

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

**А.С. Бакаева**

**СТРАХОВОЕ ДЕЛО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:  
РЕТРОСПЕКТИВА И ТЕНДЕНЦИИ**

**МОНОГРАФИЯ**



**Владимир 2013**

УДК 368  
ББК 67.404.213.3  
Б19

*Рецензенты:*

Доктор экономических наук, профессор  
кафедры менеджмента Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
*Ю.А. Дмитриев*

Кандидат юридических наук,  
доцент кафедры публичного права Владивостокского государственного  
университета экономики и сервиса  
*А.В. Васюк*

Кандидат юридических наук, доцент  
зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин Муромского института (филиала)  
Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
*Ю.Н. Климова*

**Бакаева, А.С.**

Б19      Страховое дело в Российской Федерации: ретроспектива и  
тенденции : монография / А.С. Бакаева ; Владим. гос. ун-т имени  
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. –  
Владимир : Изд-во ВлГУ, 2013. – 115 с.  
ISBN 978-5-9984-0362-0

Монография посвящена исследованию страхового дела в советский период и на современном этапе. В работе выявлены тенденции развития страхования, даны рекомендации по повышению уровня страховой культуры, популяризации страхования среди населения, перечислены и рассмотрены основные проблемы, тормозящие совершенствование страхового дела в нашей стране.

Монография рассчитана на студентов юридических вузов и факультетов, студентов экономических специальностей и широкий круг читателей, интересующихся историей страхования, гражданским и финансовым правом.

Табл.1. Ил.9. Библиогр.: 49 назв.

УДК 368  
ББК 67.404.213.3

ISBN 978-5-9984-0362-0

© ВлГУ, 2013

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время одной из наиболее развивающихся сфер российского бизнеса является страхование. В повседневной деятельности человек постоянно сталкивается с различными рисками. В целях борьбы с негативными последствиями реализации рисков человечество выработало несколько способов защиты, одним из которых и является страхование. Страхование выгодно отличается от других способов управления рисками, что доказано постоянно повышающейся ролью страхования в финансово-хозяйственной жизни общества. Страхование предусматривает как деятельность по предотвращению возможных убытков (превенцию), так и компенсацию убытков, избежать которых не удалось. По своей сущности страхование обладает уникальными свойствами присущими только этому виду финансово-экономической деятельности.

В странах с развитой рыночной экономикой страхование является стратегическим сектором экономики, так как оно обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе путем возмещения собственникам ущерба при гибели или повреждении их имущества. Страхование обеспечивает непрерывность всех видов общественно-полезной деятельности, а также поддержание уровня жизни, доходов людей при наступлении определенных событий – страховых случаев.

С начала 90-х гг. прошлого столетия в условиях демонополизации в России стало образовываться достаточно большое количество независимых страховых обществ, деятельность которых тесно связана с государственным регулированием. Государство в свою очередь принимает непосредственное

участие в развитии страхового рынка через государственные страховые организации, через правовое воздействие на функционирование рынка страховых услуг.

Страховой бизнес, присущий всякой экономике, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние десять лет существенное развитие. Об этом свидетельствует создание сотен страховых организаций, появление большого количества новых видов страхования, ранее не известных в отечественной экономике. Но, несмотря на внешнее благополучие, в отечественном страховом деле существует масса “подводных камней”, которые не дают полностью реализоваться данной отрасли в нашей стране.

В юридической литературе встречается достаточное количество работ, посвященных страхованию. Но, в основном, они рассматривают и анализируют отдельные виды страхования, а не состояние данной отрасли в целом. Большинство авторов подробно изучают какие-либо проблемы страхования, не объединяя их, тогда как для усовершенствования страхового дела необходимо решить все задачи, по возможности одновременно и комплексно.

В данной монографии подробно рассмотрена история развития и становления страхового дела с начала XX в., а также проанализирована деятельность современных российских страховых компаний и предлагаемые ими страховые услуги, выявлены наиболее острые проблемы в страховании и обозначены пути и способы их решения.

## **Глава 1. СТРАХОВОЕ ДЕЛО В СССР (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ)**

### **1.1. Страхование в период с 1917 г. до окончания Великой отечественной войны**

Страховой рынок в России не имеет столь древней истории, как в некоторых странах Западной Европы. Появление страховых обществ в России относится к середине XVIII в., это были агентства иностранных страховщиков. К началу XX в. в России сложилась система страхования, регулируемая государством. В качестве страховщиков выступали российские и иностранные страховые организации, предоставляющие достаточно широкий спектр услуг. Параллельно действовала система государственного страхования.

Начавшаяся в 1914 г. Первая мировая война и последовавшие за ней крупнейшие экономические и политические потрясения в российском обществе привели к глубочайшему финансово-экономическому кризису. Покупательная способность рубля падала, обесценивались страховые суммы заключенных договоров, страховые платежи.

В результате инфляции официальный курс рубля снизился. Купюры бумажных денег выпускались без номеров. Функции денег стали выполнять денежные суррогаты. Финансовая сфера России находилась в полном хаосе. К октябрю 1917 г. денежная масса почти удвоилась, а цены поднялись на 224%, покупательная способность рубля в это время не достигла 10 довоенных копеек.<sup>1</sup>

Накануне Октябрьской революции в сентябре 1917 г. В. И. Ленин в статье «Грозящая катастрофа и как с ней бороться» писал: «Национализация банков чрезвычайно облегчила бы одновременную национализацию страхового дела, т. е. объединение всех страховых компаний в одну. Объединение этого дела понизило бы страховую премию, дало бы массу удобств и облегчений всем

---

<sup>1</sup> Шахов В. В. Страхование: учебник для вузов. - М.: Страховой полис: Юнити, 1997. С. 296.

страхующимся, позволило бы расширить их круг, при прежней затрате сил и средств».<sup>1</sup>

На фоне усиливающегося недовольства в обществе на политическую сцену вышла партия большевиков, которая в качестве одного из требований своей экономической программы пролетарской революции выдвинула идею национализации банков и страхового дела. Установление Советской власти в 1917 г. позволило большевикам претворить эти идеи в жизнь.

Советская власть национализировала страховое дело, установив государственный контроль над всеми видами страхования и государственную монополию в страховом деле. Национализация страхового дела осуществлялась на фоне других крупных мероприятий финансовой политики Советской власти – национализации банков, промышленности, транспорта, связи, установления государственной монополии на внешнюю торговлю, аннулирования царских государственных займов.

Практическая сторона национализации страхового дела в Советской России отчетливо выделила два основных этапа. Первый этап заключался в установлении государственного контроля над всеми видами страхования; второй – в объявлении страхования во всех видах и формах государственной страховой монополией.

Благодаря ранее осуществленной национализации банков был обеспечен фактический контроль со стороны государства за деятельностью и денежными операциями страховщиков, что существенно ограничивало возможности использования средств страховых компаний на цели финансирования нужд оппозиции правящему режиму.

Еще в декабре 1917 г. правления страховых обществ выдали своим служащим жалованье за два месяца вперед в целях поддержки и поощрения саботажа новой власти. Организовывалась выдача средств с текущих счетов и вкладов. Выписывались чеки на получение денежных средств без указания цены.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Страхование. – М.: Госюриздат, 1960. С. 8.

<sup>2</sup> СУ РСФСР. 1918. № 30. Ст. 397.

Между тем в Москве, Петрограде и некоторых других городах страховые общества включались в общую кампанию саботажа новой власти. Предпринимались попытки переправить капиталы за границу. Учитывая создавшуюся экономическую и политическую ситуацию в стране, В. И. Ленин подписал 23 марта 1918 г. Декрет Совета Народных Комиссаров «Об установлении государственного контроля над всеми видами страхования, кроме социального».<sup>1</sup> Введение государственного контроля рассматривалось правительственным кабинетом в качестве временной, переходной меры на пути к последующей национализации, вызванной объективно сложившимися обстоятельствами. В качестве контролирующего органа государства выступал Совет по делам страхования с исполнительным органом – Комиссариатом по делам страхования, назначавшийся Совнаркомом во главе с комиссаром.

По рекомендации В.И. Ленина на пост комиссара по делам страхования был выдвинут государственный и политический деятель партии большевиков М.П. Елизаров, до революции какое-то время работавший генеральным страховым агентом и знавший основы страхового дела.<sup>2</sup>

Организационная перестройка страхового дела на этом этапе выражалась, с одной стороны, в сохранении основ страхования, сложившихся в царской России, с другой стороны, в огосударствлении страхового сектора экономики, уничтожении акционерной формы организации страховой деятельности.

Ввиду того, что новая власть аннулировала все обязательства по царским государственным внешним займам, сохранялась реальная угроза, что иностранные банки наложат арест на капиталы российских страховых обществ, размещенные за границей (в основном по заключенным договорам перестрахования). Чрезмерно поспешная национализация страхового дела могла обречь на арест и конфискацию этих денег в счет погашения внешнего государственного долга царской России.

---

<sup>1</sup> Шахов В. В. Указ. Соч. С. 291-292.

<sup>2</sup> Там же.

На первом этапе социалистических преобразований страхового дела по-прежнему сохранялась коммерческая основа старых организационных форм страхования, ставившая, по мнению властей, во главу угла извлечение прибыли. Общее направление экономической политики этого времени характеризовалось «красногвардейской атакой на капитал». Поэтому с введением государственного контроля над страхованием доходы от страховых операций подвергались прогрессивному налогообложению на общегосударственные нужды. Их плательщиками выступали центральные правления страховых обществ. Комиссариат выполнял порученные контрольные функции, проверял балансы, другую бухгалтерскую отчетность, следил за полнотой и своевременностью уплаты налогов.

Согласно декрету о государственном контроле над всеми видами страхования, кроме социального, начисленные за 1917 г. дивиденды акционеров акционерных обществ и пайщиков, обществ взаимного страхования были конфискованы в доход государства.

Одновременно в центре и на местах, там, где была установлена Советская власть, осуществлялась организационная перестройка страхового дела. Земское и взаимное страхование переходило в ведение страховых органов исполнительных комитетов местных Советов и Совнархозов и преобразовывалось в советско-народное. Упразднялась акционерная форма страхования.

Наряду со страхованием, направленным на возмещение имущественного вреда от стихийных бедствий и несчастных случаев (имущественное страхование), развилось и к началу XX в. получило особенно большое значение личное страхование; при нем фонды, образуемые в руках страховых предприятий из взносов в основном от физических лиц, использовались (согласно условиям договоров этих лиц со страховыми предприятиями) для выплат известных денежных сумм указанным в этих договорах лицам при наступлении определенных событий в жизни человека.

Организация личного страхования после провозглашения Советской власти в 1917 г. шла по пути концентрации договоров страхования жизни в государственных (народных) сберегательных кассах.

К началу 1918 г. в Республике Советов насчитывалось до 1500 земских страховых агентств, которые были включены в структуры советско-народного страхования.<sup>1</sup> 13 апреля 1918 г. был принят Декрет «О мерах по борьбе с огнем», который имел большое значение для становления страхового дела. Общее руководство страховым делом и пожарной охраной возлагалось на Главного Комиссара по делам страхования с огнем. Позднее, в 1920 г. пожарное дело было отделено от страхования.<sup>2</sup>

Гражданская война 1918 – 1920 гг. и иностранная военная интервенция коренным образом изменили экономическую и политическую ситуацию в стране. Молодая Республика Советов оказалась в кольце фронтов и экономической блокады, превратилась в осажденный военный лагерь.

Жесткая централизация руководства хозяйством и нормированного распределения продуктов, связанная с переходом к политике военного коммунизма, натурализация экономических отношений (продразверстка, натуральная заработная плата, бесплатное снабжение), устранение основ хозрасчета привели к тому, что финансовая политика исчерпывалась вопросами распределения денежных знаков, совершенно второстепенное значение которых, определялось крайне узкими пределами рыночного оборота. Деньги почти полностью утратили свое значение как форма накоплений и сбережений, как средство обращения и платежного средства.

28 ноября 1918 г. Совнарком принял Декрет «Об организации страхового дела в Российской республике».<sup>3</sup> Согласно этому декрету страхование во всех видах и формах объявлялось государственной монополией и достоянием Республики.

---

<sup>1</sup> Шахов В. В. Указ. соч. С. 293.

<sup>2</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие; отв. ред. И. В. Рукавишников. – М.: МарТ, 2003. С. 150.

<sup>3</sup> СУ РСФСР. 1918. № 86. Ст. 904.

Все частные страховые компании и общества были ликвидированы, сохранялось только взаимное страхование товарно-материальных ценностей кооперативных организаций. Однако этим декретом не была создана государственная страховая организация. При Всероссийском Совете Народного Хозяйства был организован пожарно-страховой отдел, которому поручалось проводить имущественное страхование. Долгосрочное страхование жизни передавалось в ведение сберегательных касс, а договоры, заключенные на сумму свыше 10000 руб., аннулировались без каких-либо возвратов страхователям накопившихся резервов взносов.

В 1919 г. в Центральном управлении Народного банка РСФСР был организован отдел страхования жизни, на который возлагалось руководство страховыми операциями бывших сберегательных касс (см. рис. 1) и ликвидаций операций страхования жизни частных страховых обществ.



Рис. 1. Агитационный плакат, 1922 г.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Сайт страхового общества «Россия» Режим доступа: [http://www.ros.ru/ru/museum/about\\_museum/reclama/reclama2/index.wbp](http://www.ros.ru/ru/museum/about_museum/reclama/reclama2/index.wbp). Дата обращения 25.03.2012 г.

18 ноября 1919 г. был принят Декрет Совнаркома «Об аннулировании договоров по страхованию жизни», в котором отменялось страхование жизни во всех его видах, а также страхование капиталов и доходов.

Все договоры аннулировались, а взносы перечислялись в доход казны. Нетрудоспособные и несовершеннолетние, лишившиеся в связи с этим страхового вознаграждения, подлежали социальному обеспечению на общих основаниях.<sup>1</sup>

Так как до середины 1919 г. проходила кампания по ликвидации акционерных и других страховых обществ и организаций, определению и инвентаризации их активов и пассивов, то последовали дальнейшие реорганизации. Долгосрочное страхование жизни было передано в ведение Народного банка РСФСР, а имущественное – Наркомата земледелия. В условиях гражданской войны, разрухи и почти полного обесценивания денежных знаков страхование, предусматривающее выплаты страхового возмещения и страховых сумм в денежной форме, теряло свое значение. Это был серьезный удар по страховому делу в стране.

После гражданской войны государственное имущественное страхование в денежной форме потеряло всякую экономическую целесообразность. Вместо него оказывалась бесплатная государственная помощь (натурой или в исключительных случаях деньгами) пострадавшим от стихийных бедствий трудовым хозяйствам при условии, что их деятельность отвечает интересам рабоче-крестьянского государства.

Декретом СНК от 10 апреля 1919 г. сберегательные кассы были объединены с учреждениями Народного Банка РСФСР.<sup>2</sup>

В связи с начавшейся Гражданской войной и иностранной военной интервенцией было принято решение о временном прекращении операций личного страхования, также было приостановлено страхование грузов.

---

<sup>1</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 151.

<sup>2</sup> Там же.

Таким образом, в течение первых трех лет после Октября 1917 г. государство фактически пыталось использовать сохранившуюся систему дореволюционного частного земского страхования не столько в целях страховой защиты интересов страхователей, сколько в качестве важного источника финансовых ресурсов на пополнение государственного бюджета разоренной войной страны. Формальное провозглашение государственной страховой монополии преследовало, по существу, ту же цель, хотя и не дало ожидаемых результатов. Фактически государственная страховая монополия не была проведена в жизнь, да и не могла быть проведена, поскольку для этого как минимум необходима деятельность государственной специализированной страховой организации, чего декрет от 28 ноября 1918 г. даже не предусматривал.

С окончанием гражданской войны, переходом на мирную работу по восстановлению народного хозяйства и принятием ряда мер, направленных на оздоровление денежного обращения, стало возможным восстановление государственного страхования, первоначально лишь имущественного. На страховую отрасль возлагались серьезные надежды, не только экономические, но и идеологические, к тому же не утихали споры о том, в какой форме страхование должно осуществляться в условиях новой советской действительности. Особое внимание при этом уделялось превентивным противопожарным мероприятиям и страхованию от огня. Крестьяне и до революции больше всего опасались пожаров, многие из них охотно страховались в земских кассах.

6 октября 1921 г. выходит декрет СНК РСФСР «О государственном имущественном страховании»<sup>1</sup> частных хозяйств от пожаров, падежа скота, градобития растительных культур, а также аварий на путях водного и сухопутного транспорта. Этот декрет предусматривал пока лишь добровольное страхование, руководство которым было возложено на организованное в составе Наркомфина Главное управление государственного страхования («Госстрах»). На местах страховые операции осуществлялись страховыми подотделами финан-

---

<sup>1</sup> СУ РСФСР. 1921. № 69.

совых отделов исполкомов.<sup>1</sup> Нормативные акты Главного Правления Госстраха в случае противоречия их советскому страховому законодательству могли быть в порядке иерархической подчиненности отменены НКФ СССР.

Непосредственным поводом к подписанию этого ленинского декрета, по мнению историков, послужило письмо крестьян Весьегонского уезда Тверской губернии с просьбой возобновить окладное страхование строений от огня, проводимое со второй половины XIX в. земскими страховыми компаниями и прекратившееся в период Гражданской войны.

Конечно, названным декретом не просто воссоздавалось прежнее страхование, но расширялась его сфера, и менялись некоторые условия.

Обязательным окладным страхованием на селе с конца 1921 г. охватывались строения, скот, посевы. При этом строения от пожаров должны были страховаться везде (если позволяли организационные и технические возможности), а скот от падежа и посевы от градобития – только тех губерниях, где было соответствующее решение местных органов власти.

Таким образом, в законодательстве 20-х гг. отражалось предреволюционное состояние страхования. Ведь земское страхование почти во всех губерниях России охватывало принадлежащие крестьянам строения (см. рис. 2). Страхование животных проводилось небольшим числом земств, а страхования посевов практически не было.

Следует отметить, что, название страхования – обязательное окладное – также земского происхождения («окладом» называлась сумма, в которой страховались крестьянские строения).

Тверская губерния относилась к тем территориальным единицам, где в течение длительного времени проводилось земское страхование, и было весьма эффективным. Поэтому желание крестьян восстановить прежнее страхование было закономерным.

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Указ. соч. С. 9.



Рис. 2. Металлический знак, прикреплявшийся на застрахованном строении<sup>1</sup>

Переход к государственному обязательному страхованию предполагалось осуществить лишь после укрепления аппарата страховых органов.

На местах операции проводились страховыми подразделениями финансовых отделов, исполкомов. Отчисления Госстраха в бюджет государства составляли 95% от суммы ежегодной прибыли.

Все средства Госстраха являлись едиными для государственного страхования Союза ССР. Средства Госстраха составляли:<sup>2</sup>

1) отпущенные ему правительством

- а) основной капитал в сумме 5 000 000 руб.,
- б) особый резервный капитал в сумме 2 500 000 руб.;

2) образуемые в процессе операций Госстраха

- а) запасные капиталы и капиталы специального назначения;
- б) резервы премий по страхованиям;

<sup>1</sup> Сайт «Русские страховые знаки». Режим доступа: [http://firemark.boxmail.biz/cgi-bin/guide.pl?id\\_razdel=68781&action=article](http://firemark.boxmail.biz/cgi-bin/guide.pl?id_razdel=68781&action=article). Дата обращения: 01.03.2011.

<sup>2</sup> Серебровский В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / науч. ред. Ем В. С. – М.: Статут, 2003. С. 37.

в) текущие поступления по операциям.

Из текущих поступлений (страховые премии, проценты по текущим счетам и другие поступления) по операциям, производимым правлениями Госстраха в союзных республиках и по операциям личного страхования 25% поступлений переводились на счет Главного Правления, остальные 75% текущих поступлений оставались в распоряжении правлений госстрахов союзных республик.<sup>1</sup>

Для Госстраха было характерно то, что в полном соответствии с марксистской экономической доктриной существовала государственная монополия на ведение страхования: страховые организации были только государственными, их денежные фонды выражали страховой фонд самого государства, деятельность страховщиков и операции со страхователями самым тщательным образом регламентировались тем же государством. Госстрах СССР, олицетворяя собой государство, был наделен мощными властными полномочиями, ставящими его в заведомо неравноправное положение по отношению к любому страхователю, и т. д. Государственная монополизация страхового дела полностью укладывалась в рамки марксистских представлений об организации страхования в условиях социалистического общества. Развитие государственного имущественного страхования в восстановительный период позволило изъять часть денежных знаков, переполнявших каналы обращения, что содействовало стабилизации валюты и финансовому оздоровлению экономики в целом.

Положение о Госстрахе Союза ССР определило с достаточной ясностью круг источников страхового права и их соотношение между собой.

В статье 4 Положения указывалось, что операции государственного страхования производились на основании общесоюзного законодательства, издаваемых в их развитие законоположений союзных республик, а равно общих правил страхования (полисных условий) и тарифов премий, утверждаемых в установленном порядке.

---

<sup>1</sup> Там же. С. 38.

Таким образом, в качестве общего принципа провозглашалось положение, что страховое законодательство является общесоюзным. Союзные республики могли издавать законы, регулирующие страхование, только в развитие общесоюзного страхового законодательства.

Правила страхования (полисные условия), представляющие собой заранее выработанные основные условия по отдельным видам страхования, также являлись общесоюзными нормативными актами.

В соответствии с декретом от 6 октября 1921 г. обязательному страхованию подлежало имущество государственной промышленности и коммунальных предприятий (строения, машины, движимость, товары), находившееся во временном пользовании по арендному договору или иному основанию у отдельных лиц или коллективов (акционерных и других обществ, товариществ, артелей, коммун, кооперативов). Это страхование распространялось также на сданные в аренду морские и речные суда. Страхование называлось "неокладным", так как осуществлялось не по устанавливаемым нормам, а в полной стоимости имущества. Страхование осуществлялось за счет арендаторов (пользователей). Возмещение при повреждении имущества выплачивалось этим последним, чтобы они могли восстановить пострадавшие объекты, а при полной гибели застрахованного объекта возмещение выплачивалось арендодателю (т. е. соответствующему государственному органу).

Такое обязательное страхование сдаваемого в аренду государственного имущества закреплялось и последующими законодательными актами. Однако одновременно резко ограничивалась сфера арендных отношений.

В 1921 г. вновь началось оживление хозяйственной жизни. В том же году Народным комиссариатом финансов были утверждены Правила по морскому страхованию грузов, составители которых ориентировались главным образом на Гамбургские правила 1867 г. Правила по страхованию 1921 г. были рассчитаны в основном на каботажные перевозки.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Платонов А. С. Историко-правовой анализ развития морского страхования в России // История государства и права, 2007. № 16. С. 12-13.

Период до марта 1922 г. принято называть подготовительным, так как первые месяцы были направлены на выработку различных положений и основных инструкций, касающихся страхового дела. Местные губернские органы, бывшие сначала подотделами губфинотделов, превратились в самостоятельные конторы Госстраха, подчиненные ему в административном, организационном и операционном отношении.

Конторы являлись организациями, которым вверено было все страховое дело в каждой губернии. На них лежала обязанность производства операций в губернском городе и организация сети агентуры в губернии.

В 1922 г. Главное управление Госстраха было реорганизовано в Главное правление государственного страхования, которое получило большую оперативную самостоятельность.<sup>1</sup> Функции Наркомфина в области государственного страхования ограничивались общим руководством. В губерниях были организованы конторы Госстраха, непосредственно подчиненные в административном и оперативном отношении главному правлению. Для работы с населением в городских и сельских местностях привлекались страховые агенты.

Декретом СНК РСФСР от 6 июля 1922 г. Госстрах переводится на хозяйственный (коммерческий) расчет, а на местах создаются подчиненные ему непосредственно в административном, организационном и в оперативном отношениях конторы, отделения и агентства. За финансовыми отделами исполкомов сохраняется лишь общее наблюдение за работой страховых органов без права вмешательства в их оперативную деятельность.<sup>2</sup>

В начале 20-х гг. в страховании была взята цель на привлечение как можно большего числа народа в страховые правоотношения, началась массовая агитация населения. В апреле 1922 г. Правлением Госстраха в составе только что образованного научно-технического отдела был учрежден научно-литературный подотдел, на который было возложено заведование издательством, курсами и библиотекой. В мае 1923 г. этот подотдел был преобразован в

---

<sup>1</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 152.

<sup>2</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Указ. Соч. С. 10.

самостоятельный литературно-издательский отдел, впоследствии (в октябре 1923 г.) реорганизованный в отдел пропаганды и научного издательства (ОПНИ). Образование специального отдела для пропаганды было необходимо для просвещения и привлечения к новому, советскому страхованию (см. рис. 3), с одной стороны, партийных кругов и советской общественности, а с другой – широких слоев населения.<sup>1</sup>



Рис. 3. Плакат. «Рабочий! Страховая касса...». Автор М. Буланов. Хромофотография, 1921 г.<sup>2</sup>

Главное Правление Госстраха пользовалось содействием со стороны центральных партийных органов, которое облегчало проведение массовых страховых компаний.

Первоначально массовая крестьянская пропаганда и агитация велись путем выпуска брошюр и листовок весьма значительным тиражом (см. рис. 4). За-

<sup>1</sup> Анухина Н. В. Агитационно-пропагандистская деятельность Госстраха в период 1921 – 1928 гг. (на примере Курской губернии) // История государства и права. 2008. № 21. С. 32-34.

<sup>2</sup> Сайт страхового общества «Россия» Режим доступа: [http://www.ros.ru/ru/museum/museum\\_osg/reklama\\_osg/index.wbp](http://www.ros.ru/ru/museum/museum_osg/reklama_osg/index.wbp). Дата обращения 25.03.2012 г.

тем большим тиражом был выпущен Госстрахом сельскохозяйственный и страховой календарь «Помощь» на 1924 г.



Рис. 4. Рекламная листовка Московской конторы государственного страхования «Мосгубстрах», 1920-е гг.<sup>1</sup>

Отсутствие жесткой государственной монополии сыграло положительную роль в развитии страхования в 20-х гг. Однако уже в 1923 г. в стране вернулась дискуссия между противниками и сторонниками установления государственной страховой монополии. Первым прямым законодательным признанием того, что в СССР действует государственная страховая монополия, было принятие в законодательном порядке «Положения о Наркомфине СССР», где подчеркивалось, что Госстрах СССР и союзные республики осуществляют государственную страховую монополию на всей территории страны.

На четвертом году существования Госстраха почти весь агентский аппарат некоторых губерний состоял из новичков. В Курской, Воронежской и Тверской губерниях было уволено в течение 1923 - 1924 гг. около 100 % всего

<sup>1</sup> Сайт страхового общества «Россия» Режим доступа: [http://www.ros.ru/ru/museum/about\\_museum/reclama/reclama2/index.wbp](http://www.ros.ru/ru/museum/about_museum/reclama/reclama2/index.wbp). Дата обращения 25.03.2012 г.

агентского состава. В этих губерниях и ряде других работал неопытный состав агентуры. Создавшееся положение осложнялось еще и тем, что наравне с массовыми увольнениями агентов наблюдалась такая же текучесть состава помощников агентов и конторщиков.<sup>1</sup>

Для расширения и укрепления работ по пропаганде и агитации страхования, начиная с 1924 г. Госстрах начал проводить агиткампании ежегодно (см. рис. 5). Помимо различных статей и докладов при проведении агиткампаний в апреле 1924 г. Главным правлением Госстраха был объявлен конкурс на лучшую страховую пьесу. Для совершенствования страховой пропаганды Госстрах в мае 1924 г. приступил к изданию целой серии популярных платных брошюр под общим названием «Страховая библиотека крестьянина». Издавая крестьянскую страховую литературу, Госстрах не забывал интересы страховых работников. Новые условия страхового дела требовали и новых приемов, нового подхода. Нужно было систематически инструктировать страховых работников. В связи с этим с января 1924 г. Госстрах приступил к изданию специальной серии «Библиотека страхработника».<sup>2</sup>



Рис. 5. Агитация страхования на граммпластинке<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Анухина Н. В. Указ. соч. С. 32-34.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Интернет-журнал о страховании. Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/09/06/03/18978>. Дата обращения: 11.11.2011.

В новых экономических условиях после победы в гражданской войне по решению правительства Госстраху предоставлялось право проведения добровольного страхования жизни и страхования от несчастных случаев. Однако на практике развитие операций личного страхования началось только с 1924 г., после проведения в стране денежной реформы и появления твердой валюты – червонца.

В России необходимость принятия закона, обеспечивающего надежную страховую защиту имущественных интересов граждан и юридических лиц, пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях, зрела давно. Этот вопрос был актуален даже в условиях социалистической системы, и в 1924 г. Совнарком начал его рассмотрение.

В условиях проведения сталинской политики отхода от нэпа, укрепления общегосударственных структур, жесткой централизации финансовых ресурсов победу одержали сторонники установления твердой государственной монополии на страхование.

Было введено так называемое смешанное страхование жизни, содержащее обеспечение на дожитие до определенного возраста. Договорными отношениями предусматривалась также страховая ответственность в связи с постоянной утратой трудоспособности от несчастного случая. Как самостоятельный вид страхования от несчастных случаев начало развиваться с 1925 г.

Число договоров личного страхования в 1924 – 1925 гг. существенно увеличилось, соответственно выросли и поступления страховых платежей по этим договорам.

Утверждение ЦИК и СНК СССР 18 сентября 1925 г. Положения о государственном страховании СССР явилось значительным этапом в развитии страхового дела. Все страховые операции должны были проводиться на основе единых, утверждаемых в централизованном порядке правил и тарифных ставок, все страховые фонды находились в распоряжении Госстраха.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Указ. соч. С. 14.

В статье 1 этого Положения устанавливалось, что страхование во всех видах является государственной монополией СССР. Однако в примечании 1 к этой статье все же указывалось, что «в отношении кооперативных организаций устанавливается изъятие из государственной страховой монополии». В Положении предусматривается как добровольное, так и обязательное (окладное и неокладное) страхование, которое осуществляется на всей территории единым хозрасчетным предприятием – Госстрахом, пользующимся правами юридического лица.

В союзных республиках имелись еще правления государственного страхования, действующие на территории соответствующих республик (Белгосстрах, Росгосстрах и т. д.). Высшим органом надзора по отношению к Госстраху СССР являлся НКФ СССР. При НКФ СССР состоял Страховой Совет – учреждение совещательного характера. Свои страховые советы имелись и при НКФ союзных республик.

Для проверки отчетности Госстраха назначались ежегодно НКФ СССР и НКФ союзных республик по принадлежности ревизионные комиссии.

Местными органами Госстраха являлись управления, конторы и агентства (агенты). В состав местных органов входили также страховые инспектора, волостные доверенные и др. Имелись еще ряд органов, оказывающих содействие, но не подчиненных непосредственно Госстраху – субагенты, агенты-акквизиторы, сборщики и местные финорганы. Содействие Госстраху оказывали и местные органы власти в лице местных исполнительных комитетов и сельских советов.

В Положении 1925 г. была норма о транспортном страховании, получившая дальнейшее развитие в Постановлении «О введении страхования гражданской ответственности, возникающей на путях сообщения», в котором было записано: «Разрешить Главному правлению государственного страхования ввести страхование гражданской ответственности, возникающей на водных, воздушных и сухопутных путях сообщения». Следует отметить, что отсутствие условий для развития страхования ответственности в СССР и неоднозначное

понимание сущности данного вида страхования привело к прекращению операций по страхованию такого вида ответственности.<sup>1</sup>

Ряд западных стран относился с недоверием к советской страховой монополии. Для укрепления доверия к советскому страхованию и более оперативного заключения договоров Госстрахом при участии Наркомвнешторга и Центросоюза в Лондоне в 1925 г. было создано Черноморско-Балтийское генеральное страховое общество ("Блекбалси"), а в 1927 г. в Германии (Гамбург) создается Черноморско-Балтийское транспортное страховое общество ("Софаг").<sup>2</sup>

Середина 20-х гг. отмечена восстановлением международных торговых связей России. Возникла необходимость в страховании зарубежных морских перевозок. Взамен Правил 1921 г. в 1925 г. были утверждены новые правила Госстраха, последние ориентировались на положения германских Правил АДС 1919 г. А в 1929 г. принят Кодекс торгового мореплавания Союза ССР, где вопросам морского страхования грузов посвящалась глава XII. Долгое время операции по страхованию грузов осуществлялись Управлением иностранных операций Госстраха и ограничивались внешнеторговыми сделками и каботажными перевозками.<sup>3</sup>

Постановлением СТО СССР от 10 февраля 1926 г. было разрешено страхование гражданской ответственности, которое стало применяться Госстрахом в форме особого вида страхования моторных лодок. Сущность страхования гражданской ответственности заключалась в принятии на себя страховщиком обязанности возместить страхователю то, что последний сам должен был уплатить третьему лицу, на основании своей перед ним ответственности за событие, наступившее во время страхования.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Страхование: учебник для вузов / под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова. — М.: Юнити-Дана, 2007. С. 449.

<sup>2</sup> Коломин Е. В. Вглядываясь в историю страхового дела // Финансы, 1996. № 9. С. 27-33.

<sup>3</sup> Платонов А. С. Историко-правовой анализ развития морского страхования в России // История государства и права, 2007. № 16. С. 12-13.

<sup>4</sup> Рогозин С. Н. Страхование ответственности: историко-правовой аспект // История государства и права, 2007. № 19. С. 4-5.

Согласно декрету СНК РСФСР от 10 сентября 1926 г., в целях привлечения местного населения к страховому делу и для установления более широкой связи органов государственного страхования с широкими крестьянскими массами, общее собрание (сход) каждого селения выбирал страховых уполномоченных, которые совместно со страховыми агентами принимали участие в работе по регистрации, оценке имущества и ликвидации страховых случаев по сельскому страхованию, а также по распределению сельскими советами льгот по уплате окладных платежей. Постановлением ЭКОСО РСФСР от 4 ноября 1926 г. образованы также особые комиссии для предоставления льгот по обязательному окладному страхованию в городах.<sup>1</sup>

В связи с выходом Госстраха на мировой страховой рынок потребовалась информация о деятельности Госстраха в заграничной печати. С этой целью ученым секретарем Главного правления профессором С. А. Рыбниковым и другими ответственными работниками Госстраха были помещены статьи о советском государственном страховании в авторитетных германских журналах, а также в страховом ежегоднике. Некоторые из этих статей привлекли к себе внимание почти всей иностранной страховой прессы.

С 1926 г. объем операций личного страхования дополнился страхованием пассажиров от несчастных случаев на путях железнодорожного, автобусного и воздушного сообщения. К концу 1929 г. страхованием жизни было охвачено около 500 тыс. человек.<sup>2</sup>

В годы массовой коллективизации, начало которой было положено в 1928 г., государственное имущественное страхование было ориентировано на осуществление политических целей создания крупного социалистического сельскохозяйственного производства и ликвидации кулачества как класса. Этим целям служила дифференцированная политика в определении страховых тарифов в зависимости от доходности хозяйств.

---

<sup>1</sup> Серебровский В. И. Страхование. – М.: Финиздат НКФ СССР, 1927. С. 33.

<sup>2</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 155.

Однако на практике часто допускались и извращения этой политики, что вызывало необоснованное раскулачивание середняцких хозяйств специфическими финансовыми методами через государственное страхование.

По мнению К. А. Граве, имущественное страхование в СССР было направлено на охрану известной части социалистической собственности, а также на охрану личной собственности граждан от стихийных бедствий и несчастных случаев.<sup>1</sup>

В 1924-1929 гг. в добровольной форме осуществлялось страхование имущества частных хозяйств (в том числе на основе соглашений Госстраха и ВСНХ). С 1 октября 1929 г. появилось обязательное страхование, по которому страхователями являлись тресты, синдикаты, комбинаты и другие объединения, просуществовавшее немногим более года.<sup>2</sup>

В 1930 г. в завершение НЭПа была проведена налоговая реформа, которая послужила толчком к изменению страховой политики: страхование имущества государственных предприятий было прекращено, а страховые взносы стали включаться в налог с оборота. В том же году стало проводиться групповое страхование жизни. Оно позволило сделать страхование почти массовым. Количество застрахованных составило почти одну треть от рабочих и служащих страны. Просуществовало коллективное страхование относительно недолго, так как оказалось в предвоенные годы убыточным. Некоторые виды страхования были ликвидированы. Угасание интереса и потребности в страховании объяснялось еще и начавшимися в стране репрессиями. В это же время была введена карточная система, которая, несмотря на все достижения в экономике того времени, была вызвана очень низким уровнем жизни населения.

В 1930 г. кооперативные страховые организации были ликвидированы, и с этого момента государственная страховая монополия уже не знала изъятий.

В период построения фундамента социалистической экономики (1926 – 1932 гг.) государственное имущественное страхование развивались высокими

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Страхование. – М.: Госюриздат, 1960. С. 30.

<sup>2</sup> Коломин Е. В. Вглядываясь в историю страхового дела // Финансы, 1996. № 9. С. 27-33.

темпами. Основным видом было обязательное страхование имущества. Одновременно в дополнение к обязательному развивалось добровольное страхование строений, животных, сельскохозяйственных культур, а также добровольное страхование домашнего имущества.<sup>35</sup>

Новая экономическая политика явилась этапом возрождения советского государственного страхования. В этот период увеличивается рост числа страхователей, а также перечень объектов, подлежащих страхованию, начали создаваться системы тарифов и льгот для беднейших слоев населения.

Конец нэпа, ознаменовавшийся налоговой реформой 1930 г., привел к прекращению страхования имущества государственных предприятий; страховые взносы были включены в налог с оборота и, следовательно, стали одним из источников бюджетных ресурсов.

В начале 1930-х гг. появилась необходимость изменения государственной страховой политики. Страховое дело пострадало от некомпетентности и агрессивного-негативного отношения к нему со стороны высших властей. В 1931 г. была резко ограничена сфера страхования государственного имущества. Сохранилось лишь страхование имущества предприятий и организаций местного подчинения, но на явно абсурдных условиях – без взимания страховых платежей. Было ликвидировано взаимное кооперативное страхование, добровольное (сверхокладное) страхование крестьянского имущества, а позднее – запрещено заключение договоров долгосрочного страхования жизни. Подвергся буквальному разгрому и страховой аппарат: страховые органы на местах подлежали ликвидации, страхование было возложено на финансовые органы.

В отечественной литературе данный период в истории страхования характеризуется как период извращения в страховой работе на селе. Долгое время это объяснялось штампами сталинской пропаганды, кознями кулацких элементов, деятельностью классового врага, массовым вредительством, далекими от истины.

Главными виновниками запущенности страхового дела в начале 30-х годов были властные структуры, которые, игнорируя сопротивление специалистов страхового дела, проводили явно некомпетентную страховую политику.

С 1930 г. страхование жизни наряду с индивидуальным заключением договоров стало проводиться и в групповом порядке. Преимущество группового страхования жизни перед индивидуальным состояло в том, что договоры заключались сразу с целыми коллективами (предприятий, отделов, цехов) при условии участия в страховании большинства работающих. Этим достигался массовый охват страхованием трудящихся в короткий срок.

Коллективное страхование жизни имело как позитивные, так негативные стороны. Значительное развитие этого вида страхования (около трети всех рабочих и служащих) позволяло оказывать существенную по тем временам помощь в случаях смерти и утраты трудоспособности. Оно осуществлялось за счет средств самих работников, часто с нарушением принципа добровольности (особенно, когда производились удержания из заработной платы). Стремление иметь больше коллективных договоров обеспечивалось необоснованным снижением необходимого минимального числа застрахованных и другими льготами, что привело к убыточности страхования и его последующей отмене.

В предвоенные годы в связи с несоответствием изменившихся условий, установленным тарифным ставкам коллективное страхование стало убыточным, и было отменено. Были введены некоторые виды государственного личного страхования, которые проводятся до настоящего времени Российской государственной страховой компанией, в частности индивидуальное смешанное страхование от несчастных случаев. Страхование пассажиров с 1931 г. стало носить обязательный характер.

Также осуществляется личное страхование определенных видов, роль которого заключается в том, что оно призвано служить некоторым дополнением к нашему социальному страхованию, и направлено на обеспечение гражданам материальной помощи при наступлении определенных событий в жизни человека.

Ликвидация коллективных форм страхования и введение различных видов индивидуального страхования жизни поставили перед органами Госстраха новые задачи. Главной организационной формой работы стало индивидуальное обслуживание каждого трудящегося. Успех дела теперь зависел от того, насколько умело страховые работники подойдут к каждому страхователю, помогут человеку убедиться в выгодности и полезности страхового договора.

В 30-е гг. в СССР проводилось гарантийное страхование, на первый взгляд несколько схожее со страхованием ответственности. Гарантийное страхование обязывало Госстрах возместить страхователю убытки в застрахованном имуществе, причиненные преступными или небрежными действиями и упущениями рабочих и служащих страхователя, непосредственно связанными с приемом, передачей, хранением, охраной и транспортированием вверенного им застрахованного имущества.

Предметом данного страхования являлось имущество, вверяемого служащему, а не его ответственность, причем это имущество всегда было известным образом индивидуализировано (составление описи и прочее). Вследствие этого гарантийное страхование, скорее, относилось к страхованию имущества. Служащий не оказывался субъектом каких-либо прав и обязанностей по договору гарантийного страхования. Именно в этом и состояло главное отличие страхования гражданской ответственности от гарантийного страхования, поскольку при страховании ответственности страхование не приурочивается к какому-то определенному имуществу и предметом страхования является имущественный интерес страхователя, заключающийся в том, чтобы его имущество не понесло ущерба в случае ответственности перед третьими лицами.

Предположительно, в 1932 г. Госстрах СССР выпустил первые марки. В СССР марки выпускались для обслуживания системы коллективного страхования граждан и сбора средств фонда социального страхования домашней прислуги. Основная часть страховых марок, применявшихся в Советском Союзе, относится к общегосударственным выпускам. Марки представляли собой делимый знак: марку с изображением серпа и молота и текстом: «Госстрах СССР

Коллективное страхование жизни» и талон с текстом: «Контрольный талон Страхования жизни Госстрах СССР» (см. рис. 6).



Страховая марка коллективного страхования Госстраха СССР (1939 г.)



Страховая марка с талоном социального страхования ЦК СРЖХ (1938 г.)

Рис. 6. Страховые марки, впервые выпущенные примерно в 1932 году<sup>1</sup>

В начале 1933 г. даже властям стало ясно, что упадок страхового дела наносит большой ущерб народному хозяйству. Было принято Постановление ЦК ВКП (б) от 8 марта 1933 г. об извращениях в работе по страхованию в деревне.<sup>2</sup> После этого произошла резкая переоценка отношения властей к страхованию. Были восстановлены система страхования органов, институт страховых агентов, страховых ревизоров. В сельсоветах и колхозах формировались сельские страховые комиссии и сигнальные страховые посты. Подлежало восстановлению также долгосрочное страхование жизни, добровольное страхование имущества колхозов и граждан на селе, кооперативных и общественных организаций, обязательное страхование государственного жилого фонда и имущества, сданного в аренду.

При наркомфинах, республиканских, краевых и областных финансовых отделах были организованы управления Госстраха, а в районах и городах при соответствующих финотделах – районные (городские) страховые инспекции. Госстрах вел свои операции на началах хозрасчета и имел самостоятельный баланс.

<sup>1</sup> Свободная энциклопедия «Википедия». Режим доступа: [http://ru.m.wikipedia.org/wiki/Страховая\\_марка](http://ru.m.wikipedia.org/wiki/Страховая_марка). Дата обращения: 03.02.2011.

<sup>2</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 155.

Государственное страхование, являясь одной из форм образования централизованного резервного фонда денежных средств, содействовало использованию его для выполнения политических и хозяйственных планов большевиков.

С целью повышения экономического значения государственного страхования с 1934 г. было увеличено число объектов обязательного страхования, повышено страховое обеспечение, расширена ответственность за нарушения страхового законодательства, восстанавливалось добровольное страхование имущества граждан, которое было отменено временно в 1931 г.

Постановлением СНК СССР от 3 февраля 1938 г. № 111 «О государственном страховании имущества предприятий, учреждений, организаций»<sup>1</sup> был расширен круг объектов государственного страхования. Данным постановлением вводилось обязательное страхование всего государственного жилого фонда, государственного имущества, сданного в аренду, разрешалось добровольное страхование имущества учреждений, находящихся на местном бюджете, а также имущества кооперативных, профсоюзных и других общественных организаций, домашнего имущества и средств транспорта, принадлежащих гражданам.

Однако, в том же постановлении было разрешено Госстраху СССР с 1 января 1938 г. проводить добровольное страхование имущества учреждений, состоящих на местном бюджете и находящихся в их ведении предприятий и организаций, имущества кооперативных, профессиональных и общественных организаций, экспортных и импортных грузов во время их перевозки и хранения на складах, судов в заграничном и каботажном плавании и перевозимых на них грузов, имущества государственных учреждений Союза ССР за границей, а также принадлежащего гражданам домашнего имущества и средств транспорта.

Также в этом же постановлении указывалось, что имущество учреждений, состоящих на бюджете СССР и на бюджете союзных республик, а также

---

<sup>1</sup> СЗ СССР. 1938. № 7. Ст. 46.

находящихся в их ведении предприятий и организаций, не подлежит обязательному страхованию и не может страховаться в добровольном порядке.

В составе мероприятий, связанных со страхованием, имелись и такие, которые были направлены на поощрение организаций и граждан в деле бережного отношения к социалистической собственности и на борьбу с небрежностью в обращении с огнем и другими разрушительными силами природы. Например, система скидок при исчислении взносов страхователей. Так, колхозам предоставлялись скидки за хорошую организацию противопожарных мер и за огнестойкое строительство. Сюда же относятся и санкции в виде, например, прекращения договора страхования при несоблюдении страхователями противопожарных мер.

Наконец, некоторые мероприятия, связанные со страхованием, были направлены на общее поощрение развития хозяйства. Это относится к сфере сельского хозяйства. Так, страховые платежи по страхованию посева колхоза исчислялись по посевному плану, но площади, засеянные сверх плана, считались застрахованными бесплатно; с другой стороны, при невыполнении плана посева страховые платежи все же взимались за всю, предусмотренную планом площадь посева.

В 30-е гг. на предприятиях ведущих отраслей промышленности была введена должность страховой врач, который оказывал помощь профсоюзам в осуществлении контроля за медицинским обслуживанием рабочих и служащих, проведении профилактических оздоровительных мероприятий.

Крупным этапом в развитии государственного имущественного страхования стало принятие Верховным Советом СССР Закона «Об обязательном окладном страховании» от 4 апреля 1940 г., который на многие годы определил принципы обязательного имущественного страхования.<sup>1</sup> Важные изменения в экономике сельского хозяйства были учтены в новом законе. Повышался уровень обеспечения по страхованию сельскохозяйственных животных в личном подсобном хозяйстве. Одновременно было произведено снижение тарифов. В

---

<sup>1</sup> Шахов В. В. Страхование: учебник для вузов. – М.: Страховой полис: Юнити, 1997. С. 295.

объем страховой ответственности включались пожар, взрыв, молния, удар молнии, наводнение, землетрясение, буря, ураган, ливень и другие неблагоприятные события, от которых могли существенно пострадать строения. Стало выплачиваться страховое возмещение за вынужденный убой животных в хозяйствах граждан. Одновременно отменялось страхование сельскохозяйственных культур на приусадебных участках колхозников, как не имевшее экономической целесообразности.

Следует учесть, что к 1940 г. было коллективизировано 96,9 % крестьянских дворов. Коллективизация сельского хозяйства, создание крупных колхозов и совхозов обеспечили значительное повышение товарности сельскохозяйственного производства. В общественных хозяйствах страны к 1940 г. было сосредоточено почти все производство зерна и сахарной свеклы, все производство хлопка-сырца; значительная часть картофеля, овощей, а также продуктов животноводства производилась в подсобных хозяйствах колхозников, рабочих и служащих. К 1940 г. было создано крупное социалистическое сельское хозяйство, опирающееся на развитую материально-техническую базу.<sup>1</sup> В 1940 г. число застрахованных достигло 17 млн человек, или более 30% числа рабочих и служащих в стране.<sup>2</sup>

В предвоенные годы коллективное страхование было отменено, так как стало убыточным.

Важные изменения в экономике сельского хозяйства были учтены в новом законе. Повышался уровень обеспечения по страхованию сельскохозяйственных животных в личном подсобном хозяйстве. Одновременно было произведено снижение тарифов. В объем страховой ответственности включались пожар, взрыв, молния, удар молнии, наводнение, землетрясение, буря, ураган, ливень и другие неблагоприятные события, от которых могли существенно пострадать строения. Стало выплачиваться страховое возмещение за вынужденный убой животных в хозяйствах граждан. Одновременно отменялось

---

<sup>1</sup> Там же. С. 295-296.

<sup>2</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 156.

страхование сельскохозяйственных культур на приусадебных участках колхозников, как не имевшие экономической целесообразности.

В годы Великой Отечественной войны средства государственного страхования направлялись в первую очередь на нужды фронта и тыла.

В связи с военными действиями вопрос о последствиях наступления страхового события стал иметь особенно большое практическое значение и требовал более четкой регламентации. Поэтому 8 июля 1941 г. Совет Народных комиссаров СССР принял постановление «О страховой ответственности органов Госстраха», в котором было установлено, что «органы Госстраха не несут страховой ответственности в случаях смерти застрахованных или утраты ими трудоспособности, а также в случаях гибели или повреждения застрахованного имущества, происшедших в результате военных действий».<sup>1</sup>

В целях истолкования заключительных слов постановления, а именно слов: «происшедших в результате военных действий», Народным комиссариатом финансов СССР было издано инструктивное письмо от 19 августа 1941 г. № 661, в котором было уточнено, что «органы Госстраха не несут страховой ответственности только в тех случаях, когда смерть застрахованного или постоянная полная или частичная потеря им трудоспособности последовали от непосредственного физического действия в военных целях огнестрельного или холодного оружия, бомб, самолетов, танков или иных машин».<sup>2</sup>

В этом инструктивном письме Народного комиссариата финансов СССР от 19 августа говорится лишь о личном страховании. Исходя из того, что понятие «военных действий» не может быть различным – при применении его к случаям личного страхования и к случаям имущественного страхования, следовало прийти к выводу, что понятие «военных действий», данное в этом инструктивном письме, хотя и говорящем лишь о личном страховании, подлежало в равной мере применению и к случаям имущественного страхования, притом как обязательного, так и добровольного.

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Страхование. – М.: Госюриздат, 1960. С. 46.

<sup>2</sup> Там же. С. 47.

За 1941 – 1944 гг. Госстрах СССР передал в государственный бюджет в порядке приобретения облигаций госзаймов и в порядке отчислений от прибыли свыше 5,8 млрд рублей. Однако это не исключало использования ресурсов страхового фонда для возмещения ущерба от стихийных бедствий.<sup>1</sup> В 1942 году был повышен размер страхового обеспечения по обязательному страхованию сельхозкультур и животных. Вместе с тем временная оккупация фашистскими захватчиками значительной части территории страны в первые годы войны привела к сокращению операций страхования. По мере освобождения районов государственное имущественное страхование восстанавливалось вновь. Изменение государственных границ СССР после Второй мировой войны, образование Калининградской области РСФСР, Закарпатской области УССР, изменение правового статуса южной части острова Сахалин сопровождались организацией государственного страхования в этих районах.

С 1943 г. Госстрахом СССР выдавался страховой полис по всем видам личного страхования (за исключением обязательного добровольного страхования, которое не требует оформления).

Для стимулирования развития личного страхования в 1946 г. отменяется минимум суммы по смешанному страхованию жизни. В 1946–1947 гг. пересматриваются и утверждаются новые правила по всем видам личного страхования, направленные на расширение объема ответственности по каждому заключенному договору. В послевоенные годы наблюдается значительный рост операций личного страхования. Более чем в два раза увеличилась материальная помощь населению по линии государственного личного страхования: в 1946 г. выплаты страховых сумм составили 4,6 млрд рублей, а уже в 1953 году – 9,5 млрд рублей.<sup>2</sup>

В послевоенные годы государственное имущественное страхование развивалось по пути всемерного расширения объема страховой ответственности и совершенствования действовавших видов. В 1946 г. были осуществлены меры,

---

<sup>1</sup> Шахов В. В. Страхование: учебник для вузов. – М.: Страховой полис: Юнити, 1997. С. 296.

<sup>2</sup> История финансового законодательства России: учебное пособие. Указ. изд. С. 157.

направленные на повышение роли государственного страхования в восстановлении животноводства, на стимулирование сохранности поголовья скота, выявления причин его падежа.

Экономическое значение государственного страхования еще более возросло после проведения в декабре 1947 г. денежной реформы. В условиях повышения роли денег в народном хозяйстве, дальнейшего укрепления советского рубля, роста его покупательной способности и снижения розничных цен материальная помощь населению по линии государственного страхования стала более эффективной. На 1 января 1947 г. количество действующих договоров (полисов) по всем видам индивидуального страхования превысило 2,5 млн.

Рост внешнеторговых связей страны стимулировал и рост страхования грузов, связанных с этими операциями. Последнее обусловило создание осенью 1947 г. в составе Министерства финансов СССР Управления иностранного страхования СССР – Ингосстрах со статусом самостоятельного юридического хозрасчетного органа. Госстрах СССР концентрировал свою деятельность в сфере организации страховой защиты в основном агропромышленного комплекса страны, а также имущественных интересов физических лиц, а Ингосстрах – в сфере обеспечения страхового покрытия внешнеторговых обязательств государства.

В послевоенные годы вновь продолжилась агитация. Так, например, в 1948 году вышла «Памятка страховому агенту по страхованию жизни и по добровольному страхованию имущества в хозяйствах граждан», выпускались календари с рекламой Госстраха, которые призывали граждан обращаться к страховым агентам.

Большое внимание в послевоенные годы уделялось укреплению организационных основ государственного страхования. В 1948 г. было утверждено Положение о главном управлении государственного страхования СССР и его органах на местах (Госстрах СССР), которое заменило во многом устаревшее положение 1925 г. В новом Положении были закреплены монополия Госстраха на проведение страховых операций в стране, основные страховые

операции, определены методы руководства и контроля за деятельностью Госстраха со стороны Министерства финансов СССР, права и обязанности каждого звена системы государственного страхования. Наряду с этим были предусмотрены состав средств Госстраха СССР, объем и порядок образования запасного фонда, направление прибыли. Расширялась самостоятельность страховых органов, особенно низовых звеньев – районных и городских инспекций.

После Великой Отечественной войны в СССР Ингосстрахом проводилось страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в добровольном порядке в отношении иностранных граждан (в том числе туристов), находящихся на территории СССР, а также советских граждан, выезжавших на автомашинах личного пользования за границу. При осуществлении внешнеторговых связей с зарубежными странами на время рейсов грузового транспорта системы Совтрансавто гражданская ответственность их владельцев страховалась в Ингосстрахе в обязательном порядке на условиях Синей и Зеленой карты.

## **1.2. Страхование дело в период с 1950-х и до 1980-х годов**

В 50-е гг. наблюдался значительный рост операций личного страхования. Если в конце 1945 г. по всем видам личного страхования было застраховано 1,8 млн. человек, то на 1 января 1953 г. – 5,9 млн. человек. Удельный вес долгосрочного страхования в общем объеме договоров личного страхования составил в конце 1953 г. почти 30 %. Более чем в два раза увеличилась материальная помощь населению по линии государственного личного страхования.<sup>1</sup>

В середине 50-х годов началось возрождение во всех сферах общественной жизни, исключением не стало и страховое дело, скорее наоборот. В рекламных целях выпускалось большое количество плакатов, которые призывали обращаться все к тем же страховым агентам, чтобы застраховать не только

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Страхование. – М.: Госюриздат, 1960. С. 52.

свою жизнь, но и свое имущество. В эти годы наблюдался весьма значительный рост операций личного страхования.

Существенные изменения были внесены в область добровольного имущественного страхования постановлением Совета Министров СССР от 9 марта 1955 г. «О прекращении обязательного страхования государственного жилого фонда, а также добровольного страхования имущества государственных учреждений, предприятий и организаций».<sup>1</sup>

С 1956 г. название страховой полис было заменено на «страховое свидетельство» (см. рис. 7).

В этом же году значительные изменения вносились в добровольное страхование имущества населения. Обязательное страхование строений, принадлежавших гражданам на праве личной собственности, было дополнено добровольным.

Форма № 120

**ГОССТРАХ**

Инспекция Госстраха Сивародуб. района (города) \_\_\_\_\_ области, край, республика \_\_\_\_\_

**СТРАХОВОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО № 48** (на лицевом счете)

Гр-пу Носовей Иван Федот

Адрес: Давыдов

На основании Закона об обязательном обязательном страховании, принятого Верховным Советом Союза ССР 4 апреля 1949 года, застраховано принадлежащее Вам имущество:

1) строения в сумме 2540 руб., исчислено страховых платежей 24 руб. 94 коп.;

2) животные:

Вид животных	Количество	В какую сумму застрахована 1 голова (показ обеспеч., в руб.)	Платеж по страхованию 1 головой (в руб. и коп.)
Крупный рогатый скот в возрасте от 6 месяцев до 1 года и старше . . . . .	1	500	15-
Лошади в возрасте от 2 лет до 18 лет . . . . .			
старше 18 лет . . . . .			
Овны и козы в возрасте от . . . . .			
Свиньи в возрасте от . . . . .			

5) полевые посевы сельскохозяйственных культур \_\_\_\_\_ га; исчислено страховых платежей \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп.

Всего исчислено страховых платежей 42 руб. 94 коп.

Сложено по льготам (указать основание) \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп.

Вы обязаны внести страховые платежи в сумме \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп. не позднее следующих сроков:

к 15 сентября 1955 г. 24 руб. 94 коп.

к 1 ноября 1955 г. 24 руб. \_\_\_\_\_ коп.

Кроме того, Вы должны немедленно уплатить недовозку за прошлый год в сумме \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп. и начисленную на нее по день уплаты пеню. На \_\_\_\_\_ 1955 г. сумма пени на эту недовозку составляет \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_\_ коп. За каждый день просрочки платежа взимается пеня в размере 0,1%.

Страховые платежи в сельских местностях вносятся \_\_\_\_\_

В городах, рабочих и дачных поселках платежи вносятся на счет Госстраха в учреждения Госбанка, в коммунальные банки и их филиалы или агентам и инспекторам Госстраха.

Страхователи обязаны соблюдать имущество в полном порядке и в строгом соответствии с противопожарными и ветеринарными правилами, принимать все зависящие от них меры к предупреждению пожара, заблуждения животных и т. п. Госстрах не несет убытков во всех случаях, когда гибель или повреждение застрахованного имущества произошли по вине страхователя или совершеннолетнего члена его семьи.

В случае ликвидации застрахованного имущества и о разорении животного хозяйства страхователь в обязательном порядке (в городах — ин инспекция Госстраха) не позднее \_\_\_\_\_ г. должен представить в инспекцию или к агентам Госстраха \_\_\_\_\_

Старший инспектор Госстраха Асеев

Страховое свидетельство вручено \_\_\_\_\_ 1955 г.

Подпись \_\_\_\_\_

Каждый может дополнительно к обязательному страхованию застраховать в добровольном порядке крупный рогатый скот, овец, коз и других животных, а также домашнее имущество (мебель, одежду, сельскохозяйственные продукты и др.). Для заключения договора страхования обращайтесь в инспекцию или к агентам Госстраха.

Тир. им. Колтакова. 1973—13 000 000

Рис. 7. Страховое свидетельство кон. 50-х гг. XX века (из личного архива И.В. Погодиной)

<sup>1</sup> Там же.

В 1957 г. началось ускоренное развитие смешанного страхования жизни, при котором были введены пятилетние договоры страхования. До этого договоры могли заключаться на 10, 15, 20 лет и более.

Согласно постановлению ЦИК и СНК СССР от 27 сентября 1936 г. «Об отчислениях от страховых платежей по обязательному окладному страхованию на меры предупреждения и борьбы с пожарами и падежом скота» были установлены 15-процентные отчисления по обязательному окладному страхованию. В соответствии со ст. 2 этого постановления в редакции постановления Совета Министров СССР от 27 августа 1958 г. средства этих 15-процентных отчислений включались в доходную часть бюджетов союзных республик и расходовались на мероприятия по предупреждению пожаров и падежа скота и по борьбе с ними в порядке и согласно перечню, устанавливаемому Советами Министров союзных республик. Порядок учета поступлений 15-процентных отчислений и расходов, произведенных за счет этих средств, а также порядок их хранения устанавливались Министром финансов СССР. Финансирование мероприятий, проводимых за счет 15-процентных отчислений; согласно статье 6 того же постановления ЦИК и СНК СССР от 27 сентября 1936 г. в редакции постановления Совета Министров СССР от 27 августа 1958 г. производились через банки долгосрочных вложений и Государственный банк СССР.

Постановлением Совета Министров СССР от 17 апреля 1958 г. была проведена реорганизация управления государственным страхованием в СССР. Эта реорганизация управления страховым делом шла в соответствии с указаниями XX съезда КПСС, по пути дальнейшего осуществления ленинского принципа демократического централизма в руководстве хозяйственным строительством, по пути повышения роли союзных республик в управлении народным хозяйством, в данном случае в области страхового дела.

На основании постановления Совета Министров СССР от 17 апреля 1958 г. «О передаче местных органов Госстраха в ведение Министерства финансов союзных республик» Госстрах СССР, находившийся в ведении Министерства финансов СССР, был ликвидирован. Вместо него были созданы управ-

ления (главные управления) государственного страхования, находящиеся в ведении Министерств финансов соответствующих союзных республик. На эти управления (главные управления) и систему подчиненных им местных органов государственного страхования возложены проведение обязательного и добровольного имущественного страхования, а также личного страхования, определение сумм страхового возмещения, выплата страхового возмещения по имущественному страхованию и страховых сумм по личному страхованию, осуществление мероприятий по развитию государственного страхования, участие в разработке мероприятий по предупреждению пожаров и падежа скота и борьба с ними.

Так как в каждой союзной республике действовал Госстрах данной союзной республики, то не мог не возникнуть вопрос о действии договора личного страхования, заключенного Госстрахом одной союзной республики на территории другой союзной республики. В связи с этим в постановлении Совета Министров СССР от 17 апреля 1958 г. содержалось общее указание на то, что договоры личного страхования действуют на всей территории СССР, независимо от места их заключения, при этом порядок выплаты страховых и других сумм в случаях переезда застрахованных лиц в другую союзную республику устанавливается Министерством финансов СССР.<sup>1</sup> Этот порядок в основном заключался в том, что Госстрах той союзной республики, с органом государственного страхования которого был заключен данный договор страхования, перечисляет по заявлению страхователя резервы страховых взносов по данному договору личного страхования Госстраху той союзной республики, в которую страхователь переезжает.

В положениях 1958 г. не упоминалось о наличии в стране государственной страховой монополии. Таким образом, с 25 октября 1958 г. де-факто государственная монополия была отменена, хотя продолжала действовать по инерции, поскольку ни одно ведомство, ни одна организация «не осмеливались» нарушить страховую дуополию Госстраха и Ингосстраха.

---

<sup>1</sup> Граве К. А., Лунц Л. А. Страхование. – М.: Госюриздат, 1960. С. 54.

К числу организационных недостатков этого времени следует отнести дробление ранее единого страхового фонда на 15 неравных частей (по числу союзных республик) без налаживания системы перестрахования.

Размеры основного и запасного фондов, порядок распределения накоплений, планы доходов и расходов страховых органов стали устанавливаться Советами Министров союзных республик. Страхование проводилось на основании единого законодательства, по одним правилам и инструкциям, утверждаемым Министерством финансов СССР.

Экономические расчеты свидетельствовали, что страховые органы каждой республики в одиночку не могли поднять такое крупномасштабное по возможным суммам ущерба страхование. Была воссоздана единая система государственного страхования, предусматривавшая формирование межреспубликанского запасного фонда (наряду с республиканскими).

В 1959 г. Правила Ингосстраха были переработаны с учетом новых правил страхования грузов Института лондонских страховщиков. Эти Правила утверждены Министерством финансов СССР 20 октября 1959 г. Они прошли проверку временем, апробированы Международной торговой палатой, международными союзами страховщиков, не говоря уже о десятках тысяч зарубежных страхователей, с которыми заключались и заключаются договоры страхования грузов. Споры, возникающие из морского страхования, разрешались в морской арбитражной комиссии при Всесоюзной торговой палате (Москва).

Начало 1960-х гг. ознаменовалось рядом реформ, одной из первых была денежная реформа 1961 года. Эта реформа, как и остальные, не привела к желаемым результатам в экономическом плане, но и не спровоцировала застоя в экономике страхования. Только после проведения деноминации, обеспечивающей устойчивость советских денег, в стране продолжило развиваться личное страхование.

В 60-е гг. начинается активный процесс популяризации страхования среди населения, разрабатываются и внедряются новые виды личного и имущественного страхования граждан.

К 1962 г. можно отнести первую попытку принятия закона об обязательном страховании автогражданской ответственности. Один из разработчиков законопроекта 1962 г. В. А. Гене в интервью корпоративной газете ОАО "Росгосстрах" рассказал, что в Госстрахе, по согласованию с руководством Минфина, была создана рабочая группа, которая приступила к разработке документов и условий обязательного страхования средств транспорта и гражданской ответственности за вред, причиненный личности или имуществу при эксплуатации средств транспорта. Однако в мае 1962 г. на Совете Министров СССР, который вел А. Н. Косыгин, данный законопроект был отклонен. Причиной отклонения законопроекта, по словам А.Н. Косыгина, являлась его преждевременность. Но уже в 1963 г. состоялась вторая попытка принять данный законопроект, но по той же самой причине, что и в первый раз, он был отклонен.<sup>1</sup>

В 1964 г. был принят новый Гражданский кодекс РСФСР, сменивший ГК РСФСР 1922 г. В части регулирования отношений страхования он существенно отличался от своего предшественника. Об этом можно судить уже по названию соответствующей главы. Она именовалась «Государственное страхование».

В Гражданском кодексе РСФСР 1964 г. обязательному государственному страхованию наряду с добровольным была посвящена лишь одна ст. 387. Следует отметить, несмотря на то, что в ст. 454 ГК 1964 г. предусматривалась ответственность за вред, причиненный источником повышенной опасности, законодательством долгое время не решался вопрос обеспечения выплаты компенсации пострадавшим в ДТП.

Крупные изменения и дополнения в правила личного страхования, характеризующиеся как этап его развития, были внесены в 1956 и 1965 гг. При оформлении договоров смешанного страхования было отменено предварительное врачебное освидетельствование страхователей. Расширен круг страхователей за счет лиц старшего возраста (с 1965 г. на страхование стали прини-

---

<sup>1</sup> Игбаева Г. Р. Становление и развитие обязательного страхования ответственности транспортных средств в России // История государства и права, 2007. № 24. С. 6-8.

маться лица в возрасте до 65 лет). Были введены другие существенные льготы. С 1966 г. стал внедряться опыт заключения договоров личного страхования с уплатой взносов по желанию застрахованных через расчетные части бухгалтерий предприятий, учреждений, организаций, то есть путем безналичных расчетов.

14 декабря 1967 г. приказом Минфина СССР утверждено Положение о Главном управлении государственного страхования СССР (Госстрах СССР), в котором говорилось о функциях и задаче Госстраха, а также его структуре. Основная задача управления – обеспечение единой финансовой политики и общих принципов в проведении государственного страхования в стране.

С 1968 г. новый импульс развитию смешанного страхования жизни дали безналичные расчеты. Постепенно пятилетние договоры стали подавляющими по численности. На несколько больший срок заключались договоры страхования, обеспечивавшие накопления к определенному возрасту ребенка.

В 1968 г. в качестве самостоятельного вида стало проводиться страхование детей, также представляющее собой вариант смешанного страхования жизни. С 1 января 1968 г. были введены новые условия обязательного страхования имущества колхозников. В сферу страховой защиты вошло практически все имущество колхозов: урожай, здания, сооружения, транспорт, оборудование, многолетние насаждения и т. д. В последующем в 1974 г. оно распространилось и на совхозы. Разработка и введение такого страхования было несомненным достижением нашей науки и практики.

Также в 1968 г. вышло второе издание Кодекса торгового мореплавания Союза ССР.

В 1969 г. стало проводиться страхование домашнего имущества и средств транспорта, принадлежавших гражданам. Необходимость укрепления экономики сельскохозяйственных предприятий обусловила осуществление с 1968 г. универсального обязательного страхования урожая колхозов, а в последующем (с 1974 г.) распространение его и на совхозы. Разработка и введение

такого страхования было несомненным достижением нашей науки и практики.<sup>1</sup> Расширена ответственность по заключаемым договорам с населением и одновременно снижены тарифы.

В страховании населения все более возрастала роль добровольного страхования жизни. Спросом населения пользовалось как страхование от несчастного случая, так и накопительные виды страхования, ориентированные на получение определенной суммы к совершеннолетию, свадьбе, юбилею и иным важным событиям. С 70-х годов введена безналичная форма уплаты страховых взносов через бухгалтерии предприятий и организаций, что увеличило интерес к возможности обезопасить себя от непредвиденных неприятностей, не прилагая никаких усилий, через отчисления страховых взносов с заработной платы.

В 70-е гг. рядом решений Совета Министров СССР, указов Президиума Верховного Совета СССР были введены новые условия обязательного страхования имущества колхозов, существенно расширилась ответственность по страхованию урожая. Одновременно с решением вопросов об изменении условий страхования имущества колхозов восстанавливалась союзно-республиканская система государственного страхования вместо республиканской, не давшей ожидаемого результата. В страховании имущества, жизни и страховании от несчастных случаев все более возрастала роль добровольного страхования.

На рубеже 60 – 70-х гг., когда законы об обязательном страховании ответственности принимались повсеместно в Европе, возвратились к вопросу о необходимости принятия закона, обеспечивающего надежную страховую защиту имущественных интересов граждан и юридических лиц, пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях.

В 1970 – 80-е гг. шел активный процесс популяризации страхования среди населения, разрабатывались и внедрялись новые виды личного и имущественного страхования граждан. В 1972 г. существенно были пересмотрены правила смешанного страхования жизни.

---

<sup>1</sup> Коломин Е. В. Вглядываясь в историю страхового дела // Финансы, 1996. № 9. С. 27-33.

В 1973 г. Управление иностранного страхования СССР – Ингосстрах было преобразовано в Страховое акционерное общество СССР (САО "Ингосстрах") со 100%-ным госкапиталом. В начале деятельности Ингосстрахом были разработаны Правила транспортного страхования грузов, утвержденные Министерством финансов СССР 24 августа 1949 г.<sup>1</sup>

Для повышения экономической эффективности добровольного страхования строений населения с 1973 г. страховое обеспечение по данному виду стало определяться исходя из оценки этих строений по государственным розничным ценам вместо оптовых цен.

К началу 1975 г. число застрахованных по личному страхованию составило почти 60 млн. человек, а показатель охвата страхованием рабочих, служащих и колхозников достиг 52%.

С 1977 г. начали проводить страхование к бракосочетанию (свадебное). Страхователями по данному виду так же, как и при страховании детей, выступали родители и другие родственники ребенка, а застрахованными – дети. Особенностью данного вида страхования является гарантированная выплата страхового обеспечения застрахованному лицу к свадьбе, даже в том случае, если в период действия договора страхования будет прекращена уплата страховых взносов в связи со смертью страхователя. Поэтому самыми заинтересованными в заключении таких договоров страхования были дедушки и бабушки, которых привлекала выплата страховой суммы их внукам при вступлении в брак даже в том случае, если страхователь не доживет до окончания срока действия договора. При вступлении в брак застрахованному выплачивалось страховое обеспечение. В интересах застрахованного лица в случае невступления его в брак до 21 года страховая сумма подлежала выплате при его дожитии до указанного возраста.

За период с 1970 г. по 1980 г. число договоров страхования населения увеличилось более чем в 2 раза.

---

<sup>1</sup> Троицкая И. В. Страхование в сфере предпринимательства в дореволюционной России // История государства и права, 2008. № 6. С. 26-28.

Отличительной чертой этого времени было массовое переселение из деревни в город. Одной из мер предотвращения этого стала реформа сельскохозяйственного страхования, проведенная в 1979 г.: совершенствуется порядок проведения страховых операций в сельском хозяйстве, где страхованию от большинства возможных рисков в обязательном порядке подлежало практически все имущество колхозов.

В начале 80-х гг. было введено обязательное страхование имущества совхозов в том же объеме, что и ранее проводившееся страхование колхозного имущества. Все колхозы и совхозы были охвачены государственным обязательным страхованием, однако в перспективе обязательная форма страхования должна быть заменена на добровольную.

В 1981 г. Верховным Советом СССР был утвержден Указ «О государственном обязательном страховании имущества, принадлежащего гражданам».<sup>1</sup> Тем самым, с одной стороны, подтверждалось наличие государственной монополии страховой деятельности, а с другой – подчеркивалась возможность широкого использования наряду с договорным и недоговорного страхования.

Указ Президиума Верховного Совета СССР "О государственном обязательном страховании имущества, принадлежащего гражданам" от 2 октября 1981 г. № 5764-Х, действовавший с 1 января 1983 г., предусматривал страхование гражданами зданий, принадлежащих им, включая жилые дома, садовые домики, дачи, хозяйственные здания, а также сельскохозяйственных животных – крупный рогатый скот возрастом от шести месяцев, коней и верблюдов возрастом от одного года. О страховании квартир, которые принадлежали государству, тогда не могло быть и речи. Обязательное страхование имущества граждан осуществлял Госстрах СССР по ставкам 0,3 - 0,35% от стоимости имущества. За просрочку уплаты страховых платежей устанавливалась пеня в размере 0,1% "от суммы недоимки".<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Указ Президиума Верховного Совета СССР от 2 октября 1981 г. «О государственном обязательном страховании имущества, принадлежащего гражданам» // Свод законов СССР. Т. 5. – М.: Известия, 1984.

<sup>2</sup> Дедиков С. В. К вопросу об обязательном страховании жилья // Жилищное право. 2007. № 2. КонсультантПлюс.

Были разработаны новые оценочные нормы на строения личной собственности. Оценка строений стала производиться исходя из действующих государственных розничных цен. Новыми условиями был отменен ряд ограничений в выплате гражданам за уничтоженные или поврежденные строения.

В 1983 г. отмененное обязательное страхование мелкого скота, находящегося в личных подсобных хозяйствах граждан, стало проводиться только в добровольной форме (полностью отменено как самостоятельный вид страхования в 1987 г.).

Значительную роль сыграло постановление Совета Министров СССР от 30 августа 1984 г. «О мерах по дальнейшему развитию государственного страхования и повышению качества работы страховых органов»,<sup>1</sup> которое ориентировало страховые органы на расширение пакета страховых услуг, разработку новых видов страхования, совершенствование условий страховой деятельности. Постановлением предусматривалось укрупнение материальной базы Госстраха, расширение подготовки специалистов в вузах страны, изменение механизма распределения прибыли и формирования фондов. Расширялся набор видов страхования.

В 1970 – 80-е годы шел активный процесс популяризации страхования среди населения, разрабатывались и внедрялись новые виды личного и имущественного страхования граждан. Но, к сожалению, провозглашенные десятилетием ранее множественные реформы и программы в 80-е годы так и остались лишь декларативными документами.

### **1.3. Страховое дело в период перестройки**

В конце 80-х гг. в СССР работало 5765 страховых органов - инспекций государственного страхования, имевших огромную сеть страховых агентов; 3425 таких инспекций находились на территории России. Общие объемы страховых операций с учетом нерыночного характера экономики были велики и со-

---

<sup>1</sup> СП СССР. 1984. № 28. Ст. 155.

ставляли свыше 3% ВВП<sup>1</sup>. В 1985 г. договоры личного страхования имели более 100 млн. человек, а показатель охвата личным страхованием вырос до 85%.

Перечень видов добровольного имущественного страхования дополнился с 1986 г. страховым договором «авто-комби», который заключается с автолюбителями и представляет собой комплекс страховых услуг (см. рис. 8). Этот вид страхования включает комбинацию объектов страхования: водителя и пассажиров на случай смерти и инвалидности, транспортное средство, багаж, находящийся в нем. Страхование производится на период эксплуатации транспортного средства.



Рис. 8. Реклама страхования на календарях в 80-х годах<sup>2</sup>

Существенно расширился перечень видов личного страхования: появилось страхование детей от несчастных случаев (с 1987 г.), страхование школьников от несчастных случаев (с 1986 г.). Крупной социальной мерой государст-

<sup>1</sup> Страхование право: учебник для вузов / Под ред. В. В. Шахова, В. Н. Григорьева, А. П. Архипова. – М.: Юнити-Дана: Закон и право, 2007. С.19-20.

<sup>2</sup> Сайт «Страхование сегодня». Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/history/exhibit/details/85/>. Дата обращения: 12.11.2011.

ва по улучшению условий жизни ветеранов труда стало введенное в 1988 г. добровольное страхование дополнительной пенсии для рабочих, служащих и колхозников.

Однако усилившиеся инфляционные процессы в экономике страны сделали проведение этого страхования бесперспективным, и оно было отменено.

В результате изъятия страховых резервов в конце 1980-х гг. из системы Госстраха СССР государственные страховые компании не смогли провести индексацию взносов по смешанно-накопительному страхованию.

Принятие Закона «О кооперации в СССР» в 1988 г. положило начало монополизации страхового дела в России. В соответствии с этим законом разрешалось проводить взаимное страхование: кооперативы могли страховать свое имущество и другие имущественные интересы в органах государственного страхования. Однако с самого начала кооперативные организации не ограничивались сферой, определенной Законом, и стали проводить различные операции по имущественному, кредитному страхованию и страхованию жизни. Узкое взаимное страхование стало быстро перерастать в акционерное страхование. Стали появляться первые акционерные страховые общества.

Страховые кооперативы стали альтернативой бывшей системе Госстраха. В конце 1988 – начале 1989 гг. в России действовало уже около 100 новых страховых организаций, а в феврале 1989 г. было создано первое их объединение – Ассоциация советских страховых организаций (АССО), объединявшая страховые организации России, Украины, Молдавии, Прибалтики.<sup>1</sup>

В системе Госстраха существовали отделы по урегулированию убытков, вопросы противодействия мошенничеству в страховании и страховой экспертизы они не поднимали.

С принятием Закона «О кооперации в СССР» стали создаваться негосударственные страховые организации, например Страховое общество "Прогресс" (организатор А. Разуваев), ассоциация советских страховых организаций АССО (организатор К. Пылов). Несмотря на гонения со стороны Министерства фи-

---

<sup>1</sup> Гвозденко А. А. Страхование: учебник. – М.: Проспект, 2008. С. 13.

нансов СССР на эти страховые организации, именно в них впервые были созданы специализированные "Дирекции по страховой экспертизе", которые положили начало становлению института страховой экспертизы и противодействия мошенничеству в страховании в современной России.<sup>1</sup>

Неоднократно принимались партийные решения о хозрасчете государственных предприятий, и, как реакция на них, возникали дискуссии о страховании имущества соответствующих собственников. В конце 80-х гг., когда вопросы хозрасчета начали решаться серьезно, было введено добровольное страхование имущества государственных предприятий, работающих в условиях хозяйственного расчета и обладающих правом юридического лица. Но в условиях административного распределения материальных ресурсов, их дефицита страхование часто становилось бессмысленным, так как денежные страховые выплаты еще не создавали возможности реального восстановления производства.

Бурный рост кооперативного движения и индивидуальной трудовой деятельности в конце 1980-х – начале 90-х гг. сопровождался организацией соответствующего государственного имущественного страхования.

Значительную роль в ускорении создания негосударственных страховых обществ сыграло утверждение «Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» от 19 июня 1990 г. и Постановление Совета Министров СССР «О мерах по демонополизации народного хозяйства» от 16 августа 1990 г., которые разрешили функционировать на страховом рынке конкурирующим между собой государственным, акционерным, взаимным и кооперативным обществам, которые могли проводить разнообразные виды страхования.

В результате перехода экономики страны на рыночные отношения, развития предпринимательской деятельности, расширения круга товарных и обменных операций в подходах государства к регулированию страхования и организации страхового дела произошли коренные изменения. Для функциониро-

---

<sup>1</sup> Митрохин В. К. Страховое мошенничество: история и современность // История государства и права, 2010. № 10. С. 4-9.

вания страховых организаций и компаний, в том числе и негосударственных, были созданы новые условия.

К концу 1990 г. с гражданами было заключено около 85 млн. договоров страхования жизни.

В декабре 1990 г. было положено начало новому российскому социальному страхованию созданием Пенсионного фонда РФ (ПРФ) в силу Закона «О государственных пенсиях в РСФСР» и Фонда социального страхования (ФСС) как преемника советского социального страхования Всесоюзной организации профсоюзов.

Конец 80-х годов и 90-е гг. XX в. характеризовались радикальными переменами в формировании страховой политики государства. Перемены были вызваны изменениями в социально-экономическом и политическом устройстве общества: переходом от административно-плановых к рыночным методам управления экономикой, созданием условий для развития частной собственности, свободы предпринимательства, свободы договора. Эти изменения обусловили демонополизацию страхования, которая проявилась в обеспечении государством условий для создания негосударственных страховых организаций, расширения сферы страховых услуг и совершенствования условий страхования.

Особенность начального этапа формирования страхового рынка в России заключалась в доминировании иностранных норм в том или ином виде над более ранними правовыми установлениями российского гражданского и торгового законодательства, сближение которых происходило в процессе осуществления прав и обязанностей субъектов страховых правоотношений в рамках их правового поведения, а также правоприменения.

Страхование в предпринимательской сфере было представлено в форме морского страхования, соответствующего по большей части уровню развития морского страхования в зарубежных странах, а также в виде страхования имущества, используемого в качестве средства для осуществления предпринимательской деятельности или же являющегося ее результатом. Кроме этого, перестрахование стало рассматриваться не только в качестве механизма обеспече-

ния страховых выплат, но и как способ управления предпринимательскими рисками профессиональных страховщиков.

Исторически первая попытка «навести порядок» и воссоздать систему страхового надзора была предпринята в 1991 г., когда Правительство СССР (Кабинет министров, возглавляемый В. С. Павловым) имело в своем подчинении орган страхового надзора, в обязанности которого были вменены контроль страховых организаций на территории СССР, разработка методологии на основании изучения зарубежного опыта деятельности страхового надзора и др. Этот орган просуществовал около 5 месяцев, однако набрать необходимые масштабы деятельности так и не успел – в силу распада СССР. В это же время был дан старт развитию системы обязательного медицинского страхования, вследствие чего установилась характерная для многих стран система медицинского обеспечения.<sup>1</sup>

Законом РСФСР от 28 июня 1991 г. «О медицинском страховании граждан в РСФСР» Правление Госстраха СССР было упразднено, а на его основе создана Российская государственная акционерная страховая компания.

Распад СССР в 1991 г. поставил на грань банкротства государственные страховые организации большинства бывших союзных республик.

Таким образом, в условиях монополии государства на страховое дело в советский период место страхования в централизованных финансах было бесспорным. Государственное страхование в СССР основывалось на началах государственной монополии, единых организационных и финансовых принципах. Государство считало страхование экономическим инструментом мобилизации средств предприятий, колхозов и населения, позволяющим их перераспределять для укрепления экономики и финансов страны, то есть рассматривало страховые денежные средства как составную часть бюджета. Это было удобно государственным властным структурам, так как с помощью норм финансового

---

<sup>1</sup> Кутыгин М. А. Правовое регулирование института страхования в России: Эволюция, преемственность и проблемы совершенствования: Историко-правовой аспект: Автореферат диссертации на соискание ученой степени. – Ростов-на-Дону, 2007. С. 28.

права, регулировавших деятельность в сфере страхования, позволяло сохранять в своих руках рычаги распределительного механизма.

Переход России к рыночной экономике потребовал преобразования базовых экономических отношений в российском обществе: появилась частная собственность, обособленные негосударственные субъекты хозяйствования, частное предпринимательство<sup>1</sup>.

## **Глава 2. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

### **2.1. Правовое регулирование страхового дела в РФ**

Страхование, особенно в социальной сфере, затрагивает практически все население страны. В страховых компаниях и внебюджетных страховых фондах концентрируются огромные средства, предназначенные для выплат страхователям. От соблюдения финансовых обязательств, принятых страховщиками, зависит финансовое благополучие миллионов людей. Сохранность страховых фондов и их целевое использование, соблюдение взаимных обязательств страховщиков и страхователей требует жесткого и постоянного контроля и регулирования. Контроль и регулирование, в свою очередь, должны опираться на законы и иные нормативные документы.

Для эффективного развития любой отрасли рыночного хозяйства, в том числе и страховой, необходима соответствующая ему гражданско-правовая основа. Причем эта основа должна быть взаимоувязанной по содержанию, принципам и форме на всех уровнях рыночного хозяйства – от государственного до уровней производителя и потребителя.

Законодательство о страховании имеет комплексный характер. Выделение его в качестве комплексной отрасли законодательства возможно, так как

---

<sup>1</sup> Мамедов А.А. Финансово-правовые проблемы страхования в России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Москва, 2005. 25 с.

оно включает в себя законы, регулирующие страховую деятельность, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, приказы и инструкции федеральных органов по надзору за страховой деятельностью.

Во-первых, это нормативно-правовые акты, которыми регулируется страхование. Законодательство по страхованию относится к отрасли "Гражданское право", а нормы гражданского права, в том числе и нормы, регулирующие страхование, могут создаваться только на федеральном уровне, что записано в Конституции РФ, а именно в п. "о" ст. 71. Поэтому нормы, относящиеся к страхованию, могут создаваться только на федеральном уровне и не могут устанавливаться на уровне регионов.

Можно разделить все нормативные правовые акты, регулирующие страховые отношения, на нормативные акты, адресованные всем участникам страховых отношений, и нормативные акты, адресованные только страховщикам и регламентирующие их деятельность. К общим нормативным источникам страхового права относится, прежде всего, Гражданский кодекс РФ.

Страхование как сфера профессиональной деятельности достаточно полно регулируется рядом глав Гражданского кодекса РФ, прежде всего главой 48 «Страхование», а также статьями главы 3 «Граждане (физические лица)», главы 4 «Юридические лица», главы 7 «Ценные бумаги», главы 9 «Сделки», главы 10 «Представительство. Доверенность», главы 9 «Сделки», главы 11 «Исключение сроков», главы 12 «Исковая давность», глав 13-20 (о правах собственности); глав 21-29 (об обязательствах и договорах); главы 34 «Аренда», главы 37 «Подряд», главы 42 «Закон и кредит», главы 44 «Банковский вклад», главы 45 «Банковский счет», главы 49 «Поручение», главы 52 «Агентирование» в части, регулирующей деятельность страховой компании как субъекта хозяйственной деятельности.

Важнейшим для страхования законодательным актом является Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (с изменениями на 30 ноября 2011 г.) (редакция, действующая с 1 января 2012 г.) (далее – Закон о страховании). Он регулирует

отношения между лицами, занимающимися различными видами деятельности в сфере страхового дела или участвующими в них, отношения по осуществлению государственного надзора за деятельностью субъектов страхового дела, а также иные отношения, связанные с организацией страхового дела.

В случаях, предусмотренных Законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации», федеральные органы исполнительной власти в пределах своей компетенции могут принимать нормативные акты, которые являются составной частью страхового законодательства. Действие Закона распространяется на отношения по обязательному страхованию в части установления правовых основ регулирования указанных отношений. Действие Закона не распространяется на отношения по обязательному страхованию вкладов физических лиц в банках и страхованию экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, осуществляемому государственной корпорацией, имеющей право на осуществление такой деятельности, предоставленное федеральным законом, на основании которого она создана.

Закон о страховании ограничивает деятельность страховщиков с участием иностранного капитала. Страховые организации, имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 %, не могут осуществлять в РФ страхование жизни, обязательное страхование, обязательное государственное страхование, имущественное страхование, связанное с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных или муниципальных организаций.

Статья 34 Закона утверждает равенство прав на страховую защиту российских и иностранных граждан, лиц без гражданства и юридических лиц на территории РФ.

Важным принципом Закона является приоритет международного права в страховании. Если международными договорами России или бывшего СССР установлены иные правила, чем те, которые содержатся в российском законодательстве о страховании, то применяются правила международного договора.

Внутренняя деятельность страховой компании, созданной в форме акционерного общества, регулируется Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с последующими дополнениями). Пункт 3 ст. 1 этого Закона утверждает, что «особенности создания и правового положения акционерных обществ в сферах страховой деятельности определяются федеральным законом», т. е. Законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации», который в данном случае имеет приоритет над Законом об акционерных обществах.

Следует отметить, что с принятием ГК в Закон о страховании были внесены значительные изменения. Так, была исключена гл. II "Договор страхования", насчитывавшая 10 статей.

К специальным нормативным актам по страхованию относятся: Законы РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, ведомственные нормативные акты и другие документы, непосредственно регулирующие страховые отношения при страховой сделке.

Кроме ГК РФ и Закона РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" существует много различных нормативных актов по конкретным видам страхования. Например, Кодекс торгового мореплавания, в котором целая глава XV посвящена морскому страхованию. Издано большое количество нормативных актов о различных видах обязательного страхования.

С другой стороны, лишь небольшое количество специальных нормативных актов регулирует поведение всех участников страховых отношений. Таким является, например, Закон о медицинском страховании. Но большинство специальных актов регулирует поведение либо только страховщиков – это акты, издаваемые страховым надзором, либо только страхователей – это акты об обязательном страховании.

В силу п. 2 ст. 3 ГК РФ по отношению к этим актам, в том числе и федеральным законам, статьи Кодекса пользуются приоритетом.

Однако из этого правила в гл. 48 установлено исключение из п. 2 ст. 3. Прежде всего, речь идет о законах, указанных в ст. 970 ГК РФ. Эта статья исхо-

дит из того, что законы, регулирующие предусмотренные в ней отношения (страхование иностранных инвестиций от некоммерческих рисков, морское страхование, медицинское страхование, страхование банковских вкладов и страхование пенсий), в иерархии источников страхового права стоят впереди норм ГК РФ. Соответственно, ст. 970 устанавливает, что к перечисленным в ней отношениям правила, предусмотренные гл. 48 ГК РФ, применяются "постольку, поскольку законами об этих видах страхования не установлено иное". При этом речь идет в равной мере как о специальных законах, посвященных соответствующим разновидностям страхования, так и о более общих законах.<sup>1</sup>

Споры, связанные со страхованием, а также с действиями страхового надзора и его должностных лиц, разрешаются судом, арбитражным судом или третейским судом в соответствии с их компетенцией.

Деятельность страховщиков в форме обществ с ограниченной ответственностью регулируется Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ.

Деятельность обществ взаимного страхования регулируется в настоящее время Федеральным законом «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ, Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации», ст. 968 ГК РФ.

Правительство в пределах своей компетенции утверждает изменения в условиях обязательного страхования. Министерство финансов Российской Федерации издает ведомственные нормативные акты, цель которых – регулирование внутренней финансовой деятельности страховщиков для обеспечения требований Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и Гражданского кодекса РФ.

Другие министерства в пределах своей компетенции также издают нормативные акты по страхованию, главным образом методического характера.

---

<sup>1</sup> Смирнова М.Б. Страхование право: учебное пособие. – М.: Юстицинформ, 2007. С. 15.

Нормативные акты Центрального банка России также оказывают непосредственное влияние на деятельность страховых компаний в части установления ставки рефинансирования и правил открытия счетов в учреждениях банков.

Налогообложение страховщиков, как и других хозяйствующих субъектов, регулируется в части второй Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ. В ст. 149 второй части НК РФ подтверждено, что оказание услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию страховыми организациями, а также по негосударственному пенсионному обеспечению негосударственными пенсионными фондами не облагается налогом на добавленную стоимость.

Налогообложение страхователей также регулируется второй частью НК РФ и различно для граждан и юридических лиц.

Тем не менее, несмотря на всю иерархию нормативно-правовых актов, регулирующих страхование, между ними существуют значительные проблемы противоречия друг другу. Так, например, нормы Гражданского кодекса РФ противоречат нормам Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Хотелось бы указать наиболее явные противоречия такие, как:

- в данном Законе иначе регулируется такое существенное условие договора страхования имущества (согласно подп. 1 п.1 ст. 942 ГК РФ это страхуемое имущество, в силу подп. 1 п.1 ст. 4 Закона о страховании - имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом);

- ГК РФ устанавливает право страховщика при расчете величины страховой премии применять разработанные им тарифы, в то время как Закон о страховании (абз. 2 п. 2 ст. 11) требует в обязательном порядке согласовывать в договоре страхования страховой тариф, фактически под угрозой признания договора незаключенным;

- Закон о страховании не допускает в принципе превышения размера страховой суммы над страховой стоимостью по договорам страхования имуще-

ства (п. 2 ст. 10), а это означает, что в случае такого превышения весь договор становится ничтожным как противоречащий императивной норме закона, тогда как согласно п. 2 ст. 947 Кодекса договоры страхования имущества и предпринимательского рынка могут предусматривать превышение размера страховой суммы над страховой стоимостью, но, такой договор в этой части ничтожен (абз. 1 п. 1 ст. 951);

- пункт 3 ст. 943 ГК РФ предоставляет участникам страховой сделки право при заключении договора страхования вносить изменения в стандартные правила страхования, дополнять их новыми положениями или исключать некоторые из них. Пункт 3 ст. 3 Закона о страховании вводит жесткое требование, в соответствии с которым добровольное страхование должно осуществляться на основании договора страхования и стандартных правил страхования.

Можно продолжить перечисление примеров несоответствия законодательных актов, но и этого уже достаточно, чтобы подтвердить одну из основных проблем страхового дела, которые будут рассмотрены ниже – пробелы законодательства.

В отечественной цивилистической доктрине единого подхода к проблеме соотношения норм ГК РФ и положений иных федеральных законов, регулирующих гражданские отношения, нет. Многие ученые активно поддерживают идею преимущества норм ГК РФ над нормами других законодательных актов, которые содержат положения, регулирующие гражданские правоотношения.

Итак, страховая деятельность в нашей стране регулируется основополагающими законодательными актами – Гражданским кодексом Российской Федерации и Законом Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Принятые в период становления страхового рынка, они в настоящее время требуют некоторой адаптации к изменениям, произошедшим за этот период в жизни страны, к обогнавшемуся росту экономических показателей.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Балакирева В.Ю. Совершенствование российского законодательства о страховании // Финансы. 2007. № 6. С. 34-38.

После вступления России в ВТО (Всемирную торговую организацию) в законодательство будут внесены различные коррективы.

Поскольку страхование в России бурно развивается, следует учитывать, что сборники, содержащие в более или менее полном и систематизированном виде действующие нормативные акты по страхованию, быстро устаревают. За текущими изменениями необходимо следить по различным изданиям, таким как Собрание законодательства Российской Федерации, Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств, "Российская газета", газета "Российские вести". Многие из этих актов появляются в "Российском страховом бюллетене", в журнале "Страховое дело".

Прошлые 2011-2012 гг. принесли большие перемены для страхового рынка: полномочия по регулированию рынка были переданы Федеральной службе по финансовым рынкам, началась реализация закона об обязательном медицинском страховании, страховании опасных производственных объектов. Однако реализация некоторых законов далека от идеала, так считают большинство страховщиков.

## **2.2. Анализ страхового рынка**

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. Объективная основа развития страхового рынка – необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств. Страховой рынок можно рассматривать также как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих услуг.

Обязательным условием существования страхового рынка является наличие общественной потребности на страховые услуги и наличие страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Сегодня потребительское поведение страхователей оказалось крайне востребованным из-за усложнения социокультурной динамики, вступления человечества в новую эру, для которой характерны беспрецедентная свобода, случайности, разрывы, парадоксы и, конечно же, риски. Возникла потребность минимизировать их, защитить себя от традиционных и новых опасностей, от действий других акторов и даже от неумышленных последствий наших собственных действий как результата потребления новых товаров и услуг. В этих условиях радикально изменяется функционирование института страхования.<sup>1</sup>

Переход отечественной экономики к рынку существенно изменил роль и место страховщика в системе экономических отношений. Страховые компании превращаются в полноправные субъекты хозяйственной жизни.

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья. К его основным звеньям следует отнести негосударственные (частные) страховые организации (акционерные, корпоративные и др.); специализированные перестраховочные компании; общества взаимного страхования как уникальный институт, связанный только со страховыми операциями; государственный сектор страхового рынка (государственные и муниципальные страховые компании), объединения страховщиков (ассоциации, союзы); страховые фонды.

Слухи о закрытости российского страхового рынка сильно преувеличены, наш рынок достаточно либерален. Уже несколько лет действует та часть Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которая фактически открыла все сектора рынка для страховых компаний, дочерних по отношению к страховщикам из европейского сообщества. И они могут наравне с российскими страхо-

---

<sup>1</sup> Шамсутдинова Л.Х. Регулирование потребительского поведения страхователей в современной России: социологический анализ: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидат социологических наук. – Москва, 2009. – 30 с.

выми компаниями проводить страхование жизни и обязательные виды страхования.

Особенности формирования страхового рынка в России обусловлены в первую очередь спецификой рыночной экономики в переходный период. В России страхование прошло период государственной монополии и демонополизацию. При государственной страховой монополии страхование предоставляло населению чрезвычайно узкий спектр услуг, дополняющих систему государственного социального обеспечения.

Отличительная черта организации страхового дела в настоящий момент – демонополизация. Возникли и развиваются страховые фонды, акционерные общества. Российский страховой рынок обладает мощным потенциалом развития, о чем свидетельствует общий объем страховых платежей.

Высокий уровень требований, предъявляемых к размеру уставного капитала отечественных страховщиков, позволяет гарантировать присутствие на страховом рынке компаний, способных выполнять свои финансовые обязательства.

Доступ иностранных страховщиков на российский страховой рынок ограничен. Они могут работать в России через дочерние структуры российские юридические лица или совместные предприятия, также являющиеся российскими юридическими лицами.

Страховые организации, имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%, не могут осуществлять в РФ страхование жизни, обязательное страхование, обязательное государственное страхование, имущественное страхование, связанное с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций. Но после вступления России в ВТО многое изменяется в отношении иностранных страховых компаний. Главное изменение по сравнению с существующей практикой: 49%-ное ограничение иностранных инвестиций в капитале компаний, занимающихся этими видами страховой деятельности, будет повышено до 51

%, а через 5 лет после присоединения к ВТО – полностью отменено. Иначе говоря, через 5 лет страхованием жизни и обязательным страхованием смогут заниматься компании, иностранное участие в капитале которых составляет 100 %. Еще один непростой связанный с этим момент – это нынешние преференции европейским инвесторам. По действующему закону 49%-ное ограничение не распространяется на инвесторов из стран Европейского Союза, таким образом, в настоящее время они имеют льготные условия, по сравнению с неевропейскими компаниями. С даты присоединения к ВТО эта преференция для европейцев будет отменена.

По прямым филиалам иностранных страховых компаний в России достигнутые нами договоренности предполагают возможность открытия филиалов через 9-летний переходный период, который начинает отсчитываться от даты присоединения к ВТО. При этом предполагается, что они будут работать в соответствии с российским законодательством, которое еще предстоит разработать. Будут выработаны лицензионные требования к филиалам и требования, которые обеспечивали бы финансовую устойчивость. Смысл этого – обеспечить высокое качество услуг, оказываемых российским потребителям, и надежность тех филиалов, которые будут работать в России.

Помимо требований непосредственно к филиалам, наши обязательства в ВТО предусматривают определенные требования к их материнским компаниям. Опыт работы компании должен составлять не менее 5 лет по страхованию иному, чем страхование жизни, и не менее 8 лет по страхованию жизни. Компания должна иметь опыт управления филиалами на внешнем рынке не менее 5 лет и размер активов не менее 5 млрд. долл. И наконец, вводится требование по обязательному наличию у материнской компании юридического адреса и фактического адреса в одной стране.

Еще один важнейший результат договоренности – право введения квоты иностранного участия в страховом секторе России. Сейчас по нашему действующему законодательству такая квота установлена на уровне 25 % от совокупного уставного капитала всех страховщиков, но в результате переговоров

эта цифра была увеличена до 50 %. При этом есть две существенные оговорки. В иностранной доле не учитываются те инвестиции, которые были сделаны до 1 января 2007 г. (на сегодня фактическая доля иностранного капитала составляет примерно 4,5 %). И второе изъятие касается будущих иностранных инвестиций в страховые компании, которые могут быть приватизированы после присоединения к ВТО – они также не включаются в общую квоту. А вот капитал филиалов будет засчитываться в общую квоту, то есть с этой точки зрения, 50 % рынка резервируется за российским страховым капиталом, и это опровергает опасения тех специалистов, которые предрекали подавление иностранными операторами российского сегмента рынка – квота не даст это сделать.

Несомненно, сейчас страховщикам надо максимально эффективно использовать тот достаточно большой переходный период, чтобы базовый принцип ВТО – принцип равных конкурентных возможностей – был в полной мере соблюден на российском страховом рынке.

На данном этапе в структуре российского страхового рынка добровольное страхование превалирует над обязательным, что является положительным фактом, однако наблюдается тенденция снижения его доли. Это связано с отказом от различных схем “псевдострахования”, замедлением роста личного страхования личного страхования, слабым развитием добровольного страхования ответственности. Внесение изменений в налоговое законодательство и ужесточение страхового надзора повлекли значительное снижение объемов страхования жизни.

На протяжении последних лет доля добровольного страхования в объеме собранных страховых премий снижается. Толчок росту рынка обязательного страхования дало введение обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, а также значительное увеличение объема финансирования государством здравоохранения через систему обязательно медицинского страхования

Наиболее значимыми сегментами российского страхового рынка сегодня являются автострахование, ОСАГО, страхование имущества юридических лиц

от огневых и иных рисков и добровольное медицинское страхование. Затем страхование от несчастных случаев и болезней, страхование жизни, страхование имущества физических лиц, страхование грузов и страхование строительно-монтажных рисков. Целый ряд видов страхования, имеющих высокое значение на развитых страховых рынках, практически отсутствуют на российском рынке.

Российский страховой рынок существенно отстает от мирового еще по одному важному показателю – объему собранной страховой премии на душу населения.

В России в последние годы происходит динамичное развитие страхового бизнеса. Об этом свидетельствует увеличение количества страховых организаций, появление новых видов страхования. Активно развивается также рынок посреднических услуг в области страхования (услуги агентов, брокеров, страховых консультантов, аудиторов). Вместе с тем уровень надежности российского страхового рынка, несмотря на некоторое его увеличение, все еще оценивается как низкий. Наличие и уровень рейтинга надежности страховых компаний не в полной мере учитывается при регулировании, аккредитации или выборе страховщика.

В России, по самым оптимистичным оценкам, застраховано не более 15 % потенциальных рисков, т. е. потенциал развития российского страхового рынка огромен.

Среди крупнейших российских страховых компаний можно назвать: Росгосстрах (1-е место по величине активов), РОСНО, Ингосстрах, РЕСО-Гарантию, «Урал-Сибирское соглашение» («Урал-Сиб»), Военно-страховую компанию, МАКС и др. Наиболее узнаваемы среди населения компании Росгосстрах (до 18 % опрошенных в крупных городах) и РОСНО (12 %).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Страхование право: учебник для вузов / под ред. В. В. Шахова, В. Н. Григорьева, А. Н. Кузбагарова. – М.: Юнити-Дана, 2009. С. 22.

На отечественном страховом рынке присутствуют также все основные международные страховые группы, за исключением представителей итальянского и японского страхового бизнеса.

Сегодня в России работают многие лидеры мирового страхования: Allianz, Zurich Financial Services, Axa, Generali, Metlife Alico и др. Еще 10-20 лет назад западных страховщиков в России можно было пересчитать по пальцам одной руки. Allianz и Zurich до покупок «Росно» и «Насты» работали через небольшие российские «дочки», группа Ergo купила питерскую компанию «Русь», группа AIG тоже запустила компанию, которая впоследствии разделилась на две: по страхованию жизни и общему страхованию.

Сейчас первые шесть строчек в российском рэнкинге крупнейших страховщиков по объему собранных премий занимают российские компании «Согаз», «Росгосстрах», «Ингосстрах», «РЕСО-гарантия», «Альфастрахование» и ВСК. Это уникально, в других странах Восточной Европы уже давно нет ничего подобного — местные страховщики там не играют заметной роли, констатирует работающий в России страховой консультант западной компании.

### **2.3. Общая характеристика страховой культуры и образования в сфере страхового дела**

Российский страховой рынок отличается от рынков развитых стран значительной региональной и видовой неоднородностью, а также отсутствием осознанной потребностью в страховании. Поэтому простое копирование технологий страхового маркетинга развитых стран в России не даст желаемого эффекта.

Препятствует развитию страхования непонимание сути страхования и недоверие российским страховым компаниям. Вместе с тем, многие граждане уже привыкли к страхованию своего жилья, а ряд предприятий, особенно эксплуатирующих опасные производства, начинает осознавать необходимость и полезность страхования своих рисков и активно пользуется услугами страхо-

вых компаний. Особенно востребованы предприятиями программы комплексной страховой защиты всего производственного комплекса, включая, в отдельных случаях и производственный персонал.

Общими чертами страхового маркетинга на большинстве национальных страховых рынков является ориентация на средний класс – основной потребитель страховых услуг. Эта характерная особенность связана с человеческой психологией. Бедному нечего терять, а, следовательно, и защищать, кроме способности к труду, но на страховую защиту от этих рисков (пенсионное и медицинское страхование) у него нет денег. Для богатого человека потеря недорогого личного имущества (домашнего имущества, автомобиля) легко восполнима, семья обеспечена, а основной капитал надежно защищен всеми доступными способами, включая, при необходимости, и страхование. Средний класс достаточно обеспечен, чтобы заплатить за страхование, но не настолько богат, чтобы не бояться будущего и связанных с ним рисков.

Номенклатура страховых продуктов и услуг должна быть ориентирована на целевые группы потенциальных клиентов, иметь характерные отличия от аналогичных продуктов конкурентов и обеспечивать возможность ее быстрого изменения в зависимости от конъюнктуры рынка.

Вместе с ростом благосостояния российских граждан постепенно улучшается ситуация и в страховом секторе. Агентам все меньше приходится убеждать клиента в необходимости самого страхования. На первое место выходит вопрос доверия к страховщику. Граждан обычно беспокоит, смогут ли они гарантированно и без лишних хлопот получить причитающуюся им страховую выплату в случае наступления страхового случая.

Основным фактором при выборе страховщика является известность страховой компании, ее многолетняя репутация. На практике это означает, что наибольшие шансы убедить потребителя приобрести полис имеют те агенты, которые представляют знакомую клиенту страховую компанию.

Страховая деятельность реализуется, прежде всего, через своих субъектов (страхователей, страховщиков, посредников), вступающих в отношения

между собой и с окружающим миром. Эти отношения регулируются с помощью законов, обычаев делового оборота, общественного мнения.

Именно сотрудники страховой компании продвигают ее бренд на рынке и от их профессионализма, понимания целей и ценностей страхового бизнеса в целом будет зависеть успешность этого продвижения. В основном потребитель страховой услуги получает информацию от сотрудников компаний, и только от них зависит впечатления, полученные клиентом в ходе беседы и возможность его привлечения к покупке страховой услуги. В последнее время работа по управлению персоналом в страховых компаниях приобретает решающее значение, так как именно от нее зависит донесение информации о ценности торговой марки компании до потребителя. Поэтому каждый сотрудник компании должен осознавать свою ответственность за репутацию ее бренда. При этом основной целью руководителя страховой компании является создание эффективной команды, обладающей определенными навыками поведения и работы, а также создание системы мотивации ее сотрудников на активное продвижение бренда компании на страховом рынке. Подготовка квалифицированного персонала является ключевым элементом создания успешного бренда компании.

Восприятие бренда страховой компании может быть основано на его личном мнении о сотруднике фирмы, а, кроме того, и на поведении других потребителей данной услуги. Общеизвестно, что недовольный потребитель становится гораздо более мощным источником негативной информации о компании, чем довольный – позитивной.

Помимо этого, одной из особенностей российского потребителя является согласие с мнением людей, которым он доверяет (так называемых референтных групп). Надежность страховой компании может выражаться не только в виде рейтинговых позиций, но и в четкости выполнения обещаний, данных ее сотрудниками клиентам компании.

Особенность страхового рекрутинга заключается в том, что набирать людей без опыта работы в страховом бизнесе возможно лишь на позиции начального уровня. В связи с этим работа по подбору осуществляется в двух на-

правлениях: подбор перспективных молодых людей без опыта работы и подбор квалифицированных специалистов (андеррайтеров, методологов, директоров по развитию и т.д.).

Важным моментом является составление профиля компетенций (профиль – это совокупность данных, для выполнения определенной работы), причем при его составлении следует ориентироваться на реальное положение дел в компании. Часто идеальные представления неопытных, но хорошо подкованных теоретически менеджеров по персоналу сводят на нет все усилия по привлечению потенциальных работников. Неправильная расстановка приоритетов существенно осложняет работу, вынуждает в конечном итоге следовать вразрез с принятыми в компании правилами подбора персонала; объем работы нарастает как снежный ком, и начальники подразделений начинают стихийно подбирать людей, уже не стремясь найти лучших кандидатов, а стараясь наверстать упущенное во время поисков время.<sup>1</sup>

Из-за того, что не существует неограниченного количества специалистов в области страхования, компании буквально перекупают их друг у друга – начинают торговаться, повышают уровень зарплат, что в конечном итоге приводит к искусственному изменению ситуации не только в страховом секторе, но и в определенной мере на рынке труда в целом.

Специалисты многих кадровых агентств своей задачей считают не подбор квалифицированного персонала, а закрытие вакансий как таковое.

Бывают случаи, когда функций и полномочий у руководителя службы персонала достаточно, а взаимодействия с руководителем фирмы нет. Такое встречается по разным причинам. Не стоит в подобной ситуации ожидать притока ценных квалифицированных кадров. Если в организации нет полноправного, компетентного, знающего и понимающего, вовлеченного в решение общестратегических задач HR-менеджера, обращайтесь в кадровые агентства, специализирующиеся на подборе персонала в страховые организации. К сожалению

---

<sup>1</sup> Талыкова М.Б. Проблемы и особенности подбора персонала страховой компании // Размещено на сайте «Страховое дело». Режим доступа: <http://www.ins-education.ru>. Дата обращения: 17.02.2012.

нию, в большинстве своем специалисты кадровых агентств своей задачей считают не подбор квалифицированного персонала, а закрытие вакансий как таковое. Это, по меньшей мере, непрофессионально, но такова наша российская действительность. Как правило, рекрутер в кадровом агентстве – низшая профессиональная ступень. Поэтому, подбирая кадровое агентство, стоит изучить рынок услуг по подбору персонала, репутацию агентств; можно запросить рекомендации; необходимо убедиться в уровне квалификации сотрудников, специализирующихся в данном конкретном агентстве на поиске нужных вам людей.<sup>1</sup>

Страховой рынок труда достаточно специфичен. Являясь интеллектуальным бизнесом, страхование старается привлекать высококвалифицированных специалистов, для которых основа мотивации – собственные достижения.

Организация страховой деятельности, как и мотивация персонала страховой компании, для достижения целей своей деятельности должны соответствовать не только экономической стороне этой деятельности, но и ее философским принципам. Соблюдение этих принципов гарантирует успех и благополучие во взаимоотношениях персонала и в итоге обеспечивает эффективное развитие компании. Несоблюдение ведет к развитию конфликтов между администрацией и сотрудниками, между персоналом и клиентами, снижает имидж компании, а в дальнейшем может привести к разорению, поскольку сотрудники организации – ее главное богатство.

При социализме профессия страхового агента считалась достаточно привлекательной вследствие свободного графика работы и относительно высоких зарплат. Сегодня престиж этой профессии упал, и найти новых страховых агентов очень непросто.

Практика показывает, что, при необходимости, работать страховым агентом, особенно по обязательным для страхователей видам страхования, например, ОСАГО, может почти каждый. Необходимо лишь провести первоначальное профессиональное обучение новичков страховой терминологии, осно-

---

<sup>1</sup> Там же.

вам законодательства и основным условиям страхового договора. Однако дальнейшие успехи во многом будут зависеть от личных качеств агента. Поэтому для обеспечения успешных продаж, особенно в добровольном страховании, необходим предварительный отбор лиц, способных не только найти потенциального клиента и убедить его приобрести данный страховой полис, но раскрыть и полностью обеспечить потребности клиента в страховой защите.

Отбор кандидатов для дальнейшего обучения из предварительно набранных является важнейшим этапом. Как правило, такой отбор включает анкетирование, собеседование, психологическое тестирование и наблюдение. Желательно участие профессионального психолога или его предварительная консультация по тестированию. Простое тестирование по известным и часто публикуемым тестам обычно не дает правильного результата по профессиональной пригодности.

Требования к квалификации страхового агента – среднее профессиональное образование и специальная подготовка по установленной программе без предъявления требований к стажу работы. В большинстве страховых компаний развитых стран в период учебы и начале самостоятельной работы (от 6 до 12 месяцев) страховым агентам выплачивается пособие, размер которого постепенно уменьшается. К концу периода выплаты пособия новый агент начинает получать комиссионные с заключенных им договоров.

В процессе обучения теоретические занятия чередуются с практическими семинарами (полевые школы страховых агентов) и работой под руководством наставников.

Мотивация страховых агентов включает материальное и нематериальное вознаграждение. Материальное вознаграждение состоит из комиссионного вознаграждения, заложенного в структуре тарифной ставки, премии за достижение запланированных результатов, выплачиваемых в денежной форме и специального вознаграждения за достижение выдающихся результатов в форме, например, подарков или корпоративных льгот. Нематериальное вознаграждение может производиться в форме награждения почетными знаками, грамотами, зва-

ниями, занесением на доску почета, включением в корпоративные и региональные списки лучших по профессии и т.д. При всем прагматизме американских страховых компаний мотивации страховых агентов уделяется постоянное внимание и немалые деньги.

Многие страховые компании имеют свои корпоративные кодексы, основанные на этических принципах компании и распространяющиеся на всех сотрудников и, прежде всего, на страховых агентов.

Перечисленные методы широко применялись в практике Госстраха СССР. Они остаются актуальными и действенными и в наше время.

Процесс формирования новых экономических отношений, основанных на свободной конкуренции, привел к появлению на рынке страховых услуг профессиональных участников, способствующих эффективному удовлетворению страховых потребностей. Среди них следует выделить брокера как особого субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющего действия в интересах страхователя или страховщика, а также оказывающего услуги, связанные с заключением и исполнением договоров страхования. Практика брокерской деятельности направлена на решение важных задач прямого страхования, а также размещения и реализации различных перестраховочных программ.

Брокерская деятельность в современной России – явление новое, поэтому еще не накоплен достаточный правовой опыт для ее эффективного регулирования.

Правовой статус страхового брокера формируется посредством включения его в новообразованную группу субъектов страхового дела. В нее, помимо брокера, вошли страховые организации, общества взаимного страхования и страховые актуарии. Деятельность участников группы подлежит лицензированию. Для получения лицензии необходимо выполнение определенных квалификационных требований: руководителю, главному бухгалтеру (или самому брокеру – физическому лицу). В качестве общего требования следует выделить наличие гражданства РФ, наличие стажа работы в сфере страхования. Прописывается законодательный запрет на одновременные действия страхового бро-

кера в интересах страхователя и страховщика. Положительная сторона новой модели брокерской деятельности заключается в организационной, экономической независимости, основанной на свободе гражданско-правового договора. Фактически брокер действует в интересах наиболее слабой стороны в страховом правоотношении, являясь "агентом" страхователя. Однако для страхователя по-прежнему остаются неочевидными преимущества обращения к страховому брокеру, а не непосредственно к страховщику.

Страховые брокеры вправе осуществлять иную, не запрещенную законом деятельность, связанную со страхованием, за исключением деятельности в качестве страхового агента, страховщика, перестраховщика. Страховые брокеры не вправе осуществлять деятельность, не связанную со страхованием.

Деятельность страховых агентов и страховых брокеров по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования (за исключением договоров перестрахования) с иностранными страховыми организациями, на территории России не допускается.

Остаются открытыми вопросы регламентации сотрудничества страхового брокера и страховщика (страховой организации). С одной стороны, страховой брокер не может непредвзято, рационально оценивать и размещать риски, не обладая полной информацией о текущем состоянии дел того или иного страховщика. С другой стороны, страховщик не имеет экономического интереса публиковать негативную информацию о своей деятельности. В законодательстве отсутствуют явные указания на информационные источники, которые вправе использовать страховой брокер и которые не будут существенно ущемлять экономические интересы участников страховых отношений.

К сожалению, масштабы совместной работы образовательных учреждений со страховщиками не так велики, как хотелось бы. В основном это достаточно узкая, индивидуальная работа с конкретными компаниями, например, «РОСГОССТРАХ», «УРАЛСИБ», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах» и др. В частности, Министерством образования и науки Российской Федерации с «РОСГОССТРАХ» подписано генеральное соглашение, предусматривающее не

только трудоустройство выпускников, но и участие представителей страховой компании в учебном процессе и разработке образовательных стандартов. «РОСГОССТРАХ» как самая большая территориально распределенная компания, крупнейший работодатель на страховом рынке России сильнее всех нуждается в понимании того, где и каких готовят специалистов. С этой целью силами филиалов компании была проведена работа по подсчету количества учебных учреждений высшего и среднего профессионального образования, готовящих кадры для страховой отрасли.

Работа страхового специалиста в наше время является востребованной. Услугами страховых компаний пользуются 70 % населения. Специалисты страхового дела – это люди, избравшие своей профессией продажу страховых услуг. Основной мотив выбора этой профессии – желание помочь людям защитить их от возможных непредвиденных ситуаций через страхование.<sup>1</sup>

Если изучить вакансии страховых компаний, то предпочтения отдаются в основном:

- специалистам в автостраховании;
- руководителям направления;
- специалистам по страхованию физических, юридических лиц;
- специалистам по страхованию жизни;
- специалистам по страхованию ответственности;
- специалистам по урегулированию убытков;
- андеррайтерам;
- специалистам по перестрахованию;
- актуариям.

На долю андеррайтеров и актуариев приходится около 5 % всех вакансий, где немаловажную роль играет опыт работы. Значительную часть вакансий составляют специалисты по страхованию жизни, менеджеры агентских групп,

---

<sup>1</sup> Гайворонская Н.Н. Проблема подготовки кадров для страховой отрасли // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8-9 июня 2011 г., Пермь) / гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2011. С. 506-513. ISBN 978-5-7944-1673-2

где основным навыком является техника продаж, которая приветствуется почти для любой вакансии. Практически отсутствует требование того, чтобы кандидат имел соответствующее высшее или среднее специальное образование.<sup>1</sup>

По мнению президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Андрея Кигима, после вступления России в ВТО есть смысл подумать об учреждении института страхового омбудсмана, который содействовал бы разрешению споров между гражданами и компаниями. Такой опыт уже используется банками.

Анализ существующей в России системы страхового образования позволяет утверждать, что в настоящее время основные элементы этой системы действуют разрозненно в условиях отсутствия единой концепции деятельности и развития, что в значительной степени снижает ее эффективность. Данные обстоятельства указывают на определенные кризисные явления в системе страхового образования и необходимость ее модернизации и реформирования.

Следует создать постоянно действующую систему сертификации страховых кадров, которая позволит обеспечить контроль уровня квалификации и будет стимулировать ее повышение у руководителей и работников страховых организаций. Единые сертификационные (квалификационные) требования и базовые принципы организации сертификационного процесса объединят пока еще разрозненные части рынка образовательных услуг для страховщиков в систему, в которой найдется место всем учебным учреждениям, способным дать уровень знаний, достаточный для прохождения квалификационного испытания.

Значительное количество страховщиков самостоятельно организуют обучение своего персонала, причем многие из них создают собственный корпоративный университет или собственный образовательный центр. Следует отметить, что наличие собственного учебного центра не означает, что там формируется профессорско-преподавательский состав. Чаще всего к работе в таких цен-

---

<sup>1</sup> Рафаэлян Э.А. Проблемы подготовки кадров для страховой отрасли // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8-9 июня 2011 г., Пермь) / гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2011. С. 522-525. ISBN 978-5-7944-1673-2

трах привлекаются специалисты-практики из различных страховых компаний и ведущие преподаватели из известных российских вузов.

На современном российском страховом рынке труда потребность в страховых специалистах выше, чем потребность в менеджерах (в том числе по продажам), что говорит о начале качественного развития отрасли. Однако потребность в менеджерах ощущается как крупными, так и малыми страховыми компаниями, испытывающими необходимость в совершенствовании системы продаж страховых продуктов. Налицо и повышенная текучесть кадров продающих подразделений страховых компаний.

Многие страховщики знают, насколько сложно сегодня привлечь с рынка труда достаточное количество профессионалов необходимой квалификации. Эффективный подбор подходящего персонала и снижение издержек на этот процесс возможны лишь при грамотном использовании различных каналов привлечения персонала в страховую компанию. Разные компании решают данный вопрос по-разному, и в каждом решении есть свои сильные и слабые стороны.

#### **2.4. Проблемы в страховом секторе экономики**

Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра. Самая большая, проблема страхового рынка в том, что государство в лице его властных органов до настоящего момента не желает воспринимать страхование как стратегический аспект развития экономики государства. Это в свою очередь порождает определенные негативные для развития страхового рынка обстоятельства.

Грамотная политика государства в данной области воспитывает у граждан потребность в страховании, а государство снимает с себя обязательства по возмещению своим гражданам всевозможных ущербов и убытков, экономя в конечном итоге значительные средства. Кроме того, поощряя страхование, го-

сударство с помощью страховых компаний получает огромные инвестиционные средства для собственной экономики. Стихийные бедствия, международные конфликты и т.п. неизбежно приводят к потере имущества, получению увечья, гибели. В странах с развитой страховой культурой, причиненный ущерб, в подобных случаях возмещается страховыми компаниями, что имеет свои преимущества – во-первых, выплаты соразмерны причиненному ущербу, во-вторых, государство может оказать дополнительную помощь.

Итоги кризиса показали, что российский рынок розничного страхования, несмотря на высокие докризисные темпы роста, имеет серьезные проблемы, сдерживающие его нормальное развитие.

Большинство проблемы рынка можно свести лишь к одному фактору – низкой страховой культуре в расширенном её понимании:

1. Низкая страховая культура страхователей:
  - Низкий добровольный спрос на продукты розничного страхования.
  - Низкая страховая грамотность (невнимательное изучение условий страхования часто является причиной претензий к страховым компаниям и отказу от страхования в дальнейшем, недостаточное распространение договоров франшизы, что повышает расходы страховых компаний по урегулированию мелких убытков).
    - Страхование мошенничество.
2. Низкая страховая культура у страховщиков и их собственников:
  - Выбор в качестве целевого ориентира рыночной доли, темпов роста взносов вместо рентабельности и убыточности.
    - Демпинг и завышенные комиссии страховым посредникам.
    - Низкая надежность страховых компаний, необоснованные задержки страховых выплат, рост случаев невыплат по своим обязательствам разорившихся компаний, в результате снижение доверия к страхованию у страхователей.
3. Низкая страховая культура у страховых посредников:
  - Безответственность страховых посредников.

○ Страховые посредники редко выступают в качестве продавца-консультанта, чаще в качестве просто продавца. В результате страхователи покупают «кота в мешке», что, в конечном счете, также снижает доверие страхователя к страховщикам.

Единственное ограничение рынка розничного страхования, не связанное в той или иной степени со страховой культурой, – это низкая платежеспособность населения. Различные страховые компании основными проблемами развития рынка розничного страхования называют, как правило, низкую страховую культуру, обвиняя в этом менталитет граждан, и усилившееся в последнее время недоверие к страховым компаниям. Так, ВСК видит главные ограничения развития рынка в невысокой страховой культуре, недостаточно высоком уровне доходов населения, информационном вакууме в области информации о страховых продуктах, преимуществах страхования. Ещё одной проблемой является отсутствие налоговых льгот. Государство должно играть определяющую роль в развитии рынка. Используя страхование, государство, в том числе, может решить и ряд социальных функций для малообеспеченных слоев населения<sup>1</sup>.

Компания «Ингосстрах» также как его страховой конкурент на страховом рынке основной проблемой считает низкий уровень страховой культуры граждан. Кроме того ограничениями является «недостаток доверия к страховым компаниями, страховое мошенничество, демпинг и неправильный андеррайтинг, завышенные комиссии и безответственность страховых посредников – все это связано с низкой страховой культурой населения и недостаточным профессионализмом страховщиков».<sup>2</sup>

Поток жалоб страхователей на страховщиков растет год от года, что лишний раз доказывает необходимость введения жестких мер по отношению к страховщикам, не выполняющим свои обязанности перед клиентами.

---

<sup>1</sup> Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». Режим доступа: <http://raexpert.ru>. Дата обращения: 8.11.2011.

<sup>2</sup> Там же.

Есть мнение о том, что отсутствие развитого института страховых агентов не позволяет доходить до клиента массово и профессионально, а также высокие комиссии страховым посредникам.

Низкая страховая культура населения вместе с невысоким уровнем развития страхования в России являются стимулом для повышения этого уровня. И первая роль здесь отведена государству, которое напрямую заинтересовано в увеличении поборов с населения, причем не без участия страховщиков. К сожалению, страхование в России – это не финансовая помощь пострадавшим, не финансовая защита в случае наступления тех или иных неприятностей, а бизнес, нацеленный на получение прибыли путем сбора денег, желательно без возврата клиенту. Подтверждением этому служит введение различных видов обязательного страхования. Сначала это было обязательное медицинское страхование, объем страховых премий, по которому намного превышает объем страховых премий по добровольному медицинскому страхованию. Более того, величина страховых премий по обязательному медицинскому страхованию опережает все сборы по добровольному медицинскому страхованию.<sup>1</sup>

Некоторые граждане не считают чем-то особенным и неприемлемым для нормального общества тот факт, как нажиться за счет страховой компании. В свою очередь, и недобросовестные страховщики пользуются некой неосведомленностью граждан в сфере страхования. Главным образом это реализуется в том, что страховые организации решают проблемы страховых выплат самостоятельно на основании своих правил страхования, что порождает различные подходы, обоснования, нередко противоречащие действующему законодательству, и, конечно же, интересам страхователей.

Решение данной проблемы следует начинать с анализа действующего законодательства и выявления тех его требований, которые обуславливают необходимость и возможность осуществления страховых выплат в каждом конкретном случае. Такой анализ позволяет выявить и сформулировать ряд прин-

---

<sup>1</sup> Котляр Т.В. Проблема развития российского страхового дела // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение, 2011. № 6. Размещено в СПС КонсультантПлюс.

ципиальных, законодательно обоснованных положений, на которых должны основываться решения страховщиков о страховых выплатах или отказах от них.

Еще одной проблемой в настоящее время является конкуренция между страховыми компаниями. Многие страховые компании проводят агрессивную маркетинговую политику и стараются привлечь страхователей с помощью демпинга – необоснованного занижения тарифов. Подобный неблагоприятный отбор приводит к развитию нестабильности на российском страховом рынке, подрывает его надежность, препятствует системе страхования выполнять свои функции.

Таким образом, конкуренция, вместо того чтобы быть средством развития страхового рынка, стимулом для повышения качества предлагаемых услуг и создания новых страховых продуктов, наоборот, дестабилизирует рынок, снижает его эффективность и надежность.

В этих условиях представляется необходимым разработать и реализовать комплекс мер, направленных на стимулирование развивающейся рынок конкуренции между поставщиками страховых услуг. Рынок развивает только такая конкуренция, при которой сформированы условия для реализации интересов потребителей. В частности, эта задача может быть решена путем государственной поддержки развития новых форм организации страхового фонда – «микро-страхования», развития инициатив Федеральной антимонопольной службы (ФАС) по ограничению существующей практики аккредитации страховщиков в банках и прямой законодательный запрет подобных форм партнерства и др.

К числу специфических российских проблем страхового рынка относятся также сравнительно слабая капитализация большинства компаний, недостаточность страховых резервов, сопутствующее этому чрезмерное стремление к монополии секторов страхового рынка и использование административных рычагов (административный ресурс по-прежнему играет значительную распределительную роль в страховании, и не всегда бескорыстно).

Весомой причиной неразвитости страхового рынка, которая уже упоминалась ранее, можно сказать основной, является низкий уровень платежеспособности

способности спроса населения, который соответствует уровню развития экономики. А значит, ухудшение благосостояния и социального положения связано с негативными результатами деятельности органов власти.

Большинство исследователей в страховом деле выделяют еще одну немаловажную проблему, которая тормозит рост страхования в нашей стране. Это проблема страхового законодательства, точнее некоторые пробелы в нем, существующие на данный момент. Одним из решений данного вопроса, возможно, будет являться принятие Страхового кодекса.

Страховой рынок России и ее регионов развивается в значительной степени стихийно и весьма специфически в силу ряда объективных и субъективных причин. К ним, прежде всего, относятся:

- несогласованность действий страховщиков, превалирование в их деятельности борьбы за рынок вместо его совместной организации и расширения; интересы узкого бизнеса конкретной компании заслоняют необходимость параллельных и адекватных консолидационных процессов;

- неэффективная система управления страхованием со стороны государства и региональных органов власти, недооценка центральными и региональными властями огромного потенциала страхования, неразвитая и во многом противоречивая правовая база страхования в России;

- дефицит специалистов по страхованию в налоговых инспекциях, налоговой полиции, Департаменте страхового надзора, антимонопольных органах. По мнению В.В. Шахова и Ю.Т. Ахвледиани, в их деятельности преобладают надзорные и контрольные функции в ущерб регулятивным и оказанию помощи страховщикам и их объединениям;

- недостатки технологии страхового процесса;

- законодательная и организационная необеспеченность;

- объединения страховщиков пока не востребованы в полной мере;

- особенности менталитета (см. рис. 9) многих руководителей российских предприятий и психологического склада населения.<sup>1</sup>



Рис. 9. Карикатура «Очень застраховано: Ангел-Хранитель» (автор Сергей Кокарев)<sup>2</sup>

Страховой сектор как часть финансовой системы страны имеет огромное значение для всей экономики. Тарифная политика и практика принятия рисков страховых компаний может оказать существенное влияние на себестоимость отечественных товаров и услуг. Завышение страховых тарифов при страховании предприятий, работающих в стратегических для России отраслях, может привести к снижению конкурентоспособности их товаров на мировом рынке. Именно поэтому высокая доля иностранных инвестиций в капитале страховых компаний формирует зависимость российского страхового сектора и всей национальной экономики от международного капитала.

Значительной проблемой, ограничивающей дальнейшее развитие страхового рынка, является острая нехватка профессиональных кадров в сфере страхования. Отсутствие четкой системы сертификации и обучения актуариев и

<sup>1</sup> Страхование: учебник для вузов / под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова. — М.: Юнити-Дана, 2007. С. 461-462.

<sup>2</sup> Сайт «Каталог российской карикатуры» Режим доступа: <http://caricatura.ru/art/kokarev/url/parad/kokarev/2960/&gfc=563510>. Дата обращения: 23.03.2012.

андеррайтеров значительно снижает уровень надежности всего российского страхового рынка.

Таким образом, необходимо создавать условия для формирования альтернативных механизмов, позволяющих решать социальные проблемы общества, среди которых, страхование относится к одному из наиболее действенных и значимых.

## **Глава 3. СОВРЕМЕННЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

### **3.1. Общая характеристика услуг, предлагаемых страховщиками**

Российский страховой рынок меняется. С одной стороны, совершенствуются законодательство и страховые продукты, повышается эффективность использования маркетинга и рекламы, у многих страховщиков наблюдается рост капитализации, а политика слияний-поглощений позволяет некоторым из них реализовывать стратегию регионального развития на всей территории России. Но, с другой стороны, качество предоставляемых населению страховых услуг часто не удовлетворяет страхователей.

Рынок страховых продуктов как важная составляющая страхового рынка представлен специфическим товаром, предлагаемым на страховом рынке, – страховой услугой. Она может быть представлена физическому или юридическому лицу на основе договора (в добровольном страховании) или закона (в обязательном страховании). Акт купли-продажи страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждении чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень видов страхования, которыми может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

Являясь специфической финансовой услугой, страхование обладает с одной стороны свойствами, характерными для большинства видов услуг (неосвязаемость, неотделимость от источника, постоянство качества, несохраняе-

мость), с другой стороны имеет специфические особенности (долгий жизненный цикл продуктов, значительная государственная регламентация, зависимость от макроэкономического окружения и др.).

Важной особенностью сферы страховых услуг в нашей стране является наличие целого ряда благоприятных особенностей для ее развития: огромная территория, многомиллионное население, наличие множества хозяйствующих субъектов, появление новых видов страхования.

Сфера страховых услуг при наличии правильно построенной системы управления может постоянно расширяться, как с точки зрения значительного количества потенциальных страхователей, так и с позиций появления новых видов страховых услуг.

Страховой рынок относится к тем институтам рыночной экономики, который по своему развитию и по количеству предлагаемых страховых продуктов в основном опережает платежеспособный спрос своих клиентов и в определенной степени стимулирует его. В особенности это относится к работе с населением. Растущая конкуренция на страховом рынке не только заставляет расширять перечень предлагаемых услуг, но и способствует популяризации традиционных массовых видов страхования.

Среди российских страховых компаний отсутствует какая-либо определенная специализация по направлениям страховой деятельности. Большинство компаний предлагают классические виды страхования.

Сфера страховых услуг является одним из секторов сферы услуг в целом. Сегодня сфера страховых услуг занимает серьезное место в российской экономике. Так, по показателю страховых взносов выплаты страхователям и застрахованным составили около 450 млрд руб. Страховой бизнес вырастает в серьезного институционального инвестора: совокупный уставный капитал страховых организаций составляет 200 млрд рублей, а страховые резервы приближаются к 400 млрд. Страховая отрасль сегодня стала одним из крупнейших работодателей. Среди не менее чем 200 тыс. занятых в страховой сфере, не считая совместителей, много высококвалифицированных специалистов. Уровень

значимости института страхования в российской экономике находит отражение в доле страховых взносов в ВВП: в 2009 г. значение данного показателя составило 3,4 %. (среднемировое значение было равно 7,5%). Кроме того, российский страховой рынок существенно отстает от мирового еще по одному важному показателю – объему собранной страховой премии на душу населения.<sup>1</sup>

Особенности страхового маркетинга определяются особенностями страховых услуг. Это, прежде всего, сложность понимания и объяснения сущности страховой услуги (что продается) до ее приобретения, а иногда и после этого. Страховая услуга реализуется только при наступлении страхового случая и в условиях, строго индивидуальных для каждого клиента, поэтому ее особенностью является изменчивость исполнения.

Применительно к страхованию в маркетинге особо следует выделить анализ рисков, правовые основы страхования и анализ потенциальных объектов страхования. Важным направлением страхового маркетинга практически во всех странах является упрощение и стандартизация условий страхования. Это позволяет отказаться от достаточно дорогой агентской сети и распространять простые полисы через банки, магазины, через Интернет.

Продукты в сфере услуг (любые, в том числе и страховые) подразделяются на простые (один продукт – одна услуга) и "пакетные" (несколько услуг в одном продукте – пакете). Такой "пакет" представляет собой набор услуг (а иногда туда входят и физические товары), одна из которых является центром пакета, его ядром ("ядерная" услуга), а остальные – имеют второстепенное значение. Это вспомогательные товары и услуги (без приобретения которых потребление "ядерной" услуги невозможно или значительно затруднено) и дополнительные товары и услуги (без которых возможно потребление "ядерной" услуги, однако появление дополнительной услуги его существенно облегчает, улучшает или удешевляет).

---

<sup>1</sup> Кучерова Н.В. Управление развитием сферы страховых услуг на основе концепции интегрированного маркетинга: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Уфа, 2011. – 32 с.

В комплексный страховой продукт могут входить и нестраховые дополнительные и вспомогательные услуги, а страховая услуга может входить как дополнительная услуга в предложения других товаров и услуг. Поэтому далее, говоря о "пакетных" способах сбыта, для простоты мы будем упрощенно называть их части – "страховая составляющая", имея в виду собственно страховой продукт, и "нестраховая составляющая", куда входит все остальное.

Социологические исследования показывают, что отличительными чертами поведения потребителей является недоверие к страховому рынку и плохого осознания потребности в страховании у предприятий и населения. "Пакетные" продажи – лучший способ преодолеть предубеждение против страхования.<sup>1</sup>

Сегодня в любой сфере экономики, в том числе и в страховании, наблюдается тот факт, что голос потребителя становится более властным при совершении покупки и находится под высоким влиянием различного рода факторов (в частности, Интернет). В таких условиях могут преуспеть лишь те торговые марки, которые ориентированы на потребителя и потребительское удовлетворение. Меняющиеся потребности страхователей в дальнейшем должны побудить компании к установлению отношений, сосредоточенных на клиенте, и тем самым увеличить уровень лояльности потребителя к определенной марке.

Рыночная экономика основывается на свободе выбора граждан. В принципе каждый может решить сам, как ему поступить. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть направить на потребление, а какую – на накопление. Кроме того, человеку предоставляется свобода заключения соглашений с другими людьми. Все это учитывает страховой рынок, предлагая широкий набор страховых услуг.

Нашим страховщикам пока хватает работы в лицензировании и разработке тарифов по классическим видам. Хотя попытки разработать что-нибудь свеженькое и необычное уже есть.

---

<sup>1</sup> Жилкина М.С. Актуальные вопросы страхового маркетинга // Финансовая газета, 2001. № 19. С.-13.

В России в отличие от западных стран с необычными видами страхования все гораздо проще. По мнению специалистов ранее существовавшей компании "ВЕСТА", к необычным заключенным договорам можно отнести страхование известного русского путешественника Фёдора Конюхова во время кругосветной гонки на яхте и гастролью парижского варьете в Москве.

А "РЕСО-Гарантия" стала страховать риски спортсменов, занимающихся экстремальными видами спорта. "Спасские ворота" также давно занимаются страхованием представителей экстремальных видов спорта и отдыха. А специалисты компании до сих пор вспоминают, с каким неподдельным интересом смотрели выступления российской команды в известной игре "Форт Байард". Дело в том, что вся команда была застрахована "Спасскими воротами". Был выписан даже полис от перерыва в съемках телевизионной версии игры из-за плохой погоды. Два интересных страховых продукта продает Военно-страховая компания в регионах.

В Сибири людям предлагается за 40-60 рублей в год застраховаться на случай укуса клещом и заболевания энцефалитом. Только в Красноярском крае этот полис купили более 3,5 тысяч человек. В Республике Марий Эл проводится страхование возможных медицинских расходов иностранцев, приезжающих в Россию на поиск невесты. Посредником при заключении подобного договора, естественно, является брачная контора. Интересно, что услугами страховой компании уже воспользовались несколько десятков женихов.

Российские страховщики изо всех сил стремятся не отставать от своих зарубежных коллег по ассортименту и качеству предложений.

На рынке страховых услуг происходит определенным образом организованная во времени и пространстве «встреча» спроса на страховые услуги в товарной форме предложения этих услуг. Рынок страховых услуг возникает лишь в условиях множественности страховщиков (продавцов специфического товара «страховая услуга»), выступающих независимыми организациями, аккумулирующими страховую фонд. Объективная основа существования рынка страховых услуг — необходимость обеспечения бесперебойного воспроизвод-

ственного процесса (в сфере общественного производства), а также необходимость преодоления негативных последствий от наступления случайных событий и непредвиденных неблагоприятных обстоятельств (в виде возмещения материальных потерь, как в производственной, так и в личной сферах).

### **3.2. Тенденции и перспективы развития российского страхования**

Страхование — одна из финансовых услуг, правила функционирования которых существенно изменятся после присоединения России к ВТО. После ратификации Протокола о присоединении к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО, которое состоялось в июле 2012 г., Россия примет на себя обязательства в отношении допуска иностранных лиц на внутренние рынки.

Обязательства, которые Россия соглашалась принять на себя изначально в секторе страховых услуг (в проектах обязательств, предложенных РФ к обсуждению другим членам ВТО в 1999 г. и позже в 2001), существенно отличались от того, что было согласовано по итогам переговоров и зафиксировано в таблице обязательств. Так, например, в проекте 1999 г. из-под обязательств России в системе ВТО были полностью выведены услуги по страхованию жизни, все виды обязательного страхования и страхования государственного сектора.

И для проекта 1999 г., и для проекта 2001 г. (хотя и в меньшей степени) характерно то, что обязательства носили гораздо более ограничительный характер по отношению к доступу иностранцев на рынок страховых услуг по сравнению с тем, что было зафиксировано в итоговом проекте обязательств. Но с каждым проектом Россия соглашалась взять на себя все большее и большее количество обязательств по страховым услугам.

Таким образом, изначально Россия стояла на строго протекционистских позициях, пытаясь сдерживать экспансию зарубежных страховщиков на российский рынок. Однако в ходе переговоров эти позиции были сданы в пользу большей степени открытости рынка страховых услуг для иностранцев.

Конкуренция на недостаточно развитом (по сравнению с западным) российском рынке, при открытом доступе на него иностранных страховщиков может привести к вытеснению национальных игроков, оставив им обслуживание преимущественно малого и среднего бизнеса. Это может привести, в частности, к понижению капитализации отрасли за счет переключения большей части финансовых потоков на зарубежное перестрахование, увод на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование (по каналам перестрахования и инвестирования), занятие монопольного положения крупными иностранными страховщиками, к чему национальные игроки могут оказаться просто не готовы. Но в любом случае, у них есть как минимум 5 лет, чтобы подготовиться.

В настоящее время объемы операций на рынке страховых услуг неуклонно растут. Вместе с тем за годы рыночных преобразований не удалось в полной мере сформировать устойчивый, соответствующий современным потребностям общества рынок страховых услуг.

Исходя из этого, говорить о росте российского страхового рынка еще рано. Для начала необходимо привести в порядок страховое законодательство, в котором на текущий момент существует много “белых пятен”, так как без эффективного и развернутого страхового законодательства цивилизованный страховой рынок невозможен.

Первым шагом на пути к этому могло бы стать принятие Страхового кодекса, в котором были бы учтены все пробелы действующего законодательства, предусмотрены штрафы и неустойки за нарушения страховщиками сроков выплат, уклонение от выполнения обязательств перед своими клиентами, а также нелишним было бы посвятить отдельную главу договору страхования и определить приоритеты в принятии того или иного вида обязательного страхования.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Котляр Т.В. Проблемы развития российского страхового рынка // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение, 2011. № 6. Размещено СПС КонсультантПлюс.

Таблица 1. Основные задачи развития страхового дела



Под государственным регулированием страховым надзором подразумевается не организация, не организационная структура, а деятельность данного регулирующего субъекта в части собственно страховых операций, а именно соблюдение общегражданского и страхового законодательства в части соблюдения условий, правил страхования, кроме вопросов допуска к осуществлению страховой деятельности.

Прерогативой органов страхового надзора ввиду особой значимости для деятельности страховых организаций и для контрагентов, а также для регулирующих субъектов является инвестиционная деятельность и ценообразование.

В целях прекращения практики принятия нормативных правовых актов, содержащих декларативные нормы об обязательности страхования, необходимо создать законодательную основу обязательного страхования на территории Российской Федерации. Система обязательного страхования должна предусматривать эффективную защиту имущественных интересов государства от

стихийных бедствий, аварий и катастроф при минимальных затратах бюджетных средств. Для этого необходимо провести инвентаризацию соответствующих объектов, определить их стоимость, риски, от которых будет предоставляться страховая защита, и формы страхования, а также изыскать источники осуществления страховой защиты.

Эффективное функционирование рынка страховых услуг предполагает создание равных условий деятельности для всех страховых организаций на территории Российской Федерации, для чего необходимо обеспечить:

- усиление контроля за действиями органов государственной власти всех уровней, ограничивающих конкуренцию на рынке страховых услуг;

- отработку системы проведения открытых конкурсов страховых организаций, привлекаемых для осуществления страхования за счет бюджетных средств;

- мониторинг деятельности страховых организаций, занимающих доминирующее положение и препятствующих доступу на рынок других страховых услуг;

- государственный контроль за концентрацией капитала на рынке страховых услуг;

- совершенствование форм статистического учета и отчетности страховых организаций, в том числе с целью проведения анализа конкурентной среды на федеральном и региональном рынках страховых услуг и определения доминирующего положения страховых организаций на таких рынках.

Важное условие конкуренции на рынках финансовых услуг – исключение государственного участия в уставных капиталах страховщиков.

Развитие рынка страховых услуг должно базироваться на принятии решений, предусматривающих, прежде всего, повышение качества функционирования национальной страховой системы при конкуренции со страховщиками, капитал которых сформирован с участием иностранных инвесторов. Процесс либерализации рынка страховых услуг в среднесрочной перспективе должен основываться на том, что страхование является важнейшим инструментом

формирования долгосрочных, наиболее важных для развития российской экономики внутренних инвестиционных ресурсов.

Либерализация рынка страховых услуг должна быть нацелена на интеграцию российской страховой системы в мировую страховую систему и создание механизмов, препятствующих оттоку национальных капиталов.

В связи с осуществлением мер по совершенствованию налогообложения страховых операций, развитием долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования и введением новых видов обязательного страхования произойдет дальнейший рост числа договоров страхования, размеров страховых выплат и, как следствие, рост объема финансовых средств в системе страхования и предоставление более широкому кругу граждан и юридических лиц страховой защиты. Осуществление мер по развитию страхования и совершенствованию регулирования отношений в этой сфере будут способствовать увеличению общего объема страховых премий и объема страховых выплат. Рост объема страховых премий позволит страховщикам аккумулировать дополнительные финансовые средства, которые послужат источником инвестирования финансовых средств в экономику страны.

Еще одним направлением совершенствования и развития страхования является развитие обязательного и добровольного видов страхования. Предполагается усиление контроля за проведением обязательного страхования, в том числе обязательного государственного страхования; введение ряда новых видов обязательного страхования объектов, подверженных значительным рискам и убыткам, граждан и юридических лиц, которым причинен существенный ущерб в результате стихийных бедствий, аварий и т.п.

Необходимо отметить низкий уровень проникновения страховых услуг в сфере добровольного страхования на российский страховой рынок. Между тем в развитых странах виды добровольного страхования, такие как медицинское страхование, автострахование, страхование жизни, являются массовыми продуктами.

Развитие страхования невозможно без повышения капиталоемкости страхового рынка.

Важным направлением развития страхования является совершенствование налогообложения и регулирования страховой деятельности. Так, предполагается включить в перечень социальных налоговых вычетов затраты граждан при страховании ими наиболее жизненно важных имущественных интересов (связанных с жизнью и здоровьем, владением, распоряжением жилыми помещениями и домашним имуществом).

Целесообразно также расширить перечень расходов организаций по различным видам страхования ответственности, включаемых в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль.

Для эффективного функционирования рынка страховых услуг необходимо создать равные условия для осуществления деятельности всеми страховыми организациями на территории Российской Федерации.

Анализ тенденций формирования страхового рынка, изучение его особенностей и перспектив дальнейшего развития показали, что отечественный страховой рынок имеет мощный потенциал. Особым условием его развития является понимание и стимулирование страхования как специализированной отрасли по стабилизации экономики. С помощью создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. Однако принуждение потребителей к приобретению страховых услуг не всегда является действенным методом для их продвижения. Чаще намерение потенциальных страхователей пользоваться услугами страховщиков продиктовано собственной оценкой степени угрозы каждого отдельного риска, а также потенциального ущерба, связанного с ним.

В современных российских условиях подлинное понимание актуальных проблем реализации интересов страхователей способно обеспечить положительную модернизацию российского страхового рынка.

На рынке страхования жизни в последние годы намечаются положительные тенденции и постепенно создаются предпосылки для активного развития этого вида страхования. Однако существует ряд проблем, сдерживающих развитие страхования жизни. Многие из них носят потребительский характер и могут решаться средствами маркетинга и его инструментов. Однако достижением последних лет стало укоренение позиции страхования как неотъемлемого и значимого звена финансовой системы. Об этом свидетельствует увеличение спроса на страховые продукты и, как следствие, увеличение темпов роста многих видов страхования.

### **3.3. Популяризация страховых продуктов среди населения**

В России происходит рост благосостояния граждан. Это дает перспективы для развития страхового сектора. Но существует проблема отсутствия страховой культуры у населения. Страна нуждается, в первую очередь, в страховом "ликбезе". Здесь начинает играть свою важнейшую роль реклама. Исследования показали, что она важна на любом этапе развития страховой деятельности. В России есть сегменты рынка, например, предприятия топливно-энергетической отрасли, нефтегазового комплекса, где страхование уже пустило глубокие корни и вошло в экономический повседневный обиход. Для руководства таких предприятий, также лиц, отвечающих на них за страховую защиту, "ликбез" уже не нужен. На них должна быть направлена имиджевая реклама. Имиджевая реклама страховщика и укрепление престижа его торговой марки особенно важно для компаний, занимающихся прямыми продажами страховой продукции. А с учетом, что в течение всех предшествующих лет на российском рынке страхования идет борьба за крупных корпоративных клиентов, рекламная деятельность страховых компаний стало особенно актуально.

Отдел маркетинга в страховых компаниях, за исключением двух-трех «гигантов» страхового рынка, занимается в основном рекламой и PR. Причем до недавнего времени, рекламные кампании продвигали не брэнды или кон-

кретные страховые продукты, а страхование, в принципе. Такой подход был обоснован. В стране, с тотальным неверием в финансовые механизмы необходимо создавать предпосылки для спроса – изменять общественное мнение относительно страхования, что вполне удалось. За последние годы рекламная активность страховых компаний возросла в несколько раз. На какое-то время это вполне способствует привлечению потребителей, росту известности страховых компаний. Но такая ситуация не может продолжаться долго. Потребитель получает первичный опыт страхования, он становится разборчив. В следующий раз он будет делать обоснованный выбор, на основе полученных знаний. И здесь ему будет важно многое – насколько он идентифицирует себя с компанией (точное позиционирование), тарифы, урегулирование убытков, прозрачность и привлекательность страховых продуктов, доступность услуг. И это уже не является лишь компетенцией рекламы.

В последние годы наметилась тенденция разработки комплексных (пакетных) продаж, то есть предложение страховых услуг, состоящих из нескольких логически связанных между собой (по риску или объекту) страховых продуктов (пакетная гамма продуктов), например, страхование автокаско вместе со страхованием водителя и пассажиров от несчастного случая и медицинского страхования. Комплексный подход выражается и в разработке линейки (веерная или ассортиментная гамма страховых продуктов), нацеленных на удовлетворение клиентов с разными экономическими возможностями (от простых дешевых продуктов до дорогих, включающих дополнительный сервис). Применительно к предприятию комплексный продукт еще называют программой страхования.

Стратегии и тактики запуска страхового продукта могут быть совершенно различными. Единых рецептов его коммерциализации не существует, однако можно выделить два основных подхода к этой проблеме. Первый из них – активный способ запуска. Он заключается в массовой атаке на потребителя с использованием всех имеющихся средств воздействия – широкой рекламы, агентских усилий, стимулирования сбыта. Второй способ – постепенный, осторожный. Он состоит во введении продукта на рынок без особой рекламы и специ-

ально видимых маркетинговых усилий. Первоначально такое внедрение необходимо осуществить на небольшом территориальном сегменте, затем, по мере накопления опыта, продукт должен распространяться все шире. Если потребительская реакция и технические результаты продаж оказываются благоприятными, в коммерциализацию продукта необходимо включить рекламу и иные маркетинговые средства активизации сбыта.

На сегодняшнюю страховую деятельность влияют новые (инновационные) способы и технологии, позволяющие делать страховой продукт привлекательным для потенциальных страхователей. С одной стороны, привлекательности можно добиться благодаря гибкой ценовой политике, а с другой стороны, можно использовать неценовые методы, например, автоматизировать процедуру заключения, ведения и обслуживания страхового договора.

В основе ценовой политики лежит формирование стоимости на продукт. Стоимость или оценка продукта, в первую очередь, должна иметь в законодательстве однозначное толкование. В противном случае на практике возникают разногласия между страховщиками и страхователями, в некоторых случаях достигающие до судебных разбирательств. Подобная ситуация оказывает негативное влияние на имидж не только отдельных страховщиков, но и на всего страхового рынка. Особо остро этот вопрос встанет после введения в действие Закона «Об обязательном страховании квартир или ответственности квартиросъемщика», поскольку в России нет единой методики или инструкции расчета стоимости квартир, как первичного, так и вторичного рынков.

Для организации продажи нового или модифицированного страхового продукта разрабатывается маркетинговая стратегия, в которой особое внимание уделяется организации рекламной кампании, в едином фирменном стиле должны быть выполнены бланки страховых полисов, рекламные буклеты и т.д. Конечно же, процесс разработки нового страхового продукта бывает весьма проблемным, и часто первоначальная концепция претерпевает существенную трансформацию.

Кроме того, не следует забывать, что успех нового страхового продукта зависит от того, является ли продукт конкурентным, привлекательным для клиента и реализуемым технически. В настоящее время актуальным является вопрос качества новых страховых продуктов.

Страхование – своеобразная сфера, предлагающая такой продукт, который до определенного момента нематериальный, по сравнению с остальными. Понятие качества по отношению к страховому продукту субъективно, т.е. страховщик и страхователь склонны определять его по-разному. Страховщик, как специалист, обычно подходит к этому аналитически: для него это набор определенных технических характеристик и их показателей. Клиент же, условно говоря, синтетически: понравилось – не понравилось, удовлетворило или нет. Соответственно, если политика качества страховой компании клиентоориентирована, то она подходит к определению качества с позиции клиента. В этом случае страховая компания определяет страховой продукт как качественный, если клиент доволен обслуживанием и урегулированием произошедшего страхового случая. Существует более точный и универсальный показатель – это лояльность действий клиента или его приверженность компании. То есть помимо того, что он говорит, он подтверждает это своими действиями: например, продлевает текущий договор по окончании его срока действия, приобретает другие страховые продукты, порекомендует компанию друзьям и знакомым. В этом случае можно однозначно утверждать, что продукт качественный и клиент действительно удовлетворен им. С точки зрения страховщика, то есть специалиста в области страхования, качество определяется более четкими техническими параметрами страхового полиса: это страховое покрытие, тариф, страховая сумма, процедура оценки ущерба, осуществления выплат, наличие и качество дополнительного сервиса и т.д. Сегодня страховые компании получают награды за качество обслуживания, охват рынка, но количество негативных отзывов, в сторону страховщиков, не меньше. Конечно же, отзывы о страховых компаниях это субъективный фактор, который в большинстве случаев нельзя воспринимать, но уровень доверия к страхованию не растет. Поэтому, необходимым яв-

ляется такое нововведение, как оформление соответствующего документа качества, например декларации соответствия (декларация соответствия – это официальный документ, зарегистрированный аккредитованным органом по сертификации, удостоверяющий качество поставляемой продукции установленным стандартам. Оформляется сроком от 1 года до 5 лет.) Это бы смогло существенно увеличить уровень доверия к страховым компаниям.

Маркетинговая служба, на основе знаний и анализа потребителей, совместно с профильными отделами разрабатывает страховые продукты, информирует о том, каким хочет видеть продукт потребитель, какую цену он готов заплатить, когда ему необходимо предлагать эти продукты, как нужно планировать продажи, как оптимально урегулировать убытки, чтобы соблюдать интересы компании, но при этом сделать клиента лояльным.

Но, следует отметить, что страховщики, как в России, так и в экономически развитых странах, достаточно редко прибегают к разработке новых страховых продуктов, предпочитая модернизировать имеющиеся у них пакеты услуг или копировать удачные разработки рыночных лидеров. Такие подходы к обновлению собственного ассортимента связаны с тем, что разработка нового страхового продукта дорогой и рискованный процесс, требующий привлечения, как сторонних специалистов, так и сотрудников различных подразделений страховой компании. Это говорит о том, что самостоятельно разрабатывать новые, инновационные продукты могут только крупные компании, располагающие достаточным кадровым и финансовым потенциалом. Мелкие же страховщики не могут позволить себе разработку принципиально новых для рынка страховых продуктов, поэтому в основном копируют или «ретушируют» уже существующие на рынке продукты.

Конечно же, коммуникацией, которая донесет до целевого потребителя нужную информацию и поможет мотивировать его обратиться в определенную страховую компанию, является реклама.

### 3.4. Реклама и PR в страховании

Обилие услуг страхового характера всегда привлекает внимание потенциальных страхователей, но в то же время затрудняет их выбор. На помощь приходит страховая реклама — краткая информация, где в яркой, образной и доходчивой форме раскрываются основные условия видов страхования. Она учитывает интересы различных групп страхователей, особенности запросов населения с неодинаковым уровнем доходов, природно-климатические условия, национальные особенности различных регионов страны и другие факторы. Цель рекламы — всемерно способствовать заключению новых и возобновлению ранее действовавших договоров страхования.

Для того, чтобы сформировать отношение к компании как к сильному, лидирующему на рынке бренду, необходимо на регулярной основе размещать публикации в СМИ. При этом направленность публикаций может быть самой разной: от аналитических справок до коротких информационных заметок. Главное, чтобы имя было на слуху и воспринималось как эксперт данной отрасли. Таким образом, у потенциального потребителя складывается представление о направлениях и масштабах деятельности компании. Очевидно, что потребитель будет испытывать больше доверия к той страховой компании, которая не просто отслеживает качество предоставляемых услуг, а постоянно его повышает.

В качестве средств рекламы используются газеты, журналы, радио и телевидение, а также изобразительная (массовая) реклама (плакаты, афиши, рекламные надписи и т. п.), реклама по почте и кинореклама. Основную нагрузку в области рекламы несут средства массовой информации. Эффективность телевизионной рекламы, почти полный охват ею населения страны вывели телевидение на первое место среди других рекламных средств.

Страховая реклама призвана способствовать преодолению различий в обеспеченности услугами страхового характера населения больших и малых городов, различных регионов страны. При этом необходимо обращать особое

внимание людей на доступность основных видов страховых услуг для всех групп населения. Информирова граждан о действующих видах личного и имущественного страхования, реклама должна привлечь внимание, вызвать интерес, представить аргументы в пользу заключения или возобновления договора страхования.

Важным условием для эффективности рекламы является наличие названия вида страхования, эмблемы, фирменного знака страхового общества. С помощью умело выбранных рекламных средств нужно убедить потенциального клиента в необходимости приобретения данного страхового полиса.

В последнее время страховые компании России вынуждены тратить все больше денег на стимулирование сбыта страховых услуг. Такие изменения связаны с более адресным воздействием методов стимулирования сбыта на конкретных людей — потребителей, торговых агентов, руководителей организаций, в то время как реклама страховщиков приобретает все более имиджевый характер.

Методы стимулирования сбыта услуг (или ВТЛ методы) находят ограниченное применение в страховании и связаны в основном с ценовым стимулированием.

Ценовое стимулирование сбыта страховых услуг может быть определено как снижение стоимости страховых услуг в фиксированный период времени, в конкретном месте, на определенных условиях и по ограниченной группе услуг. Именно этим ценовое стимулирование отличается от демпинга.

Традиционно ценовое стимулирование реализуется в виде прямых или отложенных скидок. Отложенные скидки не предоставляются во время покупки и характеризуются тем, что для их получения необходимо совершить ряд дополнительных действий, например, позвонить по телефону, собрать купоны и прочее.

На страховом рынке России потенциал ценового стимулирования сбыта страховых услуг применяется в неполной мере, что связано как с особенностями страховых услуг, так и недостаточным развитием ВТЛ культуры в страховании.

Большое количество страхового PR и рекламы расположено в печатных СМИ. Это достаточно эффективный способ продвижения страхования, продуктов и компаний, поскольку печатные СМИ при относительной дешевизне имеют достаточно большую аудиторию. Но для того, чтобы грамотно позиционировать в каком-либо сегменте, необходимо выяснить, какой рекламный носитель более всего соответствует именно Вашей задаче. По оценке экспертов, наиболее эффективными рекламными носителями для страхования являются: пресса и телевидение.

Это объясняется большим охватом целевой аудитории этих рекламоносителей. Надо заметить, что сейчас страховые компании используют как раз эти виды рекламы. Но не стоит забывать, что для каждой отдельной рекламной и PR-акции необходим свой носитель, эффективный именно для нее. Из-за относительно низкой стоимости и большого охвата целевой аудитории, страховые компании наибольшее предпочтение отдают прессе.

Одной из характеристик современного состояния рынка страховых услуг в России является недостаточная информированность потенциальных потребителей о существующих возможностях системы страхования. Состав и структура предложения страховых услуг многообразны. Условия правил и договоров страхования не всегда сразу же понятны страхователю, также как и страховые термины и понятия. Важным моментом мотивации страхователя является «прозрачность» страховой услуги, то есть максимально доступное доведение до потребителя всех ее характеристик и условий договора, что обеспечивает, прежде всего, персонал страховой компании. В этом случае одним из главных направлений деятельности PR-отдела становится налаживание системы информирования и каналов обратной связи с потребителем. Специалисты страховой компании ведут разъяснительную работу как по специально организованной «горячей линии», так и путем проведения «специальных акций» среди определенных целевых групп.

Конечно, реклама в прессе по охвату аудитории значительно уступает ТВ. Однако следует учесть, что эффект видится не только в использовании прямой рекламы, но и в применении PR-технологий. Даже самый современный и стильный рекламный продукт не всегда способствует продажам. У страхового бизнеса есть своя специфика: страховой продукт не потрогаешь руками. Для страховой компании гораздо важнее рекламировать свою работу, постоянно напоминать о себе, о своем присутствии на рынке.

Реклама на радио обладает рядом исключительных достоинств: она оперативна, ролик на нужную тему можно сделать и поставить за один день, она может в нужное время сообщить нужной аудитории необходимую информацию.

Для имиджевой рекламы или рекламы, направленной на людей с доходом выше среднего, используется так называемая «наружка». Отчасти она может заменить визуальные образы, которые могли бы использоваться в телерекламе. Однако, огромный брендмауер компании «РОСНО» или «Ингосстраха» на садовом кольце вряд ли эффективнее, чем короткая, но хорошо продуманная рекламная кампания в разных СМИ, где один вид рекламы дополняет другой и увеличивает общий информационный натиск.

Можно прибегнуть и к рекламе в Интернете, которая дает возможность сообщить подробнейшую информацию обо всех деталях финансовых услуг. При этом рекламные сообщения в Сети (баннеры) стоят недорого (полноценная месячная кампания на самых раскрученных сайтах стоит не более 10 тысяч долларов).

Однако следует учесть, что эффект видится не только в использовании прямой рекламы, но и в применении PR-технологий. Даже самый современный и стильный рекламный продукт не всегда способствует продажам. У страхового бизнеса есть своя специфика.

Для страховой компании гораздо важнее рекламировать свою работу, постоянно напоминать о себе, о своем присутствии на рынке.

PR – достаточно новая сфера для российских страховщиков. Широкое

применение PR-инструментов в страховом бизнесе целесообразно по причине специфичности страхового продукта. Это затрудняет формирование торгового предложения, адекватного пониманию массового потребителя. Поэтому страховщикам следует говорить на одном языке с потребителем, что, их коллеги-банкиры уже научились делать. Обращает на себя внимание недостаток в медиаполе материалов о страховании, написанных доступным языком, разъясняющих сущность и выгоды страхования. Есть смысл несколько отойти от использования специальной терминологии, поскольку, например, слова «франшиза» и «андеррайтинг» для простого россиянина мало что значат. Иначе массовый потребитель, который вполне может позволить себе воспользоваться страховыми услугами, так и не осознает необходимости платить за это деньги. Поэтому большое количество вышедших публикаций о компании еще не гарантирует ожидаемого результата – не надо забывать о качестве ключевых сообщений и о том, на какую аудиторию они транслируются.

Как и имиджевая реклама, PR в основном направлен на создание благоприятного образа страховой компании в глазах общественности. Многие российские страховщики занимаются меценатством и благотворительной деятельностью: “Прогресс-Гарант” - международный фонд “Иллюстрированные книжки для маленьких слепых детей”; ПСК (Промышленная Страховая Компания) – НИИ детской онкологии и гематологии; “Ингосстрах” – оркестр “Российская камерата”.<sup>1</sup>

Службы связей с общественностью составляют пресс-релизы, размещают в СМИ годовые отчеты о проделанной работе и финансовых результатах, объявлений для акционеров и т.п.

Неотъемлемой частью PR является фирменный стиль страховой компании – совокупность графических, цветовых, пластических и звуковых приемов рекламной работы страховщика. Это фирменный знак, логотип или слоган

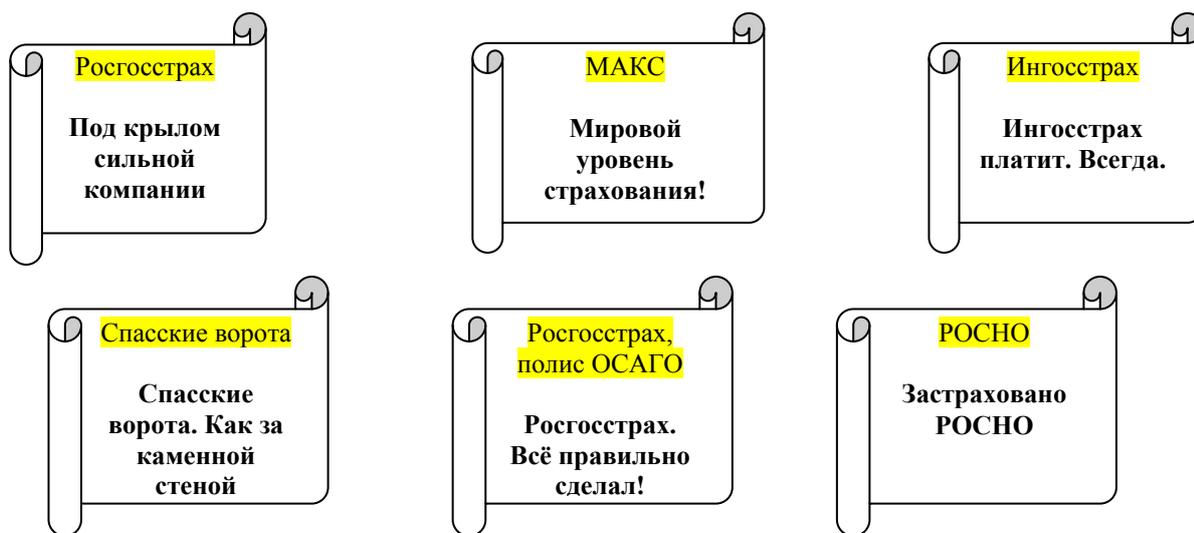
---

<sup>1</sup> Информация с сайта «Лаборатория рекламы, маркетинга и PR». Режим доступа: <http://www.advlab.ru/>. Дата обращения: 4.12.2011.

страховой компании, все виды оформления документации страховщика (бланки, шрифты, форма потовых отправлений, качество бумаги и полиграфии).

Чтобы привлечь потребителей необходимо, в первую очередь, соответствовать их требованиям и ожиданиям и формировать брендовый имидж в сфере страхования.

### *Слоганы некоторых страховых компаний<sup>1</sup>*



Специалисты считают, что проведение тщательно спланированной PR-кампании способно в корне изменить существующую ситуацию. При этом существенное преимущество получают те страховые компании, которые первыми осознают перспективы целенаправленного воздействия на массовое сознание.

Современное состояние страхового рынка благоприятно для проведения PR-акций, так как традиция потребления страховых услуг все еще не сформирована, и лояльность клиентов по отношению к определенной страховой компании практически отсутствует.

PR – кампания фирмы может быть проведена как автономно, так и в комплексе с рекламной кампанией. Развернутую рекламную кампанию имеет смысл дополнить рядом PR-акций, направленных на качественное улучшение имиджа компании в сознании потенциальных клиентов, и тем самым увеличить

---

<sup>1</sup>Страховой портал «Страхование сегодня». Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>. Дата обращения: 5.01.2012.

степень воздействия рекламы страховых услуг на потребителя. PR – поддержка рекламной кампании может быть выражена, в частности, публикацией серии имиджевых материалов в федеральной и региональной прессе с целью подготовки информационного поля.<sup>1</sup>

В России PR в страховании еще не до конца развит и имеет огромные перспективы. Чтобы быть успешной компанией, создать себе имя и получить узнаваемость, независимо от того компанией из какой отрасли она является, необходимо, кроме уже известных способов и методов, использовать что-то свое, приносить новые идеи и реализовывать их в жизни.

---

<sup>1</sup> Портал о страховании в России. Режим доступа: <http://www.insurn.ru/>. Дата обращения: 28.04.2012.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Страхование является многогранным явлением. Его можно рассматривать как экономический механизм, как форму финансового института, инвестирующую денежные ресурсы с целью получения прибыли, как одну из разновидностей предпринимательской деятельности, как сферу перераспределения риска от случайных событий, не зависящих от воли субъектов страхования, а также как фактор страховой защиты имущественных интересов, жизни, здоровья, трудоспособности человека.

Этот уникальный институт имеет настолько явную социальную направленность, что некоторые виды страхования легально названы социальными.

Страхование в советский период характеризовалось монополией государства на проведение страховых операций, пресечением конкуренции, ограниченным перечнем объектов страхования и событий, от которых оно проводилось.

Существовавшая государственная монополия на страховую деятельность оказала негативное влияние на развитие имеющейся нормативно-правовой базы страхования.

Развитие страхового дела в России сопровождалось переходом от государственной страховой монополии к страховому рынку, затем последующей национализацией и восстановлением государственной страховой монополии в советский период истории. Крупные геополитические изменения, последовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения национального страхового рынка в России.

Страхование жизни в 1990-е гг. в основном использовалось как способ оплаты труда работников, позволявший работодателям минимизировать уровень своего налогообложения. Однако в начале XXI в. государством были предприняты серьезные меры, направленные на очищение страхования от налоговосберегающих схем, что и сказалось на объемах операций по страхованию

жизни. Для развития же полноценного долгосрочного страхования жизни в стране еще не созрели необходимые условия.

Страхование – важный способ защиты инвестиций, который должен быть органично встроен в экономические процессы государства для обеспечения эффективного роста экономики. Для этого требуется определенное корректирование и дополнение ранее выработанных подходов к развитию российского страхования. Без активного участия в реализации этих сдвигов отечественное страхование рискует остаться внесистемным, обреченным на стагнацию, придатком экономики.

Создание эффективного механизма равноправного взаимодействия между потребителями и поставщиками страховых услуг, механизма, который обеспечивал бы оптимальное сочетание их интересов при обеспечении приоритета интересов потребителей, должно стать главным звеном стратегии развития отечественного страхового рынка, а решение связанных с этим задач приобретает первостепенное значение. Для этого должны быть усовершенствованы сложившиеся на современном рынке формы, процедуры и институты взаимодействия между потребителями и поставщиками страховых услуг, а также условия их практического применения.

В связи с тем, что страхование относится к финансовой сфере, одной из важнейших задач государства является регулирование страховой деятельности и контроль за работой страховых компаний. К инструментам регулирования и контроля за страховой деятельностью относятся лицензирование, контроль за платежеспособностью и финансовой устойчивостью, отслеживание соблюдения законодательных норм и другие инструменты.

Государство не может находиться в стороне от страховой деятельности, увязывая при этом и интересы страховых организаций, и населения, и экономики государства целом в нормах финансового права, принимая законы и иные нормативные правовые акты в области финансовой деятельности.

Страховые компании, функционирующие на страховом рынке, не должны забывать об элементарной этике и проводить грамотную, четкую и обоснованную

ванную политику. Прежде всего, главам страховых компаний стоит задуматься о страхователях и выгодоприобретателях, а не о том, как бы нажиться за счет вышперечисленных. Это даст толчок и к повышению культуры страхования среди населения, большему доверию и интересу к страховым фирмам.

Вступление России в ВТО вызвало необходимость структурных преобразований в государственном регулировании страхового рынка как в направлении достигнутых условий по либерализации рынка, так и в направлении стимулирования ускоренного развития отечественных страховщиков. Достигнутые условия для иностранных страховщиков и опыт развивающихся стран позволяют разработать и предложить ряд среднесрочных законодательных и институциональных мер по «подготовке» отечественного страхового рынка к окончанию девятилетнего переходного периода. Совершенствование законодательства и внедрение более совершенных налоговых правил деятельности в рамках вступления в ВТО позволит заложить надежный фундамент развития страхового рынка и повышения его роли в национальной народнохозяйственной системе в долгосрочной перспективе.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Российская газета. - 21.01.2009. - № 7.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – № 32. - Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. – 29.01.1996. – № 5, ст. 410.
4. Федеральный закон «Об организации страховой дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 30.11.2011) // Российская газета. – № 159. – 22.07.2011.
5. Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 № 40-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. – 06.05.2002. – N 18, ст. 1720.
6. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Собрание законодательства РФ. – 05.01.2009. – № 1, ст. 15.

### Книги и монографии

7. **Серебровский В.И.** Избранные труды по наследственному и страховому праву / науч. ред. Ем В. С. – Москва: Статут, 2003. – 558 с.
8. **Турбина К.Е.** Тенденции развития мирового рынка страхования.- М.: Анкил, 2003. - 522с.

9. **Худяков А. И.** Теория страхования. – Москва: Статут, 2010. – 428 с. – ISBN 978-5-8354-0619-7.

### Статьи

10. **Айнуллина Э. И.** Актуальность осуществления страхового надзора при выработке стратегии развития страхования в Российской Федерации // Вестник Российской правовой академии. – 2009. - № 4. – С. 31-36.

11. **Афанасьев С.Н.** Отказ страхователя от прав на застрахованное имущество (абандон) в морском страховании // Гражданское право. – 2010. - № 2. – С. 32-35.

12. **Бакаева А.С.** Анализ развития страхования в СССР // Успехи современного естествознания. – 2012. - № 4. – С. 197-198.

13. **Балакирева В.Ю.** Совершенствование российского законодательства о страховании // Финансы. – 2007. – № 6. – С. 34-38.

14. **Гайворонская Н.Н.** Проблема подготовки кадров для страховой отрасли // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8-9 июня 2011 г., Пермь) / гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2011. – С. 506-513. ISBN 978-5-7944-1673-2

15. **Дедиков С.В.** К вопросу об обязательном страховании жилья // Жилищное право. – 2007. - № 2 // Размещено в СПС КонсультантПлюс.

16. **Жилкина М.С.** Актуальные вопросы страхового маркетинга // Финансовая газета. – 2001. - № 19. – С.-13.

17. **Игбаева Г.Р.** Становление и развитие обязательного страхования ответственности транспортных средств в России // История государства и права. – 2007. - № 24. – С. 6-8.

18. **Игбаева Г.Р.** Страхование законодательство в России: понятие, источники // История государства и права. – 2007. - № 18. – С. 3-5.

19. **Казанцев В.И.** Правовые аспекты развития рынка страховых услуг в условиях рыночных преобразований в Российской Федерации // Юрист. – 2006. - № 10. – С. 38-41.
20. **Котляр Т. В.** Проблемы развития российского страхового рынка // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 6. // Размещено СПС КонсультантПлюс.
21. **Мамедов А.А.** Современное состояние финансово-правового регулирования страховой деятельности // Юрист. – 2008. - № 2. – С. 31-34.
22. **Митрохин В. К.** Страхование мошенничество: история и современность // История государства и права. – 2010. - № 10. – С. 4-9.
23. **Моторин А.** Новейшая история организации и регулирования страховой деятельности в Российской Федерации // Финансы. – 2002. - № 8. - С. 12-14.
24. **Немченко С. Б.** Роль страхования в гражданском обществе // Социальное и пенсионное право. – 2010. - № 2. // Размещено в СПС КонсультантПлюс.
25. **Номоконова З.П.** Историко-правовые аспекты развития страхования в России // История государства и права. – 2010. - № 11. – С. 33-37.
26. **Погодина И.В., Бакаева А.С.** Монополия страхового дела в СССР // История государства и права. – 2012. - № 6. – С. 33-36.
27. **Погодина И.В., Бакаева А.С.** Страхование культура и агитация в СССР // История государства и права. – 2012. - № 13. – С. 43-48.
28. **Рафаэльян Э.А.** Проблемы подготовки кадров для страховой отрасли // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8-9 июня 2011 г., Пермь) / гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2011. – С. 522-525. ISBN 978-5-7944-1673-2
29. **Романов М. В.** Тенденции развития российского страхования и кризисная ситуация // Финансы, 2009. - № 1. – С. 51-54.
30. **Савельев С.В.** Страховой брокер в современной России: практика и теория основ правового регулирования // Общество и право, 2009. - № 2.

31. **Сердюкова Е.В., Сердюков В.А.** Страховой бизнес в России: тенденции развития // *Страховое дело*, 2003. – № 12.
32. **Талыкова М.Б.** Проблемы и особенности подбора персонала страховой компании // Размещено на официальном сайте «Страховое дело». Режим доступа: <http://www.ins-education.ru>
33. **Тимофеев В. В., Афанасьев С. Н.** К вопросу о сущности страхования // *Гражданское право*. – 2009. - № 2. – С. 39-41.
34. **Шахов В. В.** Зарождение страховой науки в России // *Финансы*. – 2001. - № 4. – С. 48-52.

### **Учебная и справочная литература**

35. **Архипов А.П., Адонин А.С.** *Страховое дело: учебно-методический комплекс* / А.П. Архипов, А.С. Адонин. – Москва: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 424 с. - ISBN 978-5-374-00043-6.
36. **Гвозденко А. А.** *Страхование: учебник* / А. А. Гвозденко.— Москва: Проспект, 2008 .— 462 с.— ISBN 978-5-482-01989-4.
37. **Гинзбург А. И.** *Страхование: учебное пособие* / А. И. Гинзбург. — 2-е изд. — Санкт-Петербург: Питер, 2006 .— 208 с. — ISBN 5-469-01432-0.
38. *История финансового законодательства России: учебное пособие*; отв. ред. И. В. Рукавишникова. – Москва: МарТ, 2003. – 256 с. – ISBN 5-241-00179-4.
39. **Смирнова М.Б.** *Страховое право: учебное пособие*. – Москва: Юстицинформ, 2007. – 320 с. – ISBN 5-7205-0782-5.
40. **Сплетугов Ю. А.** *Страхование: учебное пособие* / Ю. А. Сплетугов, Е. Ф. Дюжиков.— Москва: Инфра-М, 2010 .— 356 с. —ISBN 978-5-16-003575-8.
41. *Страхование: учебник для вузов* / [Ю. Т. Ахвледиани и др.]; под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова .— 2-е изд., перераб. и доп.— Москва: Юнити-Дана, 2007 .— 511 с. —ISBN 5-238-00900-3.

42. Страхование право: учебник для вузов / под ред. В. В. Шахова, В. Н. Григорьева, А. Н. Кузбагарова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2009. – 335 с. – ISBN 978-5-238-01520-0.
43. **Шахов В. В.** Страхование: учебник для вузов / В. В. Шахов.— Москва: Страховой полис: Юнити, 1997 .— 311 с. — ISBN 5-85171-029-2.
44. **Щербаков В. А.** Страхование: учебное пособие по специальности "Финансы и кредит" / В. А. Щербаков, Е. В. Костяева.— Москва: КноРус, 2007 .— 310 с.— ISBN 5-85971-454-8.

### **Диссертации и авторефераты**

45. **Кучерова Н.В.** Управление развитием сферы страховых услуг на основе концепции интегрированного маркетинга: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Уфа, 2011. – 52 с.
46. **Кутыгин М. А.** Правовое регулирование института страхования в России: Эволюция, преемственность и проблемы совершенствования: Историко-правовой аспект: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 27 с.
47. **Мамедов А.А.** Финансово-правовые проблемы страхования в России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Москва, 2005. – 25 с.
48. **Татаркин С.Н.** Использование функций и инструментов страховой защиты для обеспечения экономической безопасности: Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростов-на-Дону, 2004. – 31 с.

### **Иные источники**

49. Официальный сайт ОАО «Росгосстрах» // Режим доступа: <http://www.rgs.ru/>;

50. Официальный сайт рейтингового агентства “Эксперт РА”. Режим доступа: <http://raexpert.ru>;
51. Образовательный сайт Сильчевой Т.Н. Режим доступа: [http://www.silchenkova.ru/Vidy\\_dogovorov\\_perestrahovaniija/perspektiva/index.html](http://www.silchenkova.ru/Vidy_dogovorov_perestrahovaniija/perspektiva/index.html);
52. Портал о страховании в России. Режим доступа: <http://www.insurn.ru/>;
53. Сайт «Лаборатория рекламы, маркетинга и PR». Режим доступа: <http://www.advlab.ru/>;
54. Сайт «Страховое дело». Режим доступа: <http://www.ins-education.ru>;
55. Страховой портал «Страхование сегодня». Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1. СТРАХОВОЕ ДЕЛО В СССР (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ).....</b>	<b>5</b>
<b>1.1. Страхование в период с 1917 г. до окончания Великой отечественной войны.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2. Страхование в период с 1950-х и до 1980-х гг.....</b>	<b>36</b>
<b>1.3. Страхование в период перестройки.....</b>	<b>46</b>
<b>Глава 2. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</b>	<b>52</b>
<b>2.1. Правовое регулирование страхового дела в РФ.....</b>	<b>52</b>
<b>2.2. Анализ страхового рынка.....</b>	<b>59</b>
<b>2.3. Общая характеристика страховой культуры и образования в сфере страхового дела.....</b>	<b>65</b>
<b>2.4. Проблемы в страховом секторе экономики.....</b>	<b>75</b>
<b>Глава 3. СОВРЕМЕННЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ.....</b>	<b>82</b>
<b>3.1. Общая характеристика услуг, предлагаемых страховщиками.....</b>	<b>82</b>
<b>3.2. Тенденции и перспективы развития российского страхования.....</b>	<b>87</b>
<b>3.3. Популяризация страховых продуктов среди населения.....</b>	<b>93</b>
<b>3.4. Реклама и PR в страховании.....</b>	<b>98</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>105</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....</b>	<b>108</b>

*Научное издание*

БАКАЕВА Алёна Сергеевна

СТРАХОВОЕ ДЕЛО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:  
РЕТРОСПЕКТИВА И ТЕНДЕНЦИИ

Монография

Печатается в авторской редакции

Подписано в печать 28.01.13.

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 6.74. Тираж 50 экз.

Заказ

Издательство Владимирского государственного университета  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
600000, Владимир, ул. Горького, 87.