

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ильясова Гульнур Советовна

Старший преподаватель, ВКГУ им. С. Аманжолова, г. Усть-Каменогорск

E-mail: gulnurbartiyarova_66@mail.ru

Страхование — это особый механизм рыночной экономики, который способствует «сглаживанию» негативных экономических положений, а также является потенциальным инвестором, способным вкладывать реальный капитал в развитие отечественной индустрии.

Во всем цивилизованном мире уровень развития страхового сектора можно считать индикатором развития экономики страны в целом. На данном этапе казахстанский страховой рынок оценивается экспертами как один из самых динамично развивающихся в СНГ.

Мировой финансовый кризис оказал непосредственное влияние на страховой сектор Казахстана. В связи с мировым кризисом ликвидности, который повлиял на объемы кредитования банковского сектора, в настоящее время снижены страховые премии в основном по добровольным классам страхования, в том числе по классам, связанным со страхованием банковских операций.

Банки, которые были основными покупателями страховых услуг в 2006-2007 годах, сейчас резко сдали свои позиции. Поэтому страхование, которое генерируется именно банками при выдаче кредитов, будет замедляться. Когда клиенты приходили в банк в 2005-2007 годах, там выдавали кредиты 15-20 человек. Сейчас на их месте максимум 5 человек, которые занимаются в основном регулированием процесса возврата просроченных кредитов, мониторингом задолженности, то есть они уже занимаются риск-менеджментом. В связи с этим произошло сокращение и страхования ипотеки,

банки сдают свои позиции – более тщательно выбирают, кому выдавать кредиты. [2, с. 20]

С другой стороны, сейчас наблюдается рост страхования имущества и ответственности. В 2010 году произошло много природных катаклизмов. Однако, многие забывают о риске землетрясения, и соответственно, не страхуют свое имущество от таких рисков. За рубежом другой менталитет.

В настоящий момент казахстанские страховщики внедряют самые передовые методы и технологии, поскольку страхование затрагивает практически все сферы жизни. К примеру, для Казахстана всегда была актуальной страховая услуга по защите от природных катаклизмов. Но такой услуги в Казахстане раньше не было. Однако три казахстанские страховые компании - «Premier Страхование», «KBS Garant» и БТА - заключили договор перестрахования рисков catXL, связанных с природными катастрофами. Теперь страхование в Казахстане можно считать не только частью финансового сектора экономики, но также стабилизирующим фактором при катастрофических рисках.

Падение уровня доходов у физических и юридических лиц повлияло и на страховую отрасль, которая упала еще больше, чем в 2008 году. К сожалению, антикризисные меры не способствовали снижению темпов ее спада.

Участниками казахстанского страхового рынка являются 40 компаний, которые активно работают на территории всей республики, включая регионы.

На рынке наблюдается некоторое понижение концентрации. Так, на долю пятерки лидеров по состоянию на 1 декабря текущего года приходится 45,09% от совокупного объема собранных казахстанскими страховщиками премий. Состав пятерки лидеров претерпел некоторые изменения: первенство традиционно удерживает СК «Евразия», занимая 12,26% рынка, СК «Казкоммерц-Полис» с 11,43% рынка осталась на второй строчке, «Халык-

Казахинстрах» заняла третью позицию, собрав 10,40% от всех премий, Нефтяная страховая компания – 5,50% от совокупного объема премий, у СК «Allianz Kazakhstan» пятая по величине доля – 5,49%.

Страховой сектор в наименьшей степени пострадал от финансового кризиса. Конечно, страхование напрямую зависит от развития предприятий и уровня занятости населения. В то же время страхование является институтом поддержки, дополнительной защиты в период кризиса, когда хозяйствующие субъекты не могут формировать дополнительные провизии, им выгоднее приобрести страховой полис за меньшие деньги.

Однако в целом по рынку отмечается увеличение сбора страховых премий, а именно по обязательным видам и по личному страхованию.

Теперь рассмотрим состояние рынка перестрахования в Республике Казахстан. В последнее время наблюдается устойчивый рост объемов входящего перестрахования - за год более чем в 2 раза. Общая сумма страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями по договорам перестрахования, составляет 19 186,8 млн. тенге. При этом сумма страховых премий, принятых в перестрахование от нерезидентов Республики Казахстан, составляет 11 101,9 млн. тенге.

Например, страховая компания «Евразия» осваивает рынки Южной Кореи, Турции, Латинской Америки. Это позволяет им обходить более крупных конкурентов. Уже сегодня данная страховая компания работает в более чем 75 странах мира, расширяя границы своей деятельности и обретая новых клиентов. Зарубежный рынок привлекателен для казахстанских страховых компаний, прежде всего, объемами, масштабностью. За рубежом ведь как – страховку надо купить, а в Казахстане ее надо продать.

Рост входящего перестрахования является положительным фактором для экономики любого государства. Но страховым организациям Республики

Казахстан необходимо внимательно и пристально изучать принимаемые риски. Надеемся, что рост будет продолжаться наряду с повышением финансовой устойчивости страхового рынка Республики Казахстан.

О качественном развитии страхового рынка в республике свидетельствует активное внедрение международных стандартов качества управления ISO 9000, что позволяет компаниям улучшать системы управления, а значит, предоставлять услуги более высокого качества.

Рассмотрев проблемы и перспективы развития страхового рынка в Республике Казахстан и подводя итог из приведённых выше данных можно сделать вывод, что страхование в Казахстане становится механизмом реальной защиты населения от потенциальных рисков, причём спрос растёт. То, что страхование становится важным звеном воспроизводства материальной или финансовой базы, утрачиваемой в результате несчастных случаев или природных катастроф, видно на примере выплат, производимых страховщиками своим клиентам. Страховой рынок Казахстана динамично развивается, охватывая все более широкие слои населения. Основной и первостепенной предпосылкой развития страховой отрасли в Казахстане является в первую очередь увеличение ВВП, повышение прибыли корпоративного сектора и доходов частных лиц. Так как в Казахстане главным «локомотивом» развития страхования остается корпоративный сектор, в стратегическом плане ориентация на физических лиц является более выигрышной, то она станет реальностью только на долгосрочной перспективе, так как корпоративный сектор не полностью охвачен страховыми услугами.

Необходимо отметить, что государственное регулирование продолжает оставаться одним из важнейших факторов развития страхования в Казахстане, стимулируя приобретение услуг по страхованию жизни, предоставляя право уменьшения налогооблагаемого дохода и величину страховых расходов. Такое

поощрение преследует две основные цели: создать максимальную социальную защищённость граждан и привлечь в экономику средства в виде долгосрочных инвестиций, операторами которых становятся страховые компании. Так как главным источником существования и развития страхового бизнеса являются страхователи, бизнес и государство должны быть заинтересованы в реализации интересов потребителей страховых услуг, как основы жизнеспособности будущего страхования Республики Казахстан. [1, с. 14]

На сегодняшний день Государственное агентство Казахстана по финансовому надзору (АФН) акцентирует роль уровня капитализации страховых компаний. Внесены предложения:

- по поэтапному повышению требований к минимальному размеру собственного капитала для обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний,

- по уточнению методики расчета требований к минимальному размеру собственного капитала страховых компаний в случае осуществления крупной страховой выплаты с долей большого участия перестраховщиков,

- по направлениям инвестирования страховыми (перестраховочными) компаниями в более доходные финансовые инструменты.

Акционерам некоторых небольших страховых компаний становится невыгодно повышать капитализацию за счет собственных средств, не имея достаточной отдачи на капитал в условиях финансового кризиса. В этом случае могут происходить слияния и поглощения крупными страховыми компаниями мелких, возможен уход некоторых компаний со страхового рынка Казахстана.

При быстром росте страхового рынка, который сейчас показывает Казахстан, необходимо, чтобы компании пристально следили за достаточностью капитала, то есть капитал должен поддерживать рост

портфеля, и возможно, одним из главных рисков может стать недостаточный уровень капитализации казахстанских страховщиков.

Сейчас в Европе более 500 продуктов в области страхования, а США – более 3000, в Казахстане – чуть более 40. Поэтому, как видно, потенциал развития этого рынка в Казахстане большой, а значит, предстоит большая работа по разработке и внедрению на казахстанский рынок новых страховых продуктов.

В заключение хотелось бы отметить, что Казахстану предстоит пройти ещё долгий путь совершенствования страховой деятельности, как это происходило в странах с развитой рыночной экономикой. В нашем государстве заложены огромные перспективы развития этой сферы, так как экономика только формируется и набирает темпы своего роста. В настоящее время страхование подошло к такому рубежу, после которого его структура может претерпеть серьезные изменения.

В настоящее время страхование — это уже не просто финансовый механизм возмещения ущерба, а ещё и источник рефинансирования кредитного сектора или одна из крупнейших сфер институциональных инвестиций. Страхование также способно заменить некоторые государственные социальные программы, снимая нагрузку с государственного бюджета.

Без осознанной на уровне государства и общества экономической целесообразности страхования невозможно создать прочную основу для развития страхового рынка.

Список литературы:

1. Кунелекова Г. Рынок страхования в Казахстане имеет большой потенциал // Insurance Premium. – 2008. - № 6.

2. Телагисова Ж. Риск-менеджмент как философия // Insurance Premium. – 2008. - № 6.