

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Насибова Г.М.

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы қазіргі кездегі сақтандыру қарығыны даму перспективалары қарастырылған. Жаңа қаржы өніледерін жасау және қызметтердің жаңа түрлерін көрсету.

This article is devoted to the development of insurance market in modern condition. The creation of new financing products and different types of services.

Беспрецедентно высокий рост объёмов страхового рынка в последние годы позволил несколько снизить остроту и полностью решил проблемы страховой деятельности в Республике Казахстан. Страховые компании, выполняя функции специализированных кредитных и инвестиционных институтов, после коммерческих банков занимают ведущие позиции по величине активов и значению в качестве поставщиков ссудного капитала. Приток денежных средств в виде страховых премий и доходов от активных операций намного превышает сумму страховых выплат держателям полисов. Это позволяет страховщикам из года в год увеличивать свои доходы и инвестировать их в доходные программы и ценные бумаги (государственные краткосрочные облигации, векселя, акции, и т. п), вкладывать на депозиты в банки, в закладные под недвижимость.[1]

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что страховому рынку присущи мощные стимулы саморазвития: инициатива, предпринимательство, новаторство, гибкость, активность. Это в свою очередь является необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом. В стратегических планах развития Республики Казахстан большое значение придается аккумулярованию и эффективному распределению крупных финансовых средств, а страхование является достаточно эффективным средством, обеспечивающим контроль и сбережение финансовых фондов.

Страховой рынок - составная часть финансового рынка страны, где предметом купли-продажи являются страховые продукты. Специфика потребительских свойств данных продуктов происходит из сущности страхования.

Как показывает опыт зарубежных стран, что страховому рынку присущи мощные стимулы саморазвития. В марте 2006 года на финансовом рынке республики действовало 38 страховых перестраховочных организаций.

Несмотря на достигнутые успехи в развитии страхового рынка РК, страхование еще не настолько прочно вошло в нашу жизнь. В странах с развитой экономикой, будь то компания или человек в отдельности, прекрасно понимают цель страхования и стараются обезопасить свой бизнес и свою личную жизнь. Если говорить о проблемах рынка о неразвитости культуры страхования, относительно невысокий уровень обслуживания и число

предлагаемых страховых продуктов, необходимость развития розничного страхования и недостаточная либерализация страхового рынка.

Мало уделяется внимания расширению роли актуариев в деятельности страховых компаний в Казахстане, нет профессиональных андеррайтеров. Тому есть объективные причины: почти все страховые компании не имеют соответствующих IT-инструментов, чтобы осуществлять андеррайтинг на должном уровне, нужно знать историю убытков минимум за пять лет, и достаточно на этом детальном уровне. Для успешного развития страховых компаний и соответственно страхового рынка, с одной стороны, необходимы стимулирующая экономическая и особенно налоговая политика государства, с другой наличие спроса на страхование. Спрос на страхование полностью зависит от уровня доходов населения (способность оплачивать страховые полисы), а также наличия экономического и налогового интереса у юридических лиц (отнесение страховых платежей на вычеты, отсутствие налогов на страховые возмещения и др.). Страховые компании больше внимания стали уделять новым страховым продуктам, развитию информационных технологий, внедрению интернет-продаж. [2]

Страховой рынок в Республике Казахстан находится на стадии развития. Основными причинами развития являются платежеспособность, недоверие страхователя к страховщикам в результате закрытия или слияния некоторых страховых компаний, непрозрачность финансовых показателей страховщиков, а также изолированность от международных страховых компаний. Формирование республиканского рынка перестрахования происходит в условиях острой конкурентной борьбы между международными брокерами. В настоящее время в республике имеют постоянные представительства, следующие брокеры: «Marsh», «AON», «EOS RISQ».

Таким образом, рассмотрев ситуацию страхового рынка, где предметом купли-продажи являются страховые продукты можно выделить основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, население:

- совершенствование законодательной базы страхования;
- развитие инфраструктуры страхового рынка;
- появление независимых страховых брокеров;
- появление на рынке независимых экспертов по комплексной оценке объектов страхования, электронной страховой биржи, рейтингового агентства центра актуарных расчетов, консультационного аналитического центра;
- защита интересов национальных страховщиков.

Неразвитым видом остается страхование жизни. Причина сдерживания роста премии по страхованию жизни - в отсутствии законодательной базы по пенсионному страхованию, хотя во многих странах аннуитеты лежат в основе пенсионного страхования и являются общепризнанной формой выплат страховой суммы. [2]

Таким образом, состояние дел на отечественном страховом рынке нельзя признать удовлетворительным. Динамика основных показателей страхового рынка на фоне быстрого роста экономики страны представляется явно недостаточной. Страховой рынок Казахстана по-прежнему отстает в развитии от других секторов финансового рынка, большинство из которых развивается темпами, значительно опережающими рост экономики. В то время как активы

страховых организаций за последнее время выросли до уровня 25 млрд. тенге, а пенсионных активов -300 млрд. тенге. При сегодняшнем уровне капитализации страховых организаций Казахстана их функциональные возможности остаются ограниченными. Им не по силам страховать депозиты банков или в полной мере способствовать развитию пенсионного обеспечения за счет пенсионных накоплений на основе договоров пенсионного аннуитета. Недостаточная развитость рынка страховых услуг обуславливается рядом нерешенных проблем объективного и субъективного характера. К числу основных причин Национальный банк относит низкую заинтересованность в страховании вследствие недостаточной платежеспособности населения, отсутствие необходимого контроля со стороны государства за исполнением обязательных видов страхования, неразвитость долгосрочного страхования жизни и здоровья, пенсионных аннуитетов и других накопительного страхования. В числе других причин называется недостаточная капитализация отечественных страховых организаций, высокий объем страховых премий, передаваемых за рубеж по каналам перестрахования по причине ограниченных возможностей внутреннего страхового и перестраховочного рынков. Все эти факторы сказываются на динамике роста показателей страхового рынка.

При этом западные эксперты выделяют казахстанский страховой рынок среди стран СНГ, как наиболее качественный по своему развитию и имеющий большие перспективы дальнейшего развития. Говоря о секторах, То следует обратить внимание, что рост и движимого имущества, позволит аффилированным с банковскими структурами страховым компаниям увеличивать свои поступления.

Для перспективы развития и оптимизации связей страхового рынка в Казахстане можно выделить взаимосвязь национального страхового рынка и банковской системы Казахстана. Общими в деятельности банков и страховых организаций является наличие значительной клиентуры у двух сторон: банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому числу юридических и физических лиц. Взаимодействуя с банковскими учреждениями, страховые компании

- способствуют повышению своей конкурентоспособности,
- используют банки для продвижения своих страховых продуктов.

Результатом тесного сотрудничества банков и страховых компаний стало создание совместных финансовых продуктов и оказания общими усилиями различных видов услуг. Примером могут служить совместные пластиковые карты, которые выполняют расчетную функцию, обеспечивают страховую защиту владельцу во время поездок по России, СНГ и за рубеж, а также в случае утраты карты. Они также несут функцию клубной карты с предоставлением значительных скидок при страховании и в торговой сети. [3]

Разработана пенсионная страховая карта, суть которой в том, что держатели пластиковых карт банка становятся владельцами и полиса пенсионного страхования. При этом они получают скидки на различные виды страхования. По мнению экспертов, большие возможности заключаются в развитии розничного страхования, так как эта ниша на сегодняшний день, практически не занята и не развита. Компанию, которая активно работает на рынке физических лиц, отличает финансовая независимость и меньшая

подверженность внешним колебаниям на рынке корпоративных клиентов, что, несомненно, сказывается на ее устойчивости. Например, в сфере медицинского страхования, где страховые компании в основном работают по этому виду страхования только с корпоративными клиентами. Но без роста реального уровня доходов населения, рассчитывать на кардинальные изменения в этом виде страхового рынка не приходится. Наиболее актуальным остаются вопросы экологического страхования, страхования рисков в сельском хозяйстве и других значимых направлений

Сегодня закладывается основной фундамент для дальнейшего успеха. Страхование юридических лиц является приоритетным для любой страховой компании, а особенно вначале ее деятельности. На мой взгляд, в ближайшее время страхование физических лиц не будет доминировать, но его значение будет с каждым днем, расти и иметь значимый процент в портфеле некоторых страховых компаний. Объем страховых премий, полученных от физических лиц, преобладать, по крайней мере, в ближайшее годы.

Таким образом, можно сказать, что, несмотря на все трудности у страхового рынка Республики Казахстан есть достаточный потенциал для дальнейшего успешного развития.

Страховой рынок, охватывая все аспекты общественного воспроизводства и социально-экономической системы общества, способствует их развитию и активно воздействует через страховой фонд на финансовый рынок Казахстана. У страхового рынка Республики Казахстан есть достаточный потенциал для выхода из замедленного развития, при достаточно хорошем управлении он должен его и успешно реализовать.

Литература:

1. Шахов В.В. «Страхование» Учебник - Москва, 2000, С. 127.
2. «Статистический ежегодник Казахстана» Статистический сборник - Алматы, 2006-2007г., С.60-76.
3. «Рынок страхования» Ежемесячный специализированный журнал, Алматы, январь 2005 - январь 2007г., С.200