



ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ



Касимов Ринат Накибович

КФУ ИУЭФ

Год поступления: 2014

**08.00.10 Финансы, денежное
обращение и кредит**



Контактная информация

Университет : Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ф.И.О. : Касимов Ринат Накибович

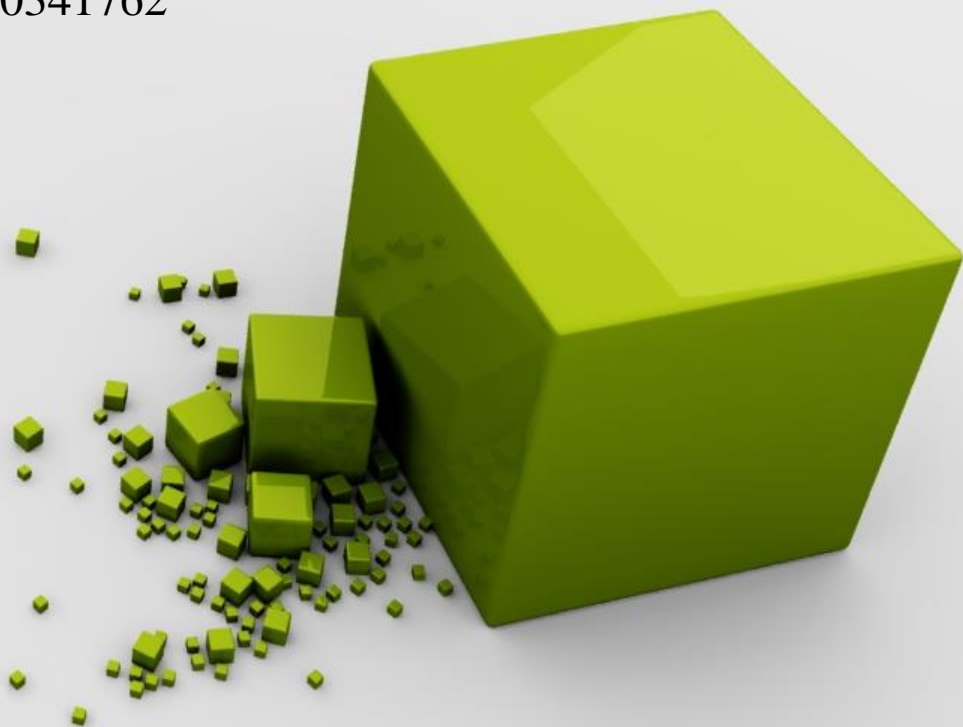
Дата рождения: 18.06.1987

Контактный телефон: +79172572400

E-mail: tren87@mail.ru, r.kasimov@go.nasko.ru

ФИО научного руководителя: Кох Игорь Анатольевич

Телефон научного руководителя : +79600341762



Содержание

- Сферы профессионального интереса;
- Образование;
- Статьи и Конференции.



Сферы профессионального интереса

1. Автострахование;
2. Андеррайтинг;
3. Регулирование убыточности договоров автострахования;
4. Андеррайтинговые модели развития «моторного» портфеля;
5. Андеррайтинговая модель управления страховым портфелем при добровольном страховании.

Образование

Высшее образование (специальность)	Годы обучения	Специальность
Российский государственный университет правосудия	2012-2014	Юриспруденция, бакалавр
Казанский национальный исследовательский технологический университет	2009-2011	Общехимические технологии, магистр
Национальный университет Узбекистана (ТашГУ)	2005-2009	Прикладная математика и информатика, бакалавр

Статьи и Конференции

Конференция	Название сборника	Дата публикации
XV Международная научно-практическая конференция «Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России» (к 210-летию Казанского университета)	Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России	2014
XVI Международная научно-практическая конференция «Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы»	Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы	2015
Международная заочная научно-практическая конференция преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов «Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе»	Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе	2015

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«РОСГОССТРАХ»

**СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ
В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Сборник трудов
XV Международной научно-практической конференции
(Казань, 2-5 июня 2014 г.)**



КАЗАНЬ

2014

налогообложения прибыли. В заключение хотелось бы отметить, что ведение бизнеса через холдинговую структуру с учетом вышеприведенного анализа налоговых последствий и соответствующих рекомендаций позволит избежать дополнительных издержек в виде доначисленных налоговыми органами штрафов и пеней и минимизирует возможные налоговые риски.[1]

Список литературы

1. Журнал «Экономика и жизнь»;
2. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент»;
3. Корпоративный юрист, №10. 2009г;
4. Международный менеджмент (Пивоваров С.Э. (ред.), Тарасевич Л.С. (ред.). Питер,

2010 г.

УДК 368.212.2

АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ КАСКО: ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС–ПРОЦЕССА, НАПРАВЛЕННОГО НА УМЕНЬШЕНИЕ УБЫТОЧНОСТИ

Р.Н. Касимов

ОАО «НАСКО» r.kasimov@go.nasko.ru

В статье ставится задача разработать бизнес-процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта. Особое внимание уделено необходимости проведения качественного статистического анализа страхового портфеля. На основе проведенного анализа и базы договоров ОАО «НАСКО» разработан бизнес-процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта

UNDERWRITING IN HULL INSURANCE: ORGANIZATION OF A BUSINESS PROCESS AIMED AT LOSS REDUCTION

R.N. Kasimov

OJSC «NASKO» r.kasimov@go.nasko.ru

The article raises the problem of developing a business process aimed at reducing losses arising from the agreements of voluntary land transport insurance. Particular attention is paid to the need for high-quality statistical analysis of the insurance portfolio. Based on the study of the contractual framework of OJSC «NASKO», a business process intended for reducing contractual losses of voluntary land transport insurance was developed.

Цель работы. Изучить, разработать и организовать бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта.

Введение. После принятия Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»[1] страховые организации столкнулись с серьезной проблемой в виде мало контролируемого роста страховых выплат и увеличения судебных издержек. Этому также поспособствовали и так называемые «автоюристы», которые путем переуступки права требования выкупают причитающиеся гражданам страховые выплаты и в судебном порядке взыскивают со страховых

организаций завышенную сумму страхового возмещения и все причитающиеся по Закону «О защите прав потребителей»[2] штрафы, неустойку и т.д.

У большинства страховых организаций в страховых портфелях высока доля «моторных» рисков, по которым и наблюдается основной прирост страховых выплат и увеличение убыточности. Ввиду особенности законодательства по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страховые организации не имеют возможности производить селекцию данных рисков, что нельзя сказать о добровольном страховании средств наземного транспорта. Селекция рисков должна осуществляться при участии всех заинтересованных служб страховой организации, а для этого необходим наглядный и понятный бизнес–процесс.

Страховые организации столкнулись с необходимостью усовершенствования существующих бизнес–процессов, описывающих порядок заключения и сопровождения договоров страхования транспортных средств. Важная роль в этих бизнес–процессах отводится системе превентивных мер, которые направлены на уменьшение убыточности.

На сегодняшний день рынок добровольного страхования средств наземного транспорта является одним из наиболее развитых и, в то же время для большинства участников, очень убыточным. Причиной высокой убыточности договоров страхования транспортных средств является бурно развивающееся страховое мошенничество и способствующий этому Закон «О защите прав потребителей», нежеланию топ–менеджеров страховых организаций признавать сегодняшние реалии, отсутствие должного профессионализма, и самое главное, отсутствие системы мер, направленных на борьбу со страховым мошенничеством и уменьшение убыточности.

Разработка бизнес–процесса, направленного на уменьшение убыточности договоров страхования транспортных средств. Перед разработкой бизнес–процесса обратимся к мнению Горулева Д.А., который считает, что для создания бизнес–процесса необходимо выполнить 3 условия:

1. Сформулировать (определить) точки входа и выхода из бизнес–процесса;
2. Установить необходимые ресурсы и целесообразность их расходования;
3. Определить направленность бизнес–процессов[3].

Я бы дополнил это утверждение четвертым условием: перед тем как приступить к созданию бизнес–процесса, который направлен на уменьшение убыточности, необходимо провести качественный статистический анализ.

Имея представление о структуре и качестве портфеля, далее можно приступить к выделению участников данного бизнес–процесса и определить допустимое взаимодействие их между собой.

При разработке бизнес–процесса, направленного на уменьшение убыточности договоров страхования транспортных средств можно выделить следующие этапы:

Опираясь на статистический анализ выделить наиболее убыточные сегменты, определить их долю, причины высокой убыточности и возможные последствия от отказа от данных сегментов;

1. Совместно со всеми заинтересованными службами страховой организации разработать допустимые критерии;

2. Подготовить методологический материал для продающих подразделений и воссоздать ограничительные меры в информационных системах страховой организации;

3. Назначить ответственных лиц, на которых будет возложена обязанность вести контроль над исполнением ограничительных мер;

4. Проводить систематический анализ эффективности бизнес–процессов и корректировать их при необходимости.

Учитывая все вышеизложенное и опираясь на статистические показатели договоров добровольного страхования средств наземного транспорта, заключенные ОАО «НАСКО», был разработан бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров страхования транспортных средств (рис. 1).

АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. Указанный на рис. 1 бизнес-процесс реализуется в ОАО «НАСКО» с конца 2012 года и постоянно корректируется. За прошедшее время достигнуты определённые положительные результаты. На диаграмме 1 представлено изменение прироста суммы страховых выплат по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта по ОАО «НАСКО» и в целом по рынку Российской Федерации. Благодаря внедрению вышеописанного бизнес–процесса удалось снизить прирост суммы страховых выплат с 76%, который был по итогам 2012 г., до 14% по итогам 2013 г., при этом в целом рынок Российской Федерации показал рост с 19% до 24% соответственно. Стоит отметить, что это было достигнуто с сохранением темпов роста суммы страховых премий по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта, хотя в целом рынок Российской Федерации замедлил свой рост (диаграмма 2).

Список литературы

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. N 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»;

2. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей»;

3. Горулёв Д.А. Основы бизнес–процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. СПб., 2012. 13 с.

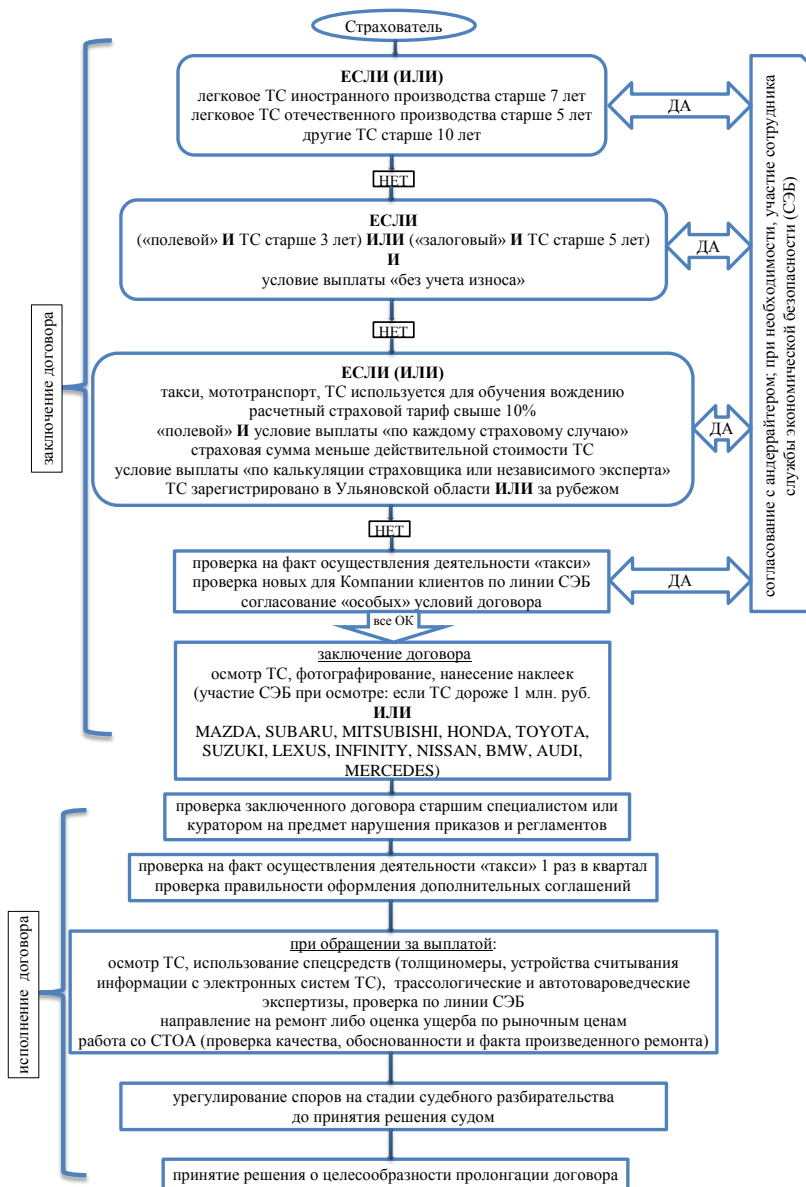


Рис. 1. Бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта

Диаграмма 1. Прирост суммы страховых выплат по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта

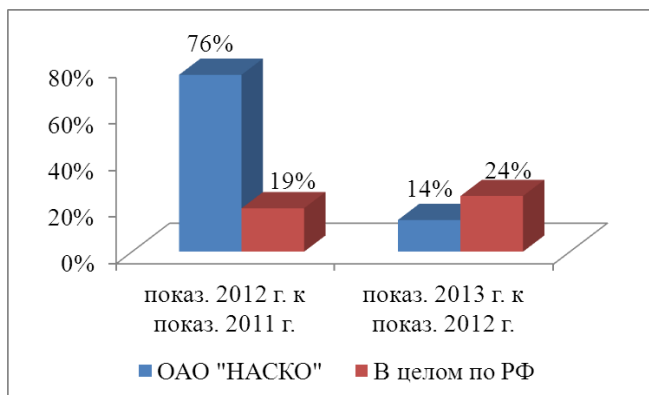
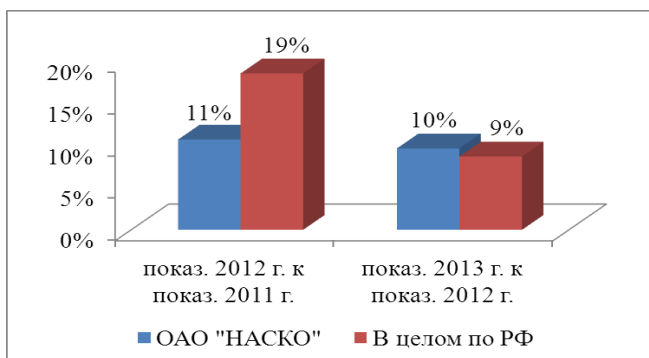


Диаграмма 2. Прирост суммы страховых премий по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта



УДК 336.763

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ИНЖЕНЕРИИ В СТРАХОВАНИИ РИСКОВ

С.И. Петров

Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Sergey.Petrov@ksu.ru

Содержательная характеристика финансовой инженерии обосновывается автором с опорой на понимание предмета современной финансовой науки, дополнена всесторонним анализом экономической природы и видов рисков, страхование которых возможно с применением инструментов финансовой инженерии.

СОДЕРЖАНИЕ

Хачатуров Д.Э. ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ ПРЕЗИДЕНТА ГРУППЫ КОМПАНИЙ РОСГОССТРАХ	3
Коломин Е.В. ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ ПРЕЗИДЕНТА ВТОРОГО НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА СТРАХОВЫХ ЗНАНИЙ.....	4
СЕКЦИЯ: АНДЕРРАЙТИНГ	
Алиулов И.Ф. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПРИ «УПАКОВКЕ» ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	6
Алякина Д.П. АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ СРЕДСТВ ТРАНСПОРТА.....	10
Андреева Е.В. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КАК МЕТОДА МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	14
Бакланова Л.Д. СТРАХОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫМИ РИСКАМИ.....	18
Нестеров В.Н., Вахотина Д.А. ДЕТЕРМИНАНТЫ РАСЧЕТА ТАРИФНЫХ СТАВОК ПРИ СТРАХОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	22
Ермасов С.В. ОСОБЕННОСТИ МНОГОУРОВНЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ РАДИКАЛЬНЫХ И УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ.....	26
Казацкая Е.О., Журавин С.Г. ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ.....	33
Журавин С.Г., Казацкая Е.О. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ХОЛДИНГОВ.....	36
Касимов Р.Н. АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ КАСКО: ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА, НАПРАВЛЕННОГО НА УМЕНЬШЕНИЕ УБЫТОЧНОСТИ.....	40
Петров С.И. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ИНЖЕНЕРИИ В СТРАХОВАНИИ РИСКОВ.....	44
Свешникова Е.Т. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕРИВАТИВОВ ДЛЯ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ.....	48
Шигаев А.И. АКТУАРНЫЙ УЧЕТ И АКТУАРНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	53
Юсупова Л.М. МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ГАРАНТИЙ.....	57
СЕКЦИЯ: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
Абдреев Т.И. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАХОВАНИЯ.....	61
Бугаев Ю.С. ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХОВОГО НАДЗОРА И ЕГО ПРОБЛЕМЫ.....	65
Ермакова В.А. РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО НАДЗОРА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ.....	72
Володина К.И. СТРАХОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ.....	76
Гусева Е.Ю. СТРАХОВАНИЕ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ.....	79

Научное издание

**Социальная роль системы страхования
в условиях рыночной экономики России**

**Сборник трудов
XV Международной научно-практической конференции
(Казань, 2 – 5 июня 2014 г.)**

Подписано в печать 29.05.2014.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 39,9.

Уч.-изд. л. 38,2. Тираж 500 экз. Заказ 160/5

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

УДК 368.212.2

**АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ КАСКО:
ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС–ПРОЦЕССА, НАПРАВЛЕННОГО
НА УМЕНЬШЕНИЕ УБЫТОЧНОСТИ**

Р.Н. Касимов
ОАО «НАСКО» r.kasimov@go.nasko.ru

В статье ставится задача разработать бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта. Особое внимание уделено необходимости проведения качественного статистического анализа страхового портфеля. На основе проведенного анализа и базы договоров ОАО «НАСКО» разработан бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта

**UNDERWRITING IN HULL INSURANCE: ORGANIZATION OF A
BUSINESS PROCESS AIMED AT LOSS REDUCTION**

R.N. Kasimov
OJSC «NASKO» r.kasimov@go.nasko.ru

The article raises the problem of developing a business process aimed at reducing losses arising from the agreements of voluntary land transport insurance. Particular attention is paid to the need for high-quality statistical analysis of the insurance portfolio. Based on the study of the contractual framework of OJSC «NASKO», a business process intended for reducing contractual losses of voluntary land transport insurance was developed.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ

Изучить, разработать и организовать бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта.

ВВЕДЕНИЕ

После принятия Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»[1] страховые организации столкнулись с серьезной проблемой в виде мало контролируемого роста страховых выплат и увеличения судебных издержек. Этому также поспособствовали и так называемые «автоюристы», которые путем переуступки права требования выкупают причитающиеся гражданам страховые выплаты и в судебном порядке взыскивают со страховых организаций завышенную сумму страхового возмещения и все причитающиеся по Закону «О защите прав потребителей»[2] штрафы, неустойку и т.д.

У большинства страховых организаций в страховых портфелях высока доля «моторных» рисков, по которым и наблюдается основной прирост страховых выплат и увеличение убыточности. Ввиду особенности законодательства по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страховые организации не имеют возможности производить селекцию данных рисков, что нельзя сказать о добровольном страховании средств наземного транспорта. Селекция рисков должна осуществляться при участии всех заинтересованных служб страховой организации, а для этого необходим наглядный и понятный бизнес–процесс.

Страховые организации столкнулись с необходимостью усовершенствования существующих бизнес–процессов, описывающих порядок заключения и сопровождения договоров страхования транспортных средств. Важная роль в этих бизнес–процессах отводится системе превентивных мер, которые направлены на уменьшение убыточности.

На сегодняшний день рынок добровольного страхования средств наземного транспорта является одним из наиболее развитых и, в то же время для большинства участников, очень убыточным. Причиной высокой убыточности договоров страхования транспортных средств является бурно

развивающееся страховое мошенничество и способствующий этому Закон «О защите прав потребителей», нежеланию топ–менеджеров страховых организаций признавать сегодняшние реалии, отсутствие должного профессионализма, и самое главное, отсутствие системы мер, направленных на борьбу со страховым мошенничеством и уменьшение убыточности.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС–ПРОЦЕССА, НАПРАВЛЕННОГО НА УМЕНЬШЕНИЕ УБЫТОЧНОСТИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Перед разработкой бизнес–процесса обратимся к мнению Горулева Д.А., который считает, что для создания бизнес–процесса необходимо выполнить 3 условия:

1. сформулировать (определить) точки входа и выхода из бизнес–процесса;
2. установить необходимые ресурсы и целесообразность их расходования;
3. определить направленность бизнес–процессов[3].

Я бы дополнил это утверждение четвертым условием: перед тем как приступить к созданию бизнес–процесса, который направлен на уменьшение убыточности, необходимо провести качественный статистический анализ.

Имея представление о структуре и качестве портфеля, далее можно приступить к выделению участников данного бизнес–процесса и определить допустимое взаимодействие их между собой.

При разработке бизнес–процесса, направленного на уменьшение убыточности договоров страхования транспортных средств можно выделить следующие этапы:

1. опираясь на статистический анализ выделить наиболее убыточные сегменты, определить их долю, причины высокой убыточности и возможные последствия от отказа от данных сегментов;

2. совместно со всеми заинтересованными службами страховой организации разработать допустимые критерии;

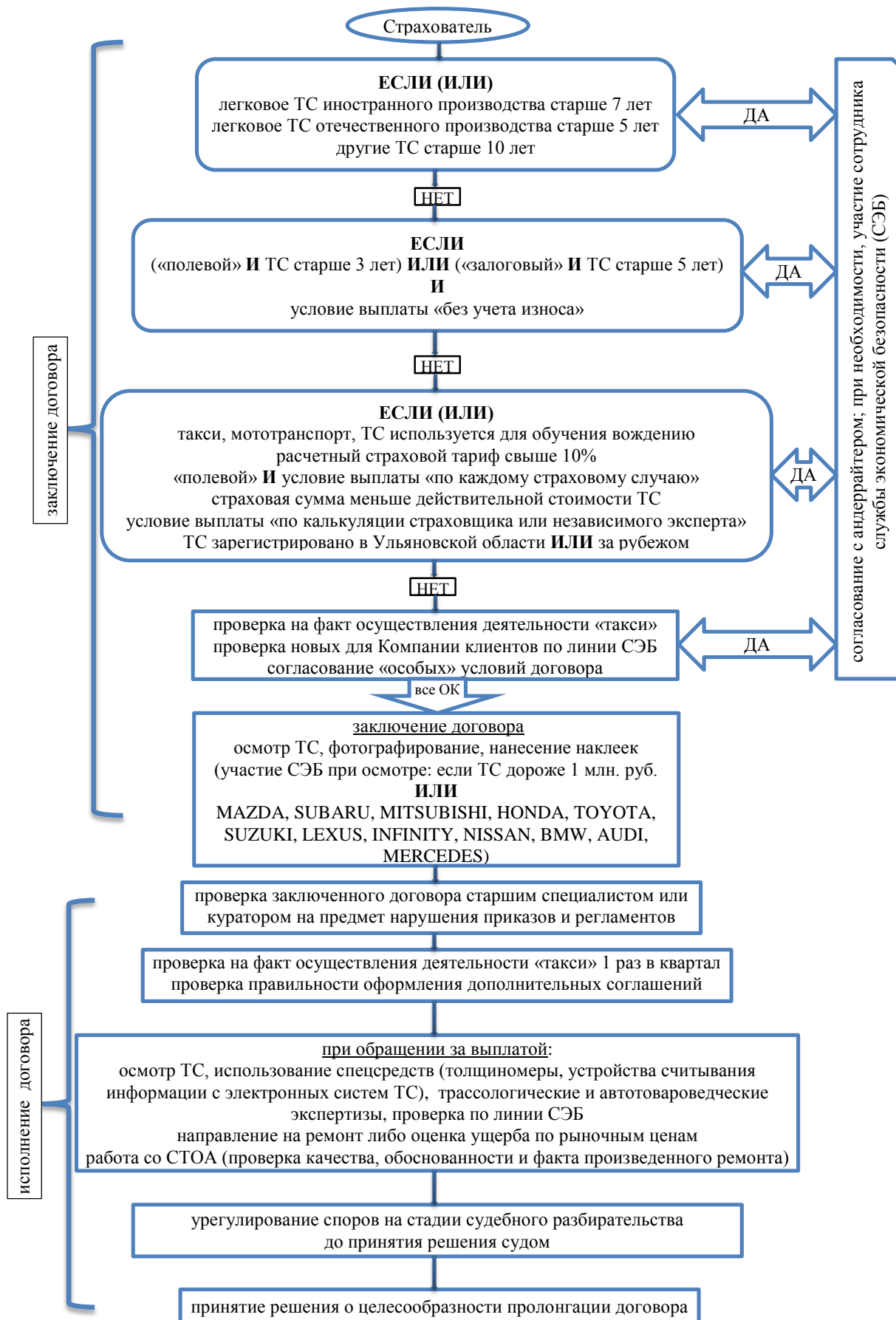
3. подготовить методологический материал для продающих подразделений и воссоздать ограничительные меры в информационных системах страховой организации;

4. назначить ответственных лиц, на которых будет возложена обязанность вести контроль над исполнением ограничительных мер;

5. проводить систематический анализ эффективности бизнес–процессов и корректировать их при необходимости.

Учитывая все вышеизложенное и опираясь на статистические показатели договоров добровольного страхования средств наземного транспорта, заключенные ОАО «НАСКО», был разработан бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров страхования транспортных средств (Рис. 1.).

Рис. 1. Бизнес–процесс, направленный на уменьшение убыточности договоров добровольного страхования средств наземного транспорта



АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Указанный на рис. 1 бизнес–процесс реализуется в ОАО «НАСКО» с конца 2012 года и постоянно корректируется. За прошедшее время достигнуты определённые положительные результаты. На диаграмме 1 представлено изменение прироста суммы страховых выплат по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта по ОАО «НАСКО» и в целом по рынку Российской Федерации. Благодаря внедрению вышеописанного бизнес–процесса удалось снизить прирост суммы страховых выплат с 76%, который был по итогам 2012 г., до 14% по итогам 2013 г., при этом в целом рынок Российской Федерации показал рост с 19% до 24% соответственно. Стоит отметить, что это было достигнуто с сохранением темпов роста суммы страховых премий по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта, хотя в целом рынок Российской Федерации замедлил свой рост (диаграмма 2).

Диаграмма 1. Прирост суммы страховых выплат по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта

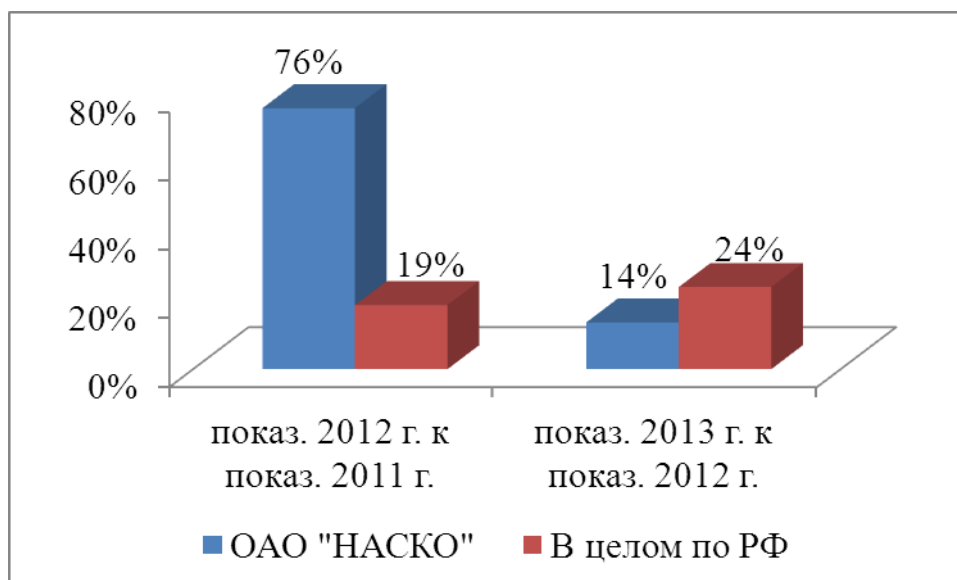
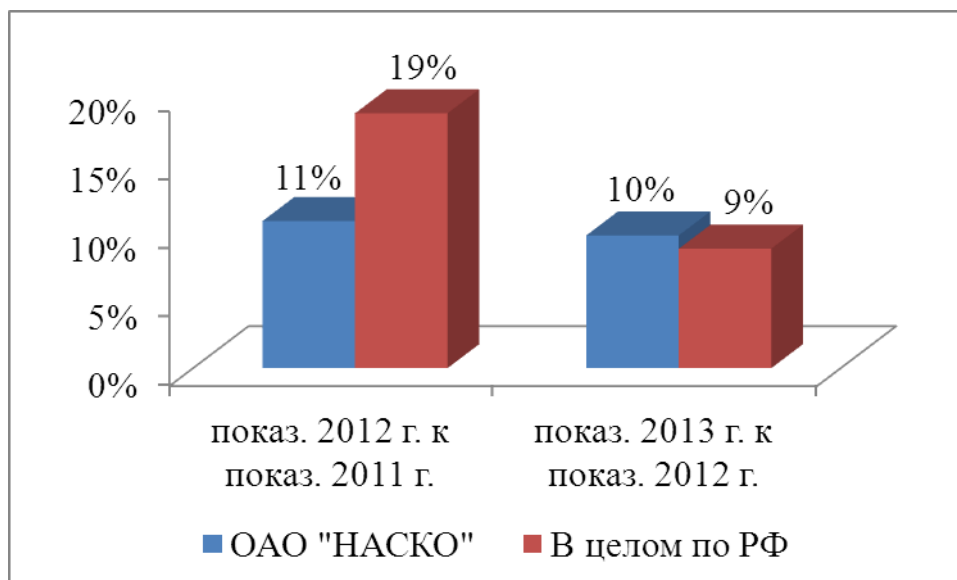


Диаграмма 2. Прирост суммы страховых премий по договорам добровольного страхования средств наземного транспорта



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. N 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»;
2. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей»;
3. Горулев Д.А. Основы бизнес–процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. СПб., 2012. 13 с.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Касимов Р.Н.

Аспирант, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Директор дирекции страхования автотранспорта и ОСАГО, ОАО «НАСКО»

Аннотация: Рынок автострахования Российской Федерации претерпевает серьезные сложности, связанные с экономическим кризисом, судебной практикой, увеличением случаев страхового мошенничества, низкой компетенцией сотрудников, как и страховых обществ, так и регулирующих их деятельность органов. Необходимы структурные изменения, которые в состоянии провести только государство на законодательном уровне. Следует ввести обязательное использование франшизы при заключении добровольных договоров страхования транспортных средств и отменить существующее регулирование страховых тарифов по ОСАГО.

Ключевые слова: КАСКО, ОСАГО, франшиза, развитие, реформирование, тарифы.

Во второй половине 2014 года страховые общества столкнулись с первыми существенными последствиями экономического кризиса и были вынуждены соответствующим образом реагировать на них. Некоторые из участников страхового рынка предпочли оптимизировать свои расходы и приостановили или вовсе прекратили оказывать населению и юридическим лицам страховые услуги в тех субъектах Российской Федерации, которые имели наиболее высокую убыточность. Другие пошли по пути наращивания страховых портфелей для покрытия все возрастающих расходов, при этом, локомотивом роста служили обязательные виды страхования, в том числе, обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО). Страховые общества, которые не стали сокращать свое присутствие в регионах, воспользовались возникшим дефицитом предложений на рынке обязательной автогражданской ответственности и стали реализовывать полисы ОСАГО с условием обязательного заключения договоров по менее

убыточным видам страхования, что является прямым нарушением действующего законодательства РФ.

В сложившейся ситуации пострадали потребители страховых услуг, а причинами послужили несовершенство в законодательстве, нехватка оперативности у регулятора при принятии решений, отсутствие должной диверсификации страховых портфелей, плохая профессиональная подготовка у сотрудников страховых обществ и т.д.

Увеличение ключевой ставки послужило увеличению процентной ставки при автокредитовании, и как следствие, уменьшение количества покупаемых автомобилей, а это, в свою очередь, привело к уменьшению количества заключаемых договоров страхования транспортных средств (КАСКО). Казалось бы, при падении спроса на услугу КАСКО страховые организации должны были стимулировать продажи своих продуктов привлекательными тарифными ставками, но все было наоборот. За 2014 год и первый квартал 2015 года размер страховых тарифов по КАСКО для физических лиц вырос в среднем на 30-50%, а в некоторых сегментах в два и более раз. Столь значимое удорожание КАСКО обусловлено снижением курса рубля и возросшим уровнем страхового мошенничества, связанным с падением уровня дохода населения и невозможностью обслуживания автокредитов. Как правило, транспортные средства, в отношении которых заключаются договора страхования транспортных средств, собираются за границей, либо на территории РФ, но с использованием комплектующих, произведенных за рубежом, которые, в свою очередь, приобретаются за иностранную валюту. Данное обстоятельство послужило причиной значительного роста значения средней выплаты и выплат в целом, как по договорам страхования КАСКО, так и по договорам страхования ОСАГО.

Совокупность этих факторов затормозило развитие рынка страхования КАСКО. Согласно данным, опубликованным на официальном сайте ЦБ РФ, прирост начисленной страховой премии КАСКО по итогам

2014 года к показателям 2013 года составил всего 3%, при этом, данный показатель по итогам 2013 года к показателям 2012 года составлял 9%.

В сложный период экономического кризиса, страховому рынку необходимо искать новые перспективные пути развития. Одним из таких путей видится путь реформирования института ОСАГО и КАСКО.

На сегодняшний день назрела необходимость решения ряда важных вопросов, среди которых можно выделить несколько наиболее значимых:

1. Страховые общества по решению суда обязывают платить в буквальном смысле за все, что в свою очередь приводит к удорожанию страховой услуги, и как следствие, вызывает негативное отношение со стороны потребителей услуг. Суды всех инстанций, ссылаясь на существующую нормативную базу, фактически отменили принцип свободы договора в добровольных видах страхования. Следует переработать всю нормативную базу, связанную со страхованием. Дать четкое определение страховым рискам, страховым событиям, исключениям и т.п.;
2. Институт страхования ОСАГО в Российской Федерации функционирует более десяти лет, что позволяет с уверенностью говорить о наработанном опыте и наличии обширной статистической информации. На сегодняшний день, размер страховой премии по ОСАГО регулируется соответствующим документом ЦБ РФ, который позволяет в определенном тарифном коридоре страховым обществам устанавливать самостоятельно размеры базовых ставок страховых тарифов. Необходимо ускорить переход к рыночному формированию тарифов по ОСАГО и позволить страховым обществам самим регулировать размер страховой премии. Принцип спроса и предложения в данном случае должен быть главенствующим. Недопустимо завышение страховых тарифов по одним категориям потребителей с целью покрытия убытков по

другим, что в свою очередь приводит к сегментированию страховых портфелей ОСАГО, ограничивая доступ к услуге для страхователей из более рискованных сегментов.

3. Во многих странах мира активно используют институт франшизы при страховании «моторных» рисков, как правило, страхователи в этом случае оставляют на собственном удержании 5-10% страхового риска. Необходимо на законодательном уровне закрепить данное положение, как и в ОСАГО, так и в КАСКО. Сейчас сложилась такая ситуация, что потребители услуги обращаются по каждому незначительному повреждению, зная, что могут в любой момент заключить договор страхования в другой страховой компании и не понести дополнительных расходов на страховку. Это обстоятельство также негативно влияет на дорожную ситуацию в больших городах. Автолюбители, совершив даже незначительное ДТП, ожидают приезда сотрудников ГИБДД, тем самым создавая помехи для движения других автомобилей. С момента запуска в 2012 году автоматизированной информационной системы Российского союза автостраховщиков проблема корректного определения коэффициента за безубыточную езду была отчасти решена по ОСАГО. По КАСКО данный вопрос стоит очень остро. На законодательном уровне было принято решение о создании единой информационной системы, которая должна была объединять в себе информацию по всем добровольным договорам автострахования и заработать с 01 января 2015 года, но по сей день вышеназванная система не функционирует в полной мере.

УДК 368.212.2

**АНДЕРРАЙТИНГ В АВТОСТРАХОВАНИИ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА**

Р.Н. Касимов
ОАО «НАСКО» r.kasimov@go.nasko.ru

В данной статье рассматриваются ключевые проблемы автострахования. Особое внимание уделяется необходимости структурных изменений в бизнес-процессах страховых обществ. На основе проведенного анализа предлагаются возможные пути решения актуальных проблем организации бизнес-процессов, направленных на снижение убыточности договоров автострахования

**UNDERWRITING IN VEHICLE INSURANCE:
CURRENT PROBLEMS OF BUSINESS PROCESS ENGINEERING**

R.N. Kasimov
OJSC «NASKO» r.kasimov@go.nasko.ru

This article considers the key issues of vehicle insurance. Special attention is paid to the need of structural changes in the business processes of insurance companies. As a result of the analysis, possible solutions of the current problems of business processes organization are provided, which are aimed to reduce losses of vehicle insurance policies

В текущий сложный экономический период рынок автострахования Российской Федерации претерпевает серьезные трудности, которые необходимо решать, в том числе, и на уровне страховых обществ. Как никогда актуален и важен вопрос профессионального подхода к грамотному построению андеррайтинговой модели ведения бизнеса, а для этого требуется организация продуманных бизнес-процессов.

Самыми популярными видами страхования являются обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) и добровольное страхование средств наземного транспорта (КАСКО). Вышеназванные виды страхования приносят основные убытки, что

побуждает страховые общества совершенствовать свои бизнес-процессы, которые, в том числе, направлены на ее снижение.

Последние изменения в законодательстве поставили перед страховыми обществами ряд трудно решаемых вопросов. Самой важной задачей для страховщиков стала проблема контроля убыточности договоров страхования ОСАГО и КАСКО. Эта проблема обусловлена отнесением данных видов страхования под действие Закона «О защите прав потребителей», судебной практикой, отсутствием должного профессионализма у сотрудников страховых обществ, увеличением лимитов выплат по ОСАГО, существенной девальвацией рубля, падением уровня доходов населения и, как следствие, увеличением частоты случаев потребительского мошенничества.

На мой взгляд, при построении андеррайтинговой модели развития ОСАГО необходимо учитывать следующие аспекты, которые должны получить соответствующие отражения в бизнес-процессах:

1. Последние изменения в законодательстве позволили страховым обществам самостоятельно устанавливать значения базовых ставок страховых тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства, при условии, что они не будут выходить за пределы минимальных и максимальных значений, которые определяет Центральный банк Российской Федерации. Например, на сегодняшний день, разница между максимальным и минимальным значением базовой ставки страхового тарифа для транспортных средств категории «В» и «ВЕ» составляет 20%.

При установлении значений базовых ставок страховых тарифов, страховым обществам необходимо руководствоваться коэффициентом комбинированной убыточности по каждой территории преимущественного использования транспортных средств. Данная мера позволит выработать гибкий подход к формированию страхового

портфеля ОСАГО, что способствует созданию адекватных страховых резервов для возмещения страховых выплат.

2. Помимо установления обоснованных значений базовых ставок страхового тарифа необходимо выстроить систему мотивации таким образом, чтобы агенты были нацелены на заключение договоров ОСАГО в рентабельных для страховых обществ сегментах. Обусловлено это высокой убыточностью отдельных категорий транспортных средств, принадлежащих физическим и/или юридическим лицам, а также не совершенством существующего порядка определения значения базовых ставок страхового тарифа. Система мотивации должна носить гибкий характер и допускать в исключительных случаях согласование более высокого размера комиссионного вознаграждения, но в пределах утвержденным действующим законодательством.

Например, не начислять комиссионное вознаграждение за заключение договоров ОСАГО в отношении: легковых такси, троллейбусов, автобусов используемых на регулярных перевозках с посадкой и высадкой пассажиров, грузовых транспортных средств, принадлежащих физическим лицам и т.д.

3. В связи с тем, что договора ОСАГО, заключаемые в отношении транспортных средств, используемых в качестве такси, имеют высокую убыточность, многие страховые общества избегают обязанности заключать такие договора. Данное обстоятельство, а также тот факт, что большинство страховых обществ по этой категории выставляют максимальные значения базовых ставок страхового тарифа, заставляют собственников такси идти на нарушение законодательства и скрывать истинную цель использования транспортного средства. В связи с этим необходима обязательная предстраховая проверка всех заключаемых договоров ОСАГО и/или КАСКО в отношении транспортных средств категории «В» и «ВЕ» по соответствующим базам данных, которые

согласно действующему законодательству находятся в общем доступе в сети интернет. Все действующие договора ОСАГО и/или КАСКО с периодичностью не реже одного раза в квартал необходимо проверять на предмет получения владельцами транспортных средств разрешения на использование своего автомобиля в качестве такси. Обусловлено это тем, что страхователи зачастую получают соответствующее разрешение на перевозку пассажиров уже после заключения договора ОСАГО и/или КАСКО.

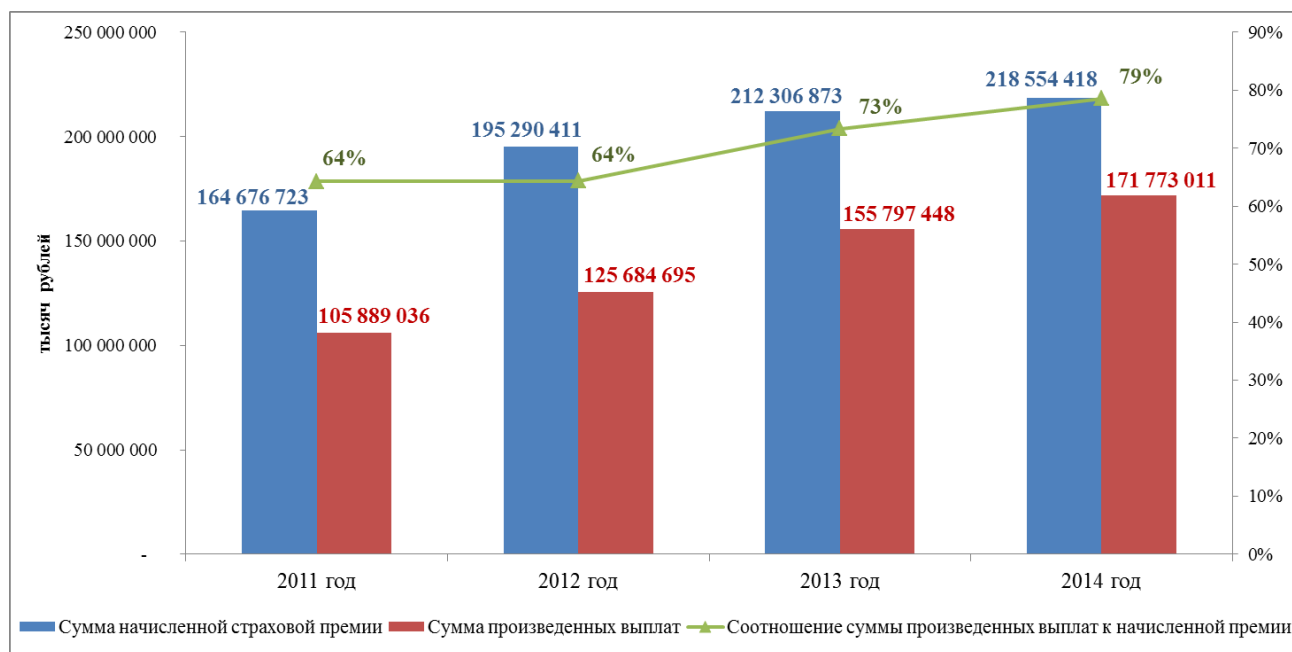
4. При заключении договоров страхования ОСАГО необходимо организовать обязательный осмотр и фотографирование транспортных средств. Связано это с тем, что многие подержанные автомобили уже имеют повреждения на момент заключения договора, и при наступлении страхового события, владельцы таких транспортных средств, включают эти повреждения в перечень полученных, непосредственно в ДТП, даже если они не связаны с ним. Учитывая систему безальтернативного возмещения убытков (потерпевший обращается за возмещением ущерба в страховое общество, с которым у него заключен договор страхования ОСАГО) страховые общества, используя полученные в результате осмотра и фотографирования данные, могут значительно снизить свои издержки, связанные с осуществлением страховой выплаты.

Чтобы уравновесить интересы страховых обществ и потребителей их услуг, необходимо ускорить переход к рыночному формированию тарифов по ОСАГО и позволить страховым обществам самим регулировать размер страховой премии. В таком случае принцип спроса и предложения будет определяющим, что создаст условия для дальнейшего развития рынка ОСАГО.

Анализируя динамику (Диаграмма 1) изменения суммы начисленной страховой премии, произведенных выплат и соотношения выплат к начисленной премии по договорам КАСКО, заключенным на территории Российской Федерации за период 2011-2014 года можно сделать вывод о том,

что после отнесения института страхования в 2012 году под действие Закона «О защите прав потребителей» резко возрос объем осуществленных выплат. Так, согласно официальным данным Центрального банка Российской Федерации, прирост суммы начисленной страховой премии по КАСКО в 2014 году по отношению к показателям 2012 года составил 12%, при этом, прирост суммы произведенных выплат за аналогичный период составил 37%, а соотношение выплат к сборам увеличилось на 15 процентных пунктов и достигло критического показателя 79%, а это в свою очередь означает, что комбинированный коэффициент убыточности, учитывающий все прямые и косвенный расходы страховых обществ, превышает 100%.

Диаграмма 1. Динамика изменения суммы начисленной страховой премии, произведенных выплат и соотношение выплат к начисленной премии по договорам КАСКО, заключенным на территории РФ в период 2011-2014 года



Для улучшения показателя убыточности договоров страхования КАСКО, страховым обществам необходимо:

1. Минимизировать судебные расходы, а для этого следует привести правила страхования КАСКО в полное соответствие с действующим законодательством Российской Федерации.

2. Наряду с гибкой тарифной политикой следует разработать бизнес-процессы, направленные на недопущение заключения договоров страхования КАСКО с потенциально убыточными клиентами и в потенциально убыточных сегментах. Для этого необходимо организовать систему предстраховой проверки всех новых для страховых обществ клиентов по соответствующим базам данным, которые позволяют выявить мошенников и убыточных клиентов еще на стадии согласования договора.
3. Организовать возмещение ущерба только путем направления на ремонт в организации, с которыми у страховых обществ заключены соответствующие договора (исключить возможность получения денежных средств, т.к. это привлекает мошенников).
4. При заключении договоров страхования КАСКО и разработке страховых продуктов активно использовать институт франшизы.
5. Формировать страховые тарифы, основываясь на анализ стиля вождения страхователя и/или лиц допущенных к управлению застрахованным транспортным средством. Для этого необходимо активно развивать страховую телематику, что позволит в будущем значительно снизить стоимость страховки для аккуратных водителей и сократить уровень мошенничества.

**Министерство образования и науки Российской Федерации Министерство
образования Нижегородской области
ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический
университет имени Козьмы Минина»
(Мининский университет)**

**СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВЫХ И
СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ**

**Материалы Международной заочной научно-
практической конференции преподавателей вузов, ученых,
специалистов, аспирантов, студентов**

(15 апреля 2015 г.)

Нижний Новгород

2015

ББК 65

УДК 336

Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе: сборник материалов Международной заочной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов / Под общ. ред. И.С. Винниковой, Е.А. Кузнецовой. – Н.Новгород: НГПУ им. К.Минина, 2015. – 221с.

Материалы публикуются в авторской редакции.

В сборник включены труды Международной заочной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов «Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе» по секциям:

Секция 1. Современные пути сотрудничества российских иностранных и страховых компаний

Секция 2. Актуальные проблемы взаимодействия страховой и финансовой сфер мирового сообщества

Секция 3. Перспективные пути развития страховых компаний России в современных международных экономико-политических отношениях

Секция 4. Актуальные вопросы интеграции страхового и финансового бизнеса

Секция 5. Развитие финансовой отрасли России: проблемы и эффективные решения

© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аринина А.В., Симоненко Е.С.</i> Каналы продаж страховых продуктов страховой компании.....	7
<i>Беззаботнова Ю.Р.</i> Банкострахование в России.....	11
<i>Беззаботнова Ю.Р.</i> Формы взаимодействия страховых компаний с учебными заведениями в России.....	17
<i>Береза М.В., Усольцев И.И.</i> Проблемы развития инвестиционного страхования жизни в РФ.....	22
<i>Галстян К.Н., Симоненко Е.С.</i> Состояние имущественного страхования в РФ.....	28
<i>Глушкова Н.А., Симоненко Е.С.</i> Состояние личного страхования в РФ.....	32
<i>Голодова О.П., Винникова И.С., Корженков М.Г.</i> Современные пути развития сотрудничества России и Китая.....	35
<i>Гуртовая Н.С., Гуртовая Ю.Д.</i> Экономическая эффективность кластерной организации субъектов финансового рынка.....	41
<i>Гуртовая Ю.Д.</i> Тенденция развития современных инфляционных процессов в Еврозоне.....	46
<i>Елсукова О.Ю., Гуртовая Н.С.</i> Проблемы развития финансового рынка.....	51
<i>Завялова Ю.М., Симоненко Е.С.</i> Мотивация сотрудников страховой компании.....	56
<i>Касимов Р.Н.</i> Перспективные пути развития автострахования.....	59
<i>Клопова И.Н., Гуртовая Н.С.</i> Страховой рынок Российской Федерации и перспективы его развития.....	63
<i>Кондрашова А.О.</i> Сущность и проблемы страхования ответственности туроператоров в России.....	68
<i>Кондрашова А.О.</i> Финансовое обеспечение образования в Российской Федерации и направления его совершенствования (на примере Калужской области).....	74

Проанализировав нужную информацию, руководитель должен будет составить для сотрудников систему мотивации, кого и как он будет мотивировать.

Наличие высокой мотивации сотрудников ведет к успеху и процветанию организации.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Касимов Р.Н.,

*аспирант, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
директор дирекции страхования автотранспорта и ОСАГО, ОАО «НАСКО»*

Аннотация: Рынок автострахования Российской Федерации претерпевает серьезные сложности, связанные с экономическим кризисом, судебной практикой, увеличением случаев страхового мошенничества, низкой компетенцией сотрудников, как и страховых обществ, так и регулирующих их деятельность органов. Необходимы структурные изменения, которые в состоянии провести только государство на законодательном уровне. Следует ввести обязательное использование франшизы при заключении добровольных договоров страхования транспортных средств и отменить существующее регулирование страховых тарифов по ОСАГО.

Ключевые слова: КАСКО, ОСАГО, франшиза, развитие, реформирование, тарифы.

Во второй половине 2014 года страховые общества столкнулись с первыми существенными последствиями экономического кризиса и были вынуждены соответствующим образом реагировать на них. Некоторые из участников страхового рынка предпочли оптимизировать свои расходы и приостановили или вовсе прекратили оказывать населению и юридическим лицам страховые услуги в тех субъектах Российской Федерации, которые имели наиболее высокую убыточность. Другие пошли по пути наращивания страховых портфелей для покрытия все возрастающих расходов, при этом, локомотивом роста служили обязательные виды страхования, в том числе, обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО). Страховые общества, которые не стали сокращать свое присутствие в регионах, воспользовались возникшим

дефицитом предложений на рынке обязательной автогражданской ответственности и стали реализовывать полисы ОСАГО с условием обязательного заключения договоров по менее убыточным видам страхования, что является прямым нарушением действующего законодательства РФ.

В сложившейся ситуации пострадали потребители страховых услуг, а причинами послужили несовершенство в законодательстве, нехватка оперативности у регулятора при принятии решений, отсутствие должной диверсификации страховых портфелей, плохая профессиональная подготовка у сотрудников страховых обществ и т.д.

Увеличение ключевой ставки послужило увеличению процентной ставки при автокредитовании, и как следствие, уменьшение количества покупаемых автомобилей, а это, в свою очередь, привело к уменьшению количества заключаемых договоров страхования транспортных средств (КАСКО). Казалось бы, при падении спроса на услугу КАСКО страховые организации должны были стимулировать продажи своих продуктов привлекательными тарифными ставками, но все было наоборот. За 2014 год и первый квартал 2015 года размер страховых тарифов по КАСКО для физических лиц вырос в среднем на 30-50%, а в некоторых сегментах в два и более раз. Столь значимое удорожание КАСКО обусловлено снижением курса рубля и возросшим уровнем страхового мошенничества, связанным с падением уровня дохода населения и невозможностью обслуживания автокредитов. Как правило, транспортные средства, в отношении которых заключаются договора страхования транспортных средств, собираются за границей, либо на территории РФ, но с использованием комплектующих, произведенных за рубежом, которые, в свою очередь, приобретаются за иностранную валюту. Данное обстоятельство послужило причиной значительного роста значения средней выплаты и выплат в целом, как по договорам страхования КАСКО, так и по договорам страхования ОСАГО.

Совокупность этих факторов затормозило развитие рынка страхования КАСКО. Согласно данным, опубликованным на официальном сайте ЦБ РФ, прирост начисленной страховой премии КАСКО по итогам 2014 года к показателям 2013 года составил всего 3%, при этом, данный показатель по итогам 2013 года к показателям 2012 года составлял 9%.

В сложный период экономического кризиса, страховому рынку необходимо искать новые перспективные пути развития. Одним из таких путей видится путь реформирования института ОСАГО и КАСКО.

На сегодняшний день назрела необходимость решения ряда важных вопросов, среди которых можно выделить несколько наиболее значимых:

1. Страховые общества по решению суда обязывают платить в буквальном смысле за все, что в свою очередь приводит к удорожанию страховой услуги, и как следствие, вызывает негативное отношение со стороны потребителей услуг. Суды всех инстанций, ссылаясь на существующую нормативную базу, фактически отменили принцип свободы договора в добровольных видах страхования. Следует переработать всю нормативную базу, связанную со страхованием. Дать четкое определение страховым рискам, страховым событиям, исключениям и т.п.;

2. Институт страхования ОСАГО в Российской Федерации функционирует более десяти лет, что позволяет с уверенностью говорить о наработанном опыте и наличии обширной статистической информации. На сегодняшний день, размер страховой премии по ОСАГО регулируется соответствующим документом ЦБ РФ, который позволяет в определенном тарифном коридоре страховым обществам устанавливать самостоятельно размеры базовых ставок страховых тарифов. Необходимо ускорить переход к рыночному формированию тарифов по ОСАГО и позволить страховым обществам самим регулировать размер страховой премии. Принцип спроса и предложения в данном случае должен быть главенствующим. Недопустимо завышение страховых тарифов по одним категориям потребителей с целью покрытия убытков по другим, что в свою очередь приводит к

сегментированию страховых портфелей ОСАГО, ограничивая доступ к услуге для страхователей из более рискованных сегментов.

3. Во многих странах мира активно используют институт франшизы при страховании «моторных» рисков, как правило, страхователи в этом случае оставляют на собственном удержании 5-10% страхового риска. Необходимо на законодательном уровне закрепить данное положение, как и в ОСАГО, так и в КАСКО. Сейчас сложилась такая ситуация, что потребители услуги обращаются по каждому незначительному повреждению, зная, что могут в любой момент заключить договор страхования в другой страховой компании и не понести дополнительных расходов на страховку. Это обстоятельство также негативно влияет на дорожную ситуацию в больших городах. Автолюбители, совершив даже незначительное ДТП, ожидают приезда сотрудников ГИБДД, тем самым создавая помехи для движения других автомобилей. С момента запуска в 2012 году автоматизированной информационной системы Российского союза автостраховщиков проблема корректного определения коэффициента за безубыточную езду была отчасти решена по ОСАГО. По КАСКО данный вопрос стоит очень остро. На законодательном уровне было принято решение о создании единой информационной системы, которая должна была объединять в себе информацию по всем добровольным договорам автострахования и заработать с 01 января 2015 года, но по сей день вышеназванная система не функционирует в полной мере.

На мой взгляд, при построении андеррайтинговой модели развития ОСАГО необходимо учитывать следующие аспекты, которые должны получить соответствующие отражения в бизнес-процессах:

1. Последние изменения в законодательстве позволили страховым обществам самостоятельно устанавливать значения базовых ставок страховых тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства, при условии, что они не будут выходить за пределы минимальных и максимальных значений, которые определяет Центральный банк Российской Федерации. Например, на сегодняшний день, разница между максимальным и минимальным значением базовой ставки страхового тарифа для транспортных средств категории «В» и «ВЕ» составляет 20%. При установлении значений базовых ставок страховых тарифов, страховым обществам необходимо руководствоваться коэффициентом комбинированной убыточности по каждой территории преимущественного использования транспортных средств. Данная мера позволит выработать гибкий подход к формированию страхового портфеля ОСАГО, что способствует созданию адекватных страховых резервов для возмещения страховых выплат.

2. Помимо установления обоснованных значений базовых ставок страхового тарифа необходимо выстроить систему мотивации таким образом, чтобы агенты были нацелены на заключение договоров ОСАГО в рентабельных для страховых обществ сегментах. Обусловлено это высокой убыточностью отдельных категорий транспортных средств, принадлежащих физическим и/или юридическим лицам, а также не совершенством существующего порядка определения значения базовых ставок страхового тарифа. Система мотивации должна носить гибкий характер и допускать в исключительных случаях согласование более высокого размера комиссионного вознаграждения, но в пределах утвержденного действующим законодательством. Например, не начислять комиссионное вознаграждение за заключение договоров ОСАГО в отношении: легковых такси, троллейбусов, автобусов используемых на регулярных перевозках с посадкой и высадкой пассажиров, грузовых транспортных средств, принадлежащих физическим лицам и т.д.

3. В связи с тем, что договора ОСАГО, заключаемые в отношении транспортных средств, используемых в качестве такси, имеют высокую убыточность, многие страховые общества избегают обязанности заключать такие договора. Данное обстоятельство, а также тот факт, что большинство страховых обществ по этой категории выставляют максимальные значения базовых ставок страхового тарифа, заставляют собственников такси идти на нарушение законодательства и скрывать истинную цель использования транспортного средства. В связи с этим необходима обязательная предстраховая проверка всех заключаемых договоров ОСАГО и/или КАСКО в отношении транспортных средств категории «В» и «ВЕ» по соответствующим базам данных, которые согласно действующему законодательству находятся в общем доступе в сети интернет. Все действующие договора ОСАГО и/или КАСКО с периодичностью не реже одного раза в квартал необходимо проверять на предмет получения владельцами транспортных средств разрешения на использование своего автомобиля в качестве такси. Обусловлено это тем, что страхователи зачастую получают соответствующее разрешение на перевозку пассажиров уже после заключения договора ОСАГО и/или КАСКО.

4. При заключении договоров страхования ОСАГО необходимо организовать обязательный осмотр и фотографирование транспортных средств. Связано это с тем, что многие подержанные автомобили уже имеют повреждения на момент заключения договора, и при наступлении страхового события, владельцы таких транспортных средств, включают эти повреждения в перечень полученных, непосредственно в ДТП, даже если они не связаны с ним. Учитывая систему безальтернативного возмещения убытков (потер-

певший обращается за возмещением ущерба в страховое общество, с которым у него заключен договор страхования ОСАГО) страховые общества, используя полученные в результате осмотра и фотографирования данные, могут значительно снизить свои издержки, связанные с осуществлением страховой выплаты.

Чтобы уравновесить интересы страховых обществ и потребителей их услуг, необходимо ускорить переход к рыночному формированию тарифов по ОСАГО и позволить страховым обществам самим регулировать размер страховой премии. В таком случае принцип спроса и предложения будет определяющим, что создаст условия для дальнейшего развития рынка ОСАГО.

Анализируя динамику (Диаграмма 1) изменения суммы начисленной страховой премии, произведенных выплат и соотношения выплат к начисленной премии по договорам КАСКО, заключенным на территории Российской Федерации за период 2011-2014 года можно сделать вывод о том, что после отнесения института страхования в 2012 году под действие Закона «О защите прав потребителей» резко возрос объем осуществленных выплат. Так, согласно официальным данным Центрального банка Российской Федерации, прирост суммы начисленной страховой премии по КАСКО в 2014 году по отношению к показателям 2012 года составил 12%, при этом, прирост суммы произведенных выплат за аналогичный период составил 37%, а соотношение выплат к сборам увеличилось на 15 процентных пунктов и достигло критического показателя 79%, а это в свою очередь означает, что комбинированный коэффициент убыточности, учитывающий все прямые и косвенный расходы страховых обществ, превышает 100%.

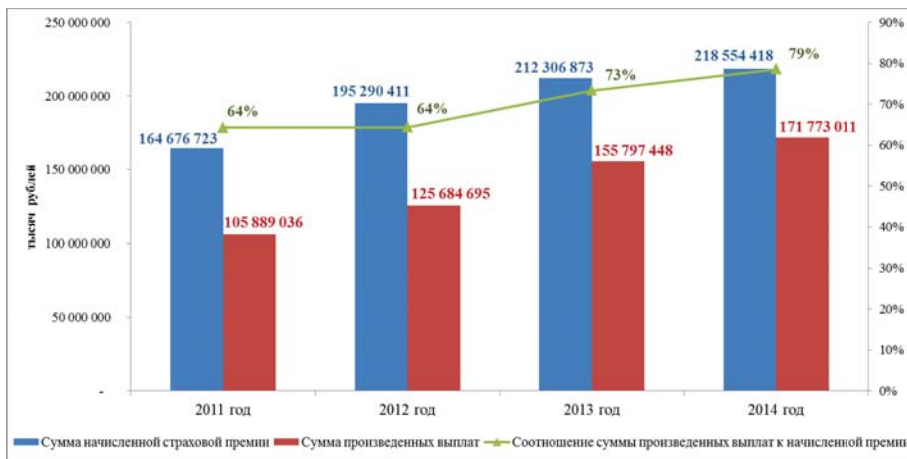


Рис. 1. Динамика изменения суммы начисленной страховой премии, произведенных выплат и соотношение выплат к начисленной премии по договорам КАСКО, заключенным на территории РФ в период 2011-2014 года

Для улучшения показателя убыточности договоров страхования КАСКО, страховым обществам необходимо:

1. Минимизировать судебные расходы, а для этого следует привести правила страхования КАСКО в полное соответствие с действующим законодательством Российской Федерации.

2. Наряду с гибкой тарифной политикой следует разработать бизнес-процессы, направленные на недопущение заключения договоров страхования КАСКО с потенциально убыточными клиентами и в потенциально убыточных сегментах. Для этого необходимо организовать систему предстраховой проверки всех новых для страховых обществ клиентов по соответствующим базам данных, которые позволяют выявить мошенников и убыточных клиентов еще на стадии согласования договора.

3. Организовать возмещение ущерба только путем направления на ремонт в организации, с которыми у страховых обществ заключены соответствующие договора (исключить возможность получения денежных средств, т.к. это привлекает мошенников).

4. При заключении договоров страхования КАСКО и разработке страховых продуктов активно использовать институт франшизы.

5. Формировать страховые тарифы, основываясь на анализе стиля вождения страхователя и/или лиц допущенных к управлению застрахованным транспортным средством. Для этого необходимо активно развивать страховую телематику, что позволит в будущем значительно снизить стоимость страховки для аккуратных водителей и сократить уровень мошенничества.

06.73.65, 06.51.25

РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Н. П. Кузнецова

СПбГУ

e-mail: nataliakuz2010@yandex.ru

Аннотация

Статья посвящена характеристике механизма и процесса государственного регулирования страхования в контексте причинно-следственной связи компонент системы регулирования с развивающимися структурами отдельных национальных страховых рынков. Особое внимание уделено механизму этого процесса в государствах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в контексте гармонизации их законодательства в рамках Директив ЕС. Основная гипотеза настоящего исследования предполагает адекватность регулирования страховой деятельности в развитой и переходной экономике в соответствии с поддержанием баланса сил подсистем государственного регулирования и саморегулирования. **Методологической базой** исследования выступает метод международных сопоставлений в свете историко-экономического анализа.

Ключевые слова: страховая деятельность, государственное регулирование, переходная экономика

INTERNATIONAL EXPERIENCE of INSURANCE ACTIVITIES REGULATION

N. P. Kuznetsova

St. Petersburg State University

Abstract

The paper is dedicated to the characteristics of insurance market state regulation observed via the interaction of different countries' insurance industrial organization structure and its governance system. Particular attention is drawn to the post-socialist countries (CEE and

RF) regulatory mechanism transformation and EU Directives harmonization. The main **hypothesis** of the article considers adequacy of transitional and developed economies insurance governance inspired by the same system of regulation, similar mechanism of insurance activities state governance and self- management subsystems balance. **Methodology** is based upon the method of international comparisons in the economic-history vision.

Keywords: insurance activities, government regulation, transition economy

Глобальный экономический ландшафт изменился за последние десятилетия коренным образом. Одной из движущих сил этих изменений была усиливающаяся экономическая интеграция в связи с увеличением роли финансов в мировой экономике, действие тенденций глобализации, либерализации, концентрации и централизации финансового капитала (финансовой конвергенции), которые сформировали новые очертания современной финансовой системы. Благодаря этим процессам усилилась роль национального и международного регулирования мирового финансового рынка и его частей. Особую важность формирование системы регулирования финансового рынка приобретает на развивающихся рынках, к которым относится и Россия. Оценка международного опыта регулирования страховой деятельности представляет новый виток анализа, связывающего развитие рынков страхования в разных странах и регионах мировой экономики со складывающимися системами регулирования.

При характеристике механизма и процесса государственного регулирования страхования прослеживается следующая причинно-следственная связь компонент системы регулирования в ее взаимосвязи с развивающимися структурами отдельных страховых рынков:

1. Причинами государственного регулирования страхования являются: социально значимый характер страхования, непрозрачность издержек, обратный жизненный цикл предоставления услуг, предоставление гарантий и защиты полисодержателям, отрицательные последствия неплатежеспособности и финансовой неустойчивости.

2. Процесс государственного регулирования страховой деятельности определяется степенью остроты и сложности решаемых проблем, сочетание которых определяет участников процесса регулирования: политические элиты, бюрократию, страховую отрасль, потребителей.

3. Структура и механизм государственного регулирования страховой деятельности определяются постановкой целей и выбором инструментов регулирования.

4. Преобладающая структура национальных страховых рынков (конкурентные, монополистические, олигополистические) предопределяет выбранную модель государственного регулирования страховой отрасли: либеральную модель, режим государственного обеспечения, режим ограничения рыночных механизмов.

5. Анализ преимуществ и недостатков разных систем регулирования приводит к выводу о необходимости сочетания либеральных и централистских методов регулирования, б всего достигаемых в модели ограничения рыночных механизмов.

6. Новые тенденции регулирования страхования в мировом хозяйстве определяются процессами глобализации и распространением информационно-коммуникационных технологий.

7. В мировом страховом хозяйстве следует отметить постепенное сглаживание различий в системах государственного регулирования страховой деятельности: количество монополистических рынков постепенно сокращается; на конкурентных рынках вводится более жесткое регулирование; рынки с регулированием рыночных механизмов постепенно становятся более открытыми.

Фактический и теоретико-методологический материал по страховым рынкам разных стран и регионов мирового хозяйства предполагают развитие следующих тенденций:

1. Страховые рынки отдельных национальных экономик активно развиваются и изменяются. Основной причиной, вызвавшей эти радикальные перемены, являются законодательные изменения, подготовившие почву для либерализации и открытия страховых рынков, глобализации и господства транснациональных компаний.

2. Наивысший уровень гармонизации страховых рынков достигнут в странах Европейского союза по показателям гармонизации инфраструктуры, создания единого страхового законодательства, прозрачности информации о деятельности страховых компаний и их финансовых параметрах, по степени взаимодействия национальных органов надзора.

3. Состояние и основные перспективы развития страховых рынков США, ЕС и Японии связаны с экономической динамикой, демографическими изменениями, реформированием пенсионных систем, усилением катастрофического характера экономики, развитием интернет-экономики.

4. Большинство региональных рынков в конце XX - начале XXI в. претерпело значительные изменения. Особенно это коснулось рынка страхования жизни/не жизни в США в связи с угрозами терроризма и стремлением крупнейших страховых компаний к экспансии на старые и новые развивающиеся страховые рынки мирового хозяйства.

5. Введение Директив по страхованию ЕС, данные о страховых премиях и темпах их прироста, а также о процессах слияний и поглощений и образования региональных финансовых конгломератов стран ЕС позволяют проиллюстрировать переход от отдельных национальных рынков к единому региональному страховому рынку.

6. В Японии изменения на рынке страхования отличались особой интенсивностью. Снятие входных барьеров на рынок, устранение ценового регулирования привели к появлению на национальных рынках новых игроков, которые заявляли о себе через поглощения и/или слияние с уже действующими компаниями, что послужило созданию транснациональных компаний. Сравнение этой модели ряда стран Южной и Юго-Восточной Азии, следующих по конфуцианскому сценарию, с исламской дает основание утверждать, что Япония, как наиболее развитое государство, выступало своего рода экспериментальной лабораторией становления финансового и страхового рынка государств этого региона.

Особого внимания заслуживает совокупность вопросов, связанных со становлением страховых рынков и их регулирования в странах с развивающимися рынками: Центральной и Восточной Европы и России.

Государственное регулирование страховой деятельности в странах с переходной экономикой находится на пути к либерализации страховых рынков в соответствии с принципами: создание рыночной инфраструктуры; формирование системы страхового надзора; содействие развитию рыночных механизмов регулирования.

В РФ, в соответствии с формированием страхового рынка и институциональных основ страхования, созданы основы системы регулирования страховой деятельности: государственного регулирования и саморегулирования. Роль государственного регулирования страховой деятельности в странах с переходной экономикой тесно связана с общей макроэкономической политикой, гарантирующей стабильность рынка.

Страховой рынок стран Центральной и Восточной Европы в 1990 г. был подвержен резким флуктуациям, вызванным рядом экономических и политических кризисов.

4. Общими для стран Центральной и Восточной Европы являются экономические преобразования и реформы страхового законодательства с целью соответствия стандартам ЕС. Среди них можно выделить следующие меры: отмена государственной монополии на страхование; отмена государственного регулирования страховых тарифов и условий; уничтожение входных барьеров на рынок для иностранных страховщиков; ратификация стандартов ЕС в отношении платежеспособности.

5. В странах Центральной и Восточной Европы основную роль в формировании рынка страхования жизни играют иностранные компании, в России же, наоборот, доля иностранных компаний на рынке страхования незначительна.

6. Развитие отечественного страхового рынка и соответствующей модели государственного регулирования происходит в направлении либерализации.

7. Официальные российские страховые сборы формируются за счет различных видов деятельности:

- «налогового» страхования - финансовых операций по оптимизации налогообложения с участием страховых компаний;
- «кэптивного» страхования - страхования корпоративных клиентов, аффилированных со страховщиком (как правило, входящих в одну ФПГ);
- обязательного неконкурентного страхования - страховых услуг, не торгуемых на открытом рынке (ОМС, личное страхование пассажиров, страхование жизни и здоровья военнослужащих и др.)
- реального конкурентного страхования - сектора реальной борьбы компаний за потребителя. При этом страховые сборы в России по официальным данным существенно превышают сборы по реальному страхованию.

8. Основными проблемами развития рынка страхования в России выступают:

- ограниченный платежеспособный спрос и высокая степень поляризации доходов населения;
- недостаток предложения со стороны страховых организаций; недоверие населения к финансовым институтам и низкий уровень его страховой культуры;
- законодательные ограничения на инвестирование средств в зарубежную экономику и на участие иностранных страховых компаний в российском рынке.

Выводы

1. Управление страховым рынком осуществляется государственными и негосударственными институтами, поддерживающими баланс между рынком и государством, между «провалами рынка» и «провалами государства».

2. Страховой рынок пост-социалистических стран в 1990 гг. был подвержен резким флуктуациям, вызванным рядом экономических и политических кризисов, и необходимостью реформирования страхового законодательства в соответствии с международными стандартами.

3. Преобладающая структура национальных страховых рынков (конкурентные, монополистические, олигополистические) предопределяет выбранную модель государственного регулирования страховой отрасли: либеральную модель, режим государственного обеспечения, режим ограничения рыночных механизмов.

НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА

Е. В. Коротковская, И. И. Степанов

*Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского,
Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина*

e-mail: korotkovskaya@yandex.ru, hiermonk-luke@yandex.ru

Аннотация

В статье представлен неформальный сектор финансирования инновационных разработок. Описано бизнес-ангельское движение современной России. Показано бизнес-ангельское движение, как новый класс инвесторов современной России. Рассмотрены способы диверсификации венчурного финансирования.

Ключевые слова: неформальный сектор, инновации, венчурное финансирование

INFORMAL SECTOR FINANCING AS A WAY OF DIVERSIFYING RISK BUSINESS VENTURE

E. V. Korotkovskaya, I. I. Stepanov

Saratov State University N. G. Chernyshevsky

Ryazan state University. S. A. Esenin

Abstract

The article presents the informal sector financing of innovations. Describes the business angel movement in modern Russia. Shows the business angel movement, as a new class of investors in modern Russia. The methods of diversification of venture financing.

Keywords: informal sector, innovation, venture financing

Российский рынок неформального венчурного капитала пока находится на начальной стадии развития. Бизнес-ангелы еще не идентифицированы как субъекты экономической жизни ни государством, ни обществом. Многие физические и юридические лица, которые могли бы стать бизнес-ангелами, инвестируя в перспективные «посевные» проекты, еще не осознают, что это высокоприбыльный инвестиционный сектор, доходность от вложения в который превышает доходность от вложения в недвижимость, в потребительский сектор, в акции сырьевых компаний. Причина тому – разобщенность существующих ныне бизнес-ангелов, недостаточный объем информации об их деятельности и «историях успеха».

По оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА), в России в настоящий момент 2500–3000 активных бизнес-ангелов[1], в то время как число активно действующих ангел-инвесторов в США оценивается в 259 000 человек[2]. Катастрофически малое количество бизнес-ангелов связано, в первую очередь, с отсутствием практических знаний: как оценивать риск инвестиций, по каким принципам проводить оценку стартапов, с чего начинать переговоры с основателями технологических бизнесов, как вычислить размер инвестиций, который требуется стартапам, и на каких условиях, и так далее. Отсутствие культуры предпринимательства и инвестиционной деятельности в целом также играет существенную роль. Исследования российского рынка показывают достаточную закрытость ин-

формации об ангельских сделках, отсутствие желания самих ангелов публично представлять информацию о совершенных сделках.

Для России бизнес-ангелы – это новый класс инвесторов, создающих новую отрасль экономики, хотя во всем мире они считаются главным локомотивом инновационного развития. В нашей стране они появились относительно недавно и существенно отличаются от своих западных коллег. Европейские бизнес-ангелы – это, как правило, отошедшие от активных дел состоятельные бизнесмены в возрасте после 50 лет, которые ищут объект приложения собственной энергии и накопленного капитала. Российские же «ангелы» – активные предприниматели, достаточно молодые бизнесмены, часто с научно-техническим прошлым, которые сделали капитал в традиционных отраслях экономики, но решили вернуться к науке. Точно оценить количество бизнес-ангелов в России невозможно. Даже в странах с развитыми традициями «ангельского» инвестирования этот рынок остается непрозрачным. Если число активных «ангелов» в Европе составляет около 125 тысяч человек, то потенциальных, по оценке Европейской ассоциации бизнес-ангелов (EBAN), – в десять раз больше (Таблица 1).

Таблица 1

Число действующих бизнес-ангелов и объем инвестиций в 2013 году

	Россия	Европейский Союз	США
Число бизнес-ангелов, чел.	2500-3000	125 000	259 000
Объем инвестиций в год	0,5 млрд. долл.	3 млрд. долл.	20 млрд. долл.

Несмотря на то, что рынок бизнес-ангельских инвестиций в венчурный бизнес пока находится на стадии формирования, неформальный сектор представляет собой основной и самый значимый источник капитала для российских компаний на ранних стадиях развития. Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что по оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов, в 2012 году объем российского рынка индивидуальных венчурных инвестиций превысил 500 млн долл., в то время как объем инвестиций венчурных фондов в компании на венчурных стадиях развития составил менее 400 млн долл [3].

Меньшая степень зрелости неформального рынка венчурного капитала по сравнению с зарубежной практикой, более низкий уровень конкуренции среди источников неформального венчурного капитала по сравнению с другими странами мира, а также особенности законодательного поля вполне объясняют существующие отличительные особенности российских индивидуальных венчурных инвесторов. Так, выживаемость проектов, проинвестированных российскими индивидуальными венчурными инвесторами, выше, чем у зарубежных индивидуальных венчурных инвесторов (полная потеря вложений российских индивидуальных венчурных инвесторов не превышает 20 % всех случаев инвестирования, а у зарубежных может достигать от 25 до 54 %). При этом доля российских индивидуальных венчурных инвесторов, поддерживающих высокотехнологичные проекты, выше, чем за рубежом, а также отечественные инвесторы склонны приобретать в обмен на инвестиции более высокую долю в компании, чем зарубежные (приобретаемая большинством российских индивидуальных венчурных инвесторов (90 %) доля в компании составляет 25 % и выше, в отличие от зарубежных индивидуальных венчурных инвесторов, большинство которых (72 %) приобретают в обмен на инвестиции долю в компании в размере менее 25 %)[4].

Чтобы диверсифицировать риски, объединить опыт, знания и капитал, бизнес-ангелы объединяются. Организации бизнес-ангелов обычно имеют большие, чем у индивидуальных инвесторов, ресурсы и соответственно играют более значительную роль в финансировании как молодых компаний, так и более зрелых. Несколько бизнес-ангелов могут предоставить развивающимся компаниям больший объем инвестиций, в том числе в рамках нескольких раундов. Серьезным преимуществом подобных организаций является то, что их члены, объединяя свои компетенции, способны глубже анализировать инвестиционные проекты и принимать более взвешенные решения. Кроме того, публичные организации имеют большую видимость на рынке и поэтому привлекают гораздо больший поток интересных проектов.

В 2006 г. при содействии Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) и Торгово-промышленной палаты РФ было создано Национальное дружество бизнес-ангелов России (СБАР). На СБАР были возложены функции управления бизнес-ангельской сети (органа, ориентированного на облегчение взаимодействия бизнес-ангелов, соискателей и реципиентов инвестиций) и представительного органа бизнес-ангельского движения России.

В целях содействия развитию российского рынка венчурных инвестиций ранней стадии в 2009 году была создана Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА), которая объединила большинство действующих в России организаций бизнес-ангелов. Однако в настоящее время лишь небольшая доля бизнес-ангелов (не более 5%) действует в рамках различного рода организаций – сетей, ассоциаций, партнерств и фондов (10-12 организаций, объединяющих 250-300 инвесторов).

В последние годы роль и объемы неформального сектора в развитии российского венчурного бизнеса усилились, при этом сложился целый ряд закономерностей:

- размеры бизнес-ангельских инвестиций значительно меньше, чем инвестиции венчурных фондов, и многие бизнес-ангелы предпочитают не раскрывать информацию о себе, а сведения о большинстве сделок не попадают в распоряжение аналитиков, поэтому оценить данный сектор сложно;

- уровень развития бизнес-ангельского финансирования опережает объемы финансирования со стороны венчурных фондов (в особенности на начальных этапах развития венчурных компаний), найти бизнес-ангела проще, чем венчурного инвестора, из-за значительно меньшего объема требуемых инвестиций и психологической склонности многих состоятельных людей рискнуть несколькими десятками тысяч, вложив их в потенциально прибыльные проекты;

- бизнес-ангелы в России – это бизнесмены, владельцы различных фирм, топ-менеджеры крупных корпораций, иностранцы, просто состоятельные люди, обладающие серьезными средствами и имеющие опыт построения бизнеса

- появляющиеся организационные структуры бизнес-ангелов – ассоциации и сети, занимают не только организационными вопросами и контактами бизнес-ангелов между собой, но и поиском потенциально привлекательных проектов, консалтингом (например, экспертизой бизнес-планов) и посредничеством между бизнес-ангелами и потенциальными реципиентами;

- большинство российских бизнес-ангелов берет контрольный пакет, предпочитает инвестировать в своем регионе и рассматривает проект как часть своего бизнеса, средний срок инвестиций составляет обычно 3–5 лет. При этом около 30% бизнес-ангелов пытается найти проекты, связанные с их основным бизнесом;

– бизнес-ангельское финансирование инноваций еще не структурировано как единый особый сектор со своими стандартами – критериями доходности, управленческими подходами, юридическими и консалтинговыми фирмами, на специализированные ярмарки и форумы приезжает лишь малое число бизнес-ангелов, носители идей не привлекают инвестиций, а ангелы жалуются на отсутствие проектов, сделки часто срываются из-за информационной недостаточности;

– наблюдается недостаток серийных бизнес-ангелов, инвестирующих на регулярной основе все новые и новые малые инновационные компании на «посевной» стадии.

Осознание значимости неформального сектора развития венчурного бизнеса обуславливает необходимость изучения барьеров и негативных факторов, которые препятствуют увеличению числа активных бизнес-ангелов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитический сборник Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2012 год» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA.pdf> (дата обращения 20.01.2014).
2. Кольцова, Н.В. Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России и ее регионах: проблемы и тенденции развития [Электронный ресурс] / Н.В. Кольцова, Л.Н. Рыбаков // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]: электронный научный журнал, 2013. №11. URL: <http://uecs.ru/uecs-35-352011/item/771-2011-11-10-05-27-40> (дата обращения 29.03.2014).
3. Ежегодное исследование рынка ангельских инвестиций [Электронный ресурс] // Национальная ассоциация бизнес-ангелов. URL: <http://rusangels.ru/naba/analytics/market-analytics/> (дата обращения 27.04.2014).
4. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель ; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. М. : Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2011. С. 256.

06.73.65, 71.37.75

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ТУРОПЕРАТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Е. С. Милинчук

Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского

e-mail: solmirina@inbox.ru

Аннотация

В статье анализируются изменения взаимоотношений между страховыми компаниями и турфирмами из-за массового банкротства туроператоров в 2014 г. Отмечается, что страхование ответственности туроператоров занимает важное место в защите интересов туристов. Подчеркивается, что без адекватной оценки финансовых рисков невозможно осуществить их страхование. Необходимо усилить внимание к проблеме финансовой устойчивости туроператорской деятельности.

Ключевые слова: страховая компания, туроператор, страхование ответственности

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В СТРАХОВАНИИ	
В.В. Дрошнев.....	489
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ РАДИКАЛЬНЫХ И УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ	
С.В. Ермасов.....	493
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СТРАХОВАНИЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	
К.А. Жичкин.....	496
АКТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ БАНКОВСКО-СТРАХОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
С.Г. Журавин, Е.О. Самородова.....	500
АНДЕРРАЙТИНГ В АВТОСТРАХОВАНИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА	
Р.Н. Касимов.....	504
РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	
Н.П. Кузнецова.....	507
НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА	
Е.В. Коротковская, И.И. Степанов.....	511
ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ТУРОПЕРАТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Е.С. Милинчук.....	514
ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ ИЛИ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ В СТРАХОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	
Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Суходоев.....	518
РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ - ЧТО ОСТАЁТСЯ В КАНАЛАХ ПРОДАЖ	
А.Ю. Поберий.....	523
СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПРОДУКТ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАХОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
И.В. Пономарева.....	526
ДИСТАНЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ	
М.В. Полякова, Н.А. Шинкина.....	530
ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
Е.А. Разумовская, В.В. Фоменко.....	534
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ	
П.В. Синичкин.....	538
КАНАЛЫ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ:
ПЕРВЫЕ ИТОГИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Материалы
XVI Международной научно-практической конференции
2–5 июня 2015 г.
Ярославль

Подписано в печать 20.05.2015. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 33,7. Уч.-изд. л. 43,5
Тираж 500 экз. Заказ № 1570.

Отпечатано в типографии ООО «Филигрань»
150049, г. Ярославль, ул. Свободы, 91.
pechataet@bk.ru