью, финансовых аналитиков и т.д. В 2019 г. Национальной ассоциацией страховых комиссаров было проведено исследование, в рамках которого было определено количество страховых компаний в США (включая округ Колумбия, Пуэрто-Рико, Американские Виргинские о-ва, Северные Марианские о-ва, Гуам и Американское Самоа). Их число составило 5 977 организаций, 2 538 из которых приходились на страховщиков имущества и гражданской ответственности.

Одной из особенностей страховой сферы в США является наличие в каждом из штатов собственных законов и собственных органов надзора. Это обусловлено отсутствием единого федерального закона и единых контролирующих органов в страховой деятельности. Следовательно, в каждом штате существуют свои законы и свои органы надзора в этой сфере [6, с.268].

Существует классификация, которая разделяет существующие в стране страховые компании на два вида:

- 1) акционерные общества;
- 2) общества взаимного страхования.

Третий возможный вид страховых компаний (государственные страховые компании) в стране отсутствует. Как известно, ценные бумаги, принадлежащие страховым акционерным обществам имеет возможность купить абсолютно

каждое физическое или юридическое лицо. Граждане и предприятия на территории США нередко прибегают к услугам посредников – страховых брокеров и андеррайтеров. Контроль за деятельностью страховых компаний преимущественно осуществляют консалтинговые компании. Они регулярно (каждый квартал) выкладывают в открытый доступ полученные ими результаты проверки. В них описываются надежность и платежеспособность страховых компаний, предоставляющих свои услуги на рынок. Антимонопольные законы в страховой сфере в стране не применяются.

Можно выделить несколько видов страхования, которые предлагаются компаниями. К ним относятся:

1. бекифиты (медицинское и сберегательное страхование, страхование жизни, здоровья, пенсии, и т. п.);
2. коммерческое страхование;
3. страхование имущества граждан.

Область медицинского страхования достойна отдельного рассмотрения. Эта сфера преимущественно состоит из частных страховых компаний и государственных программ. Страховщики имущества тоже принимают медицинские риски, однако это происходит значительно реже. Государственная программа медицинского страхования включает в себя определенные группы лиц: малоимущих, безработных, инвалидов, людей старше 65-ти лет и детей. Вопросы с перестрахованием обычно решаются индивидуально и поэтому выделяются в отдельную группу.

Как уже говорилось выше, США обладают одной из самых широких и развитых страховых сфер в мире. Исходя из этого, США являются лидерами по подписанной страховой премии. Государство предоставляет около 29% мирового объема страховых взносов, что является очень большой долей. Например, в 2019 г. США получили премии-нетто в сфере страхования жизни размером в районе 560 млрд долл., или 47% общей суммы страховых взносов.

Ведущей целью страховых компаний выступает достижение стабильной сохранности и увеличения доверенных финансов при помощи инвестирования.

Такие инвестиции занимают третье место по значимости своего влияния в области финансового контроля над промышленными корпорациями, уступая коммерческим и инвестиционным банкам.

Страховые компании в процессе своей деятельности выполняют ряд функций:

1. предоставление займов и кредитов;
2. чековое обслуживание клиентов;
3. эмитирование кредитных карточек;
4. проведение операций с недвижимостью;
5. проведение операций с ценными бумагами;
6. управление капиталом и имуществом по поручению клиентов.

Заслуги страхования невозможно переоценить. Благодаря страховой деятельности стали возможными множество проектов. Например, самый дорогой проект за всю историю существования США (стоимостью более 14 млрд долл.) – Большой Бостонский туннель (Big Dig), – был построен благодаря институту страхования. Он был построен при участии нескольких тысяч человек. При строительстве были задействованы 150 генеральных подрядчиков и 600 строительных компаний. Положительные результаты не заставили себя ждать и после строительства были замечены улучшения в экологической обстановке страны, а также снижение уровня угарного газа. Однако в процессе реализации проекта не обошлось без осложнений. Несколько раз происходило обрушение потолка в связи со сложностью конструкции. Но несмотря на сложность строительства, оно было успешно завершено в 2006 г. благодаря огромной поддержке со стороны страхования.

Описанный выше случай доказывает, что страховщики США являются ведущими игроками на рынках капитала и обладают огромным размером капитала в виде доступных и вложенных средств. На 2019 г. уровень капитала страховщиков составил 5,5 трлн долларов. Деятели страховой сферы в области страхования имущества и гражданской ответственности в сравнении со страховщиками жизни несут более непостоянные убытки. Первая группа

страховщиков большую часть инвестиций вкладывает в высококачественные ликвидные активы. Их можно легко продать, что дает возможность своевременно оплатить претензии в случае ураганов, землетрясений или антропогенных катастроф.

Благодаря широте страхового сектора, страхование сохраняет за собой одну из ведущих ролей в экономике США. Оно обеспечивает 2,7% ВВП, что является достаточно высоким показателем. При подсчете вкладов каждого финансового института в стране можно увидеть, что в ВВП страны страховые операции составляют 37,84% валового выпуска по данным 2019 г. (рис. 1).

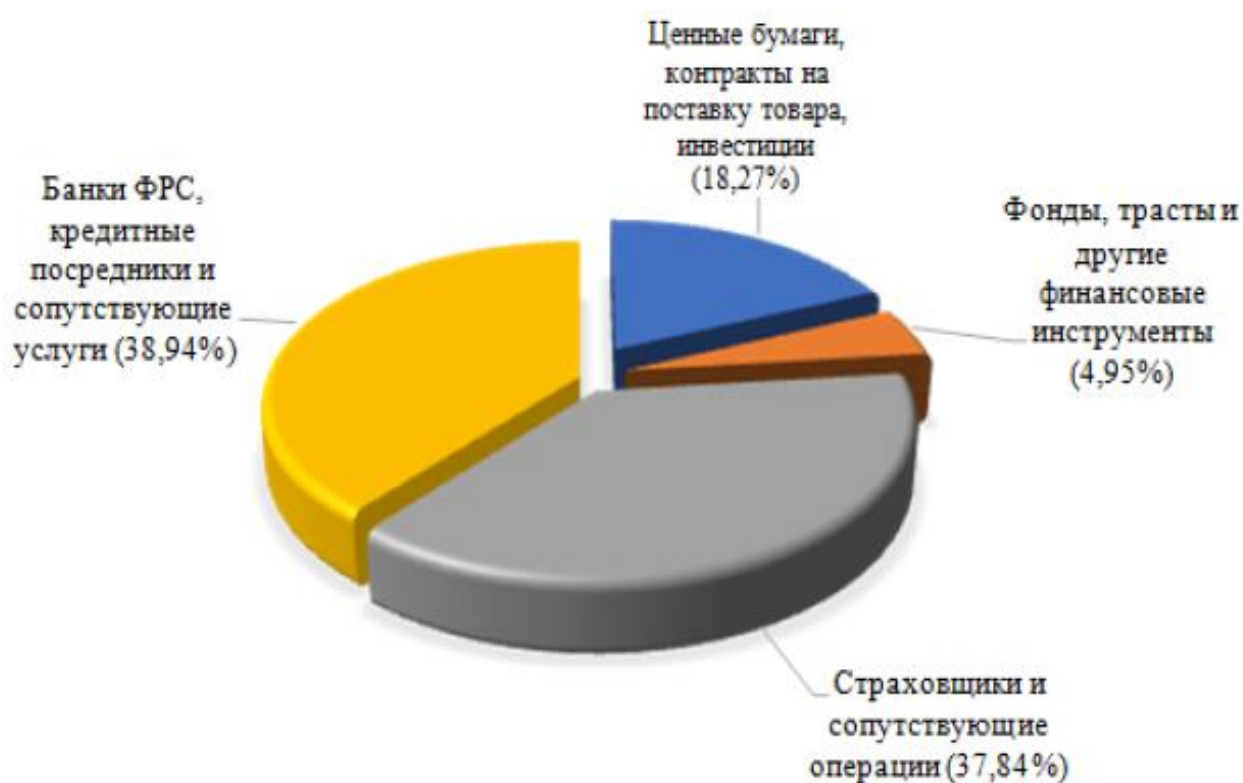


Рис. 1. Доля финансовых институтов в ВВП США, 2019 г.

Источник: [2].

Fig. 1. Share of financial institutions in US GDP, 2019.

Source: [2].

Как и практически любой экономической объект, страховые компании США осуществляют выплату долгов и являются крупными

налогоплательщиками на обоих налоговых уровнях страны: на федеральном и на уровне штатов [2]. По данным, полученным за 2019 г., сектор страхования имущества и гражданской ответственности заплатил в виде налогов в государственный бюджет примерно 23,6 млрд долларов. Область страхования жизни и здоровья также внесла большой вклад, внося в бюджет около 20,5 млрд долларов, что также равняется 63 долларам на душу населения. Эти показатели являются высокими и иллюстрируют влияние института страхования.

Совершенно не удивительно, что страхование жизни является отраслью, в которую вкладываются очень большие денежные средства, включая вклады от граждан и от разнообразных пенсионных фондов. Особенностью сегмента страхования жизни является возможность точного прогноза выплат страховых сумм. По этой причине страховщики жизни активно инвестируют средства преимущественно в корпоративные акции, облигации и зарубежные облигации (табл.1).

*Таблица 1*

**Распределение активов страховщиков жизни в США в 2017–2019 гг.**

<b>Активы</b>	<b>2017г.</b>	<b>2016г.</b>	<b>2017г.</b>	<b>2018г.</b>	<b>2019г.</b>
Облигации	74,7	74,7	73,9	73,8	73,5
Привилегированные акции	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
Обыкновенные акции	2,1	2,1	2,1	2,0	2,2
Ипотечные займы	9,9	10,1	10,3	10,9	11,2
Недвижимость	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Кредитные соглашения	3,7	3,7	3,6	3,4	3,3
Деривативы	1,2	1,1	1,6	1,5	1,6
Деньги и краткосрочные инвестиции	3,1	2,7	2,8	2,8	2,6
Прочие инвестиции	4,4	4,7	4,9	4,7	4,7
Итого	100	100	100	100	100

*Источник:* [2].

Table 1

**Distribution of assets of life insurers in the United States in 2017–2019.**

Assets	2017г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
Bonds	74,7	74,7	73,9	73,8	73,5
Preference shares	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
Ordinary shares	2,1	2,1	2,1	2,0	2,2
Mortgage loans	9,9	10,1	10,3	10,9	11,2
The property	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Loan agreements	3,7	3,7	3,6	3,4	3,3
Derivatives	1,2	1,1	1,6	1,5	1,6
Money and short-term investments	3,1	2,7	2,8	2,8	2,6
Other investments	4,4	4,7	4,9	4,7	4,7
Total	100	100	100	100	100

Source: [2].

Премии по страхованию жизни время от времени могут изменяться. Так, в 2018 г. они увеличились на 4%, но в 2019 г. незначительно снизились – на 0,5%. Это привело к снижению продажи индивидуальных аннуитетов, которые сократились в результате неопределённости в области регулирования. Тем не менее, страховщики не приостанавливали управление продажами переменного аннуитета, в частности это касалось продуктов с гарантированными выплатами по дожитию. По причине высокого и резкого увеличения роста продаж в пожизненном страховании в результате предложенных хороших гарантий продвижение продажи индивидуальных продуктов происходило очень медленно. Продажи продуктов универсального страхования и срочного страхования жизни на случай смерти остались в прежнем состоянии. Одновременно с этим продажи групповых продуктов страхования жизни, наоборот, подверглись изменениям и уменьшились. Также преобразования произошли и с ростом доходности государственных облигаций: доходность инвестиций стабильно снижалась, то же самое происходило и с коэффициентом

отдачи собственного капитала, который достиг отметки 10,5%. До наступления кризиса коэффициент отдачи собственного капитала равнялся 15%.

В других областях сфера страхования, даже при условии установившихся заниженных цен в корпоративном сегменте, также произошло увеличение премий в 2019 г. до 2,6%. Если выделять наиболее устойчивые сферы страхования во время кризиса, то ими явились сферы личного имущественного и медицинского страхования, а также сфера страхования от несчастных случаев. Причина, почему область личного страхования имущества смогла сохранить относительную стабильность, кроется в повышении процентных ставок, а также в увеличении ответственности владельцев транспортных средств. Все сферы страхования, за исключением сферы страхования жизни, ощутили сильное снижение прибыльности, которое было вызвано более медленным освобождением резервов, чем обычно, а также огромными убытками, которые оказались намного больше, чем было установлено в прогнозах. Помимо этого, влияние оказывало сильное уменьшение полученных капитальных доходов. В результате перечисленных последствий, в 2019 г. коэффициент отдачи собственного капитала в сегменте уменьшился 5,9%, а ранее, в 2018 г., равнялся 8,1% [2].

Кризисное состояние в сфере страхования затянулось на достаточно долгое время и на протяжении 10 лет из-за регулярного уменьшения процентных ставок чистый инвестиционный доход страховщиков сильно сокращался. Описанная выше ситуация, в которой оказались страховые компании, явилась довольно удручающей и поэтому они начали искать способ улучшения своего положения. Одним из наиболее перспективных вариантов были выявлены инфраструктурные проекты, которые отличаются длительными сроками, но при этом обладают в большинстве случаев высокой доходностью. Такие инфраструктурные проекты при их успешной реализации могут обеспечить увеличение прибыльности и эффективности управления активами и пассивами, особенно для страховщиков жизни.

Состояние рынка страхования на 2019 г. в США можно назвать достаточно стабильным и устойчивым, однако многие из основных индикаторов страхового рынка нельзя было назвать однозначными. Было достигнуто увеличение чистого дохода, большие размеры которого позволили добиться очень высокого уровня собственных средств, который установил новый рекорд и равнялся 380,7 млрд долларов в сфере страхования жизни и здоровья во второй половине 2019 г [2]. Даже при учете большого денежного ущерба, который был получен по договорам страхования имущества и гражданской ответственности, к окончанию 2019 г. сфера страхования жизни и здоровья могла обозначить собственные средства цифрой 712,3млрд долларов.

Таким образом, подводя итог институту страхования в США, надо сказать, что емкость и открытость сферы страхования в этой стране послужили значимыми причинами активного привлечения в США страховых компаний из иностранных государств. Наиболее многочисленными страховыми компаниями являются компании из стран – членов ОЭСР. Как известно, конкуренция выступает как очень сильный двигательный элемент, и именно под ее воздействием в сфере страхования постоянно реализуются различные количественные изменения в деятельности иностранных страховых компаний на территории США. Также происходят сильные и заметные изменения в содержании страховых услуг, которые предоставляются и США, и другими странами. Но важно понимать, что каждое произошедшее изменение и введение чего-либо нового в политике зарубежных страховых компаний имеют своей целью укрепление собственных позиций на страховом рынке США и стремление получить более крупные страховые премии.

### **Страны Европейского союза**

Рынок страхования в странах Европейского союза регулируется Директивами Европейского сообщества. Страховая деятельность может развиваться разными способами. В странах ЕС ее развитие происходит по двум

направлениям, которые хотя и функционируют отдельно, взаимодействуют друг с другом и дополняют друг друга. К этим направлениям относятся следующие.

1. В каждой из стран Европейского союза не существует ограничений для деятельности национальных страховых компаний;

2. Гармонизация страхового законодательства. Она заключается в том, что организации, занимающиеся продажей страховки, обладая лицензией, разрешающей заниматься данной деятельностью в одной стране, автоматически имеют разрешение и право реализовывать такую же деятельность в остальных странах Европейского союза.

*Германия.* Особенностью страхового рынка Германии, которая отличает его от страховых рынков Великобритании и США, является то, что он полностью контролируется государством. Также еще одна черта, которая отличает страхование Германии от других – это наличие близкой взаимосвязи бизнеса страхования и крупного промышленного капитала. Тем не менее, немецкий страховой рынок обладает частным сегментом, который состоит из акционерных страховых обществ, обществ взаимного страхования и государственных страховых корпораций. Германия обладает сходством с Великобританией в том, что страховые компании первой не имеют права реализовывать какой-либо бизнес помимо страхования. Серьезным барьером для быстрого и максимально эффективного развития страховой деятельности в Германии является достаточно высокий уровень налогов, который должны выплачивать страховые фирмы.

*Швейцария.* Данная страна является одной из стран Европейского союза, которая обладает достаточно высоким уровнем развития рынка страхования. Ее особенностью является взаимосвязь компаний, которые имеют статус транснациональных корпораций и, следовательно, обладают немаленьким влиянием на мировом рынке.

Услуги, которые предоставляет швейцарский рынок страхования, признаются одними из лидирующих по качеству на мировом рынке. В Швейцарии наиболее востребованным видом страхования является личное страхование. Данные статистики показывают, что почти каждая семья выделяет

15% своего бюджета на оплату страховых полисов. Для сравнения, средний процент затрат на питание более низкий.

В стране существует заметное противостояние и некоторая несогласованность между государственной регулировкой работы страховых компаний и интернациональным нравом страхования. Такое явление стало причиной возникновения различных интеграционных направленностей в законодательстве, которые нацелены на регламентацию выполнения страховых услуг во всех странах Европейского союза.

Как уже говорилось выше, особенностью страхового рынка Швейцарии является наличие системы государственного финансового регулирования на уровне закона деятельности в области страхования. Данная система была введена в целях более эффективного контроля за платежеспособностью страховых фирм. Такие меры зачастую помогают предотвращать инциденты, связанные с недобросовестным выполнением собственных обязанностей различными страховыми компаниями [4, с. 121].

В данном разделе речь идет о странах Европейского союза. В них вхождение на рынок страхования не является проблемой, поскольку страны ЕС обладают открытым рынком страховых услуг. Однако отметим, что в России данная сфера более закрытая для новых лиц и организаций. Исходя из открытости рынка страхования в европейских странах, можно сделать вывод о том, что экономическая интеграция этих государств выдвигает в качестве одной из задач своего объединения создание единого для них всех рынка страховых услуг. Какую пользу принесет наличие такого рынка? Одним из главных последствий выступит возможностей максимально свободного дальнейшего развития страхования, а также страховых брокеров и капитала. Наличие единого рынка страхования также поспособствует усилению конкуренции, которая также, как известно, является двигателем развития за счет мотивации деятельности страховых агентов. При изучении статистики касательно данной темы можно заметить быстрые темпы увеличения роста внутри сферы страхования в каждой из стран в той или иной степени.

Однако, помимо позитивных последствий создания единого рынка страхования, можно заметить несколько сложностей, которые препятствуют их достижению. Перечислим их ниже [4, с. 91]:

- разница в правовой нормативной основе страховой деятельности;
- разный уровень качества страховых продуктов;
- разный уровень культуры страхования людей и др.

Исходя из всей вышесказанной информации об образовании единого рынка, определим список главных направлений, по которым он способен развиваться:

1) предоставление независимости работы страховых компаний в каждом государстве Европейского союза;

2) гармонизация страхового законодательства.

Поскольку рынок страхования не может существовать полностью самостоятельно, то он частично регулируется государством. Члены Европейского союза выполняют ряд функций для его поддержания и стимулирования его развития:

1. формирование и утверждение основ, которые признаны всеми членами Евросоюза;

2. создание директив ЕС, элементов базы основ страхового регулирования.

Процесс создания единого страхового рынка происходит при наличии определенных принципов и правил [7, с. 9]:

1. добросовестная конкурентная борьба, которая основана на честных и равных условиях;

2. независимость создания филиалов внутри стран, которые являются членами Европейского Союза, для каждого его члена;

3. независимый процесс распространения страхового продукта внутри Европейского союза для любого его участника без открытия отделения;

4. запрет на использование неразрешенных способов конкурентной борьбы.

В связи с вышеперечисленными правилами, в стране существует специальная директива по кредитному страхованию и страхованию ответственности заемщика за непогашение кредита, которая отвечает за введение дополнительных финансовых гарантий для осуществления кредитного страхования [7, с. 9]:

- 1) увеличение объема поручительного фонда;
- 2) формирование вспомогательного резерва.

Самым важным и ответственным моментом в создании единого рынка страхования выступает правило, гласящее о наличии единой лицензии. Для того, чтобы ее получение было максимально обоснованным, существует список необходимых требований для ее получения [4]:

1. использование общих организационно-правовых конфигураций для того, чтобы сформировать страховые организации;

2. необходимость ограничивающего вида деятельности. Ограничивающий вид деятельности – вид деятельности, который определяет ограничение в сторону страховых организаций в том, что они могут осуществлять исключительно страховую деятельность и никакую другую;

3. обязательное предоставление схем страховых операций без попыток их утайки;

4. обязательное наличие гарантийного фонда;

5. главной целью руководства страховой компании обязательно должно выступать стремление достигнуть удовлетворения интересов и потребностей страхователей.

Для повышения эффективности и гармонизации страхового законодательства всех членов Европейского Союза существует ряд требований: [4, с. 118]:

1. единые правила финансовой гарантии страховщиков;
2. единое правило лицензирования;
3. определение ответственности.

## **Российская Федерация**

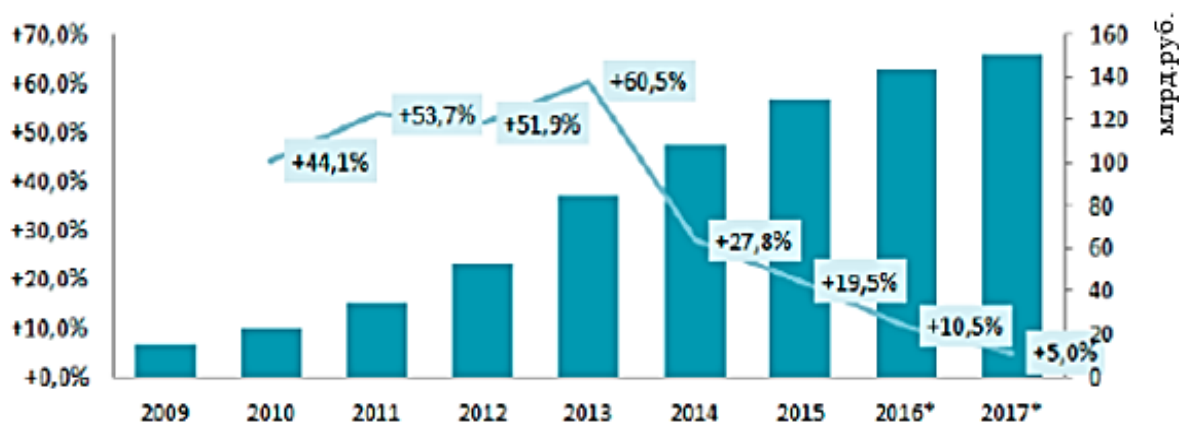
В течение последних лет в России происходит частичное изменение и преобразование рынка страхования. Это обусловлено его развитием в целом, а также появлением в этой сфере новых видов услуг страхования [3, с. 145]. Также как в Швейцарии, действия страховых компаний в России регулируются на законодательной основе [8]. В связи с этим в стране существует специальное страховое законодательство, подзаконные и общеправовые акты и другие подразделы. Очень важной задачей службы контроля является жесткий и внимательный контроль за действиями страховых компаний и фирм, в особенности надзор за процессом выдачи и контролем лицензий. Примечательно, что рынок страхования в России отличается очень маленькой долей иностранных страховых организаций. Это связано с описанной выше закрытостью российского рынка. Такое положение является еще одним доказательством того, что рынок страхования РФ пребывает под достаточно сильным контролем со стороны государства и есть основания полагать, что с течением времени и дальнейшим развитием данной сферы этот контроль будет лишь усиливаться.

Проведем сравнение Европейского союза с Российской Федерацией. В России регулирование деятельности страхования нацелено преимущественно на выдачу лицензий различным страховым фирмам и последующий контроль и надзор за деятельностью данных организаций. Главная цель же стран Европейского союза заметно отличается. Они направляют большую часть своих сил на попытки создания единого рынка страхования и его активное развитие.

В России существует ряд причин, которые ограничивают возможности быстрого развития страхования. Ими являются невысокая платежеспособность юридических и физических лиц, низкий уровень страховой культуры населения и страховых агентов. Исходя из этих недостатков российского рынка страхования, можно сделать вывод о том, что он не обладает высоким уровнем емкости, и поэтому перечисленные недостатки тормозят процесс развития страхового рынка России. Такое состояние в сегменте страхования достаточно

опасно, поскольку в случае появления каких-либо высоких рисков у страховщиков РФ произойдет нехватка собственных средств и резервов для того, чтобы предоставить достойные гарантии. Многие фирмы, даже несмотря на такую ситуацию, берут смелость возложить на себя подобные риски и в этом случае они вынуждены искать помощь за границей, у иностранных страховых компаний. Такие действия в сфере страхования считаются классическими и устоявшимися. Но важно то, что Российская Федерация проявляет активную заинтересованность в снижении количества таких ситуаций и для этого стремится зафиксировать как можно больший объем взносов в пределах страны.

Одним из наиболее популярных видов страхования является личное страхование. В последние годы оно получило сильное распространение по всему миру, и имеет право называться важным элементом жизни гражданского общества. Такой рост популярности частично обусловлен современными условиями жизни, которые определяют желание людей застраховать не только материальные блага, но нематериальные. Что касается России, то здесь личное страхование еще не достигло таких масштабов, как в европейских странах, и потому пока не может называться привычной практикой. Примечательно, что жители Российской Федерации не проявляют желания к добровольной страховке собственной жизни или жизни членов семьи. Зачастую случаи личного страхования в России вызваны их обязательным и вынужденным характером. Страхование жизни и здоровья людей в России на добровольной основе осуществляется очень редко, чаще всего услуга носит обязательный характер. Среди населения России еще пока не выработался высокий уровень доверия к каким-бы то ни было страховым организациям (рис. 2).



*Рис. 2.* Прогноз развития сектора страхования жизни РФ.

*Источник:* [4].

*Fig.2.* Forecast of the development of the life insurance sector in the Russian Federation.

*Source:* [4].

Ближайшие годы специалисты характеризуют как переломные, поскольку в предстоящие 5-7 лет динамика развития рынка страхования покажет ее место в национальной экономике.

Уже сейчас на основе исследований можно заметить, что процесс развития рынка страхования в России во многом проходит путь развития многих развивающихся рынков: увеличение роста благодаря банку страхования, затем развитие инновационных продуктовых решений на стыке накопительного и инвестиционного страхования.

Еще одно существенное различие между рынками страхования Европейского союза и Российской Федерации заключается в открытом состоянии страховых рынков. Как уже подчеркивалось, страховые рынки во всех странах-участницах ЕС обладают открытостью, чем не может похвастаться страховой рынок России. Причина этого кроется в отсутствии готовности РФ к активной конкуренции и борьбе с зарубежными страховыми фирмами (Западные страны, Китай) [4, с. 119].

Закрытость рынка не является положительным фактором для развития данной сферы, поэтому были разработаны задачи, выполнение которых поспособствует развитию более успешного и активного взаимоотношения между страховыми рынками России и других стран [4, с. 56]:

1. сохранение инвестиционного капитала страхового сектора;
2. защита инвестиций, для реализации которой необходимо активное проведение действий, нацеленных на привлечение иностранных страховых компаний в Россию;
3. максимально возможное увеличение емкости национального страхового рынка.

Подготовить рынок страхования к сотрудничеству и совместной работе с зарубежными компаниями необходимо, поскольку после окончания периода депрессии в России неминуемо увеличится потребность в страховых услугах. Чем выше будет объем хозяйственной деятельности, тем выше и потребность в страховании. Также очень важно то, что процесс страхования позитивно влияет на состояние экономики и поэтому его развитие крайне необходимо.

Существует список факторов, обеспечивающих ускоренное развитие рынка [2].

1. Увеличение налогового вычета (НДФЛ) до 400 тысяч рублей (например, через перевод в категорию инвестиционного налогового вычета) по аналогии с ИИС.
2. Упрощение администрирования налоговых вычетов НДФЛ (например, администрирование через работодателя по аналогии с медицинскими и образовательными расходами).
3. Введение стимулирующего налогового режима для работодателя по корпоративным программам в части взносов в социальные фонды (по аналогии с НПФ).
4. 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.

5. Включение страховщиков жизни в новую пенсионную систему РФ в части добровольных программ пенсионного страхования жизни.

6. Регуляторные изменения для расширения возможности развития инвестиционного страхования жизни/

7. Проведение федеральной кампании информационной поддержки продуктов добровольного страхования жизни и пенсионного обеспечения.

На примере европейских стран, с успешно развитым рынком страхования, видно, что самым масштабным, распространенным и перспективным видом страхования выступает долгосрочное страхование. Доля такого страхования варьируется от 40 до 80% страховой премии, что является очень высоким показателем. Для максимально быстрого и при этом долгосрочного развития необходимо наличие таких факторов? как устойчивость финансовой системы и доходность накопительного страхования.

Как уже подчеркивалось, в процессе развития российского рынка страхования заметно повторение истории развития рынка страхования в западных странах. Аналогичная ситуация происходит и в страховом законодательстве. Представители обеих сторон на страховом рынке должны осознавать то, что не существует полной гарантии того, что государство сможет или захочет полностью покрывать все возможные риски, которые появляются из-за уменьшения ответственности собственников имущества или техногенных, природных факторов.

Подводя итог, отметим, что граждане России постепенно все больше и больше внимания уделяют личному планированию финансов. Рейтинговое агентство АКРА опубликовало прогноз, показывающий перспективы структуры рынка страхования до 2022 года (рис.3).

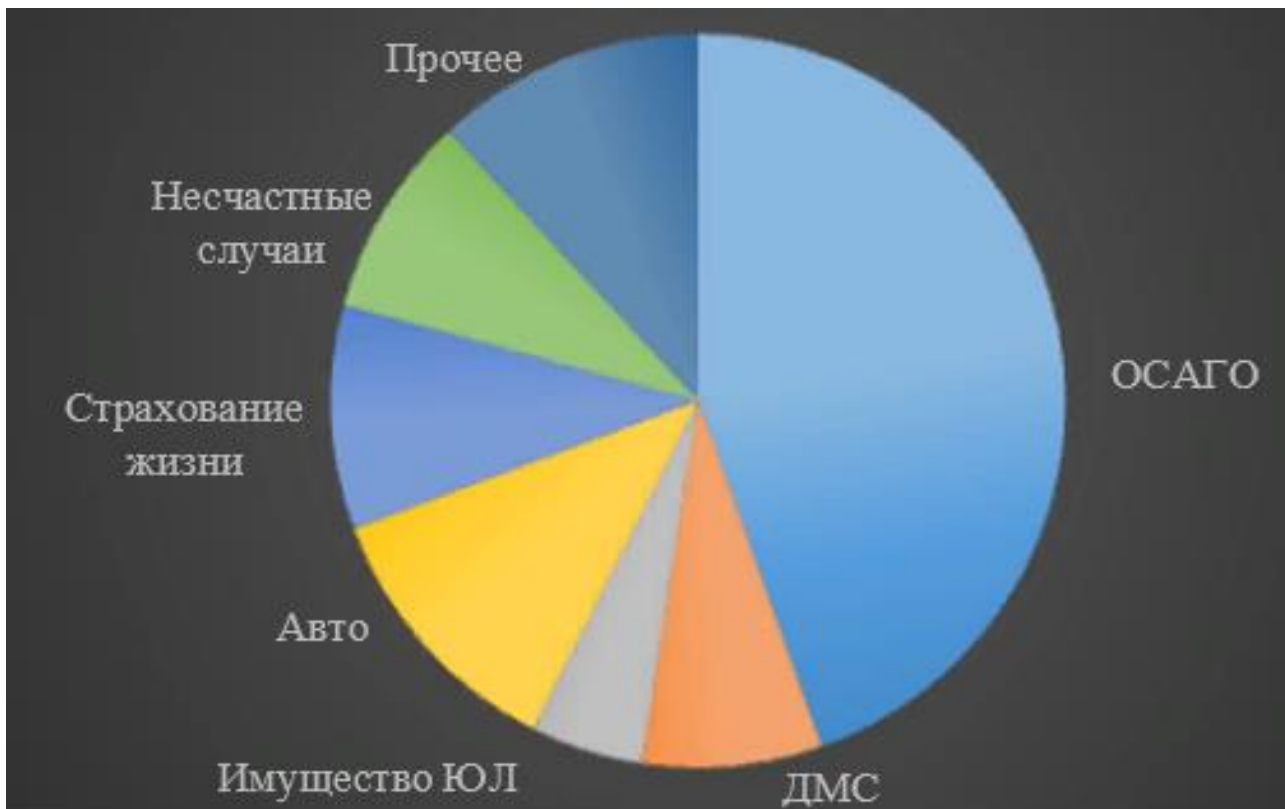


Рис. 3. Перспективы развития структурных изменений страхового рынка к 2022 г.

Источник: [5].

Fig.3. Prospects for the development of structural changes in the insurance market by 2022.

Source: [5].

Можно сделать вывод, что на сегодняшний день, к сожалению, финансовая система РФ не способна обеспечить страхование на том уровне, чтобы оно было в состоянии выполнять все задачи, которые стоят перед страховой отраслью [5, с. 11]. Однако отчаиваться не имеет смысла, поскольку институт страхования в России зародился и начал развиваться не так давно. Впереди есть большое количество возможностей для российского страхового рынка влиться в состав мировой системы страхования.

Рейтинг мировых страховых компаний опубликовал Value.today 16 марта 2019 г. Некоторые из них специализируются в страховании жизни, другие – в сфере общего страхования.

10. Zurich Insurance Group | Рыночная капитализация: \$50.87 млрд: Швейцария.
9. Prudential PLC | Рыночная капитализация: \$55.24 млрд: Великобритания.
8. AXA | Рыночная капитализация: \$61.38 млрд: Франция.
7. Chubb Limited | Рыночная капитализация: \$62.50 млрд: США.
6. Cigna Corporation | Рыночная капитализация: \$63.26 млрд: США.
5. Anthem Inc. | Рыночная капитализация: \$77.87 млрд: США.
4. Allianz | Рыночная капитализация: \$96.61 млрд: Германия.
3. China Life Insurance Company Limited | Рыночная капитализация: \$109.38 млрд: Китай.
2. AIA Group Limited | Рыночная капитализация: \$123.25 млрд: Гонконг.
1. Ping An Insurance Group | Рыночная капитализация: \$217.71 млрд: Китай.

### **Выводы**

Системы страхования в разных странах отличаются многообразием форм и подходов, и напрямую зависят от социальных и экономических условий государства. Они представляют важный сектор экономик стран, обеспечивая распределение 8-12% от валового национального продукта. Аккумулированные на счетах страховых фирм финансы служат источниками крупных инвестиций.

Нужно помнить, что система страхования каждой из стран является составной частью мирового рынка страхования. Государство контролирует финансовую сторону деятельности страховых организаций за рубежом.

При рассмотрении систем страхования в разных странах автор приходит к выводу, что в каждой стране, независимо от того, на каком уровне развития она находится, есть свои недостатки в области страхования. В США – это отсутствие социального страхования. В США также нет общего страхового законодательства, распространяющегося на все штаты. Экономике стран Европейского союза отличаются друг от друга, следовательно, единые модели, прописанные в директивах страхования ЕС, не подходят каждому государству. Необходим индивидуальный подход. Плюс большой процент налогообложения

не дает пробиться на рынок новым страховым компаниям. Страхование в России находится на начальном этапе пути, поэтому необходимо учитывать как специфику экономики и географии страны, так и положительный мировой опыт.

### Список литературы

1. Гвозденко А. Финансово-экономические методы страхования // Финансы и статистика. – 2016. – С. 145-154.
2. Kevelighan S. A Firm Foundation. How Insurance Supports the Economy. Insurance Information Institute, 2018 [Электронный ресурс]. URL: [www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/a\\_firm\\_foundation\\_2018.pdf](http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/a_firm_foundation_2018.pdf) (дата обращения: 09.02.2021).
3. Акопова Е., Андреева Л. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма. – Ростов н/Д: РГЭУ «РИНХ», 2016. – 311 с.
4. Магомадова М., Ларсаева Л.Д. Возможности использования зарубежного опыта для совершенствования системы государственного регулирования регионального страхового рынка // Проблемы современной экономики. – Казань: Издательство Молодой ученый, 2016. – С. 131-134.
5. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: [https://cdnimg.rg.ru/pril/83/84/88/1293\\_strategiia.pdf](https://cdnimg.rg.ru/pril/83/84/88/1293_strategiia.pdf) (дата обращения: 10.03.2021).
6. Шахов В. Страхование. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
7. Косминский К. Виды и особенности институциональных структур мирового страхового рынка // Страховое дело. – 2016. – № 10 (201). – С. 21–25.
8. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 12.03.2021).

## References

1. Gvozdenko A. Finansovo-ekonomicheskiye metody straxovaniya [Financial and economic methods of insurance]. *Finansy i statistika*, 2016, pp. 145-154.
2. Kevelighan S. A Firm Foundation. How Insurance Supports the Economy. Insurance Information Institute, 2018. Available at: [www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/a\\_firm\\_foundation\\_2018.pdf](http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/a_firm_foundation_2018.pdf) (accessed: 09.02.2021).
3. Akopova Ye., Andreyeva L. Globalizatsiya strakhovogo rynka: informatsionno-setevaya paradigma [Globalization of the insurance market: information and network paradigm]. Rostov na Donu: RGEU «RINH», 2016, 311 p.
4. Magomadova M., Larsaeva L.D. Vozmozhnosti ispol'zovaniya zarubezhnogo opyta dlya sovershenstvovaniya sistemy gosudarstvennogo regulirovaniya regional'nogo strakhovogo rynka [Possibilities of using foreign experience to improve the system of state regulation of the regional insurance market]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*. Kazan': Izdatel'stvo Molodoy ucheniy, 2016, 134 p.
5. Strategiya razvitiya strakhovoy deyatel'nosti v Rossiyskoy Federatsii do 2020 goda [Strategy for the development of insurance activities in the Russian Federation until 2020]. Available at: [https://cdnimg.rg.ru/pril/83/84/88/1293\\_strategiia.pdf](https://cdnimg.rg.ru/pril/83/84/88/1293_strategiia.pdf) (accessed: 10.03.2021).
6. Shakhov V. Strakhovaniye [Insurance]. Moscow: YUNITI, 2003, 311 p.
7. Kosminskiy K. Vidy i osobennosti institutsional'nykh struktur mirovogo strakhovogo rynka [Types and peculiarities of institutional structures of the global insurance market]. *Strakhovoye delo*, 2016, № 10 (201), pp. 21–25.
8. Zakon RF ot 27.11.1992 № 4015-1 «Ob organizatsii strakhovogo dela v Rossiyskoy Federatsii» [Law of the Russian Federation dated 27.11.1992 N 4015-1 "On the organization of insurance business in the Russian Federation"]. Available at: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (accessed: 12.03.2021).