

Л.А. Алтынникова

**МИРОВОЕ СТРАХОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЕГО ВЛИЯНИЕ  
НА РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ РАЗВИТЫХ СТРАН**

*Статья посвящена развитию мирового страхового рынка в современных условиях. В этой связи в первую очередь было исследовано страховое законодательство, действующее в различных странах, и его влияние на развитие страхового рынка. Также рассмотрены возможности внедрения зарубежного опыта развития страхования в России.*

*Страхование; страховой продукт; страховая премия; страховая выплата; общество взаимного страхования, страховой бизнес, перестраховочные компании, страховое законодательство.*

Страховое законодательство является основой защиты интересов как клиента, так и самой страховой компании. В США законодательное регулирование страховой деятельности отнесено к компетенции штатов, а законодательные нормы, которые действуют на всей территории страны, весьма ограничены и носят в основном рекомендательный характер. Общие нормы страхования в США и Великобритании определяются исходя из судебных прецедентов и страховых традиций.

В законодательных актах таких стран, как Великобритания, Германия, Италия, Франция и других странах ЕС, регламентирующих страховую деятельность, имеются некоторые различия, но в соответствии с директивами совета Европейского Союза, они обязаны адаптировать национальное законодательство к общим положениям регулирования единого страхового рынка ЕС.

Наиболее развитым рынком страхования, в том числе и имущественным (традиционным) рынком страхования, обладают США. Американский страховой бизнес отличается своей масштабностью и не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют около 50% всего страхового рынка индустриально развитых стран мира. В США работает свыше 8 тысяч компаний имущественного страхования и около 2 тысяч компаний по страхованию жизни.

Как уже отмечалось, каждый штат имеет свое страховое законодательство и свой регулирующий (надзорный) орган. Также отметим, что в США на сегодняшний день не имеется единого федерального закона о страховании и единого федерального органа по надзору за страховой деятельностью. Каждый штат выдвигает свои требования к минимальному уровню собственного капитала, видам и программам страхования, проводит проверки страховых компаний, осуществляет общее регулирование страховой деятельности путем выдачи лицензии брокерам, агентам и самим страховым компаниям.

В США имеются два типа страховых компаний: акционерные общества и общества взаимного страхования. Государственных страховых фирм не существует. Акции акционерных

обществ может приобрести как физическое, так и юридическое лицо. Преобладают в США общества взаимного страхования, которые по размеру традиционно меньше акционерных обществ. Если же рассмотреть российский рынок страхования, то на нем будут преобладать страховые акционерные общества. К личному страхованию в США относят операции по страхованию строений, автомобилей и другого имущества граждан. Законодательством предусматривается специализация страховщиков на проведение операций по страхованию жизни и имуществу.

Страховая индустрия в США является единственной, которая не попадает под антимонопольное законодательство. Деятельность всех страховщиков США тщательно анализируется тремя рейтинговыми агентствами: A.M. Best, Moody's, Standard & Poor's, которые занимаются анализом состояния страховых компаний и ежеквартально публикуют каталоги, где указаны официальные рейтинги страховых компаний с точки зрения их надежности и платежеспособности. В США широко используется электронный банк данных по всем страховым компаниям, что дает возможность распределить компании по риску, размерам премий, объему выплат и по другим показателям. Хотелось бы отметить, что в Российской Федерации уже долгое время ведутся разговоры о создании единой базы страхователей, однако компании по различным причинам не предоставляют информацию по своим клиентам.

Самые крупные страховые компании в мире, и, прежде всего, компании США, представляют собой финансовые конгломераты: через свои дочерние компании они могут, кроме страхования, заниматься предоставлением кредитов и займов, организовывать чековое обслуживание клиентов, эмитировать расчетные кредитные карточки, проводить операции с недвижимостью, с ценными бумагами, управлять имуществом и капиталом по поручению клиентов. Американская группа компаний, занимающихся предоставлением финансовых и страховых услуг, являющаяся крупнейшим страховщиком автотранспортных средств в Со-

единённых Штатах Америки с 1942 г. «State Farm Insurance», по сбору премий занимает первое место не только в США, но и во всем мире.

Объем страховой премии по страхованию имущества и ответственности крупных торговых и промышленных фирм США достигает 8 млрд. долл. в год. Страховой рынок в США (в отличие от российского страхового рынка) сформирован окончательно. Страховая система США является одной из лучших в мире: это видно из различных показателей (например, по выплате страховых премий США занимают 1-е место в мире).

Лидером на рынке страхования США является страхование автомобилей физическими лицами, по объемам страховых премий почти в четыре раза опережающее страхование домовладельцев (включая страхование ответственности главы семьи). Однако доля США на мировом рынке по имущественному страхованию неуклонно снижается в связи с более динамичным развитием страховых рынков Азии, Латинской Америки и Европы.

Страховой рынок Великобритании вместе с рынком ФРГ также занимают весомую нишу на мировом страховом рынке. На страховом рынке Великобритании особо принято выделять Лондонский страховой рынок, который характеризуется большим количеством иностранных страховых компаний (как из стран ЕС, так и из других государств) и включает в себя, помимо корпорации Lloyd's, Лондонскую международную ассоциацию страховых и перестраховочных компаний (LIRMA).

В сфере распространения страховых услуг на рынке Великобритании получили развитие новые тенденции. Традиционно основным каналом распространения страховых услуг являлись брокеры и агенты, однако в последние годы резко возросло число компаний, продающих договоры страхования напрямую потребителям, полностью минуя посредников. Так, на прямые продажи в настоящее время приходится 30-40% продаж по автострахованию. Страховая деятельность по законодательству Великобритании подразделяется на страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни, которые в свою очередь, делятся по видам страхования в соответствии с классификацией директив ЕС. По каждому виду страхования, который осуществляет страховщик, он обязан отдельно получить лицензию. Также страховая компания не может осуществлять одновременно и страхование жизни, и страхование иное, чем страхование жизни, если только она не получила лицензию на проведение обоих видов страхования до 1 января 1982 г.

В страховом законодательстве Германии за-

ложен принцип разделения видов страховой деятельности – суть его заключается в том, что страховая компания не может осуществлять страхование жизни, если она занимается видами страхования иными, чем страхование жизни. Цель данного принципа – защитить страхователя, так как страхование жизни – долгосрочный вид страхования, и страховые выплаты по таким договорам будут существенными и повлияют на финансовое положение компании в целом.

Страхование во Франции характеризуется наличием Страхового кодекса – основным законодательным актом, регулирующим страховую деятельность. В соответствии с Кодексом страховщик обязан получить административное разрешение министерства финансов на каждый вид страхования, который собирается проводить страховая компания. В начале 1990 г. страховое законодательство Франции стало более либеральным, однако Франция продолжает оставаться страной с достаточно сильным государственным контролем за деятельностью страховщиков.

Страховой рынок Японии является вторым по величине национальным рынком в мире после США. Японский страховой рынок – самый сконцентрированный и защищенный. Наиболее распространенным видом страхования по видам иным, чем страхование жизни, является автомобильное страхование. Страховые компании не имеют права заниматься другими видами бизнеса, кроме страхования, и проводить страховые по страхованию жизни и иным видам страхования, чем страхование жизни, одновременно.

Корпорация по защите интересов страхователей в связи с особой процедурой банкротства страховых компаний была создана 1 декабря 1998 г. в сфере страхования по видам иным, чем страхование жизни. В соответствии с японским законодательством в случае начала процедуры банкротства действующие договоры на конкурсной основе передаются другой страховой компании. Компания, принимающая на себя обязательства по этим договорам, приобретает все права в части получения страховой премии по этим договорам. Фонд Корпорации по защите интересов страхователей формируется за счет ежегодных взносов компаний-членов, которые не зависят от ответственности, принятой на себя той или иной страховой компанией. Корпорация помогает «принимающим» страховым компаниям по рискам обязательного и добровольного автомобильного страхования, страхования от землетрясения, страхования от огня и других опасностей и другие виды страхования, если страхователями по таким рискам выступают физические или юридические лица, попадающие в категорию малых и средних предприятий.

В сфере страхования по видам иным, чем страхование жизни, в Японии в настоящее время функционируют «Рейтинговая организация имущественного страхования и страхования от несчастных случаев» и «Рейтинговая организация автомобильного страхования». Эти организации рассчитывают тарифы по страхованию от огня и прочих опасностей, страхованию от землетрясений и от несчастных случаев, тарифы по обязательному и добровольному страхованию автотранспортных средств. В соответствии с рейтинговыми организациями в области страхования по видам иным, чем страхование жизни, «Рейтинговая организация имущественного страхования и страхования от несчастных случаев» по рискам огневого страхования и рискам страхования от несчастного случая осуществляет расчет так называемого примерного страхового тарифа, а по рискам страхования жилища от землетрясения – «стандартного страхового тарифа». «Рейтинговая организация автомобильного страхования», в свою очередь, рассчитывает «примерный страховой тариф» по рискам обязательного автомобильного страхования и «стандартный страховой тариф» - для добровольного страхования.

Зарубежный опыт страхования загородного жилья может стать примером для российского рынка страхования. В России спектр рисков по защите загородного имущества достаточно узок, по сравнению с практикой промышленно развитых стран. Так, в Японии страховщики всегда предлагают защитить жилье от землетрясений, цунами, при том что эти явления здесь достаточно часты. А в США страхуется не только само жилье, но и повреждения, вызванные действиями животных, которые попадают на территорию участка; а также технику, лодки, катера, оборудование, ювелирные изделия, меха с объемом ответственности до 2 млн. долларов. В России пока данные риски лишь начинают практиковаться страховщиками.

Кроме недостаточной развитости загородного имущественного страхования, в России отсутствует и должный сервис. Например, в Японии при утрате дома страховщики предоставляют так называемое подменное жилье. В России пока компании не слишком практикуют это в связи с отсутствием спроса со стороны населения. И предоставляют подменный фонд исключительно в автостраховании и исключительно в качестве vip-сервиса для дорогих клиентов. Также целесообразно принять во внимание опыт европейской практики компенсации ущерба, причиненного имуществу стихийными бедствиями.

Стихийные бедствия, такие как наводнения и землетрясения, могут причинить весьма существенный материальный и имущественный ущерб. В Европе существуют три различные модели ком-

пенсации ущерба от стихийных бедствий. Первая модель предусматривает предоставление компенсации пострадавшим путем принятия решений по каждому отдельному случаю. Согласно этой модели после наступления стихийного бедствия государство официально объявляет о том, что данный случай является «природной катастрофой» и определяет условия, при которых пострадавшие могут получить денежную помощь. Такой подход (решение о компенсации по каждому отдельному случаю) применяется в Нидерландах, Германии, Италии и Швеции.

В других странах была выработана модель, по которой компенсация пострадавшим осуществляется из фонда помощи при стихийных бедствиях. Согласно второй модели государство действует скорее по ожиданиям, чем по факту, сумма возмещения понесенного ущерба ограничена. В качестве примера можно привести Закон Бельгии «О фонде помощи при стихийных бедствиях» 1976 г. Похожая модель также существует в Австрии.

Иной подход представляет собой регулятивное вмешательство в частный рынок страховых услуг, которое накладывает обязательство на лиц, добровольно покупающих полис страхования имущества, также приобретать страхование от стихийных бедствий. Самый известный пример – модель, действующая во Франции, которая принимает форму обязательного страхования от стихийных бедствий возможным пострадавшим, которые уже приобрели полис добровольного страхования имущества. По этой модели ущерб недвижимому и движимому имуществу будет также покрыт, если он причинен стихийными бедствиями, такими как наводнения, землетрясения, сильные снегопады и ураганы.

Первая модель предполагает принятие государством решения о выделении денежных сумм из бюджета для компенсационных выплат из бюджета для компенсационных выплат только по факту (каждому отдельному случаю). Поэтому сумма компенсаций и процедура получения денежной помощи из государственных средств может отличаться в каждом отдельном случае. При второй модели государство заранее создает компенсационный фонд, основная цель которого – оказать по факту помощь пострадавшим от стихийного бедствия, например, Закон Бельгии от 12 июля 1976 г. о компенсации ущерба, причиненного частному имуществу стихийными бедствиями. В законе определяются условия, по которым природная катастрофа официально признается стихийным бедствием королевским декретом. После такого признания денежная помощь (но не полная компенсация) оказывается тем, чьему имуществу причинен ущерб в результате такого события. Если сумма не

превышала 250 евро, пострадавшие должны сами возместить свои убытки. С момента его создания (1976 г.) бельгийский фонд выплачивал компенсации около 40 раз на общую сумму 250 млн. евро, что, по сравнению с объемом компенсаций, выплаченных по первой модели (по каждому отдельному случаю), сравнительно не много. Третья модель демонстрирует стремление заменить или дополнить формы государственной помощи помощью частного рынка. Наиболее ярким примером этого подхода является французская система, где с 1982 г. все лица, которые заключают добровольные договоры страхования имущества, должны внести дополнительный взнос для обязательного страхования от стихийных бедствий. Таким образом, речь идет не об общей обязанности страховать риски, связанные со стихийными бедствиями, а об обязательном дополнении добровольных договоров страхования имущества положением о стихийных бедствиях. При этом предусмотрено перестрахование, которое обеспечивается Центральной кассой перестрахования, полностью контролируемой французским государством.

Французская модель становится все более популярной в Европе: обязательное страхование имущества от стихийных бедствий постепенно вводится в полисы добровольного страхования имущества в Бельгии, а другие страны (в том числе Италия) рассматривают возможность внесения подобных изменений в действующие системы компенсации. В мае 2003 г. Бельгия попыталась заменить систему компенсационного фонда моделью страхования имущества. Новая модель в Бельгии схожа с французской, но существуют два основных отличия. Первое отличие заключается в том, что бельгийский закон относится только к риску наводнений. Второе отличие – обязательное дополнительное страхование, которое должно быть включено в полисы страхования от пожаров, применимо только к особо обозначенным зонам риска. Страховые взносы дифференцируются в зависимости от характеристик различных зон, однако ввиду сложности их определения новый закон пока не вступил в силу.

Введение обязательного дополнения в добровольное страхование имущества расширяет масштабы солидарности путем включения в нее еще одной цели современного государства: в любое время испытывающие серьезные трудности граждане могут ожидать от государства помощи, которая включает в себя не только медицинское лечение в случае болезни и выплату соразмерной пенсии, но также финансовую помощь в случае ущерба от стихийных бедствий. В каждом из этих случаев цель – добиться на рынке конкуренции – может сталкиваться с целью государства предоставить

помощь гражданам, испытывающим серьезные трудности. Поскольку государство все чаще пользуется услугами частных участников рынка для выполнения своих задач в некоторых сферах, непосредственные формы государственного вмешательства постепенно заменяются регулирующим вмешательством в частные рынки, что создает рамки для сотрудничества между государством и бизнесом. Возрастающая популярность действующей во Франции схемы в других европейских странах отражает эту тенденцию [1].

Следует учитывать и то, что связанные продажи выгодны, если повышают эффективность работы как самого страховщика, так и услуги для страхователя, так как многие продукты естественным и эффективным образом связаны или объединены между собой. Другая причина для введения навязывания условий заключается в гарантии качества и связанной с ней защиты. Качество страховых услуг может также повысить, если отдельная страховая компания предлагает как страхование имущества от ущерба, так и страхование от стихийных бедствий. Это возможно, если, например, может быть реализована экономия от совмещения при анализе претензий и исков.

Страхование становится предпочтительным выбором для страхователя, если на частном рынке страховых услуг достаточная конкуренция, а вмешательство государства при этом может привести к нарушениям, которые отрицательно скажутся на преимуществе страховых решений над государственной помощью. Таким образом, можно сделать вывод, что в развитии российского страхового рынка необходимо учитывать многолетний и успешный опыт страховых рынков развитых стран. Однако внедрять и использовать этот опыт необходимо с учетом российской действительности, сложившихся традиций и существующего менталитета. Кроме того, для успешного функционирования страхового рынка России необходима четко сформулированная законодательная база, обязательная к исполнению и соблюдению. Что, в свою очередь, позволит российским компаниям выйти на новый уровень развития [2].

Как показывает практика, надежность иностранных компаний и постоянно растущая заинтересованность клиентов в страховании оборачивается колоссальными объемами собираемых страховых премий. Таким образом, формирующемуся и развивающемуся российскому страховому рынку необходимо модернизировать страховое законодательство, применить в своей практике зарубежный опыт борьбы со страховым мошенничеством, а также рассматривать возможности совершенствования уже существующих страховых операций, применяя при этом в качестве примера

зарубежный страховой рынок и используя инновационные технологии.

Список литературы:

1. Лазаренко, А.Л. Реформирование пенсионного страхования в России [Текст] / А. Л. Лазаренко, Е. Е.

Уварова Л. А., Алтынникова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. - №3 (13). - С.59-67.

2. Официальный сайт Ассоциации страховщиков России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://asr-insurance.ru/base\\_legislation](http://asr-insurance.ru/base_legislation).

*Алтынникова Людмила Александровна*  
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
Орловский государственный институт экономики и торговли  
E-mail: [alyudmila@bk.ru](mailto:alyudmila@bk.ru)