

Челябинский Государственный Университет
Экономический факультет

**Финансовый аспект обязательного
страхования автогражданской
ответственности владельцев
транспортных средств**

Выполнил: Чеурина Наталья Викторовна

Научный руководитель: Ишмурзина Тамара Ирековна

Рецензент: Цепелев Сергей Васильевич

исполнительный директор Миасского филиала ООО СК «Южурал-Аско»

Тема: финансовый аспект обязательного страхования автогражданской ответственности владельцев транспортных средств

Актуальность работы - вопросы, связанные со страхованием ОСАГО являются наиболее острыми и важными на страховом рынке, т.к. этот вид страхования составляет значительную часть портфеля компании.

Объект - обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств

Предмет - финансовые отношения, связанные с реализацией обязательного страхования автогражданской ответственности

Цель работы – разработка рекомендаций по изучению обязательного страхования автогражданской ответственности на современном этапе

Задачи дипломной работы:

- 1. Ознакомиться с теорией страхования гражданской ответственности и определить его место в общей структуре страховой деятельности, указать сущность, принципы, функции и методы осуществления ОСАГО в России;
- 2. Рассмотреть структуру страхового тарифа, расчет страховой премии и особенности формирования страховых резервов;
- 3. Проанализировать статистику ОСАГО и определить основные черты, характеристики и проблемы деятельности страховых компаний по осуществлению ОСАГО в России за период с 1-ого полугодия 2004 года до конца 2007 года;
- 4. Разработать рекомендации по устранению проблем, связанных с осуществлением ОСАГО и попытаться оценить возможный результат.

Страхование

Экономическая сущность

Страхование – способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью). Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика).

Страхование – система экономических отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Экономические признаки

Для страхования характерны замкнутые перераспределительные отношения между его участниками, связанные с солидарной раскладкой суммы ущерба на все субъекты, вовлеченные в страхование

Для организации замкнутой раскладки ущерба создается денежный фонд целевого назначения, формируемый за счет фиксированных взносов участников страхования

Характерной чертой страхования является возвратность мобилизованных в страховой фонд взносов

Функции страхования

Формирование специализированного страхового фонда денежных средств

Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан

Предупреждение страхового случая

Роль и место в рыночной экономике

Страхование служит важным фактором стимулирования производственной активности и обеспечения здорового образа жизни, создает новые стимулы роста производительности труда в соответствии с личным вкладом в производство и обеспечения собственного благополучия

Структура и расчет страхового тарифа по ОСАГО для легкового автомобиля

$$T = TB + KT + KBM + KBC + KO + KM + KC + KP + KN;$$

где,

T – размер страховой премии;

TB – базовая ставка страхового тарифа;

KT - коэффициент страховых тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства;

KBM - коэффициент страховых тарифов в зависимости от наличия или отсутствия страховых выплат при наступлении страховых случаев, произошедших по вине страхователя в период действия предыдущих договоров обязательного страхования;

KBC - коэффициент страховых тарифов в зависимости от возраста и стажа водителя;

KO - коэффициент страховых тарифов в зависимости от количества лиц, допущенных к управлению ТС;

KM - коэффициент страховых тарифов в зависимости от мощности двигателя легкового автомобиля, такси;

KC - коэффициент страхования в зависимости от периода использования ТС;

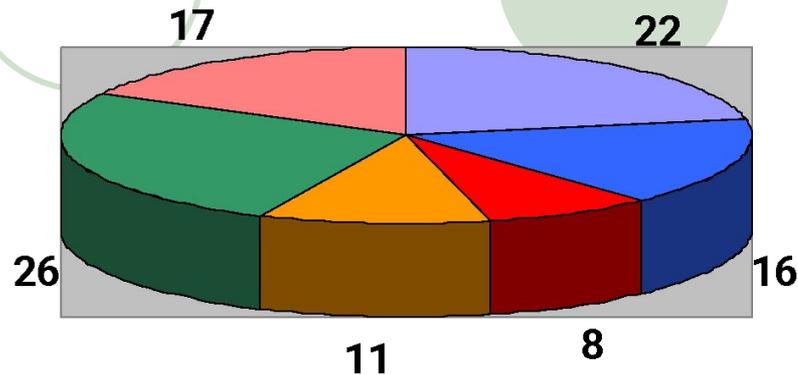
KP - коэффициент страховых тарифов в зависимости от срока страхования;

KN - коэффициент при наличии нарушений.

$$T = 1980 \times 1 \times 1 \times 1,3 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 = 2574 \text{ рублей.}$$

Структурный элемент	В про цен тах	В рубл ях
Брутто-ставка(ставка страховой премии с единицы страховой суммы)	100	2574
1. Нетто-ставка (часть брутто-ставки предназначенная для обеспечения текущих страховых выплат)	77	1981,98
2. Резервы компенсационных выплат в том числе:	3	
2.1. Резерв гарантий	1	25,74
2.2. Резерв текущих компенсационных выплат	2	51,48
2.3. Расходы на ведение дела	20	514,8

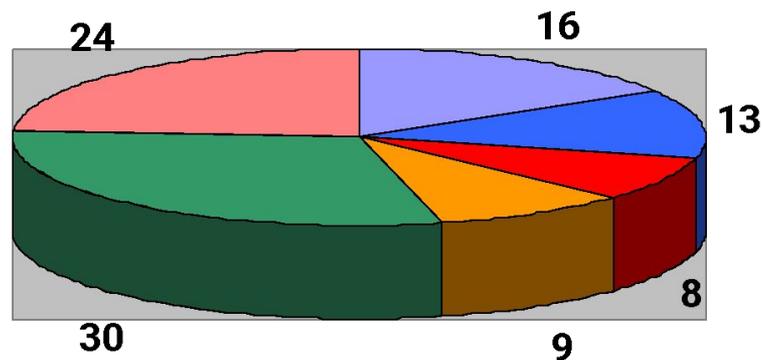
Страховая премия



- до 1 г.
- 2 года
- 3 года
- 4 года
- 5-6 лет
- свыше 7 лет

Диаграмма 1

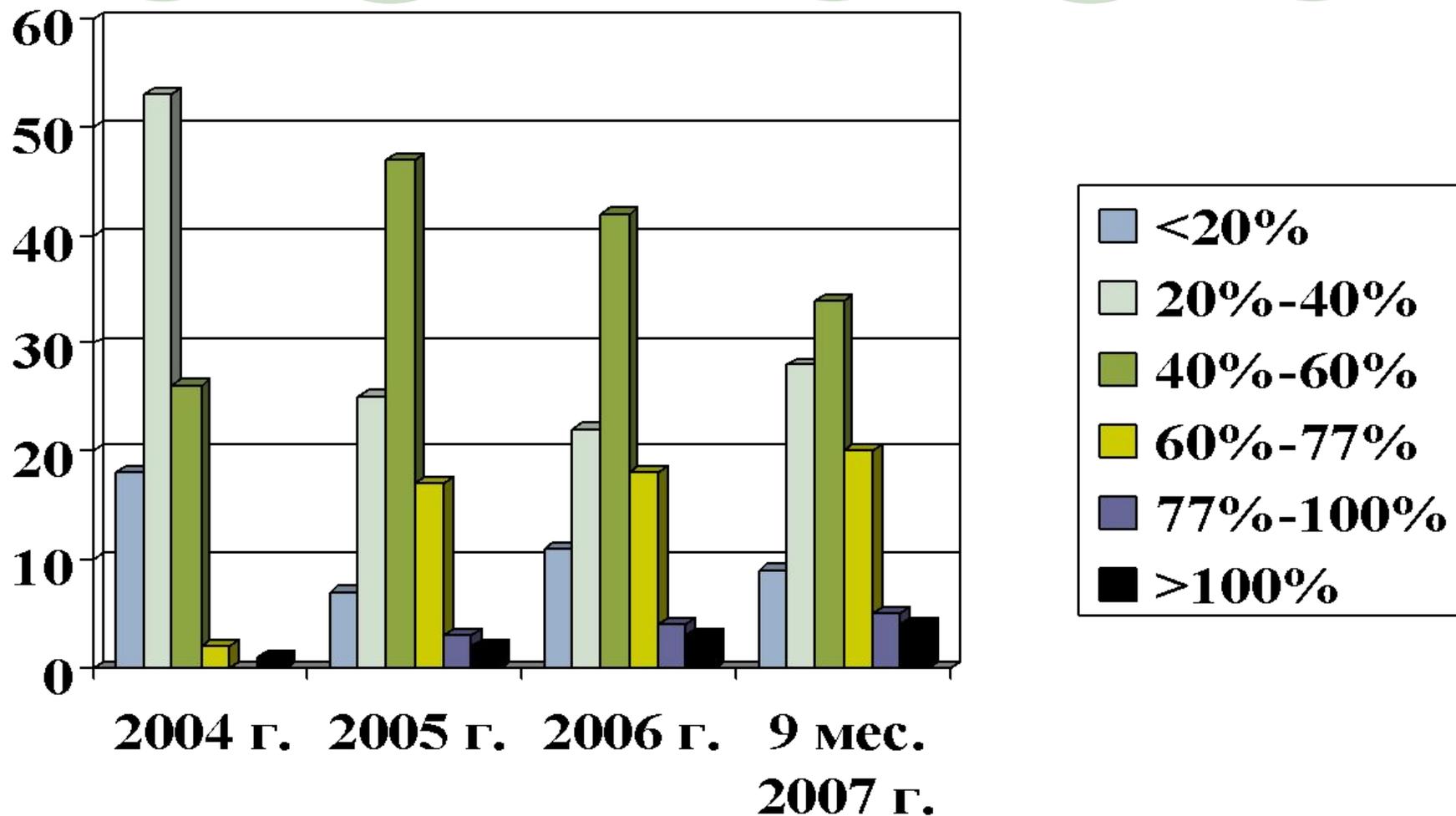
Страховая выплата



- до 1 г.
- 2 года
- 3 года
- 4 года
- 5-6 лет
- свыше 7 лет

Диаграмма 2

Распределение страховщиков по уровню выплат (в % от общего числа компаний ОСАГО)



Источник: диаграмма автора

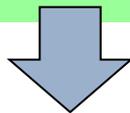
Проблемы, их решения и ожидаемые результаты

Проблема	Решение	Ожидаемый результат
Возможность получения страховщиками более значительных денежных средств в качестве страховой премии.	Корректировка самой системы, когда только водителю, а не транспортному средству, совершившему ДТП присваивается соответствующий класс, и одновременно внедряется единая информационная база данных, которой на сегодняшний день ещё не существует, единственная сложность с обеспечением тайны страхования	Возможность получения страховщиками более значительных денежных средств в качестве страховой премии.
Требуется корректировка поправочного коэффициента за территорию преимущественного использования транспортного средства в городах «миллионерах».	Предлагается два варианта: либо увеличение данного коэффициента до уровня Москвы и Санкт-Петербурга, либо снижение его в Москве и Санкт-Петербурге до уровня региональных	В первом случае увеличение сборов в регионах, снижение убыточности и рост недовольства страхователей, во втором – выравнивание уровня убыточности центра и регионов, что в конечном итоге скажется на финансовой устойчивости мелких страховщиков.
Отсутствует подробная, расширенная статистика по каждому договору страхования, заключенному на территории РФ	Необходимо внедрение единой базы данных.	Результат – возможность определения оптимального размера страховых тарифов по данному виду страхования с использованием актуарной науки.

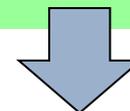
<p>Отсутствует справедливая методика определения размеров страховых выплат по жизни и здоровью.</p>	<p>Предлагается осуществлять максимальную выплату при возмещении вреда жизни, а при возмещении ущерба здоровью руководствоваться специальными таблицами страховых выплат, которые используются в страховании от несчастных случаев.</p>	<p>Результат – огромные выплаты в части возмещения вреда жизни и здоровью, возможность разорения мелких страховых компаний.</p>
<p>Важным упущением является применение франшизы</p>	<p>Применение франшизы (определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению страховщиком в соответствии с условиями страхования)</p>	<p>Во-первых, при небольших авариях расходы по оформлению страхового случая, оценки могут превышать сумму страховой выплаты, во-вторых франшиза обязывает страхователя более рачительно относиться к застрахованному имуществу.</p>
<p>Присоединение России к системе «Зеленая карта» позволяющее выдавать страховые свидетельства «Зеленая карта»</p>	<p>Необходимо обеспечить финансовые гарантии, бремя которых ложится на тех страховщиков, которые намерены работать в действующей международной системе страхования. Они должны внести вступительный депозит в один из европейских банков и перестраховать в одной из западных перестраховочных компаниях свою ответственность.</p>	<p>Позволит решить вопросы законодательного регулирования страховой деятельности и сократить затраты, связанные с оплатой услуг иностранных страховщиков; будет осуществляться выпуск собственных страховых полисов «Зеленая карта», что повысит престижность российского страхового сообщества и создаст условия для приближения к европейскому страховому рынку с его инфраструктурой, технологией и уровнем сервиса; возрастет валютная доходность от продажи полисов международного страхования;</p>

Мероприятия по привлечению клиентов

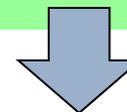
Активная реклама



**Расширение сотрудничества с банками
и автосалонами**



**Расширение профессиональной агентской
сети**



**Снижение комиссионного вознаграждения
агентам по убыточным автомобилям**

Введение программы максимального сервиса

На стадии заключения договора:

- Полное информирование об условиях страхования, порядке и сроках страховых выплат

На стадии свершения страхового события:

- Оперативная круглосуточная бесплатная служба аварийных комиссаров
- Сбор всех необходимых документов страховыми представителями
- Координация дальнейших действий страхователя, психологическая помощь

На стадии урегулирования убытка:

- Доброжелательный, ответственный подход к каждому клиенту
- Своевременное возмещение ущерба