

М.А.ЗАЙЦЕВА, аспирантка
(Белорусский государственный
экономический университет)

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рыночная переориентация экономики создала предпосылки для качественного преобразования существовавшей ранее системы страхования в Беларуси. В результате демонаполизации распался единый государственный страховой фонд и появилось множество независимых страховщиков.

Создание страховой системы в республике, адекватной рыночным отношениям, предполагает формирование страхового рынка; наличие инфраструктуры, обеспечивающей проведение страховых операций; расширение ассортимента предполагаемых услуг, повышение их качества; совершенствование отношений между страховщиком и страхователем по поводу оказания этих услуг.

Страховой рынок следует рассматривать как совокупность экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи специфического товара "страховое покрытие" для удовлетворения общественных потребностей в страховой защите. Как и на любом рынке, на нем появляется продавец, покупатель и товар (услуга). К тому же покупатель должен иметь реальную свободу в выборе товара. Международный страховой опыт свидетельствует, что продавцами страховой услуги могут быть: страховщики, непосредственно заключающие договоры страхования, перестраховочные организации, которые за соответствующее вознаграждение принимают на себя часть крупных рисков, посредники между страховиками и страхователями, различные объединения страховщиков, создаваемые с какой-либо конкретной целью (обмен информацией, разработка перспективных программ и др.). Различают национальный, региональный и международный страховой рынок. В Беларуси реальный рынок страховых услуг начал складываться в начале 90-х гг. В настоящее время в республике получили лицензию на проведение операций по страхованию 45 организаций. Государственным страховым надзором установлен минимальный размер первоначального капитала (уставный фонд 4 млн руб. в денежной форме). До принятия Закона "О страховании" фирма не вправе заключать страховые соглашения с обязательствами, превышающими 20 % от наличия собственных средств и резервов. Страховая организация, не покрывающая принятые по договорам страхования обязательства за счет собственных ресурсов, обязана обеспечить их исполнение путем перестрахования.

Развитая инфраструктура должна обеспечить проведение страховых

операций. В ее составе целесообразно выделить правоый механизм, регулирующий проведение страховой политики; самостоятельные банковские и кредитно-сберегательные организации; предприятия по обслуживанию страхователей (брокерские компании, автосервис и др.); консультационные фирмы, органы информации и т.д. В Беларуси страховая инфраструктура находится на начальной стадии развития. Ее создание связано со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки.

В зарубежных странах наиболее распространены страхование предпринимательской деятельности (виды страхового обеспечения, предусматривающие ответственность страховщика за убытки в процессе коммерческой деятельности страхователя); страхование потери прибыли, в соответствии с условиями которого страховщик несет ответственность за неполучение или уменьшение размера прибыли страхователем, занимающимся каким-либо видом производственной или коммерческой деятельности, и ряд других.

Совершенство отношений между страховщиком и страхователем во многом зависит от определения цены на страховую услугу (страхового тарифа). Значительное отклонение тарифных ставок от их объективных основ может нарушить финансовую устойчивость страхования, привести к невыполнению обязательств перед страхователем.

В странах с развитым страховым рынком в условиях жесткой конкуренции страховые компании вынуждены идти на значительное снижение тарифов, вследствие чего операции по ряду видов страхования оказываются убыточными. Тем не менее за счет использования средств страхового фонда в коммерческой деятельности страховые компании не только компенсируют убытки, но и получают прибыль. Вкладывая средства, зарубежные страховщики ориентируются на их сохранность и возможность получить достаточно высокую прибыль. Важнейшее значение здесь приобретает вопрос гарантий сохранности вкладываемых средств. Страховщик вынужден тщательно изучать финансовое состояние фирмы, в которую они вкладываются. Не случайно на Западе участие страховой компании в делах той или иной фирмы служит показателем ее устойчивого финансового положения.

На страховом рынке Беларуси высокая прибыль достигается в основном путем повышения цены на страховую услугу. Кооперативные и акционерные страховые организации, используя конъюнктуру страхового рынка, бедный ассортимент услуг, устанавливают высокие страховые тарифы. В связи с этим возникает необходимость выработки механизма, позволяющего, с одной стороны, предоставить доступную каждому члену общества страховую защиту, а с другой — обеспечить соблюдение интересов страховщика.