

## Совершенствование инструментов регулирования страховых отношений

© 2009 Л.Г. Коломиец

кандидат экономических наук, доцент

Российский государственный торгово-экономический университет

В статье определена значимость страховой системы для эффективно работающего рыночного механизма РФ, в рамках которого возможна максимально полная реализация экономических интересов рыночных субъектов. Выявлены противоречия государственного регулирования страхового рынка, и предложены некоторые пути их решения.

*Ключевые слова:* страховая система, рыночный механизм, государственное регулирование, экономические интересы.

Механизм, регулирующий страховые процессы в нашей стране, включает в себя ряд важных составляющих. В частности, правительство приняло решение о создании такого института, как государственный страховой надзор, который призван регулировать деятельность организаций страхового рынка. Подобная структура существует во многих странах.

Основной целью государственного надзора является согласование экономических интересов субъектов страхования посредством контроля величины резервов, гарантирующих платежеспособность страховщика в выполнении своих обязательств перед клиентами, надежная защита интересов которых осуществляется посредством:

- регистрации страховщиков, в ходе которой выясняется профессиональная их пригодность и финансовое положение, что оформляется выдачей соответствующего разрешения или лицензии;
- обеспечения гласности, что проводится через положение законодательных актов о страховой деятельности (публичная отчетность). При этом следует отметить, что открытость информации о финансовом положении страховщиков способствует сохранению конкурентной борьбы;
- поддержания правопорядка в отрасли (расследование нарушений законов, принятие административных мер к страховщикам, действующим вопреки интересам страхователей, передача дела в суд).

Государство воздействует на управляемые страховые субъекты и возникающие между ними экономические отношения и другими конкретными инструментами, к числу которых относятся: государственное лицензирование страховой деятельности, регулирование порядка заключения и выполнения условий договора страхования, введение обязательных видов страхования, установление нормативных требований к мини-

мальному размеру уставного капитала страховых компаний.

Итак, государственное регулирование правовыми инструментами должно содействовать учреждению на страховом рынке обществ, имеющих прочную финансовую и правовую основу, и вместе с тем не допускать на рынок спекулятивные и фиктивные компании, которые своей деятельностью ущемляют интересы субъектов страховых отношений.

Следует отметить, что государство само является субъектом страховых отношений и может оказывать стимулирующее влияние на поведение хозяйствующих субъектов непосредственным образом. Так, например, выступая в качестве страховщика, являясь собственником страховой компании, государство принимает участие в формировании предложения страховых услуг, поддерживая определенный уровень конкуренции и альтернативности на страховом рынке, отвечающих интересам страхователей и общества в целом.

Наряду с этим, неременным условием формирования и эффективной реализации экономических интересов рыночных агентов посредством страховых отношений является создание конкуренции страховых организаций, т.е. их соперничество за привлечение страхователей, мобилизацию денежных средств в страховые фонды, выгодное их инвестирование и достижение высоких конечных финансовых результатов. Конкуренция, как правило, относится к проведению добровольного страхования. Она предполагает создание страхователям возможностей для заключения договоров имущественного и личного страхования на условиях, наиболее полно соответствующих их интересам; побуждает страховые организации разрабатывать и внедрять новые виды страхования, постоянно их совершенствовать, расширять ассортимент предлагаемых услуг, ориентированных на интересы конк-

ретных социально-экономических групп населения, а также предприятий, базирующихся на разнообразных формах собственности, действующих в различных отраслях народного хозяйства.

При проведении одинаковых видов страхования конкуренция между страховыми организациями способствует созданию удобных форм заключения договоров и уплаты страховых взносов, снижению тарифных ставок и точному определению возникшего ущерба (вреда), оперативной выплате страхового возмещения и страховых сумм. Конкуренция возможна, на наш взгляд, даже при проведении обязательных видов страхования.

Однако коммерческое страхование, исходя из своих интересов, отдает приоритет менее трудоемким и более дорогим видам страхования, операциям с пониженным риском, а следовательно, с высоким финансовым результатом. Поэтому в настоящее время необходима теоретическая разработка вопросов создания механизмов, обеспечивающих поддержку страховых организаций, предоставляющих общественно значимые, но не всегда доходные виды страхования.

Думается, что определяющим началом роста конкуренции в страховом деле является укрепление позиций альтернативного страхования в нашей стране. Создание равных правовых возможностей для всех субъектов страховых отношений как раз и выступает одним из основных направлений формирования цивилизованного, в полной мере отвечающего интересам его участников страхового рынка. И Росгосстрах, и частные коммерческие страховые компании, и смешанные (международные, различных форм собственности и т.п.) страховые организации объективно вынуждены будут следовать главному принципу конкуренции на страховом рынке: побеждает тот, кто предлагает клиенту наиболее выгодные условия страхования, в том числе цены на страховые услуги.

В данной связи отметим особенность российского потребителя в выборе страхового продукта, который ориентируется преимущественно на его ценовую составляющую. Представляется, такое поведение лишь отчасти связано с низким уровнем доходов населения. Здесь доминируют причины, скорее, психологического свойства, ментальность, слабая информированность населения, что должно учитываться при ведении страхового бизнеса.

Многолетняя практика зарубежного страхования подтверждает кратковременность эффекта стратегии “низких цен”. Для страховщиков она опасна еще и тем, что формирует за счет “ненадежных” клиентов слишком опасный портфель

рисков. Именно поэтому цена (размер страховой премии) уступает место бренду в деле формирования стратегического конкурентного преимущества. Исследование ситуации на отечественном страховом рынке показывает, что в последнее время все больше страхователей склоняются к качественным параметрам, считая дополнительные затраты оправданными.

Тем не менее, в странах с развитой экономикой в силу ожесточенной конкуренции в страховых компаниях и высокой насыщенности рынков их услугами стоимость страховой продукции является основным фактором, определяющим выбор страховщика клиентом. Например, во Франции 59% клиентов страховых компаний в качестве основного фактора выбора компаний при страховании личного автотранспорта называют цену страховой продукции. По другому массовому страховому продукту - страхованию недвижимости частных лиц - этот процент несколько меньший - порядка 38 %. Однако, если учесть, что значимость других факторов выбора страховой компании клиентом (например, качества дополнительных услуг страхового агента, известности страховой марки - бренда<sup>1</sup> и т.д.), следующих по важности после цены, не превосходит 5-7%, то становятся понятными усилия страховщика по правильному выбору ценовой политики, основанной на сочетании интересов привлечения клиентов и доходности страховой деятельности<sup>2</sup>.

Исходя из теории экономических интересов, следует отметить, что цена страховой продукции в нормальной ситуации не может опускаться ниже издержек производства. Вполне допустимо в стратегическом развитии страховщика снижение цен ниже минимально возможной величины для завоевания рынка и устранения конкурентов. В тактическом варианте уровень цены страховой продукции стимулирует страховщика снижать собственные издержки, например, за счет сегментации и специализации сбытовой сети. Однако снижение цены имеет и отрицательный аспект: страхователь может усомниться в качестве страховой услуги, а также предположить ущемление своих интересов, если сумма страховой премии будет необычно малой.

Таким образом, цена страхового продукта в условиях рыночной конкуренции является мощным стимулирующим фактором, определяя поведение хозяйствующих субъектов. В экономически развитых странах специалисты считают, например, что изменение страхового тарифа на

<sup>1</sup> Глухов А. Брендов на рынке нет // Русский полис. 2000. № 8 (9).

<sup>2</sup> Зубец А.Н. Страховой маркетинг. М., 1998.

10% приводит к потере или приобретению 30% клиентуры компании.

В данном аспекте следует отметить, что на величину страхового портфеля влияют не только страховые тарифы, но и степень доверия клиентов к страховым компаниям. В России до настоящего времени сохраняется недоверие к страховым фирмам с негосударственной формой собственности, созданным в условиях трансформации рынка, хотя многие из них зарекомендовали себя как высокоорганизованные, перспективные страховщики, использующие лучший зарубежный опыт и новые технологии.

В условиях низкой правовой культуры в нашей стране, многочисленных нарушений действующего законодательства и его несовершенства подобная тенденция (преимущественный выбор страховщиком государственной страховой компании) вполне оправданна.

Кроме ценовой конкуренции между, например, Росгосстрахом и другими негосударственными страховыми структурами, имеют место и неценовые факторы. Прежде всего, отметим то обстоятельство, что Росгосстрах, наряду с добровольным, применяет обязательное (принудительное, если оно экономически невыгодно страхователю) страхование, реализуя свое монопольное право, данное ему правительством. У других страховых компаний такого права на введение обязательного вида страхования нет, что обуславливает их активность по привлечению потенциальных клиентов через оказание услуг, не только аналогичных услугам Росгосстраха, но и дополнительных, с учетом развивающихся потребностей клиентов. Вместе с расширением ассортимента страховых услуг в условиях конкуренции коммерческие компании предусматривают в интересах потребителей более выгодное по сравнению с Росгосстрахом их предоставление.

Имеет смысл отметить тот факт, что и Росгосстрах на всех его структурных уровнях и особенно на поле добровольного страхования вынужден также постоянно совершенствовать свой страховой потенциал в целях более полной реализации собственных экономических интересов.

Соперничество страховых организаций, по нашему мнению, нельзя рассматривать как абсолютную категорию. Во многих случаях реализация интересов каждого из субъектов предполагает необходимость их сотрудничества. Оно выступает, прежде всего, в перестраховании (диспергировании ответственности) крупных и опасных рисков посредством создания в страховом механизме такого инструмента, как институт перестрахования, обеспечивающий, с одной стороны, защиту от финансового риска больших и

малых предприятий, акционерных обществ, небольших страховых компаний, а с другой - макроэкономические интересы общества в реализации структурной политики и достижении необходимых пропорций общественного воспроизводства.

В реально сложившейся системе перестрахования реализация интересов страхователей, связанных с защитой их собственности и объектов гражданских прав, а следовательно, интересов общества в целом, в организационном аспекте и в аспекте выполнения возлагаемых на перестрахование функций, усложняется наличием многих противоречий, складывающихся из-за разнонаправленности интересов субъектов страхового рынка. Главной признается проблема ограниченности емкости российского страхового рынка.

Обращение к мировому опыту позволяет решить указанную проблему за счет создания, например, страховых пулов, как это уже происходит со страхованием риска терроризма. Однако общую низкую емкость рынка это не увеличивает, а лишь облегчает процесс дальнейшей передачи риска. Стратегическим решением, имеющим непосредственное отношение к реализации интересов в сфере страхования, является увеличение емкости отечественного страхового рынка посредством привлечения финансовых ресурсов со стороны, для чего необходимо повысить уровень капитализации компаний и страховой отрасли в целом. Несмотря на то, что, например, в 2002 г. совокупный уставный капитал российских страховщиков увеличился более чем в 2 раза (с 23 млрд. руб. до 47 млрд. руб.), он сравним с капиталом шестого в рейтинге западноевропейского страховщика<sup>3</sup>.

В данном аспекте важным является вопрос согласования интересов потенциальных инвесторов и прямых страховщиков, связанных с созданием страхового продукта как инструмента, обеспечивающего в случае реализации негативных ожиданий абсолютную безрисковость выстроенной инвестиционной модели.

В России пока отсутствует возможность оценить рыночную привлекательность страховых компаний - ни одна из них не проводила публичного размещения акций. Это дает основание говорить о том, что рынок страховых услуг информационно закрыт, а следовательно, уровень его инвестиционной привлекательности невысок, в силу чего профессиональные участники инвестиционного рынка оценивают текущее положение, опираясь на фундаментальные тенденции -

<sup>3</sup> См.: Финансы. 2002. № 11. С. 48, 42. (По данным Рейтингового агентства Интерфакс); 2003. № 3. С. 41.

изменение законодательных норм, а именно введение обязательных видов страхования и улучшение макроэкономической ситуации, в частности увеличение темпов роста доходов населения. Наиболее предпочтительными в оценке инвестиционной привлекательности инвесторы называют рентабельность услуг, размер филиальной сети и организационно-правовые формы страховщиков, динамику страховых поступлений и выплат, наряду с брендом и профессионализмом, качество которых очень важно, но сложно поддается оценке.

Исследование показывает, что наибольший объем собственного капитала и уровень его рентабельности, а также отношение чистых обязательств к его размеру, как и участие перестраховщиков в убытках, имеют ОАО, что относительно других организационно-правовых форм страховщиков представляется более надежным и привлекательным в оценке потенциальных страхователей.

Следующим важным моментом, имеющим непосредственное отношение к реализации экономических интересов в сфере страхования, является открытость национального страхового рынка.

Необходимо отметить, что страхование принадлежит к наиболее интегрированным формам финансовой деятельности. Все крупнейшие страховые компании мира объединены связями совместного страхования и перестрахования. Во многих странах разрешен свободный доступ иностранных страховых компаний на национальные рынки. Например, в соответствии с Маастрихтским договором 1992 г. сняты всякого рода ограничения для иностранного капитала в странах Европейского союза и взят курс на формирование единого страхового рынка в Европе.

Однако, несмотря на наличие в экономике России огромной потенциальной потребности в различных видах страхования, существуют проблемы привлечения на отечественный рынок иностранных страховщиков, как одного из способов изменения конъюнктуры внутреннего рынка.

Допуск на национальный страховой рынок иностранных страховщиков в разных странах решается по-разному. Законом о страховании (ст. 6) в Российской Федерации установлен режим его общего ограничения.

Существует мнение о том, что запреты крайне неэффективны с точки зрения как создания условий для нормального развития страхового рынка, так и обеспечения интересов субъектов страхования. Действительно, с одной стороны, открытость страхового рынка противоречит экономическим интересами отечественных страхов-

щиков, реализация которых естественным образом усложняется с изменением конъюнктуры рынка в сторону роста предложения страховых услуг и снижения на них спроса, а следовательно, и доходности бизнеса. С другой стороны, стратегическим интересам российской экономики, все больше интегрирующейся в мировое экономическое пространство, используя преимущества международного разделения труда, отвечала бы на данном этапе развития умеренная протекционистская политика, становясь более либеральной по мере укрепления позиций отечественных страховщиков.

Кроме того, надо учитывать, что отсутствие конкуренции между отечественными и иностранными страховщиками (всего 3% от общего количества страховщиков) ограничивает возможности реализации экономических интересов страхователей и общества в целом.

Государственное регулирование страховых отношений должно осуществляться с учетом противоречий интересов субъектов страховой деятельности и создания условий их взаимно согласованной реализации. Необходима поэтапная отмена ограничений на деятельность иностранных страховщиков и одновременное наращивание потенциала отечественных страховых компаний при значительной поддержке со стороны государства.

Наиболее эффективным инструментом совершенствования страховых отношений в данном аспекте рассмотрения является применение маркетинга как сферы согласования экономических интересов субъектов страхования, обеспечивающей возможность реализации экономических отношений по поводу купли-продажи страховых услуг.

В основе маркетинговых отношений лежат предпочтения и запросы потребителей различных товаров и услуг, которые, в свою очередь, обуславливают качественные и количественные характеристики экономических интересов субъектов рыночных отношений.

Как нами было уже установлено, интересы являются движущей силой, вектором, направляющим действия многочисленных участников рынка, в том числе и страхового. Задача науки в этом аспекте сводится к разработке таких нормативных положений, которые описывали бы конструкцию страховых отношений с точки зрения обеспечения максимально возможной степени рыночного удовлетворения сложившихся потребностей в страховой защите, реализации интересов участников страхования в ходе рыночного обмена, инструменты которого выявляются с помощью маркетинга.

С маркетинговых позиций в процессе страхования происходит взаимное согласование интересов, поиск разумного компромисса между интересами покупателей и продавцов особого товара - страхового продукта. Применительно к страхованию это означает, что страхователи приобретают не собственно страховой полис, а в конечном итоге защиту от возможных рисков, удовлетворяя тем самым потребность в безопасности. Именно стремлением к удовлетворению потребности в безопасности обуславливается интерес, связанный с комплексом иных интересов, проявляющихся в рыночной экономике.

Таким образом, страховой продукт, выступающий объектом купли-продажи на рынке страховых услуг, нами представляется как услуга по страхованию имущественных интересов страхователей и отражает в себе специфическую природу, отличающую его от физических товаров.

С помощью маркетинговых исследований можно проанализировать активность потребителей страховых услуг и факторы, влияющие на формирование страхового портфеля страховщика. Так, по данным социологического опроса россиян о причинах отсутствия страхового интереса в обществе в целом и в разрезе отдельных групп населения, основными такими причинами считаются:

- недоверие к страховым компаниям;
- высокая цена страхования;
- отсутствие финансовых возможностей и самих объектов страхования.

Характеризуя далее маркетинговый инструмент регулирования страховых отношений, приведем результаты и еще одного исследования. По данным фонда "Общественное мнение" (февраль 2008), количественная оценка различных форм страхового интереса подтверждает, что основной формой страхового интереса является обеспечение страховой защиты, как среди физических лиц, так и среди предприятий, а также иных форм, имеющих для указанных субъектов некоторые особенности. Например, для предприятий более, чем для физических лиц, значимым выступает интерес по легализации доходов, в то время как для физических лиц такой формой страхового интереса выступают сбережения.

Задача страховщика заключается в использовании результатов исследований на основе разработанных статистических методик так, чтобы обеспечить реализацию как собственных коммерческих интересов, так и интересов страхователей.

Выявлено, что основным ценообразующим фактором страховой услуги являются расходы страховщика на ведение дела в расчете на еди-

ницу страховой премии (100 руб.), квалифицируемые как нагрузка к нетто-ставке. Методика расчета нагрузки к нетто-ставке основана на определении фактических затрат на содержание страховых органов (организационные, аквизиционные, ликвидационные, управленческие, связанные с инкассацией платежей и др.), приходящихся на тот или иной вид страхования, как правило, за последние один-два года (по данным действующей бухгалтерской и статистической отчетности) и их удельного веса (в процентах) в сумме поступивших страховых платежей за тот же период.

Абстрагируясь от теории и практики влияния цен на величину страхового портфеля страховщиков, следует заметить, что при выборе страховой компании потенциальных страхователей привлекает не всегда цена страховой услуги, есть и другие слагаемые - прежде всего, ее надежность, стабильность, адаптированность к существующим условиям страхового рынка и региональной специфике.

Актuarные расчеты, проводимые в рамках маркетинговых исследований, свидетельствуют, что для нынешнего финансового состояния компаний (потенциальных страхователей) оптимальный размер страхового взноса в части нагрузки к нетто-ставке, обеспечивающий минимальный уровень рентабельности страховщику, должен находиться в пределах 9-30% в общем страховом тарифе.

Не менее важным, как нам представляется, фактором развития страховых отношений, в рамках которых происходит реализация интересов субъектов, является качество страховой услуги. Основными характеристиками качественного уровня страхового продукта выступают:

- технические характеристики - страховые риски (в том числе и исключаемые из ответственности страховщика), объемы страхового покрытия, количество предоставляемых основных и дополнительных услуг, особые условия договора страхования и др.;
- сервисное обслуживание - своевременное и правильное выполнение действий по текущему обслуживанию договора, поведение персонала и его отношение к клиентам, уровень информационного обслуживания.

Современная теория маркетинга достаточно подробно рассматривает элементы продвижения товаров и услуг на рынок. К ним относят: рекламу, связь с общественностью, стимулирование сбыта и др. В нашем случае, как мы полагаем, все они носят вспомогательный характер по отношению к непосредственной реализации эко-

номических интересов субъектов страхования, оказывая косвенное влияние на процесс рыночного обмена, хотя и достаточно весомое в условиях развитого насыщенного рынка страховых услуг.

Наконец, одну из ключевых ролей в регулировании страховых отношений играет налогообложение страховой деятельности, способное обеспечить оптимизацию страхового рынка.

Рассмотрим ныне действующий механизм налогообложения доходов от страховой деятельности в аспекте его соответствия общим направлениям совершенствования развития страховой системы как на общенациональном, так и на региональном уровнях.

Характерной чертой современного состояния налогообложения страховой деятельности является рост налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Однако их доля в общей сумме налогов и сборов, аккумулируемых в бюджетной системе, невелика. При этом наблюдается ярко выраженная структурная дифференциация их поступлений. В ходе научного исследования выявлено, что постоянное лидерство по сборам налогов от страховых организаций имеют Москва, Санкт-Петербург и Московская область. Представляется, что подобного рода асимметрия не способствует разрешению имеющихся мест, например, межрегиональных противоречий, от преодоления которых во многом зависит целостность экономического и территориального пространства как условия эффективного развития системы в целом.

Анализ существующей системы налогообложения обнаруживает по-прежнему выраженную фискальную направленность, слабо учитывающую специфику экономических интересов субъектов страховых отношений и условия их реализации, что является препятствием для обеспечения стабильного поступления доходов в бюджеты, повышения экономической активности страховщиков. Это обстоятельство требует упорядочения налоговых отношений, позволяющих стимулировать экономическое развитие страхового дела, на основе согласования экономических интересов его субъектов.

Одно из основных, не урегулированных налоговыми отношениями противоречий между субъектами страхования, на наш взгляд, - это определение налоговой базы при оказании услуг по страхованию жизни, являющееся низкорентабельным видом деятельности, но в то же время социально значимым. Страхование жизни в условиях действующего законодательства, предусматривающего постоянные выплаты аннуитетов, стало недоступно не только средней, но и

обеспеченной категории населения, поэтому оно проводится за счет средств предприятий, возможности которых в силу их финансового состояния также ограничены.

На российском страховом рынке в реально сложившейся ситуации изменение налогового законодательства, предполагающего увеличение поступлений в федеральный и местные бюджеты от страховщиков и их клиентов, могут иметь антистимулирующий эффект. Во-первых, ухудшение условий страхования значительно сократит число клиентов и, соответственно, налогооблагаемую базу, что приведет к уменьшению налоговых поступлений из сферы страхования. Во-вторых, снизится порог социальной защищенности граждан, большинство из которых не в состоянии самостоятельно, не прибегая к помощи страховщиков, компенсировать возможный ущерб своему здоровью или имуществу из-за непредвиденных случаев.

Интересы государства и предприятий сводятся к развитию индивидуального страхования с ростом доходов населения, что должно стимулировать страховыми и налоговыми инструментами.

Авторское видение резервных факторов стимулирования деятельности участников страхового рынка состоит в применении льготного налогообложения доходов страховых субъектов (брокеров, андеррайтеров), непосредственно занимающихся увеличением страхового портфеля компаний. Возможности усиления налогового стимулирования подтверждаются примерами из современной российской практики страхования. Так, в середине 2000 г. был повышен норматив по отнесению страховых платежей по этим видам на себестоимость услуг, что уменьшило базу по налогу на прибыль. Результирующим показателем этой меры стал рост объемов налоговых поступлений. В то же время, введенные льготы на деятельность компаний по страхованию ответственности существенно не сказались на росте объемов операций. Впрочем, эта отрасль, в отличие от страхования имущества, предполагает либо гораздо более высокий уровень ведения бизнеса, либо наличие системы обязательного страхования, что реализовано, например, с вступлением в действие с 1 июля 2003 г. закона РФ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств".

Важным моментом, затрагивающим реализацию экономических интересов субъектов страхования в сфере налоговых отношений, является соотношение налогов на себестоимость страховых услуг и на финансовый результат. Налоги, относимые на себестоимость страховых услуг,

вливают на величину расходов на ведение дела и в конечном счете в большей мере сказываются на величине страхового тарифа, взимаемого со страхователей, чем налоги, относимые на финансовый результат и уплачиваемые за счет прибыли. В целях стимулирования инвестиций страховых организаций, в развитие механизма расширенного воспроизводства своей клиентской базы необходимо обеспечить вывод из-под налогообложения тех средств страховых организаций, которые направляются на эти цели, а также на развитие страховой науки, системы подготовки, переподготовки и повышение квалификации страховых кадров. В связи с этим в мировой практике существует разделение налогооблагаемой базы на прибыль и страховые взносы. Но поскольку прибыль, как правило, формируется от инвестиционной деятельности при частой убыточности страховых операций, постольку налог на прибыль практически уплачивается по результатам нестраховой деятельности.

Итак, оценка состояния и перспектив развития страхования в России невозможна без понимания содержания экономических интересов его субъектов, потребителей страховых услуг, страховых предпринимателей и государства. В этой связи заслуживает критической оценки идеология развития отечественного страхования, имеющая в своей основе принудительный по отношению к страхователю характер, что в условиях низкого уровня платежеспособности населения является, по нашему мнению, необоснованным.

В качестве альтернативного варианта усилению обязательного страхования необходимо развитие взаимного страхования, как формы организации страхового процесса, заключающегося в разложении суммы убытка при наступлении страхового случая на всех членов страхового об-

щества взаимного страхования (ОВС). Подобный принцип согласованных действий снимает многие противоречия между продавцами и покупателями страховой защиты, имевшие место до их вступления в страховое общество. Не являясь, по сути, коммерческой организацией, ОВС дает возможность снизить величину нагрузки, т.е. средств, идущих на нужды страховой компании, что удешевляет страховой продукт и снижает противоречие субъектов страхового рынка.

Таким образом, в экономике рыночного типа страхование служит важным фактором стимулирования хозяйственной активности, которое обеспечивается методами рыночного саморегулирования и государственного регулирования. Механизм рыночного саморегулирования, основанный на действии закона спроса и закона предложения, свободного ценообразования и конкуренции, обуславливает функционирование страхового рынка и возможности согласования интересов его агентов через куплю-продажу страхового продукта, цена которого является результатом достигнутого субъектами страхового рынка компромисса.

Регулирующая роль государства и его органов в укреплении страхового рынка предполагает: формирование государственных приоритетов в его развитии, одним из которых в аспекте исследуемой нами проблемы является совершенствование законодательной базы; использование современных методов и средств управления страховыми компаниями; использование налогового механизма, приемлемого для стимулирования страхового бизнеса.

Совершенствование инструментов страховых отношений, безусловно, будет способствовать повышению эффективности и прогрессивному развитию отечественного страхового рынка, адаптированного к условиям мирового уровня.

*Поступила в редакцию 03.10.2009 г.*