МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук»

На правах рукописи

Будилова Татьяна Сергеевна

Активизация инвестиционной деятельности страховых организаций региона

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

профиль «Региональная экономика и развитие территорий»

Научный руководитель:
зав. лабораторией исследования проблем
развития общественных финансов,
кандидат экономических наук
Печенская-Полищук Мария Александровна

Вологда
2021

СОДЕРЖАНИЕ:

ВВЕДЕНИЕ 3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОЛИ СТРАХОВАНИЯ И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ 6
1.1 Сущность и роль страхования в социально-экономическом развитии региона 6
1.2 Теоретические аспекты инвестиционной деятельности страховых организаций 16
ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ В РФ И РЕГИОНАХ 27
2.1 Анализ и выявление тенденций страхования 27
2.2 Оценка инвестиционной деятельности страховых организаций 36
2.3 Инвестиционный потенциал страховых компаний 44
ГЛАВА 3. АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА. 50
3.1 Конкретизация проблем инвестиционной деятельности страховых организаций 50
3.2. Пути решения по усилению финансовой устойчивости и активизации инвестиционной деятельности страховых организаций 53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 66
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ: 69

ВВЕДЕНИЕ

Одним из активно развивающихся финансовых рынков в условиях глобализации является сфера страхования. На ее эффективное развитие не малое влияние оказывают инструменты управления диверсифицированным страховым бизнесом. Также помимо традиционных способов страховой защиты от снижения уровня финансовой устойчивости, активными темпами развивается инвестиционная деятельность страховых компаний регионов. Цель инвестиционной деятельности страховщиков заключается в трансформации собственных временно свободных средств и средств страховых резервов в среднесрочные и долгосрочные инвестиции. Данная деятельность является высокорискованной и может негативно сказываться на уровне финансового состояния страховщика, что является следствием возможно неэффективного управления операциями, низким инвестиционным потенциалом и несоответствующим стратегическим планированием [42].

Таким образом, поиск решений по проблемам, связанным с управлением и активизацией инвестиционной деятельности страховых организаций с каждым годом приобретают все большую популярность. Это свидетельствует вносимыми модификациями по усовершенствованию нормативно-правовой базы, регламентирующей инвестиционную деятельность страховщиков России, а также введением стандартов целесообразной системы управления. Тем не менее, многие проблемы остаются недостаточно исследованными. Поскольку в управлении инвестиционной деятельностью зачастую присутствует подход направленный либо на выявление внутренних резервов страховщика для расширения его инвестиционного потенциала, либо на создание резервов оптимизации самой инвестиционной деятельности [35].

В связи с этим, считаем целесообразным расширить подход по управлению и активизации инвестиционной деятельности страховщика, который бы ориентировался не только на получение дополнительного дохода от данной деятельности, но и на снижение влияния возможных отрицательных

финансовых результатов от реализации традиционных страховых услуг, что поспособствовало бы укреплению ее финансовой устойчивости.

Отметим, что изучение данных вопросов по инвестиционной деятельности страховых организаций и их финансового анализа освящены в работах таких авторов как: С. Березиной, Л. Бесфамильной, А. Закирова, С. Бороненковой, Л. Ворониной, Н. Никулиной, Л. Орланюк - Малицкой, С. Тихонова, А. Шеремета, Е. Прокопьевой, Ж. Перар, Э. Гребенщикова, Ю. Слепухиной, С. Куликова, В. Янова, С. Яновой, И. Котлобовского, А. Баутова, Ф. Фабоцци и др.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по эффективному повышению активности инвестиционной деятельности страховых компаний со способностью сохранения их финансовой устойчивости. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- исследовать теоретические аспекты роли страхования и его инвестиционной деятельности;
- изучить опыт зарубежных стран инвестиционной деятельности страховых организаций;
- провести анализ тенденций страхового рынка России;
- оценить инвестиционную деятельность и инвестиционный потенциал на примере крупнейших страховщиков России;
- выявить основные проблемы в управлении и активизации инвестиционной деятельности и разработать мероприятия по их совершенствованию.

Так, предметом исследования выпускной квалификационной работы явился процесс активизации инвестиционной деятельности страховых компаний с сохранением их финансовой устойчивости. Объектом исследования выступают крупнейшие российские страховые организации, осуществляющие инвестиционную деятельность.

Для написаний исследовательской работы была использована следующая информационная база: нормативно - правовые документы, ресурсы справочно-правовой системы «Консультант - Плюс», научная литература, аналитические и статистические материалы отечественных и зарубежных ученых, а также данные официального сайта Банка России.

В процессе написания выпускной квалификационной работы использовались такие научные методы как: описание, сравнение, обобщение, аналитический, статистический и финансовый анализ, а также экспертных оценок, аналогия и классификация.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОЛИ СТРАХОВАНИЯ И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ

1.1 Сущность и роль страхования в социально-экономическом развитии региона

Устойчивое территориальное развитие является приоритетной задачей любого государства, поскольку в конечном итоге направлено на повышение качества и уровня жизни населения. Решение данной задачи требует учета как внешних, так и внутренних факторов, а также применения целого комплекса различных инструментов.

Одним из таких инструментов в зарубежной и отечественной практике рассматривается страхование. Это связано главным образом с тем, что страхование способствует возмещению экономического ущерба от непредвиденных ситуаций, а страховые резервы являются дополнительным источником инвестиционных ресурсов развития территорий.

Не случайно в указах и посланиях Президента РФ, Стратегии развития страховой деятельности в РФ, а также стратегических документах ЦБ РФ неоднократно говорилось о страховании как приоритетном финансовом инструменте территориального развития экономики.

Изучению страхования как важнейшего финансового инструмента обеспечения экономического роста посвящены труды многих ученых. Так, оценка рынка страхования РФ проведена в работах И.А. Еременко, Н.М. Ованесяна. Данные авторы придают страхованию значение важнейшего финансового инструмента в обеспечении стабильности социально-экономического положения в стране, направленного, в наибольшей степени, на защиту интересов населения и предпринимательского сектора экономики. Вопросы развития регионального сектора страхования отображены в работах Н.Б. Грищенко, Л.А. Орланюк-Малицкой, которые выделяют для региональных страховых рынков роль инструмента защиты региона от социальных и финансовых рисков, а также обеспечение региона

дополнительными ресурсами для развития социально-экономической и страховой систем России. Исследованием современных инструментов продвижения страховых услуг и инноваций в страховании занимаются А.А. Цыганов, А.Н. Зубец и др. [13,22,23,27,50,54,70,71]

Данный пункт посвящен теоретическим аспектам страхования и его роли в экономике. Поэтому, считаем целесообразным начать исследование с краткого рассмотрения истории становления страхования в России.

Первые упоминания о страховании можно найти в документах от 10-11 веков, тем не менее, лишь в 18 веке было оформлено первое отечественное общество, и данный этап формирования страхования можно описать как выстраивание государством монополии в сфере страхования с нерезультативным ее дальнейшим существованием.

Поэтому лишь в конце 19 века вершится полноправное начало и быстрое развитие науки о страховом деле. Данный период характеризуется созданием специальных учебных заведений страхового дела и возникновением особых обществ для разработки знаний о страховании. Постепенно знания от зарубежных специалистов пришли к российским, и страхованием стали заниматься в Политехническом и Коммерческом институтах [29].

Что касается советского времени, то отметим, осуществление страховой деятельности как государственной монополии надломило основу полноценного созревания страхового сектора. С государственной стороны намеревалось, что монополия будет социально-экономически значимой в развитии страхования с активной позицией государственной политикой, с сосредоточением средств страхового фонда направленных на повышение уровня финансовой устойчивости операций. Так, на рынке существовали лишь две компании монополисты – Госстрах и Ингосстрах. Они имели ограниченное страховое поле, жесткую регламентацию страхового рынка и некомпетентное ведение политики [59].

Обобщение изученной литературы по развитию страхования [15,58], позволило выделить и охарактеризовать этапы формирования (табл.1). Начало

институционального этапа в формировании страхового дела, можно считать с установления законодательной базы правового регулирования страховой деятельности, с Федерального закона № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» в 1992 году.

Проведенный анализ показал, что с 1992 по 2019 гг. развитие страхования обеспечивалось рядом принятых стратегических документов:

- Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1998 – 2000 годах, одобренные постановлением Правительства Российской Федерации от 1 октября 1998 г. № 1139 [4];
- Концепция развития страхования в Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р [8];
- Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная поручением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2008 г. № ВПП13-689[6];
- Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 1293-р [7].

Так, концепция «Об Основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1998-2000 годах» гг. и «О Концепции развития страхования в Российской Федерации» имели направление на повышение капитализации страховых организаций, их финансовой устойчивости, формирование новых методов надзора и решение вопросов регулирования в страховой сфере. Данные документы способствовали ужесточению отдельных требований к деятельности страховщиков.

В Стратегии на период до 2013 года акцент сделан на государственных мерах, в целях совершенствования законодательства в сфере страхования и его правоприменения.

В Стратегии до 2020 года особое внимание уделено комплексной поддержке по развитию страховой сферы. Необходимо превратить ее в стратегический значимый сектор российской экономики, который бы смог обеспечить экономическую стабильность в обществе, социальную защищенность населения, а также привлечение инвестиционных ресурсов в экономику страны [21]. Что касается региональных программ развития страхования, то в Стратегии до 2020 г. предусмотрена их разработка, но по факту данные программы были упущены из виду многими региональными властями.

Исходя из этого, делаем вывод, что с периода зарождения, страхование носило стихийный характер своего формирования и только лишь с принятия закона страхование стало приобретать черты постепенного развития, как важнейшего финансового инструмента развития экономики территорий [12, 28, 63].

За время существования страхования, сложилось множество определений данной категории (табл. 1.1), которые можно разделить на две теории:

- *Субъективная теория.* В теории при установлении страхования делается упор на понятии “вред” или же потерю имущества. Страхование рассматривается со стороны субъекта (того кто приобретает услуги страхования), которому возмещаются потери, убыток.

Таблица 1.1 – Обобщение этапов развития страхования в России

Временной интервал	Наименование этапа	Ключевые факторы, сдерживающие развитие страхования	Основные особенности этапа	Влияние этапа на социально-экономическое развитие территорий
Первый этап 1992-2001 гг.	Этап активного законотворческого формирования страхования	Предкризисная стагнация страхового сектора в 1993-1995 гг. 2000 г. – кризис российской экономики	Создание основ регулирования страхового рынка на законодательном уровне; Проведение активной структурной политики на рынке страховых услуг; Обеспечение надежности и финансовой устойчивости системы страхования.	Реальная компенсация государственных убытков за счет резервов страховых организаций для снижения нагрузки на бюджет; Формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды.
Второй этап 2002-2008 гг.	Развитие национальной системы страхования РФ	Мировой финансовый кризис 2008 г.	Развитие обязательного и добровольного видов страхования; Создание эффективного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью; Стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции; Поэтапная интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком.	Реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, которые являются стимулом расширения предпринимательской деятельности и аккумулирования долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития региональной экономики.
Третий этап 2009-2012 гг.	Трансформация страховой деятельности в РФ	-	Трансформация структуры страхового рынка; Развитие государственных мер по совершенствованию страховой деятельности.	Малое участие страховых компаний в компенсации убытков по понесенным, вследствие, катастроф рискам, тогда как основная часть возмещается из средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.
Четвертый этап 2013-2020 гг.	Интенсивный этап развития страховой деятельности в РФ	Крымский кризис 2014 г. Пандемия коронавируса (COVID-19) 2020 г.	Создание условий для более быстрого развития добровольных видов страховых услуг, формирование новых механизмов потребления, в том числе и online продаж, расширение сферы деятельности страховщиков.	Повышение экономической стабильности общества; повышение социальной защищенности граждан; увеличение инвестиционных ресурсов в экономику страны и регионов для их развития.

Источник: составлено автором по постановлениям и распоряжениям Правительства РФ:
Постановление Правительства РФ от 1 октября 1998 года №1139 «Об Основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1998-2000 годах» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20455/
Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2002 N 1361-р «О Концепции развития страхования в Российской Федерации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98557/
Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2008 N ВП-П13-6891 «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=6826-strategiya_razvitiya_strakhovoi_dyeyatelnosti_v_rossiiskoi_federatsii_na_srednesrochnuyu_perspektivu
Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 N 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/

Субъективная теория не берет в расчет тот момент, что есть виды страхования, в которых существует потребность приобретателей страховой услуги, а не только вред. Примером может служить страхование на дожитие.

- *Объективная теория*. Страхование анализируется как зависимость от застрахованного объекта. В теории на первый план выходит риск, и его возмездное выравнивание, а также статистические закономерности в сфере страхования.

На наш взгляд данные теории не в полной мере отражают страхование, поскольку в них входят суждения, требующие дополнительных разъяснений, а также в эти определения входит и самострахование, что не является правильным. Тем не менее, теории несут совместную цель, которая заключается в борьбе с непредвиденными обстоятельствами, влекущими за собой материальный ущерб. Так, страхование принимает прямое участие в деятельности экономики страны, поскольку деятельность страховщиков позволяет стимулировать и продвигать процессы производства, распределения, обмена и потребления (табл.1.2) [24].

Таблица 1.2 – Некоторые подходы к определению категории страхования

Автор	Определение
Воблый К.Г.	понимал под страхованием вид хозяйственной деятельности на основе солидарности и возмездности, имеющий своей целью покрытие будущей нужды или потребности, вызываемой наступлением случайного и вместе статистически уловимого события. Конкретный прикладной характер - основной мотив данного определения без упоминания о денежной и фондовой составляющей страхования.
Серебровский В.И.	определял сущность страхования исходя из того, что ущерб, который данное хозяйство или человек могут понести от известной опасности, распределяется между несколькими хозяйствами или группами людей, находящимися в более или менее одинаковых условиях по отношению к наступлению той же опасности.
Райхер В.К.	определяет страхование как форму организации централизованного (в том или ином масштабе) страхового фонда за счет децентрализованных источников: из взносов, делаемых в этот фонд его участниками.
Коньшин Ф.В.	определял страхование как метод формирования централизованного страхового фонда для возмещения за счет страховых взносов потерь в народном хозяйстве от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также для выплат соответствующих сумм в связи с наступлением определенных событий, связанных с жизнью и трудоспособностью застрахованных.
Мотылев Л.А.	страхование как совокупность финансовых экономических отношений, посредством которых перераспределяется часть национального дохода в интересах укрепления экономики общественного производства и материального благосостояния трудящихся, путем особого метода образования части страхового фонда денежных средств за счет взносов предприятий и организаций, а также населения для строгого целевого их использования - возмещения участникам создания фонда убытков в связи со стихийными бедствиями, несчастными случаями и т.д. и оказания дополнительной помощи гражданам (или членам их семей) при наступлении определенных событий, связанных с их жизнью и здоровьем.

Эксперты страховой сферы XXI века [27,38,43,75], определяют страхование с экономической точки зрения как систему экономических отношений, которая охватывает совокупность форм и методов целевых резервов, их формирование и, в случае определенных неблагоприятных событий, использование с целью возмещения ущерба. В данном исследовании мы будем придерживаться этой позиции.

В свою очередь, страхование можно подвергать анализу как форму необходимую для обеспечения обязательств в хозяйственном и гражданско-правовом обороте, при этом деятельность страховщика будет представлять собой форму финансового посредничества, которое основано на глубоких знаниях вероятности наступления страхового события [94].

Экономическая сущность страхования состоит в замкнутости перераспределительных отношений между участниками страхования по поводу формирования специальных денежных фондов и их использования для защиты имущественных интересов этих участников при наступлении страховых событий, за счет уплачиваемых страховых премий [34].

Отметим, что экономическая сущность и функции страхования обусловлены, непосредственно, данным специфическим видом деятельности, который связан с распределением риска нанесения ущерба среди страхователей и страховщиков.

Также роль страхования в современной рыночной экономике вытекает из основных функций страхования (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Основные функции и роль страхования в социально-экономическом развитии

Функция страхования	Содержание	Роль в социально-экономическом развитии
Рисковая	Возмещение ущерба, наносимого случайными, имеющими вероятностный характер наступления событиями	Обеспечение непрерывности, бесперебойности сбалансированности производственного процесса, а также способствование оптимизации макроэкономических пропорций общественного воспроизводства.
Предупредительная	Предупреждение влияния на экономику чрезвычайных событий посредством осуществления мероприятий по финансированию, недопущению или уменьшению последствий страховых случаев	Повышение безопасности производственной деятельности, охраны труда, охраны окружающей среды и защита интересов потребителей
Сберегательная	Накопление и сбережение дополнительных финансовых ресурсов	Обеспечение большого и стабильного притока инвестиционных ресурсов в экономику, и, поддерживание в экономике способности к устойчивому экономическому росту независимо от циклических колебаний
Социальная	Обеспечение социально-экономической стабильности в обществе	Защита экономических интересов граждан и дополнение деятельности государственных внебюджетных фондов
Источник: составлено автором по [16,19,21]		

Исходя из вышерассмотренного, можем сделать вывод о том, что страхование является специфический сферой деятельности экономических отношений, целью которой выступает обеспечение непрерывности любой общественно-полезной деятельности. Роль страхования в рыночной экономике заключается в следующем:

- снижение нагрузки на расходную часть государственного бюджета;
- рыночный стабилизатор воспроизводства, обеспечивающий непрерывность и регулирование пропорций;
- крупнейший источник инвестиций в экономику;

- инструмент повышения безопасности жизнедеятельности; механизм социальной защиты населения.

1.2 Теоретические аспекты инвестиционной деятельности страховых организаций

Отметим, что согласно Стратегии до 2020 г., страхование должно стать стратегическим значимым сектором экономики России, который бы обеспечил экономическую стабильность общества, социальную защищенность граждан, а также привлечение инвестиционных ресурсов в экономику страны [37].

На наш взгляд, наиболее значимой для развития экономики является инвестиционная деятельность страховых организаций, с ее дополнительными источниками финансирования необходимыми для социально-экономического развития территорий. Наше предположение подтверждает тот факт, что в мировой экономике страховые компании входят в группу крупнейших инвесторов. По данным НИФИ Минфина России, объемы инвестиций страховщиков Европы, США и Японии достигают нескольких триллионов долларов. Так, например, за 2019 г. В США до 30% общего объема инвестиций приходилось на финансовые средства, привлекаемые по страхованию жизни. Поэтому более подробно наш интерес будет обращен к данному виду страховой деятельности [35].

Вопросу инвестиционной деятельности страховых организаций посвящено множество работ как отечественных, так и зарубежных авторов.

Не оставим без внимания то, что с юридической точки зрения инвестиционная деятельность – это коммерческая деятельность, которая представляет собой вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [72]. А с экономической точки зрения то инвестиционная деятельность – совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений. Инвестиционная деятельность основывается на вероятностном характере кругооборота средств, в связи, с чем от момента поступления платежей

страхователей на счета страховщика до их выплаты в виде страхового возмещения проходит определенное время, иногда весьма значительное. Кроме того, страховщик формирует запасные и резервные фонды, средства которых могут не использоваться многие годы. Все перечисленные факторы в конечном итоге способствуют образованию у страховой компании «свободных средств», которые могут быть использованы для не страховой – коммерческой деятельности [72].

В итоге обозначим, что анализ мнений отечественных авторов [25,65,72] схож относительно того, что инвестиционная деятельность страховых компаний, базирующихся на той или иной территории, подразумевает под собой вложение временно свободных средств страховщика в различные финансовые инструменты в целях получения дохода или иного экономического эффекта. При этом временно свободные средства страховой организации включают в себя собственный капитал и страховые резервы на стадии до осуществления страховых выплат. В данном исследовании мы будем также придерживаться этой трактовки.

В зарубежной литературе инвестиционная деятельность определяется как критическая функция страховых организаций, поскольку такая деятельность может выполняться для третьих сторон, и привезти к сбою в предоставлении услуг, жизненно важных для финансовой стабильности и реальной экономики; а также как сложная и трансграничная деятельность [77,79,80,81,84,87].

Следует отметить, что инвестиционная деятельность повышает эффективность функционирования, как самого страховщика, являясь вторым по приоритетности источником доходов, так и страхового рынка, что объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, она дает возможность предоставления страховых услуг посредством обеспечения формирования достаточного страхового фонда. Это касается тех видов страхования, в которых планируемая доходность от инвестиций учитывается при расчете тарифов (в частности, страхование

жизни), или в том случае, когда обязательства страховщика показаны в денежных единицах и различаются от тех, что создаются в страховых резервах.

Во-вторых, она позволяет обеспечить эффективное предоставление услуг и повысить положение страховщика на рынке, т.к. воздействует на основные характеристики предоставляемых страховых продуктов/услуг, его стоимость и фактическую реализацию обязательств страховой компании.

В-третьих, она оказывает содействие развитию страхового бизнеса, т.к. благодаря инвестированию страховых фондов происходит накопление собственных средств без привлечения внешних инвестиций, следовательно, постепенно увеличивается размер уставного капитала страховых компаний.

В-четвертых, она способствует повышению финансовой устойчивости, платежеспособности и конкурентоспособности страховых компаний [19, 70].

Отметим, что в России деятельность страховых организаций в области инвестирования регулируется:

- Закон РФ от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
- Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г.
- Правила размещения страховщиками страховых резервов (утвержденными приказом Министерства финансов России от 8 августа 2005 г. № 100н) [74].

Согласно данным законом и правилам инвестиционная деятельность страховщиков должна выполняться в соответствии следующих принципов:

- Подчиненности (т.е. обеспечении получения инвестиционного дохода в том месте, размере и моменте, которые были согласованы в соответствии страховым обязательствам);
- Локализации (вложение активов в основном должно быть на территории России и стран ЕС);

- Открытости информации (предоставление информации в полном и актуальном объеме о потенциальных объектах инвестирования) [51].

Поскольку ст. 26 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает принципы размещение страховых резервов, считаем необходимым их рассмотрение:

- Принцип диверсификации вложений предполагает распределение инвестиционных рисков по различным видам вложений, способствующих большей устойчивости инвестиционного портфеля страховой компании. Данный принцип не допускает превалирование какого-либо вида вложений над другими, а также обязывает тому, что структура вложений должна быть разнообразной как в территориальном, так и в отраслевом аспектах.
- Принцип возвратности в полном объеме распространяется как на активы (которые покрывают страховые резервы), так и на свободные активы. Данный принцип предполагает размещение активов страховщиком на максимально надежном уровне, обеспечивающим их возврат в полной мере.
- Принцип прибыльности означает, что активы необходимо размещать с учетом конъюнктуры фондового рынка, с возможностью постоянного и достаточно высокого дохода от их размещения.
- Принцип ликвидности говорит о том, что структура вложений должна быть такой, чтобы в любой момент времени в наличии были ликвидные средства или же активы, обращаемые в ликвидные средства [26]. Иначе говоря, страховщик обязан в любое время иметь необходимые средства для выплаты средств по обязательствам перед страхователями.

В итоге, страховые компании при ведении инвестиционной деятельности должны организовать управление таким образом, чтобы страховые резервы были способны обеспечить высокую рентабельность вложений, позволяющих сохранять реальную стоимость вложенных средств в течение всего периода инвестирования, и при необходимости легко и быстро иметь возможность реализовать размещенные активы [53].

Размеры и структура страхового портфеля по видам страхования, а также величина аккумулированных резервов и сроки распоряжения ими существенно оказывают влияние на инвестиционную активность страховщика. Существенные различия имеют и характеристики инвестиционной деятельности страховщиков, занимающихся страхованием жизни, или же иными видами страхования. Так, например, у страховых организаций, занимающихся иными видами страхования, чем страхование жизни, важнейшим принципом является ликвидность, а принцип доходности отходит на второй план. Фактор инфляции в данном случае не учитывается, поскольку характер вложений – краткосрочный. Управление резервами по договорам страхования жизни, наоборот, в своей основе закладывает принцип доходности, благодаря долгосрочному характеру договоров и согласованию сроков выплат со сроками инвестирования [51].

Также важно понимать, что для инвестиционной деятельности в целях социально-экономического развития страны, необходимо проводить оценку и анализ инвестиционного потенциала российских страховщиков, поскольку именно от потенциала зависят возможности страховщика в инвестиционном процессе.

Соглашаясь с рядом авторов, под инвестиционным потенциалом страховых организаций в рамках данной работы будем понимать совокупность временно свободных денежных ресурсов, независимых от источников их образования, которые могут быть использованы для инвестиционных вложений с целью эффективного использования финансовых ресурсов и обеспечения общей финансовой устойчивости страховой организации. На наш взгляд, из определения улавливается тесная взаимосвязь инвестиционного потенциала с финансовой потенциалом и устойчивостью страховщика. Поскольку финансовые возможности страховой организации обусловливают её финансовую устойчивость и увеличение доверия к ней потенциальных клиентов, то это обеспечивает рост страхового потенциала, который выражается в увеличении объёма страховых операций и улучшении

качества страхового портфеля. А также, это способствует наращиванию объемов и совершенствованию качества инвестиционной деятельности страховой компании и, наоборот, чем эффективнее размещаются страховые ресурсы, тем сильнее возрастает его финансовый потенциал, и укрепляется конкурентная позиция на рынке страхования [72, 56].

Необходимо сказать, что на микроуровне инвестиционный потенциал характеризует возможности отдельной страховой компании стабильно и гарантированно осуществлять выплаты по страховым случаям. Поэтому, выделим возможности для страхования, от использования их инвестиционной деятельности.

Во-первых, успешная инвестиционная деятельность дает потенциал страховой организации для использования части полученного инвестиционного дохода для покрытия отрицательного финансового результата по прямым страховым операциям в случаях повышения убыточности как при неравномерном распределении риска или наступлении катастрофических рисков, так и при высокой конкуренции и демпинге тарифов на страховом рынке. В этой ситуации оценка инвестиционного потенциала должна даваться через показатель соотношения страховых выплат и премий (в объеме нетто-ставки). Если значение данного показателя больше единицы, это свидетельствует об использовании инвестиционного дохода для покрытия убытков на более высоком уровне, чем позволяют страховые тарифы. Соответственно, чем больше данный показатель превышает единицу, тем более эффективно реализовывался инвестиционный потенциал.

Во-вторых, инвестиционная деятельность позволяет страховщику привлекать страхователей к участию в прибыли через систему начисления бонусов или возврата части страхового взноса. Поэтому роль инвестиционного потенциала характеризуется через показатель величины инвестиционного процента, начисляемого на страховые суммы по договорам страхования жизни, и показатель размера возвращаемой части страхового тарифа.

В-третьих, инвестиционный доход может являться источником прироста собственного капитала страховой компании, который также используется в чрезвычайных ситуациях для покрытия страховых обязательств. В этом случае инвестиционный потенциал будет характеризовать показатель доли финансовой прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала [11].

Таким образом, если на макроуровне инвестиционная деятельность является важной как для всей национальной экономики, так и ее регионов, то на микроуровне она является необходимой для каждого отдельного страховщика, так как повышает его финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность [76].

Что касается регионального аспекта, то инвестиционный потенциал страхового сектора представляет собой комплексный показатель, формирующийся под влиянием различных факторов экономического, политического, социально-демографического характера и многих других. Инвестиционный потенциал региона обычно считается основной характеристикой его инвестиционной привлекательности, наряду с региональным инвестиционным риском и некоторыми другими показателями [56, 57].

Проанализировав методы оценки инвестиционной деятельности страховых организаций, в работе мы уделим наибольшее внимание методике установления соответствия основным принципам инвестиционной деятельности и методике оценки качества управления инвестиционной деятельности.

1. Методика установления соответствия основным принципам инвестиционной деятельности

Так, В России деятельность страховых организаций в области инвестирования регулируется множеством законов [2,3] и рядом ограничений. Страховщикам при инвестировании предъявляются такие требования как:

a) Обеспечение возвратности вложений;

b) Обеспечение прибыльности вложений;

c) Обеспечение ликвидности приобретенных ценных бумаг;

d) Формирование диверсифицированного портфеля активов для соблюдения всех вышеназванных требований [39].

Таким образом, руководствуясь данными принципами и требованиями в процессе планирования инвестиционной деятельности, страховщик сможет обеспечить устойчивость и доходность инвестиционного портфеля, а также мониторинг соответствия этим требованиям позволит оптимизировать инвестиционные процессы организации.

2. Методика оценки качества управления инвестиционной деятельности [67].

Данная методика позволяет оценить качество управления инвестиционной деятельностью страховых компаний с помощью относительных показателей, рассмотренных в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Система относительных показателей для оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых организаций

Показатель	Формула расчета	Интерпретация результатов
Инвестиционная стоимостная маржа	$К_1 = \frac{ЧИД}{ИР}$	Динамичное увеличение показателя оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционными активами
Инвестиционный спред	$К_2 = \frac{ЧИД}{И}$	Динамичное увеличение показателя оценивается положительно и отражает повышение качеств управления инвестиционным портфелем
Доля чистого дохода по инвестициям в совокупном инвестиционном доходе	$К_3 = \frac{ЧИД}{ИД}$	Динамичное увеличение показателя оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционной деятельностью
Коэффициент отношения инвестиционных доходов к инвестиционным расходам	$К_4 = \frac{ИД}{ИР}$	Динамичное увеличение показателя оценивается положительно и отражает повышение качества управления инвестиционной деятельностью
Коэффициент отношения инвестиционных расходов к инвестиционным доходам	$К_5 = \frac{ИР}{ИД}$	Динамичное увеличение показателя оценивается негативно и отражает снижение качества управления инвестиционной деятельностью
Примечание: ИД – инвестиционные доходы; ИР – инвестиционные расходы; ЧИД – чистый доход по инвестициям;- объем инвестиций.		

Практическая значимость данной методики в том, что она позволяет оперативно отслеживать и выявлять слабые стороны в системе управления инвестиционной деятельности. На основе полученных выводов оценки, страховщик может быстро реагировать на негативно сложившиеся тенденции путем разработки комплекса мероприятий по оптимизации инвестиционной деятельности компании.

Далее методика предполагает расчет интегрального показателя на основ рассмотренной системы относительных показателей оценки качества управления инвестиционной деятельности (с баллах):

$$И_к = 1{,}6\ К_1 + 37{,}3К_2 + 2{,}3\ К_3 + 1{,}6\ К_4$$

Для интерпретации уровня интегрального показателя качества управления инвестиционной деятельности страховщика воспользуемся оценочной шкалой (табл. 1.5)

Таблица 1.5 – Оценочная шкала интерпретации уровня интегрального показателя качества управления инвестиционной деятельности страховщика

Интервал значения $И_к$	Интерпретация показателя
До 4,1 балла	Управление инвестиционной деятельностью осуществляется неэффективно
От 4,1 до 4,3 балла	Чрезмерно низкий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 4,3 до 4,8 балла	Низкий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 4,8 до 5,0 балла	Средний уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 5,0 до 5,2 балла	Умеренно высокий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
От 5,2 до 5,9 балла	Достаточно высокий уровень качества управления инвестиционной деятельностью
Свыше 5,9 балла	Очень высокий уровень качества управления инвестиционной деятельностью

Данная методика позволяет систематически осуществлять мониторинг качества управления инвестиционной деятельностью страховых организаций, отслеживать наличие или отсутствие тенденций улучшения качества.

Целесообразно сравнить рассмотренные методики, для выявления наиболее удобной и результативной (табл. 1.6)

Таблица 1.6 – Преимущества и недостатки методик оценки инвестиционной деятельности страховщиков

Методика	Преимущества	Недостатки
Методика установления соответствия основным принципам инвестиционной деятельности	Простота анализа Установление закономерностей деятельности	Поверхностная оценка Недостаток практических расчетов Выводы могут нести искаженную информацию
Методика оценки качества управления инвестиционной деятельности	Оперативность Позволяет производить оценку инвестиционной деятельности относительно других компаний Позволяет выявить тенденции изменения инвестиционной деятельности страховых организаций Сформирована оценочная шкала, которую можно применить к любой страховой организации	Не предусматривает анализ направлений инвестиционной деятельности

Таким образом, каждая из рассмотренных методик может быть применена на определенных этапах осуществления инвестиционной деятельности страховщиком.

Что касается первой методика, то она должна применяться для поддержания законности ведения инвестиционной деятельности и для неглубокого мониторинга результатов организации на постоянной основе.

Относительно второй методики скажем, что она может быть использована как мера периодического контроля за качеством осуществления инвестиционной деятельности или при возникновении каких-либо проблем в данной области.

Данные методы оценки могут применяться в комплексе для учета и исключения всех возможных рисков и неопределенностей, а также они позволят страховой компании быстро сделать вывод о качестве и дальнейшем направлении инвестиционной политики и разработать механизмы по оптимизации инвестиционного портфеля [53].

Делая вывод, еще раз подчеркнем то, что инвестиционная деятельность страховых компаний не является ее основным видом, но служит источником дополнительного дохода или иного выгодного экономического эффекта, как для страховщика, так и для страны. Данная деятельность регулируется на законодательном уровне, в соответствии с установленным рядом правил и принципов.

Инвестиционная деятельность имеет тесную взаимосвязь с инвестиционным потенциалом, от которого зависят возможности страховщика в инвестиционном процессе.

Для максимизации эффекта от инвестиционной деятельности страховщикам следует проводить оценку качества управления и соответствия установленным требованиям во избежание всех возможных рисков и недочетов, а также для быстрого принятия необходимых корректировок в направлениях инвестиционной политики компании.

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ В РФ И РЕГИОНАХ

2.1 Анализ и выявление тенденций страхования

В данной главе нами будут рассматриваться тенденции развития страхового сектора за период с 2015-2019 гг.

Важным показателем развития страхования является динамика числа субъектов страхования. Так, к примеру, в 1997 году количество страховых организаций на рынке оказалось наивысшим и составило 2950 субъектов страхового дела[1], после чего начало снижаться и в 2019 составило только 256 (табл. 2.1). Данная тенденция возникла в связи с ужесточением законодательных норм по надзору за деятельностью страховщиков и как следствие отзывом лицензий у существующих компаний, снижением темпов образования новых.

Таблица 2.1. – Основные показатели российского страхового рынка

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение, 2019г. к 2015г.
Количество субъектов страхового дела	478	364	302	274	256	-222
Из них: Число страховщиков	334	251	217	194	175	-159
Совокупный уставный капитал субъектов страхового дела, млн. руб.	219940	183984	205572	206338	201343	-18597
Страховые взносы, млн. руб.	1023819	1180631	1278842	1479552	1484888	461069
Коэффициент выплат,%	49,74	42,84	39,86	35,35	41,14	-8,6

[1] Субъекты страхового дела – страховые организации, общества взаимного страхования, страховые брокеры и страховые актуарии, деятельность которые подлежит лицензированию, за исключением деятельности страховых актуариев, которые подлежат аттестации.

Объем страховой премии на душу населения, тыс. руб.	10,1	8,12	8,75	10,13	10,09	-0,01
Отношение объемов собранных страховых премий к ВВП, %	1,27	1,38	1,4	1,44	1,35	0,08
Составлено по: данные Центрального Банка РФ URL:https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/						

Заметим, что для российского страхового рынка в 2015-2019 гг. характерны снижение общего количества его участников, укрепление позиций оставшихся страховщиков (увеличение заключенных договоров, наращивание страховых премий). При сопоставлении количественных и качественных показателей страховой деятельности, отметим рост вторых. Данная тенденция отражается в сокращении коэффициента выплат и увеличении плотности страхования, т.е. объема страховых премий на душу населения. Темпы роста страховых премий относительно прироста ВВП не показывают высокого уровня, что подтверждается малым увеличением глубины проникновения на 0,08 п.п. Отметим, тот факт, что в 2019 года из 175 страховых компаний 82% сборов страховых премий приходится на двадцать крупнейших страховщиков (АО «Согаз», ООО СК «Сбербанк страхование жизни», АО «Альфастрахование», СПАО «Ингострах», СПАО «Ресо-гарантия» и др.)

Динамика важнейших показателей страхового сектора России за период 2015-2019 гг. свидетельствует о стабильном развитии рынка страхования (рис.2.1). Прослеживается устойчивая тенденция роста страховых премий в 1,42 раза за исследуемый период, с небольшим увеличением страховых выплат в 0,79 раз, что подтверждается возрастанием доли долгосрочного личного страхования, с присутствием в них отсроченных выплат.

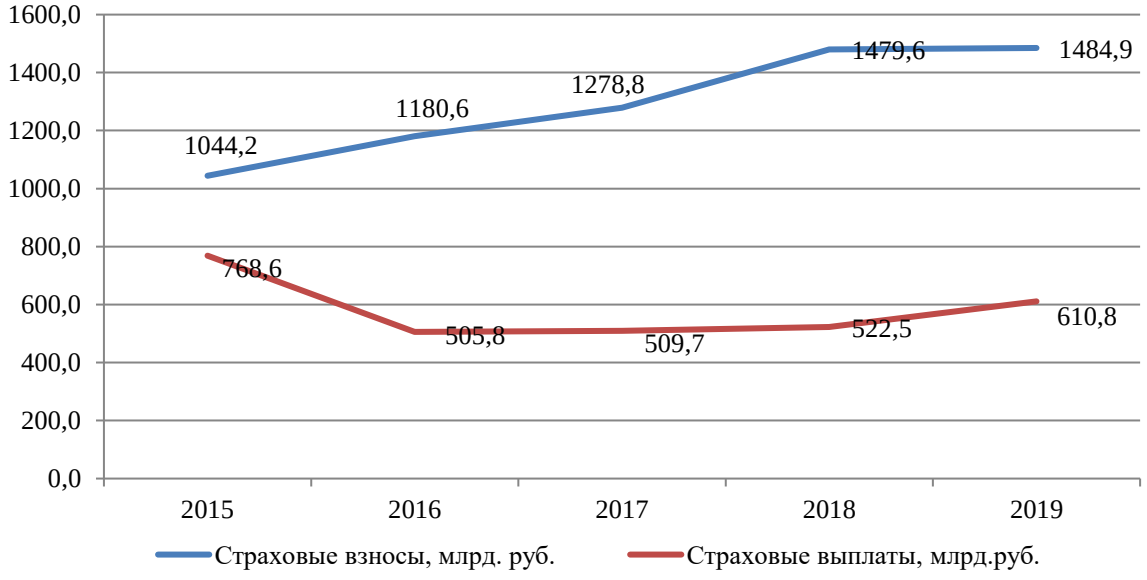

Рисунок 2.1 – Динамика страховых премий и выплат в РФ в 1992-2019 гг.

Источник: составлено автором по данным Центрального Банка РФ. Сведения о страховых премиях. URL:https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/

Распределение страховых премий по округам и регионам является одним из показателей экономического развития территорий. Так, при рассмотрении структуры страховых премий по федеральным округам была выявлена тенденция территориальных диспропорций, поскольку доля сборов премий в Центральном федеральном округе за исследуемый период осталась практически на неизменном высоком уровне (табл. 3). За исследуемый период отмечен рост Центрального ФО на 1,6 п.п., Северо-Западного ФО на 1,5 п.п. и Дальневосточного ФО на 0,3 п.п., по остальным округам доля сокращается.

Таблица 2.2 – Структура страховых премий по федеральным округам, %

Субъект	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютное изменение 2019 г. к 2015 г.
Центральный ФО	57,4	58,6	59,2	59,9	59	1,6
Северо-Западный ФО	9,8	9,8	9,6	9,3	11,3	1,5
Республика Карелия	2,4	2,3	2,1	2,2	1,8	-0,6
Республика Коми	3,4	3,4	3,3	3,6	3,1	-0,3
Архангельская область	4,0	7,3	7,8	4,9	4,0	0,0
Вологодская область	5,4	4,8	4,9	4,9	3,9	-1,5
Калининградская область	3,8	4,4	4,3	4,3	3,6	-0,2
Ленинградская область	4,7	4,9	3,8	4,0	3,7	-1,0
Мурманская область	3,1	3,1	3,2	3,4	2,7	-0,5
Новгородская область	2,0	1,8	1,8	1,9	1,6	-0,4
Псковская область	1,7	1,7	1,6	1,8	1,4	-0,3
г. Санкт-Петербург	69,5	66,4	67,2	69,0	74,2	4,7
Южный ФО	4,5	4,7	4,4	4,6	4,2	-0,3
Приволжский ФО	12,2	11,6	11,5	11,4	10,5	-1,7
Уральский ФО	6,5	5,8	5,9	5,9	5,9	-0,6
Сибирский ФО	6,1	5,9	5,8	5,3	5,5	-0,6
Дальневосточный ФО	2,2	2,3	2,6	2,7	2,5	0,3
Северо-Кавказский ФО	1,2	1,2	1,0	1	1	-0,2
Российская Федерация всего	100	100	100	100	100	-

Исходя из показателей за весь исследуемый период развития страхования, имеет место территориальная диспропорция в формировании страхового рынка, а также концентрация более крупных компаний обеспечивающих прирост капитала, в центральных регионах РФ. Данное суждение подтверждает раскрытие региональных показателей по СЗФО, в которых 74% собираемых премий приходится на г. Санкт-Петербург и лишь малая часть премий собирается по областям. Это явление остается немаловажной системной проблемой российского страхового рынка. Территориальный дисбаланс обусловлен такими причинами, как высокая концентрация на федеральном уровне финансовых ресурсов, сосредоточение

административных и деловых ресурсов, малоразвитость сети продаж, низкая капитализация местных страховых компаний, разнородный трудовой потенциал. Данная тенденция территориального неравенства носит негативное влияние на экономический рост. Решение этой проблемы может заключаться в государственном стимулировании и активизации региональных страховых программ [19].

Сопоставление темпов прироста ВВП и темпов прироста страховых премий (рис.2) позволили выявить следующее.

Рисунок 2.2 – Динамика страховых премий и ВВП за 1992-2020 гг., % к предыдущему году

*НСЖ – накопительное страхование жизни

Источник: данные ЦБ РФ отчетности по отдельным субъектам страхового дела URL:https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/

За 2015-2019 гг., страхование показывает умеренные темпы роста, положительную динамику обязательного страхования (в частности ОСАГО) и страхования жизни. Наибольшим темпам прироста инвестиционных продуктов страхования жизни послужили падение ставок по депозитам, окончание высокодоходных депозитных договоров и поиск клиентами новых финансовых инструментов для усиления добровольного страхования.

Пандемия коронавирусной инфекции в 2020 гг. оказала негативное влияние на сферу страхования. Карантинные меры вызвали падение спроса на такие сферы как страхование туризма, автотранспортных средств, объектов коммерческой недвижимости и т.д. Тем не менее, по оценкам ЦБ РФ, деятельность страховщиков в третьем квартале 2020 г. нормализовалась по мере возобновления экономической активности после снятия некоторых ограничительных мер. Показатели страховой деятельности улучшились по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 3,1%. Объем собираемых страховых премий начал расти, чему поспособствовал умеренный рост кредитования физических лиц по ипотечному сегменту в условиях действия льготной программы ипотечного кредитования. Также на фоне снижения ставок по депозитам, интерес граждан к накопительному страхованию жизни в значительной степени вырос. Важную роль в этом сыграл переход Банка России к мягкой денежно-кредитной политике в сочетании с комплексом антикризисных мер, которые поддержали рост кредитования физических лиц [41,45,60].

При рассмотрении структуры страховых премий по видам страхования выявлена тенденция трансформации страхового рынка (табл.2.3).

Таблица 2.3 – Удельный вес видов страховой деятельности в совокупных страховых взносах 1992-2019 гг., %

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение 2019 г. к 2015 г.
Обязательное личное страхование	1,7	1,5	1,4	1,3	1,1	-0,6
Обязательное имущественное страхование	22,3	20,4	17,8	15,7	14,9	-7,4
Страхование иное, чем страхование жизни	63,3	59,8	54,7	52,4	56,3	-7
Добровольное страхование жизни	12,7	18,3	25,9	30,6	27,6	14,9
Итого	100,0	100,0	100,0	100	100	-
Источник: составлено автором по данным Центрального Банка РФ URL:https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/						

Добровольное страхование показывает ускоренный рост в 1,1 раза. Обязательное страхование при этом сократилось в 0,6 раз. Снижение объемов продаж как автомобилей в кредит, так и имущества по ипотечным программам, а также пандемия коронавирусной инфекции в 2019 году замедлили объемы взносов по обязательным видам страхования. Основываясь на мнениях экспертов [10,16,40] и на ранних исследованиях заключим, что по своему потенциалу страхование жизни - один из ключевых точек экономического роста страны. Так, примеры развитых стран показывают, что динамичное развитие страхования жизни благоприятно влияет на многие сектора экономики, прирост качества рабочей силы и сокращение социальных издержек государства [57] Оживление данного вида страховой деятельности началось в четвертом этапе и продолжается по сей день. С учетом данных факторов, считаем, что необходимыми мерами для дальнейшего развития страхования жизни являются проведение работ разъяснительного характера страховщиков с потенциальными страхователями, а также активизация внедрения цифровых каналов продаж и новых страховых продуктов и услуг [77,81,83,84,86].

Также важным для развития страхового бизнеса является доверие потребителей страховых услуг, их возможности и желания приобретения договоров добровольного характера. При анализе периодов с 2015-2017 гг. и 2018-2019 гг. выявлена тенденция повышения доверия населения к институту страхования (табл. 2.4).

Таблица 2.4 – Структура пользования страховыми услугами, % от респондентов

Показатель	Среднее значение за 2015-2017 гг.	Среднее значение за 2018-2019 гг.
Общая доля респондентов, кто пользовался добровольными страховыми продуктами	18	34
Добровольное страхование жизни	2	10
Добровольное медицинское страхование (в дополнение к обязательному медицинскому страхованию - ОМС)	11	20
Добровольное страхование имущества и недвижимости	8	9
КАСКО - добровольное страхование транспортного средства	3	9
Добровольное страхование гражданской ответственности (НЕ ОСАГО, страхование от ущерба третьим лицам)	0	2
Добровольное страхование финансовых рисков (страхование убытков, потери доходов и т.п.)	0	3
Источник: составлено автором по НАФИ URL:https://nafi.ru/analytics/		

За рассматриваемый период происходит увеличение пользователей добровольными видами страхования, что свидетельствует о росте уровня доверия граждан к страховщикам. На наш взгляд, за последний год этому способствовал период пандемии, поскольку полисы ДМС – стали реальным гарантированным механизмом получения квалифицированной медицинской помощи в сложных жизненных ситуаций. Есть основания полагать, что этот фактор обеспечит еще большую востребованность добровольного вида страхования. Что касается добровольного страхования жизни, то оно активно развивается и его рост обусловлен повышением финансовой грамотности граждан, социальной ответственностью, а для ряда страховых продуктов (инвестиционное и накопительное страхование) – позитивной конъюнктурой на финансовом рынке, что делает данные продукты хорошей альтернативой для депозитов или инвестиционных инструментов [93].

Таким образом, анализ страхования за 2015-2019 гг. позволил выявить следующие тенденции его развития, а именно:

- сохранение высокой пространственной неравномерности развития качественных и количественных аспектов страхования (концентрация страховщиков в крупных промышленно-развитых городах, дифференциация в уровне и спектре предоставляемых страховых услуг и т.д.);
- ослабление позиций обязательного страхования и усиление роли видов долгосрочного добровольного страхования, что способствует активизации инвестиционной деятельности страховщиков.
- повышение доверия населения к инструментам страхования.

2.2 Оценка инвестиционной деятельности страховых организаций

В силу специфики страхования, оно обладает существенными объемами инвестиционных ресурсов. Так, с точки зрения страхования, рост объема страховых премий и снижения объемов страховых выплат может позволить страховщикам аккумулировать дополнительные финансовые средства, которые могут быть использованы в качестве источника инвестирования в развитие информатизации, капитализации, а также другие объекты предпринимательской деятельности или общественной инфраструктуры. Поскольку доля инвестиций в экономике России от финансовой и страховой деятельности в 2019 году составила только 2,14%, в то время как, например, в Германии – порядка 30%, то активизация инвестиционной деятельности способствовала бы обеспечению качественного предоставления услуг, повышению социально-экономической защищенности населения, развитию страхового бизнеса, повышению финансовой устойчивости, платежеспособности и конкурентоспособности страховых компаний, что в свою очередь, влияет на экономический рост страны и регионов. Для этого, для начала, необходимо провести оценку инвестиционной деятельности страховых организаций.

Так, изучение научной литературы [31,61,65] выявило, что инвестиционные возможности страховщиков и их инвестиционная деятельность в значительной степени зависимы от динамики ключевых показателей деятельности страховых организаций, среди которых динамика страховых премий и выплат; динамика страховых резервов; динамика собственного капитала; развитие долгосрочных видов страхования; концентрация капитала в страховой отрасли и др.

Исследование этих показателей проведем на примере наиболее крупных страховых компаний Северо-Западного и Центрального федеральных округов, поскольку именно на них приходится наибольшая доля сбора страховых премий – свыше 60%. Для составления рейтинга по уровню уставного

капитала использованы требования, указанные в № 65 - ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Необходимо заметить, что деятельность страховщиков осуществляется при условии оплаченного уставного капитала не ниже обозначенного в законодательных нормативах, и обеспечивающего присутствие финансово устойчивых страховых организаций на рынке (табл. 2.5) [46,65].

Таблица 2.5 – Характеристика ключевых показателей деятельности крупнейших страховых компаний ЦФО и СЗФО за 2019 г.

Название страховой компании	Уровень выплат, %	Уставный капитал, млрд. руб.	Чистая прибыль, млрд. руб..	Объем премий, млрд. руб..	Объем выплат, млрд. руб.	Активы, млрд. руб.	Страховые резервы, млрд. руб.	Капитал, млрд. руб.	Региональные сети	Местонахождение головного офиса
СОГАЗ	48	30,33	49,02	194,33	93,36	412,31	173,75	178,69	89	Москва
Ингосстрах	49	27,50	8,08	103,27	50,20	178,92	14,85	75,79	79	Москва
Росгосстрах	44	19,58	6,20	77,98	34,58	141,22	1,71	52,27	82	Москва
Альфа страхование	54	15,00	11,00	108,35	58,74	123,53	0,42	23,86	81	Москва
Ресо гарантия	50	10,85	26,69	97,97	48,69	8,22	6,76	1,36	82	Москва
ВТБ	22	5,50	34,27	87,04	19,58	220,63	0,66	36,65	65	Москва
Согласие страхование	63	5,39	3,20	32,93	20,75	41,20	0,30	8,65	70	Москва
Ренессанс страхование	53	4,35	4,15	34,84	18,47	59,05	3,31	25,51	63	Москва
МАКС	92	4,00	1,67	10,74	9,91	16,05	0,24	5,37	52	Москва
ВСК	38	3,65	8,00	82,21	30,99	111,80	1,46	25,94	37	Москва
Совкомбанк	49	0,60	-0,01	5,01	2,44	5,80	0,26	1,64	6	Санкт-Петербург
Помощь	25	0,52	0,16	1,18	0,29	2,18	0,35	0,74	3	Санкт-Петербург
Медэкспресс	74	0,39	0,00	0,91	0,68	1,49	0,43	0,92	6	Санкт-Петербург
Гайде	61	0,31	0,06	3,64	2,24	3,98	2,69	0,70	8	Санкт-Петербург
Двадцать первый век	44	0,29	-0,08	1,11	0,49	1,22	0,73	0,33	6	Санкт-Петербург
Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ за 2019 г.										

Судя по представленным в таблице данным, соотношение выплат к собранным премиям практически у всех рассматриваемых страховщиков (за исключением МАКС) свидетельствует о финансовой устойчивости компаний, небольшой нагрузке по выплатам и высокой прибыльности бизнеса. По остальным показателям, безусловно, лидером является АО «Согаз». Немаловажным фактором прибыльности организаций является страховая премия (сумма на которую заключены договоры страхования и страховые

выплаты), показатель характеризующий надежность страховщика, поскольку отражает способность выполнения обязательств перед страхователями [65]. Так, на долю АО «Согаз» приходится 23% собираемых страховых премий и 32% чистой прибыли. Также распространение в регионах и широкий спектр страховых продуктов влияют на конкурентоспособность организации. По величине активов и страховых резервов АО «СОГАЗ» превышает в 2 раз других страховщиков, что в целом говорит о возможности успешного ведения компанией инвестиционной деятельности. Это подчеркивает возможность ведения эффективной инвестиционной деятельности как источника получения финансового профицита, который является стратегически важным для страховщика, поскольку такой профицит, с одной стороны, позволяет достичь конкурентной позиции на рынке финансовых услуг, предлагая полисы по привлекательным ценам, и, с другой стороны, гарантирует, что владельцы получат конкурентоспособную прибыль на свой капитал [78].

Таблица 2.6 – Характеристика ключевых показателей деятельности крупнейших страховых компаний ЦФО и СЗФО за 2015 г.

Название страховой компании	Уровень выплат, %	Уставный капитал, млрд. руб.	Объем премий, млрд. руб.	Объем выплат, млрд. руб.
СОГАЗ	40,08	15,11	105,23	42,17
Ингосстрах	73,58	17,50	65,77	48,40
Росгосстрах	408,19	1,24	129,87	55,06
Альфа страхование	51,90	5,00	47,78	24,80
Ресо гарантия	58,69	3,10	65,25	38,30
ВТБ	39,81	5,50	36,63	14,58
Согласие страхование	79,75	8,39	33,86	27,00
Ренессанс страхование	70,89	2,11	19,46	13,80
МАКС	75,11	2,80	16,47	12,37
ВСК	55,26	3,65	37,68	20,82
Совкомбанк	62,29	0,48	2,75	1,71
Помощь	15,91	1,24	2,14	0,34
Медэкспресс	67,72	0,23	0,99	0,67
Гайде	61,27	0,15	1,26	0,77
Двадцать первый век	18,41	0,29	0,49	0,09
Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ за 2015 г.				

Сравнивая основные показатели деятельности страховых организаций 2015 и 2019 гг., нами выло выявлено, что по сбору страховых премий ПАО СК

«Росгосстрах» за 2015 год был лидером среди остальных страховщиков, но имел уровень выплат в 408,19 %, что показывает его низкую финансовую устойчивость, слабый уровень инвестиционного потенциала и невозможность эффективного ведения инвестиционной деятельности. Причинами такого высокого уровня выплат послужила реорганизация ПАО СК «Россгосттрах» с последующим присоединением АО «Россгострах» и значительная доля мошенничества в области ОСАГО.

При анализе инвестиционной деятельности страховщиков, обратим внимание на структуру инвестиций (рис. 2.3), поскольку эффективность инвестиционной деятельности измеряется активностью на инвестиционном рынке.

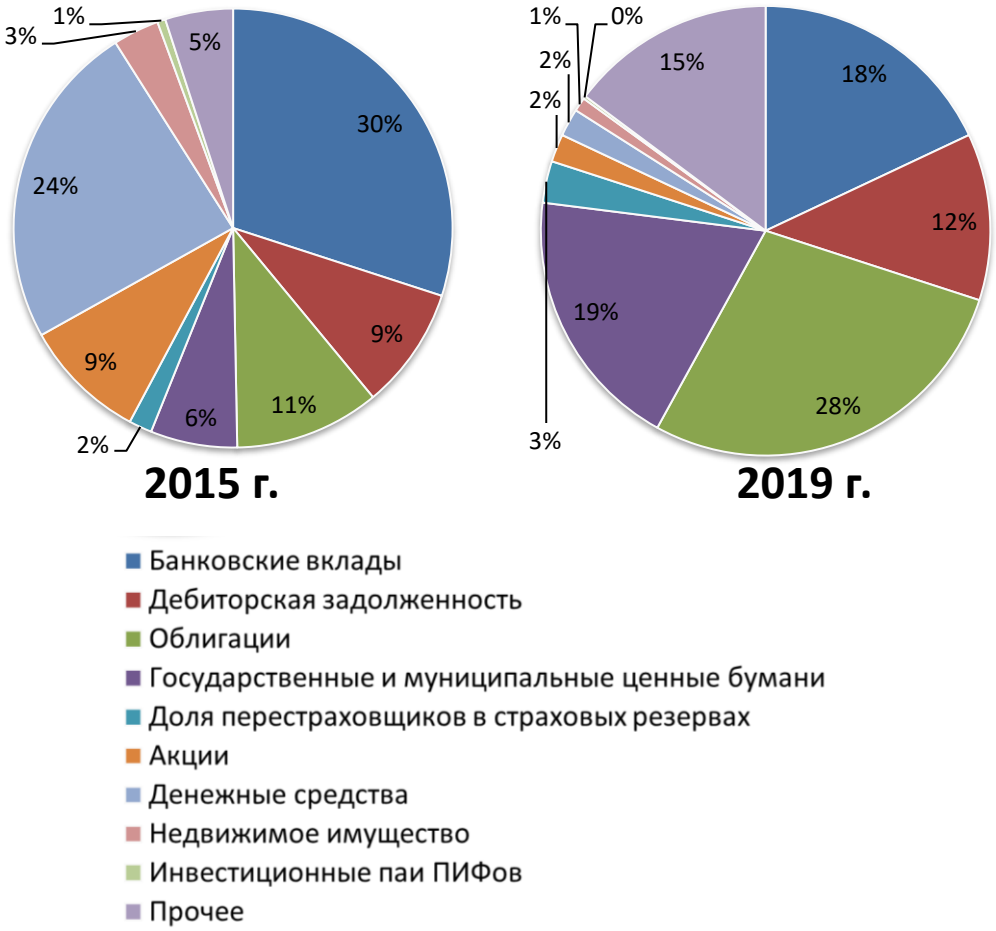

Рисунок 2.3 – Структура инвестиций страховых компаний в 2015 и 2019 гг.
Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ

Наибольший удельный вес в инвестиционных вложениях страховщиков РФ в 2019 году принадлежал облигациям (28%), государственным и

муниципальным ценным бумагам (19%) и банковским вкладам (18%). Это связано с наибольшей надежностью государственных ценных бумаг и банковских вкладов в сравнении, например с паевыми инвестиционными фондами, а также простотой их реализации, в сравнении, например, с финансовыми вложениями в недвижимое имущество. При этом в 2015 году до резкого скачка ключевой ставки ЦБ РФ данная структура складывалась следующим образом: банковские вклады (30%), денежные средства (24%), облигации (11%). Рост инвестиций в облигации произошел на фоне снижения процентных ставок по банковским вкладам, а также вследствие того, что они обладают меньшими операционными рисками, скоростью погашения и относительно высокой ликвидностью, что позволяет осуществлять своевременную организацию страховых выплат. Тем не менее, депозитный инструмент инвестирования рассматривается страховыми компаниями как стабильный и мало рисковый источник инвестирования, так как многие крупные страховые компании создаются внутри уже существующей группы, в составе которой имеется банковская организация [35,45]. Примерами могут служить ООО СК «ВТБ Страхование» в составе группы ВТБ, АО «Согаз» – в составе «Газпром» и т.д.

Также стоит отметить изменения в структуре инвестиций страховщиков связанные с денежными средствами, поскольку доля данного показателя с 2015 года снизилась на 22%. Данное явление мы можем объяснить как изменение приоритетов страховщиков с краткосрочных вложений с малыми процентными ставками, на более долгосрочные, с наименьшим уровням риска.

Далее проведем анализ инвестиционной деятельности страховых организаций на примере крупнейшего страхового общества по итогам 2019 года АО «Согаз»; ПАО СК «Россгосстрах» - являющегося многолетним лидером по сбору страховой премии в стране и правопреемником Госстраха СССР (1921 г. основания), АО «Совкомбанк страхование» и ООО «СО Помощь» - компаний с наибольшим уставным капиталом и головным офисом в г. Санкт-Петербурге.

При управлении инвестиционной деятельность выбранные компании придерживаются консервативной инвестиционной стратегии, размещая средства, в основном, в надежные инструменты с фиксированным доходом (депозиты крупнейших банков и высокорейтинговые облигации). Для управления частью инвестиционного портфеля привлекаются квалифицированные управляющие компании.

Управление инвестиционным портфелем страховых организаций осуществляется в полном соответствии с указаниями Банка России о порядке инвестирования средств страховых резервов и собственных средств от 16.11.2014 г. №3444-У и 3445-У. [53]. Исходя из рассмотренной ранее методики (гл. 1) оценка основных показателей инвестиционной деятельности выбранных страховых организации представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Основные показатели инвестиционной деятельности страховых компаний, млрд. руб.

Страховая компания	ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»	
Год	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Объем инвестиционного портфеля	130,5	255,5	11,47	36,95	1,80	1,83	0,58	0,11
Процентные доходы	13,1	30,1	0,06	6,87	0,15	0,21	0,01	0,05
Результат инвестиционной деятельности	17,9	31,1	90,41	9,18	3,10	5,00	0,14	-0,07

Из представленных показателей, мы видим положительную динамику основных показателей инвестиционной деятельности только у АО «Согаз» и незначительные улучшения у АО «Совкомбанк страхование». Их инвестиционная политика является достаточно грамотной, и данные годового отчета подтверждают соответствие требованиям законодательства. По остальным двум компаниям необходима рационализация инвестиционных доходов и расходов, а также разработка стратегии по улучшению.

В итоге, данная методика установления соответствия основным принципам инвестиционной деятельности позволила сделать оценку страховщиков в общих чертах. Для более полного анализа, считаем необходимым применение другого метода оценки.

Так, следуя методике оценки качества управления инвестиционной деятельности, построим таблицу 2.8 для расчетов из консолидированной отчетности страховых организаций.

Таблица 2.8 – Показатели для оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых организаций, млн. руб.

Страховая компания	ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»	
Год	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Объем инвестиций	130500	255467	75,5	36954,8	1801,7	1833,4	584,9	110,0
Инвестиционный доход	24939,8	29434	1234,7	8311,4	59,9	533,6	436,5	2304,8
Инвестиционный расход	24762	28934	1131,6	1595,0	1014,4	94,1	72,6	2218,1
Чистый доход по инвестициям	177,8	63292	70,5	6716,3	-1013,8	439,6	364,0	76,3

Далее рассчитаем относительные показатели оценки качества управления инвестиционной деятельности (табл. 2.9)

Таблица 2.9 – Система относительных показателей оценки качества управления инвестиционной деятельностью АО «Согаз».

Страховая компания	ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»	
Год	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Инвестиционная стоимостная маржа	0,0	2,2	0,1	4,2	-1,0	4,7	5,0	0,0
Инвестиционный спред	0,0	0,2	0,9	0,2	-0,6	0,2	0,6	0,7
Доля чистого дохода по инвестициям в совокупном инвестиционном доходе	0,0	3,9	0,1	0,8	-16,9	0,8	0,8	0,0
Коэффициент отношения инвестиционных доходов к инвестиционным расходам	1,0	1,0	1,1	5,2	0,1	5,7	6,0	1,0
Коэффициент отношения инвестиционных расходов к инвестиционным доходам	1,0	1,8	0,9	0,2	16,9	0,2	0,2	1,0
Интегральный показатель качества управления инвестиционной	1,7	19,3	36,8	23,7	-61,4	27,4	42,8	27,7

За рассматриваемый период, мы можем отметить повышение качества управления инвестиционной деятельностью АО «Согаз» и АО «Совкомбанк страхование», их грамотное ведение, что подтверждает расчет интегрального показателя. Что касается ПАО СК «Россгосстрах» и ООО «СО Помощь», то при сравнении исследуемого периода наблюдается снижение качества ведения инвестиционной деятельность, но в целом показывает высокий уровень инвестиционной политики компаний.

Данный метод позволил структурно рассмотреть основные показатели инвестиционной деятельности страховщиков, а также оценить их соотношение сравнительно друг друга, выявить динамику, и определить конкретный уровень качества управления. А также показал, что российские страховщики занимаются инвестиционной деятельностью и способны оказывать влияние на экономический рост территорий.

Таким образом, анализ ключевых показателей инвестиционной деятельности страховых организаций РФ выявил следующее:

1. Объем страховых резервов, являющийся источником инвестиций, среди исследуемых страховых компаний оценивался в размере 0,4% страховых премий («Альфа-страхование») до 90% (АО «Согаз»), что говорит

о высокой степени дифференциации норматива формирования страхового резерва, а, следовательно, об отсутствии государственного участия в данном процессе, которое могло бы с помощью стимулов и ограничений повышать социальную ответственность страховых компаний.

2. Инвестиционный портфель страховых компаний указывает на его диверсифицированность. Вместе с тем, наибольшую долю занимали инструменты, обладающие наименьшими рисками, относительно высокой ликвидностью и невысокой доходностью (порядка 4-7% годовых), что свидетельствует об осторожной инвестиционной политике страховых организаций в условиях динамичности внешней и внутренней среды.

3. Оценка ключевых показателей деятельности крупнейших страховых компаний указывает на финансовую устойчивость страховых компаний, наличие достаточного объема резервов, высокую прибыльность бизнеса, что может свидетельствовать о высоком инвестиционном потенциале.

4. Оценка выбранных страховых компаний показала качественное управление инвестиционной деятельностью, соответствующую требованиям законодательства и возможностью еще большей ее активизации для повышения устойчивого социально-экономического развития территорий.

В связи со сказанным, углубить исследование инвестиционной деятельности страховых организаций позволит оценка их инвестиционного потенциала. При исследовании литературы [66,68] нами было выявлено сопоставление инвестиционной деятельности страховых организаций с оценкой инвестиционного потенциала, так как чем выше инвестиционный потенциал страховщика, тем больше возможностей активизации инвестиционной деятельности.

2.3 Инвестиционный потенциал страховых компаний

Соглашаясь с мнением авторов, под инвестиционным потенциалом страховых организаций в рамках данной работы будем понимать

совокупность временно свободных денежных ресурсов, независимых от источников их образования, которые могут быть использованы для инвестиционных вложений с целью эффективного использования финансовых ресурсов и обеспечения общей финансовой устойчивости страховой организации. Из определения улавливается тесная взаимосвязь инвестиционного потенциала с финансовой потенциалом и устойчивостью страховщика. Поскольку финансовые возможности страховой организации обусловливают её финансовую устойчивость и увеличение доверия к ней потенциальных клиентов, то это обеспечивает рост страхового потенциала, который выражается в увеличении объёма страховых операций и улучшении качества страхового портфеля. А также, это способствует наращиванию объемов и совершенствованию качества инвестиционной деятельности страховой компании и, наоборот, чем эффективнее размещаются страховые ресурсы, тем сильнее возрастает его финансовый потенциал, и укрепляется конкурентная позиция на рынке страхования [57].

При оценке эффективности инвестиционного потенциала страховой компании был использован методический подход, рассмотренный в работах А.И. Закирова, Р.А. Беспалова, О.В. Беспаловой [14,30], который предполагает оценку уровня инвестиционного потенциала, анализ общих показателей инвестиционной деятельности и расчет интегральных коэффициентов эффективности инвестиционной деятельности.

Для оценки уровня инвестиционного потенциала страховщика, воспользуемся следующей формулой:

$$\text{ИП} = \frac{(\text{СС} + \text{СР}) - \text{ДЗ}}{\sum \text{А}} * 100\%,$$

Где ИП – уровень инвестиционного потенциала;

СС – собственные средства страховщика;

СР – страховые резервы;

ДЗ – дебиторская задолженность;

$\sum A$ – совокупные активы страховщика.

Высокое значение показателя говорит о больших объемах финансовых ресурсов в распоряжении страховщика для инвестирования, а, следовательно, и о высоком уровне инвестиционного потенциала [65].

Результаты расчетов уровня инвестиционного потенциала страховой организации ОА «Согаз» представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Уровень инвестиционного потенциала АО «Согаз» за 2015-2019 гг. тыс. руб.

Страховая компания	ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»	
Год	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Собственные средства, СС	56803868	178305111	27031871	52270669	982690	1611162	671960	739466
Величина страховых резервов, СР	129081257	173746948	106043401	67499874	1483979	856972	1266425	1012871
Величина дебиторской задолженности, ДЗ	38116749	35687592	30044489	7820845	363835	738582	1112345	38350
Совокупные активы, А	205641765	412305111	163599125	141219639	3488367	5915360	3558012	2178154
Уровень инвестиционного потенциала, ИП, %	71,86	76,73	62,98	79,27	60,28	29,24	23,22	78,69
Источник: составлено автором по финансовой отчетности рассматриваемых страховых организаций за 2015-2019 гг.								

Исходя из расчетных данных, уровень инвестиционного потенциала в рассматриваемых страховых организациях имеет динамику к увеличению (за исключением АО «Совкомбанк страхование»), что говорит о достаточных объемах ресурсов в распоряжении компаний для инвестиционной деятельности. Что касается АО «Совкомбанк страхование», то в 2019 году по сравнению с 2014 годом, мы видим сокращение данного уровня, что объясняется влиянием на уровень инвестиционного потенциала уменьшение величины страховых резервов. Также расчет данного показателя нам показал, что при ведении эффективной инвестиционной политики рассматриваемые компании компания могут получать до 80% дохода от вкладываемых средств в проекты, облигации, банковские вклады и тд.

Эффективное управление и формирование резервов позволит страховщику получать дополнительные объемы оборотных средств и их размещение в виде доходных инвестиций. Отметим, что резервы незаработанной премии можно считать одними из важнейших инвестиционных составляющих, поскольку они выходят за рамки отчетных периодов и представляют собой расходы будущих периодов, что позволяет в краткосрочном периоде использовать их в качестве инвестирования. А также, в случае отсутствия страховых случаев, незаработанные премии становятся заработанными страховыми премиями, тем самым усиливая инвестиционную значимость данного резерва [65].

Далее в таблице 2.11 нами рассмотрены денежные потоки от инвестиционной деятельности, характеризующие поступления денежных средств, связанных с осуществлением реального и финансового инвестирования, ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля, и другие потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность страховой организации [32].

Заметим, что в 2019 году поступлений от инвестиционных операций во всех исследуемых страховых организаций было больше по сравнению с платежами (за исключением АО «СОГАЗ»). Такая тенденция прослеживается за весь исследуемый период. В целом в компаниях прослеживается значительный темп роста по доходу от инвестиционной деятельности в 2019 г. по сравнению с 2014 г. (в АО «СОГАЗ» сокращение темпов на 87,7%). В 2019 году наибольший удельный вес в целом по инвестиционной деятельности в АО «СОГАЗ» имели поступления по дивидендам, процентам, связанным с деловыми финансовыми вложениями (99,3%); ПАО СК «Росгосстрах» по операциям с основными средствами и нематериальными активами (89,9%); АО «Совкомбанк страхование» и ООО «СО Помощь» - прочие операции от инвестиционной деятельности (99,9% и 98,4%). Сальдо денежных потоков в 2019 году имеют положительный результат все рассматриваемые страховщики.

Таблица 2.11 – Структура денежных потоков от инвестиционной деятельности в страховых организациях, млн. руб.

Страховая компания	ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»		ОА "СОГАЗ"		ПАО СК "Росгосстрах"		АО «Совкомбанк страхование»		ООО «СО Помощь»	
Год	Поступления, млд. руб.								Платежи, млд. руб.							
	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Структура денежных потоков от инвестиционной деятельности																
Инвестиционные операции	124,97	15,36	75,523	991,085	0,599	533,66	436,547	2294,402	0,143	0,066	4,997	583,203	1014,381	94,084	72,59	2218,131
в т.ч. по операциям																
с основными средствами и нематериальными активами	0,11	0,01	0,025	891,123	0,599	0,041	0,18	1,523	0,002	0,003	4,997	568,22	65,273	94,084	2,39	1,131
по акциям других организаций	0,16	0,00	-	3,527	-	-	-	-	0,003	0,016	-	0,10	-	-	-	-
по займам, долговым ценным бумагам	7,64	0,05	0,262	3,556	-	-	136,536	1,16	0,001	0,044	-	-	-	-	70,20	-
по дивидендам, процентам, связанным с долговыми финансовыми вложениями	2,65	15,25	49,189	82,851	-	-	15,405	33,734	-	-	-	-	-	-	-	-
прочие	114,42	0,04	26,047	10,028		533,619	284,426	2257,985	0,137	0,002	-	14,883	949,108	-	-	2217,00
сальдо денежных потоков 2015 г.	17,622		70,526		-1013,782		363,957		Источник: составлено автором по финансовой отчетности рассматриваемых страховых организаций за 2015-2019 гг.							
сальдо денежных потоков 2019 г.	68,909		6716,318		439,579		76,271									

Еще раз заострим внимание на том, что страховые организации не имеют права подвергать риску денежные средства страхователей, а также всегда должны быть готовы к исполнению своих договорных обязанностей, т.е. к выплатам по любым видам страхования. Хотя инвестиционная деятельность – не главный вид деятельности страховых организаций, тем не менее, при возможности ее осуществления необходимо руководствоваться финансово-грамотным ее исполнением, без ущерба основному делу [48,54,58,65,69].

В целом следует отметить, что оценка инвестиционного потенциала исследуемых страховых компаний показала рост его уровня, что подтверждает заинтересованность страховщиков в участии и инвестировании в различные проекты.

Проведенное исследование инвестиционной деятельности и инвестиционного потенциала позволяет обосновать следующие выводы:

1. Для активизации инвестиционной деятельности следует усилить работу по привлечению новых клиентов с целью увеличения объема страховых премий и страховых резервов;

2. Повышение степени распространения добровольного страхования жизни позволит аккумулировать денежные средства и активизировать инвестиционную деятельность, поскольку данный вид страхования носит долгосрочный характер и позволяет страховщику с минимальными рисками производить инвестирования [55,82,83];

3. Росту уровня инвестиционного потенциала страховых организаций, активизации их инвестиционной деятельности будет способствовать повышение финансовой устойчивости страховых организации, их конкурентоспособности, а также государственное стимулирование инвестиционной деятельности страховых организаций путем введения нормирования страховых резервов, повышения уровня доходности государственных ценных бумаг, а также государственная поддержка наиболее перспективных сегментов долгосрочного страхования, в частности, страхования жизни.

ГЛАВА 3. АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА.

3.1 Конкретизация проблем инвестиционной деятельности страховых организаций

В результате проведенного анализа инвестиционной деятельности и инвестиционного потенциала страховых компаний территорий, нами были выявлены следующие недостатки, которые можно объединить в 3 группы:

1. Проблемы, связанные с организацией и управлением инвестиционной деятельностью страховщиков:
    - Малое или недостаточное количество денежных средств для осуществления инвестиционной деятельности;
    - Высокое количество дебиторской задолженности (в том числе и просроченной), что негативно влияет как на финансовую устойчивость организаций, так и на его инвестиционный потенциал.
    - Недостаточная заинтересованность страховщиков в работе по привлечению новых клиентов с целью увеличения объема страховых премий и страховых резервов.
2. Недостатки, связанные с экономическими тенденциями развития сектора страхования:
    - Низкая платежеспособность населения;
    - Высокая территориальная диспропорция
    - Уход с рынка слабых страховщиков, что подрывает доверие населения к страхованию в целом;
3. Проблемы, носящие правовой характер:
    - Недостаточное развитие программ и страховых премий по добровольному страхованию жизни.
    - Недостаточная поддержка со стороны государства в развитии

инвестиционной деятельности страховщиков, а также неэффективное государственное регулирование инвестиционных процессов.

- Слабый уровень развития фондового рынка в государстве, и как следствие, ограниченное число проектов для инвестирования.

Особенно хотелось бы выделить, что инвестиционная деятельность страховщиков во многом зависит и от качества активов. Это сопутствует необходимости в ежемесячном мониторинге бухгалтерских регистров страховых организаций с целью подтверждения балансовой стоимости активов [17]. Поскольку, несмотря на многочисленные законы и строгий контроль за инвестиционной деятельностью страховщиков со стороны мегарегулятора, все же некоторые страховые организации занимаются формированием фиктивных активов с целью сохранения видимости своей финансовой устойчивости [33].

Среди операций по фальсификации отчетности можем выделить следующие:

- Раздутие дебиторской задолженности по ценным бумагам при помощи операций по сделкам РЕПО;
- Сговор с депозитариями и отражение в финансовой отчетности фондовых высоколиквидных ценных бумаг, которые страховой организации не принадлежат;
- Создание видимости финансовой устойчивости путем завышения реальной стоимости активов (таких как паи ПИФов, недвижимое имущество, ипотечные сертификаты участия);
- И другие методы имитации устойчивого финансового состояния страховой компании.

Также из виду не стоит упускать тот факт, что в страховой сфере происходит постоянный рост мошеннических схем, который затормаживает развитие инвестиционных процессов страховщиков. Согласно статистическим

исследованиям за 2017-2019 гг. в России страховые компании потеряли более 40 млрд. руб. в результате атаке мошеннических операций. Большая доля этих средств могла бы быть направлена на инвестирование экономики страны [36].

3.2. Пути решения по усилению финансовой устойчивости и активизации инвестиционной деятельности страховых организаций

В данном пункте исследовательской работы нами будут предложены мероприятия по активизации инвестиционной деятельности страховых организаций с сохранением их финансовой устойчивости.

Предлагаемые мероприятие будем рассматривать на примере ПАО СК «Росгосстрах», поскольку данная компания на протяжении многих лет являлась лидером по сбору страховых премий, региональной распространенности, а затем в 2016 году потеряла свои позиции, что подогревает интерес к разработке мероприятий для восстановления лидерства этой страховой организации.

Поскольку эффективность инвестиционной деятельности и инвестиционного потенциала зависят от финансовой устойчивости, нами была разработана методика оценки финансовой устойчивости с помощью интегрального показателя, для своевременного принятия управленческих решений по корректировки ее уровня.

Выделим этапы оценки финансовой устойчивости страховой организации с использованием интегрального показателя.

На первом этапе проводится анализ финансового состояния страховщика, его финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности.

Второй этап включает в себя определение классификации страхового общества по уровню устойчивости финансового состояния (табл. 3.1)

Таблица 3.1 – Уровни устойчивости финансового состояния страхового общества

Критерий	Классификация уровней				
	I уровень	II уровень	III уровень	IV уровень	V уровень
Платежеспособность	$МП_ф/МП_н$ ≥1,3 Абсолютная ликвидность баланса	$МП_ф/МП_н$ ≥1,3 Абсолютная ликвидность	1≤ $МП_ф/МП_н$ <1,3 Нарушение одного из соотношений групп активов и пассивов	0,7≤ $МП_ф/МП_н$ <1 Нарушение двух соотношений групп активов и пассивов	$МП_ф/МП_н$ <0,7 Нарушение двух соотношений групп активов и пассивов
Ликвидность	$К_{тл}$> 1,5 $К_{ал}$> 1	$К_{тл}$> 1,5 $К_{ал}$≥ 1	$К_{тл}$> 1,5 $К_{ал}$< 1	$К_{тл}$< 1,5 $К_{ал}$< 1	$К_{тл}$< 1,5 $К_{ал}$< 1
Финансовая устойчивость	$У_{ск}$> 0,25	0,20<$У_{ск}$ ≤ 0,25	0,15<$У_{ск}$ ≤ 0,20	$У_{ск}$= 0,15	$У_{ск}$< 0,15
Рентабельность	Р > $С_р$	0 < Р ≤ $С_р$	0 < Р≤ $С_р$	Р < 0	Р < 0
где $МП_ф$, $МП_н$ — фактическая и нормативная маржа платежеспособности; $К_{ал}$, $К_{тл}$ —коэффициент абсолютной и текущей ликвидности; $У_{ск}$ — уровень собственного капитала; Р — рентабельность ; $С_р$ — ставка рефинансирования. Источник: составлено автором по [9]					

На третьем этапе осуществляется интерпретация полученных значений, а именно:

К I уровню принадлежат страховые организации с устойчивостью финансового состояния на высоком уровне, гарантирующие своевременное и совершенное выполнение всех обязательств.

II уровень – компании с нормальным, хорошим финансовым состоянием. Финансовая устойчивость находится на уровне оптимальной, но по некоторым коэффициентам допущено небольшое отставание. Данные компании не рассматриваются как рискованные.

III уровень – организации с большой вероятностью риска, и удовлетворительным финансовым состоянием. В данных компаниях может быть выявлен низкий уровень финансовых показателей, потеря средств не существует, тем не менее вероятность выполнения в срок обязательств компании является сомнительной.

IV уровень – страховые организации с негативным и неустойчивым финансовым положением. В таких компаниях чаще всего структура баланса является неудовлетворительной, а платежеспособность находится на нижней границе нормативных значений. Поэтому страховщикам с данным уровнем

финансовой устойчивости необходима реструктуризация баланса и восстановление платежеспособности.

V уровень присваивается компаниям с кризисным финансовым состоянием, которые являются почти неплатежеспособными, с финансовыми показателями ниже допустимых значений. К таким обществам необходимо применять меры внешнего воздействия по финансовому оздоровлению [**Ошибка! Источник ссылки не найден.-Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

На наш взгляд, данная методика интегрального обобщения может позволить отнести страховую компанию к определенному уровню финансового состояния, учитывая различные аспекты ее деятельности; а также может использоваться как внешними, так и внутренними пользователями [20].

Исследовав показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность, рентабельность, деловую активность и финансовую устойчивость ПАО СК «Росгосстрах», представленные в таблице , можно сказать, что страховая компания за рассматриваемый период имела устойчивое финансовое состояние. Организация платежеспособна, но также является зависимой от кредиторов. Что касается рентабельности, то вследствие убыточной работы ПАО СК «Росгосстрах» в 2015-2017 гг., данные показатели отрицательны – т.е. они использовались неэффективно. К 2018 году по показателю рентабельности, ситуация меняется в положительную сторону. Снижение скорости оборачиваемости активов и собственного капитала за рассматриваемый период говорит об ухудшении эффективности их управления. Что касается 2019 года, то исходя из расчетных показателей, можно установить, что в 2019 году в ПАО СК «Росгосстрах» наиболее значительное отклонение нижней границы диапазона от норматива наблюдается практически по всем показателям, кроме коэффициента оборачиваемости активов и коэффициента надежности. Так, анализ показал, что риски снижения финансовой устойчивости ПАО СК «Росгосстрах» в 2019 году связаны с нехваткой денежных средств для обеспечения ликвидности, малоразвитой перестраховочной деятельностью, высокой зависимостью от

кредиторов, неэффективным использованием капитала и непривлекательностью компании для акционеров.

Политику страхования в анализируемой страховой компании в период с 2015 года по 2019 год, можно назвать сдержанной и консервативной, основой, которой является отбор и оценка принимаемых рисков [18].

Таблица 3.2 – Показатели, характеризующие ликвидность, платежеспособность, рентабельность и деловую активность ПАО СК «Росгосстрах» за 2015-2019 гг.

Показатели	Годы					Абсолютное изменение
	2015	2016	2017	2018	2019	2019 г. к 2015 г.
Анализ ликвидности и платежеспособности						
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,29	1,50	0,14	0,05	0,9	-3,39
Коэффициент текущей ликвидности	1,05	1,08	10,59	9,44	5,58	4,53
Коэффициент срочной ликвидности	0,98	0,98	0,62	0,06	0,68	-0,3
Коэффициент общей платежеспособности	0,20	0,29	0,35	0,52	0,37	0,17
Анализ рентабельности						
Общая рентабельность собственного капитала, %	-0,08	-0,71	-0,25	0,11	0,09	0,17
Рентабельность основной деятельности, %	-0,98	-0,09	-0,86	0,07	0,08	1,06
Анализ деловой активности и финансовой устойчивости						
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	1,84	0,94	0,63	0,48	0,51	-1,33
Коэффициент автономии	0,01	0,14	0,26	0,34	0,39	0,38
Коэффициент заемных и собственных средств	5,05	3,39	2,82	1,92	1,36	-3,69
Коэффициент надежности	0,25	0,37	0,44	0,65	0,89	0,64
Коэффициент финансового риска	5,05	-10,99	2,82	1,92	1,79	-3,26

Источник: составлено автором по данным бухгалтерского отчета и отчета о финансовых

Исходя из методики можем оценить страховую компанию как организацию с большой вероятностью риска, и удовлетворительным финансовой устойчивостью. Нами выявлен низкий уровень финансовых показателей, потери средств не существует, тем не менее вероятность выполнения в срок обязательств компании является сомнительной.

Данная ситуация прослеживается в многочисленных российских страховых компаниях, поэтому для успешной инвестиционной деятельности, компаниям следует провести мероприятия по повышению финансовой устойчивости, которые заключаются в следующем:

1. Увеличение прибыли и величины денежных средств;
2. Увеличение доли добровольного страхования жизни с целью повышения долгосрочных инвестиционных ресурсов и изменения структуру страхового портфеля;
3. Сокращение расходов на ведение дела и агентские услуги, минимизация судебных издержек;
4. Снижение дебиторской и кредиторской задолженности;
5. Усовершенствование состояние расчетно-платежной дисциплины в организации, оказывающей существенное влияние на ее платежеспособность и финансовую устойчивость;
6. Поднятие уровня капитализации, что позволо хотя бы сохранить объемы страховых операций в тех нишах, в которых они сегодня работают;
7. Улучшение уровня клиентоориентированности за счет введения новых и имеющихся программ страхования, направленных на конечного потребителя [18].

Исходя из вышесказанного, предлагаем мероприятие по созданию новых страховых продуктов. Так, обязательное страхование, такое как ОСАГО, чаще всего является для страховщиков не выгодным и убыточным. Но являясь обязательным видом страхования, может сыграть немалое влияние на развитие добровольных видов страхования, в частности имущественного страхования – являющегося интересным для приобретателей страховых услуг, и страхования жизни, которое является долгосрочным и способствующим развитию инвестиционной деятельности страховщиков. Таким образом, для поднятия продаж и повышения страховой защиты страхователей предлагаем внедрить ПАО СК «Росгосстрах» новые универсальные (смешанные) пакеты страховых услуг - коробочные. Это страхование, при котором страхователь,

может застраховать несколько субъектов сразу по более низкой цене, чем при отдельном страховании, например со скидкой от 5% до 10 % на два полиса.

Рассмотрим 1 продукт, - пакет по страховым услугам «ОСАГО» и «Росгосстрах ДОМ».

Рассчитаем стандартную стоимость полиса «ОСАГО» - на примере автомобиля Chevrolet Cobalt, 2014 года выпуска, 105 л.с. , пробег до 60 000 км.

Таблица 3.3 – Показатели для расчета стандартной стоимости полиса «ОСАГО»

Название показателей	Коэффициенты
Базовый страховой тариф	Тб = 4118
Возраст страхователя младше 22 лет, стаж вождения ниже 3 лет	Кс = 1,0
Территория использования определяется по прописке - г. Вологда	Кти = 1,7
Период использования - 1 год	Кпи = 1
Мощность - 105 л.с.	Км = 1,2

Страховая сумма = 4118 * 1,0 * 1,7 * 1 * 1,2 = 8401 руб.

При создании коробочного продукта, чтобы страхователю предоставить более дешевый продукт, введем новый коэффициент.

Предлагая страхователю скидку на универсальные пакеты 10 % от общей стоимости страховок, при расчете в таблице 31 видно, что оптимальным будет являться 2 вариант с коэффициент равным 0,9.

Таблица 3.4 – Расчет пакета услуг «ОСАГО + ДОМ»

Вариант	Коэффициент	ОСАГО	Дом	Итого	Изменения
-	1	8401	19161	27562	-
1	0,95	7980,95	18202,95	26183,9	1378,1
2	0,9	7560,9	17244,9	24805,8	2756,2
3	0,85	7140,85	16286,85	23427,7	4134,3

При отдельном расчете полиса ОСАГО и ДОМ, их общая стоимость составит 27562 руб., при расчете универсального пакета «ОСАГО + ДОМ» наиболее оптимальным является 2 вариант их стоимость уменьшиться на 10 %, это сумма 2756,2 руб. и общая стоимость будет 24805,8 руб.

Рассчитаем стоимость второго универсального продукта «ОСАГО + Квартира» в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет пакета услуг «ОСАГО + Квартира»

Вариант	Коэффициент	ОСАГО	Квартира	Итого	Изменения
-	1	8401	2240	10641	-
1	0,95	7980,95	2128	10109	532,05
2	0,9	7560,9	2016	9576,9	1064,1
3	0,85	7140,85	1904	9044,85	1596,15

При отдельном расчете полиса ОСАГО и Квартира, их общая стоимость составит 10641 руб., при расчете универсального пакета «ОСАГО + Квартира» оптимальным является 2 вариант, их стоимость уменьшиться на 10 %, это сумма 1064,1 руб. и общая стоимость будет 9576,9 руб.

Рассчитаем стоимость третьего универсального продукта «Дом + Квартира» в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет пакета услуг «Дом + Квартира»

Вариант	Коэффициент	Дом	Квартира	Итого	Изменения
-	1	19161	2240	21401	-
1	0,95	18202,95	2128	20330,95	1070,05
2	0,9	17244,9	2016	19260,9	2140,1
3	0,85	16286,85	1904	18190,85	3210,15

При отдельном расчете полиса Квартира и ДОМ, их общая стоимость составит 21401 руб., при расчете универсального пакета «Дом + Квартира» оптимальным является 2 вариант, их стоимость уменьшиться на 10 %, это сумма 2140,1 руб. и общая стоимость будет 19260,90 руб.

Что касается добровольного страхования жизни и накопительного страхования жизни, то рассмотрим четвертый универсальный продукт «ОСАГО + страхование жизни при травмах, инвалидности и уходе из жизни»

Таблица 3.7– Расчет пакета услуг «ОСАГО + страхование жизни при

травмах, инвалидности и уходе из жизни»

Вариант	Коэффициент	ОСАГО	Страхование жизни	Итого	Изменения
-	1	8401	1846	10247	-
1	0,95	7980,95	1753,7	9734,65	512,35
2	0,9	7560,9	1661,4	9222,3	1024,7
3	0,85	7140,85	1569,1	8709,95	1537,05

При отдельном расчете полиса ОСАГО и страхование жизни при травмах, инвалидности и уходе из жизни, их общая стоимость составит 10247 руб., при расчете универсального пакета «ОСАГО + страхование жизни при травмах, инвалидности и уходе из жизни» оптимальным является 2 вариант, их стоимость уменьшиться на 10 %, это сумма 1024,7 руб. и общая стоимость будет 9222,3 руб.

Рассчитывая уникальный продукт «ОСАГО + накопительное страхование жизни» нами были получены следующие результаты (табл. 3.8)

Таблица 3.8 – Расчет пакета услуг «ОСАГО + накопительное страхование жизни»

Вариант	Коэффициент	ОСАГО	Накопительное страхование жизни	Итого	Изменения
-	1	8401	50000	58401	-
1	0,95	7980,95	47500	55481	2920,05
2	0,9	7560,9	45000	52560,9	5840,1
3	0,85	7140,85	42500	49640,9	8760,15

Так, при покупке по отдельности данных страховых полисов их общая стоимость составит 58401 руб., при приобретении универсального пакета страховых услуг, в оптимальных условиях страхователь получит выгоду в 5840,1 руб., с общей стоимостью продукта 52560,9 руб.

Расчет шестого уникального продукта по добровольному страхованию жизни представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Расчет пакета услуг «Добровольное страхование жизни»

Вариант	Коэффициент	Страхование жизни	Накопительное страхование жизни	Итого	Изменения
-	1	1846	50000	51846	-
1	0,95	1753,7	47500	49253,7	2592,3
2	0,9	1661,4	45000	46661,4	5184,6
3	0,85	1569,1	42500	44069,1	7776,9

Также мы видим выгоду для приобретателя страховых услуг при оптимальном варианте страхового пакета «Страхование жизни + Накопительное страхование жизни» в 5184,6 руб., и общей стоимостью продукта 46661,4 руб.

Допустим, что при продаже полисов ОСАГО, коробочными продуктами заинтересовался 1 % страхователей, следовательно, количество договоров и страховая премия увеличится, что является положительным моментом для страховщика. В таблице представлено количество и сумма заключенных договоров с внедрением коробочных продуктов.

Таблица 3.10 – Количество заключенных договоров и их страховая сумма с внедрением коробочных продуктов.

Вид страхования	2019		Прогноз на 2020		Изменение	
	Количество договоров, шт.	Страховая сумма, млн. руб.	Количество договоров, шт.	Страховая сумма, млн. руб.	Количество договоров, шт.	Страховая сумма, млн. руб.
ОСАГО	4 911 967	22866,55	4961086,67	23565,2	49 120	698,6
Имущественное страхование	4 618 594	27130,43	4664779,94	27382,3	46 186	251,8
Добровольное страхование жизни	70435	13407,76	71139,35	13516,5	704	108,7
Итого	9 600 996	63 404,7	9697005,96	64463,9	96 010	1059,2

Внедрение такого пакета услуг благоприятно отразиться на рынке страховых продуктов и повысит спрос и объемы продаж ПАО СК «Росгосстрах», будет покрываться стоимость полиса ОСАГО. Так же привлечет и повысит заинтересованность страхователей при выборе страховой компании и страховых продуктов. Страхование имущества является

универсальным, эффективным средством по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных неблагоприятных событий - страховых случаев. А страхование жизни несет для населения эффективную защиту и улучшение качества жизни граждан, и для страховщиков несут большой приток долгосрочных денежных средств необходимых для инвестирования в экономику территорий.

Увеличится спрос на добровольное страхование, следовательно, страховщик сможет увеличить доходы организации и от внедрения коробочного продукта получить в прогнозируемом периоде больше договоров на 96010 шт. и на 1059,2 млн. рублей, которые он может вложить в проекты социально-экономического развития территорий.

Анализируя финансовые отчетности страховых организация, нами было выявлено наличие просроченной дебиторской задолженности практически у всех исследуемых страховщиков. Поскольку просроченная дебиторская задолженность влияет на финансовую устойчивость и инвестиционный потенциал страховщиков, предлагаем мероприятие по устранению данной проблемы.

Для уменьшения просроченной дебиторской задолженности компания должна взыскать денежные средства с дебиторов организации. Для этого мы предлагаем продать часть просроченной дебиторской задолженности факторинговой компании. Одним из самых крупных фактором на рынке России в 2019 году является ООО "ВТБ Факторинг", зарегистрированный по адресу: г. Москва, Космодамианская набережная, 52.

Простроченная дебиторская задолженности за 2019 год составляет 4236030 тыс. руб. Мы предлагаем передать просроченную дебиторскую задолженность по операциям страхования, сострахования в размере 3261743 тыс. руб. факторинговой компании (77% от всей просроченной задолженности). Данная задолженность по сроку просрочки превышает 12 месяцев.

Факторинг – получение клиентом денежных средств в обмен на уступаемое им право требования. Это целый ряд услуг для компании, которые ведут деятельность на условиях отсрочки платежа, предполагающие финансирование под уступки денежных требований поставщика к дебитору, а также оказывающие услуги по управлению дебиторской задолженностью: осуществляют контроль за состоянием задолженности дебитора по поставкам, информируют о наступлении сроков оплаты, проводят мониторинг платежной дисциплины дебитора и организуют прямое взаимодействие с дебитором [43].

Факторинговая фирма может приобрести у ПАО СК «Росгосстрах» дебиторскую задолженность при следующих условиях:

- резерв дебиторской задолженности 5%;

- комиссионные сбор составит 3 % от приобретаемой просроченной дебиторской задолженности;

-14% в год ставка банковского процента;

- 180 дней - срок взыскания задолженности.

- оборачиваемость дебиторской задолженности – 8 раз.

Рассчитаем доход ПАО СК «Росгоссрах» с продажи просроченной дебиторской задолженности по операциям страхования, сострахования факторинговой компании в таблице 3.11.

Таблица 3.11- Расчет доходов от взыскания просроченной дебиторской задолженности по операциям страхования, сострахования с помощью факторинга

Наименование показателя	Сумма, тыс.руб.
1	2
1.Сумма средней дебиторской задолженности (Продажа в кредит/оборачиваемость)	3261743/8=407717,88
2.Доходы от факторинга	
2.1. Сумма резерва (п.1 *резерв)	407717,88*5%/100%=20385,89
2.2. Комиссионные (п.1*комиссионный сбор)	407717,88*3%/100%=12231,54

2.3. Доходы до выплаты процентов (п.1-п.2.2-п.2.3)	407717,88-20385,89-12231,54=375100,45
2.4 Проценты за пользование кредитом (п.2.3*процентную ставку*180дней/360 дней)	375100,45*14%/100%*180/360=26257,03
2.5 Полученные доходы (п. 2.3- п.2.4)	375100,45-26257,03=348843,41
2.6 Полученный доходы всего (п. 2.5*оборачиваемость)	348843,41*8=2790747,31
3. Стоимость факторинга	
3.1 Стоимость факторинга за каждые 180 дней (п. 2.2 + п.2.4)	12231,54+26257,03=38488,57
3.3 Полная стоимость факторинга (п. 3.1*оборачиваемость)	38488,57*8=307908,54

$$\text{Эффективная годовая стоимость факторинга} = \frac{\textit{Годовая стоимость}}{\textit{Средняя полученная сумма}} = \frac{307908{,}54}{2790747{,}31} \times 100\% = 11{,}03\% \quad (16)$$

Таким образом, от проведенного мероприятия ПАО СК «Росгосстрах» получит доход в размере 2790747,31 тыс. руб., что составит 85,56% от суммы просроченной дебиторской задолженности предлагаемой для продажи. За счет увеличения средств, у страховщика повыситься финансовая устойчивость и инвестиционный потенциал.

В качестве следующего мероприятия по активизации инвестиционной деятельности страховщиков предлагаем следующее. Со стороны государства необходима разработка норм по размещению средств, т.е. необходима программа по направлению инвестиционных ресурсов страховых компаний в те отрасли производства, которые необходимо поддерживать и развивать в конкретных регионах и в конкретный временной период. Данное координированное направление вложений свободно имеющихся финансовых средств страховщиков с учетом видов, действия сроков договоров страхования, установления нормативов этих вложений, нам представляются целесообразным, поскольку способствовали бы разделению потоков инвестиций на страхование и иные виды страхования, и стимулировали долгосрочное инвестирование.

На наш взгляд, целенаправленная политика государства, контроль инвестиционной деятельности страховщиков, участие представителей Правительства РФ в работе контролирующих органов, предоставление конкретных льгот и гарантий на долгосрочные инвестиции в том или ином регионе, поддержка и развитие долгосрочных видов страхования, содействовали бы привлечению в экономику страны и регионов инвестиции.

Итак, роль государственной политики по активизации инвестиционной деятельности страховых организаций состоит в:

- разработке программ по сохранности денежных средств, их сбережении, в частности и от инфляционного обесценивания;
- обеспечение налоговых льгот, за счет направления инвестиционных ресурсов в те программы, которые необходимы для национальный и региональной экономики;
- создание квот;
- разработке оптимальных условий для реализации инвестиционной деятельности страховых компаний.

Опираясь на зарубежный опыт и статистические данные, реализация данного предложения способствовала бы росту инвестиций от 0,6% до 5,3%. [85,88].

Таким образом, исходя из наших предложений, при их реализации у страховых организаций повыситься качество организационно-управленческих решений, уровень финансовой устойчивости, спрос на добровольные виды страховых услуг, рост объемов свободных долгосрочных средств, которые могут быть направлены на инвестиционную деятельность, а также повышение поддержки со стороны государства в инвестиционной деятельности страховщиков страны и ее регионов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследования в выпускной квалификационной работе по теме «Активизация инвестиционной деятельности страховых организаций региона» было выявлено следующее:

1. Инвестиционная деятельность страховых организация – это процесс, по вложению временно свободных средств страховщика в различные финансовые инструменты, направленный на получение дополнительного источника прибыли, иного экономического эффекта, а также способствующий укреплению позиций компании и социально-экономическому развитию территорий. Данная деятельность страховщиков регулируется на законодательном уровне и выполняется в соответствии таких принципов как: подчиненность, локализация, открытость информации.

2. Преимущество инвестиционной деятельности для страховых компаний заключается в том, что при наличии отрицательного финансового результата от прямой страховой деятельности, позволяет покрывать убытки за счет полученного инвестиционного дохода. Способствует приросту собственного капитала страховщика.

3. Выявлено, что важным показателем инвестиционной деятельности является инвестиционный потенциал страховщика, который включает в себя совокупность временно свободных денежных ресурсов, использующихся в инвестиционных вложениях с целью их эффективного использования и обеспечения устойчивого финансового состояния страховщика, и показывающий возможности страховщика в инвестиционном процессе.

4. Выделены наиболее простые в использовании методики оценки качества управления и соответствия установленным требованиям. Они необходимы в целях избегания рисков и недочетов, быстрого принятия корректировок в направлениях инвестиционной политики организаций.

5. Проведенный анализ рынка страхования позволил выявить

тенденции развития, к которым можем отнести: высокую пространственную неравномерность развития качественных и количественных аспектов страхования; усиление роли долгосрочного добровольного страхования; повешение доверия населения к инструментам страхования.

6. Оценка основных показателей инвестиционной деятельности исследуемых страховых организаций позволила выделить высокую степень дифференциации норматива формирования страхового резерва; недостаточное участие государства в регулировании инвестиционного процесса; диверсифицированность инвестиционного портфеля; имеющийся инвестиционный потенциал, требующий качественного управления; имеющиеся возможности активизации инвестиционного потенциала способствующий социально-экономическому развитию территорий.

7. Выделены недостатки в развитии и активизации инвестиционной деятельности страховых организаций, которые мы объединили в три группы: организационно-управленческие, экономические и правовые.

8. Разработана методика оценки финансовой устойчивости страховщика с помощью интегрального показателя, уровень которой влияет на инвестиционный потенциал страховой компании.

9. Предложены новые коробочные страховые продукты, реализация которых способна развить интерес населения к добровольным видам страховых услуг и повысить страховые сборы долгосрочного характера, что благоприятно отразиться на инвестиционной деятельности страховщиков.

10. Сокращение просроченной дебиторской задолженности также позволит направить денежные средства на инвестиционную деятельность и повысить уровень финансовой устойчивости, поэтому в данном исследовании нами предложен вариант продажи факторинговой компании дебиторской задолженности.

11. Представлены рекомендации по поддержке и разработке государством программ, налоговых льгот, создании квот, и создании оптимальных условий для активизации инвестиционной деятельности

страховых организаций страны и ее регионов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г.
2. Закон РФ от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
3. Закон РФ от 25.02.99 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
4. Постановление Правительства РФ от 1 октября 1998 года №1139 «Об Основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1998-2000 годах» URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20455/
5. Правила размещения страховщиками страховых резервов (утвержденными приказом Министерства финансов России от 8 августа 2005 г. № 100н)
6. Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2008 N ВП-П13-6891 «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=6826-strategiya_razvitiya_strakhovoi_dyeyatelnosti_v_rossiiskoi_federatsii_na_srednesrochnuyu_perspektivu
7. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 N 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/
8. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2002 N 1361-р «О Концепции развития страхования в Российской Федерации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98557/

9. Указание Банка России от 1 ноября 2014 г. №3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов»

10. Анесянц С.А., Карапетян Ж.Н. Накопительное страхование жизни в России: особенности и перспективы // Новые технологии. 2013. № 1. С. 72–74.

11. Артемова Е.Е., Колесников Н.Ю. Особенности инвестиционной деятельности российских и зарубежных страховых компаний // Экономика и предпринимательство. 2013. №11. С. 512-516.

12. Базанов А.Н. Экономические интересы и российское законодательство о страховании// Страховое дело. 2002. №8. С. 21-24.

13. Белозеров С.А., Чернова Г.В., Калайда С.А. Современные факторы развития страхового рынка // Страховое дело. 2018. № 6. С. 31–36.

14. Беспалов Р.А., Беспалова О.В. Методика анализа эффективности инноваций и инвестиций в страховании // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 170-174.

15. Бесфамильная Л.В. Волков Н.Ю. Пикалов А.Н. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ // Аудит и финансовый анализ . 2008. №4. С. 378-392.

16. Брызгалов Д.В. Теоретические подходы к страхованию жизни: проблемы и пути их преодоления // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2018 Т. 11. № 4. С. 415–427. DOI: 10.24891/fa.11.4.415

17. Вавилова И.А. Надзорное регулирование со стороны ЦБ РФ за страховой деятельностью // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2015. № 3-4. С. 22-32.

18. Васильева Т.С. Оценка и прогнозирование рисков, влияющих на финансовую устойчивость страховых компаний // Вестник Владимирского Государственного Университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. 2019. №4. С. 17-26.

19. Васильева Т.С. Теоретические аспекты имущественного страхования и проблемы его развития // Вопросы территориального развития. 2019. № 5 (50). URL: http://vtr.isert-ran.ru/article/28376 DOI: 10.15838/tdi.2019.5.50.2

20. Васильева Т.С. Финансовый анализ и оценка финансовой устойчивости обществ взаимного страхования методом интегрального показателя (на примере НКО ПОВС «Кооп-Ресурс») // Общество, экономика, управление. 2020. №3. С. 22-33.

21. Васильева, Т.С. Актуальные вопросы развития регионального рынка страхования и его роль в экономике // Проблемы развития территории. 2020. № 3 (107). С. 103–115. DOI: 10.15838/ptd.2020.3.107.7

22. Виноходова И.Г. Современное состояние и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации // Известия великолукской ГСХА. 2017. № 3. С. 52–58.

23. Грищенко Н.Б. Концентрация страхового рынка России: тенденции и прогнозные оценки // Проблемы прогнозирования. 2019 № 1 С. 113–122.

24. Грищенко Н.Б. Понятие страхового фонда в современной рыночной экономике // Страховое дело.2002.№ 11. С.52-60.

25. Гутова К.В., Окорокова О.А. Современные аспекты инвестиционной деятельности в страховых компаниях // Инновационная наука. 2016. № 2-1. С. 96–100.

26. Долгачева И.А. Ресурсы страховых компаний как источники инвестирования инновационных проектов промышленных предприятий// Автореферат диссертации … к-та. эк. наук,: 08.00.05. г. Москва. 2008. 27 с.

27. Еременко И.А., Сопельник Е.Ю., Хавстович Д.С. Актуальность рынка страхования жизни в России // Вектор экономики. 2018 № 11 С. 137-142.

28. Жилкина М. Государственное регулирование страхования в дореволюционной России. // Российский страховой бюллетень. 1999. №3.

29. Жога Е.Ю., Васенин А.Ю. История страхования в России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №8. С. 157-159.

30. Закиров А.И. Методический подход к анализу эффективности инвестиционной деятельности российских страховых организаций // Страховое дело. 2011. № 6. С. 23–29.

31. Зюбин В.Н. Инвестиционный потенциал субъектов рынка страхования услуг // Экономический вестник Донбасса. 2012. №1. С. 156-160

32. Иващенко А.Н., Пацовский Д.В. Управление денежными потоками страховой организации // Проблемы развития экономических систем: вызовы современности материалы 2 международной научно-практической конференции. ответственный редактор В.И. Меньщикова. 2017. С. 91-97.

33. Кабанова Н.А., Мясищева Е.Р. Участие страхового сектора в отмывании преступных доходов // Финансовый менеджмент в индустрии. 2018. № 2. С. 201-209.

34. Князева Е.Г. Теоретико-методологические основы категориальности страхования // Фундаментальные исследования. 2007. № 12-2. С. 315-316.

35. Козлова О.Н., Калачева Е.А., Калачева И.В. Инвестиционная деятельность страховых организаций: возможности, перспективы и направления развития // Финансы и кредит. 2018. №9. С. 2056-2074.

36. Кокин А.С., Осколков И.М, Прохорова Е.С. Анализ страхового рынка России и инвестиционной деятельности страховых компаний. Финансовый мониторинг в сфере страхования // Экономика; вчера, сегодня, завтра. 2019. №3-1. С. 48-60.

37. Колесников Ю.А. Развитие законодательства о страховой деятельности в Российской Федерации // Северо-Кавказкий юридический вестник. 2013. № 4. С. 53-57.

38. Коломин Е. В. Проблема развития страховых исследований. «Нет ничего практичнее хорошей теории» // Финансы. 2003. № 6. С. 40-43.

39. Кондрашкина Д.Ю. Финансовый анализ страховых организаций: учеб. Пособие. М.:МФЮА, 2012. 135 с.

40. Кузнецова Н. В. Страховая культура как фактор развития страхового рынка // Бизнес. Образование. Право. 2020. №1. С. 272-276.

41. Лобанов С.Ю. Угрозы финансовой безопасности рынка страховых услуг и методы ее обеспечения // Вестник ГУУ. 2018. № 7. С. 137-143.

42. Машкина Н.А., Осминана М.В. Тенденции развития российского страхового рынка в условиях глобализации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. №8. С 72-78.

43. Меркурьева И. С. Теории государственного регулирования и возможности их применения в регулировании страховой деятельности // Страховое дело. 2002. № 10. С. 3–9.

44. Миргородская М.Г. Зарубежный опыт инвестиционной деятельности страховых компаний // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №3-3. С. 53-56.

45. Мосолов А.И., Мосолова Н.А., Олейник Г.С. Страховые компании как инвесторы в Российскую экономику // Экономика и управление в 21 веке: тенденции развития. 2015. № 23. С. 146-150.

46. Мурзалиева Э.И., Орозалиев Т.С. Роль страхового рынка в инвестиционном процессе в Кыргызской Республике// Россйская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2019. №5. С. 40-44.

47. Насырова Г.А. Инвестиционная составляющая страхования // Финансы и кредит. 2005. №24. С. 36-43.

48. Национальная безопасность России: проблемы обеспечения экономического роста: монография / под ред. В.А. Ильина, Т.В. Усковой. И др.. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. 300 с.

49. Ованесян Н.М., Сопельник Е.Ю. Долгосрочное страхование жизни как фактор стабилизации инвестиционной экономики // Вестник брянского государственного технического университета. 2018. №2. С. 110-116.

50. Ованесян Н.М., Сопельник Е.Ю. Рынки страхования жизни в РФ: особенности и перспективы // 2018. №1 (26). С. 204-207.

51. Окорокова О.А. Формирование и оценка инвестиционной деятельности страховых организаций // Автореферат диссертации … к-та. эк. наук,: 08.00.10. г. Краснодар. 2012. 23 с.

52. Орланюк Л.А., Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк – Малицкой, С.Ю. Яновой. М.:ЮРАЙТ, 2011. 828 с.

53. Певченко Е.Н., Ильина Т.Г. Методы оценки инвестиционной деятельности страховых компаний // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 41.С. 176-191.

54. Полетаева Л.Г., Шестакова Ю.Н. Страховой рынок России: современное состояние и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6. С. 580–587.

55. Пономарева О.Б., Красильникова Ю.А. Зарубежный опыт формирования финансового потенциала инвестиционной деятельности страховых компаний // Економічні Студії. 2016. № 5 (13). С. 73-77.

56. Прокопьева Е.Л. Инвестиционный потенциал страхования в республике Хакасия // Финансы и кредит. 2009. №43. С. 7-14.

57. Прокопьева Е.Л. Инвестиционный потенциал страховых компаний: на примере республики Хакасия // Автореферат диссертации … к-та. эк. наук,: 08.00.10. г. Санкт-Петербург. 2007. 21 с.

58. Пучкова Е.М. Особенности функционирования страхового рынка России// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. №1. С. 187-190.

59. Рукина М.А. Исторический аспект становления и развития государственного регулирования страхования в России // Бизнес. Образование. Право. 2015. №1. С. 241-244.

60. Румянцева А.В., Румянцева Е.И. Социально-экономические аспекты развития страхового рынка: современные инструменты продвижения // Дискуссия. 2019 Вып. 93 С. 28–36. DOI: 10.24411/2077-7639-2019-10003

61. Рыжков О.Ю. Оценка инвестиционного потенциала региональных страховых компаний // Регион: экономика и социология. 2007. №2. С. 158-171.

62. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 312 с.

63. Тарасовой Ю.А. История и современное развитие конуренции на рынке страховых услуг. Государственное регулирование экономики. Региональный аспект// Материалы 4 Междунар. Научно-практ. Конф.: В 2т. Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского. 2003. С. 379-383.

64. Турбина К.Е. Инвестиционный процесс и страхование инвестиций от политических рисков. М.: АНКИЛ, 1995. 80 с.

65. Тургаева А.А. Инвестиционный потенциал страховых компаний и оценка их конкурентоспособности // финансы и кредит. 2017. № 23(2). С. 89-109.

66. Удалищев Д.П., Исайчева А.В. Инвестиционная деятельность страховых компаний в современных условиях Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. №1. С. 40-47.

67. Фролова В.В. Методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №1. С. 26-32.

68. Хабаров М.А. Анализ инвестиционной деятельности страховщиков // Банковские услуги. 2016. №9. С. 32-39.

69. Халикулова, Г.О влиянии страховой активности на инновационное развитие экономики республики Узбекистан // Общество и экономика. 2020. №5. С. 68-75.

70. Харламова Е.Е. Российский рынок страховых услуг: текущее положение и перспективы // Вестник ИЭ РАН. 2019. №6. С. 51-62.

71. Цыганов А.А., Кириллова Н.В. Страховой рынок Российской Федерации. Региональный аспект // Экономика региона. 2018. №4. С. 1270-1281.

72. Чеченова Л.А., Попович Е.А., Инвестиционный потенциал страховых компаний // Вестник университета. 2012. №3. С. 300-306.

73. Чернова Г.В., Федорова Т. И. Концепция российского страхового образования // Страховое дело. 2003. № 2. С. 39–42

74. Шалевая А.В. Институциональный инвестор как субъект инвестиционной деятельности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. 2011. №1. С. 77-90

75. Шахов В. Зарождение страховой науки в России //Страховое ревю. 2001. № 3. С. 8-10.

76. Янов В. Э. Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирование и оптимизация: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10. г. Санкт-Петербург. 2001. 25 с.

77. Allen, W., & Wood, G. (2006). Defining and achieving financial stability. Journal of Financial Stability, 2, 152–172.

78. Brockett, P.L., Cooper, W.W., Golden, L. L., Rousseau, J. J., & Wang, Y. (2005). Financial intermediary versus production approach to efficiency of marketing distribution systems and organizational structure of insurance companies. The Journal of Risk and Insurance, 72(3), 393–412.

79. Crockett, A. (1997). Theory and practice of financial stability. Essays in International Finance, No. 203, 60 p.

80. Czerwińska T. (2017) Impact of Insurance Companies' Investment Policy on Risk Management in the Public Sector. In: Raczkowski K. (eds) Risk Management in Public Administration. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-30877-7_12

81. Davis, E. P. (2001b). Portfolio regulation of life insurance companies and pension funds. London: The Pensions Institute, Discussion paper PI-0101.

82. Din, U. Insurance Effect on Economic Growth—Among Economies in Various Phases of Development / Ul Din, S.M., Regupathi, A., Regupathi, A. // Review of International Business and Strategy. 2017. no.27, pp. 501-519.

83. Dongsheng Wang, Yumei Li. The Development of Foreign Capital Insurance Market. FDI and Economic Growth in China. 2019. № 3. pp. 872-885.

84. Houben, A., Kakes, J., Schinasi, G. (2004). Toward a framework for safeguarding financial stability. IMF working papers (WP/04/101). International Capital Markets Department IMF.

85. Maffini G., Xing J., Devereux M.P. The Impact of Investment Incentives: Evi-dence from UK Corporation Tax Returns. American Economic Journal: Economic Policy. 2019. vol. 11, no. 3

86. Sajid Mohy Ul Din, Arpah Abu-Bakar, Angappan Regupathi. Does insurance promote economic growth: a comparative study of developed and emerging/developing economies. Cogent Economics & Finance, 2017, no. 5, pp. 1–12. DOI: 10.1080/23322039.2017.1390029

87. Schmidli, H. (2005). On optimal investment and subexponential claims. Insurance: Mathematics and Economics, 36, 399–420.

88. Zwick E., Mahon J., Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior, The American Economic Review, 2017, vol. 107, no. 1, pp. 217-248.

89. Годовые отчеты за 2015-2019 гг. АО «Совкомбанк страхование» URL: https://sovcomins.ru/about/disclosure/

90. Годовые отчеты за 2015-2019 гг. АО «Согаз». URL:https://www.sogaz.ru/investor/finance/

91. Годовые отчеты за 2015-2019 гг. ООО «СО Помощь» URL: https://www.sopomosch.ru/about/financial-status/

92. Годовые отчеты за 2015-2019 гг. ПАО СК «Росгосстрах». URL:https://www.rgs.ru/about/investors/oao/index.wbp

93. Добровольное страхование востребовано у 34% россиян — НАФИ. URL:nafi.ru

94. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL:hse.ru