



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
**(ДВФУ)**

---

**Дальневосточный федеральный округ**  
**Команда: Financial Wizards**  
**Кейс: «Страхование: Вместе лучше? (государство/регулятор)»**

Участники:

1. Губченко Анна Игоревна – студентка 3 курса Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета ([gubchenko.ai@students.dvfu.ru](mailto:gubchenko.ai@students.dvfu.ru))
2. Коваленко Дарья Александровна – студентка 3 курса Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета ([kovalenko.dale@students.dvfu.ru](mailto:kovalenko.dale@students.dvfu.ru))
3. Крупенков Кирилл Евгеньевич – студент 3 курса Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета ([krupenkov.ke@students.dvfu.ru](mailto:krupenkov.ke@students.dvfu.ru))
4. Кузнецова Софья Васильевна – студентка 3 курса Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета ([kuznetcova.sva@students.dvfu.ru](mailto:kuznetcova.sva@students.dvfu.ru))
5. Филиппова Анна Максимовна – студентка 3 курса Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета ([filippova.am@students.dvfu.ru](mailto:filippova.am@students.dvfu.ru))

Преподаватель-тренер: Васюкова Людмила Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Дальневосточного федерального университета ([vasyukova.lk@dvfu.ru](mailto:vasyukova.lk@dvfu.ru))

## **Введение**

Согласно указу президента от 21 июля 2020 года, главной целью экономического и социального развития российского общества является повышение уровня жизни граждан [12]. Комфортное жилье является одним из главных составляющих понятия «качество жизни» для современного человека. Ипотечное кредитование выступает основным способом решения жилищной проблемы для граждан России. По данным Банка России информационного бюллетеня «Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в России» за декабрь 2023 года, можно отметить, что в 2023 г. было предоставлено 2,0 млн ИЖК на сумму 7,8 трлн руб., что более чем в 1,5 раза превышает показатели 2022 года [13]. Благодаря ипотеке население может с уверенностью планировать своё будущее и рассчитывать свой семейный бюджет. Однако, прибегая к такому финансовому инструменту, люди сталкиваются с проблемой доступности ипотечного кредита, который представляет собой комплексный продукт, состоящий из банковского кредита и страхового договора. Поэтому государству важно регулировать и контролировать экономические отношения, возникающие между всеми участниками договора ипотечного кредитования, а также обращать внимание на сектор ипотечного страхования и защищать граждан от коммерчески направленных организаций, работающих в этой сфере.

В нашем исследовании мы рассматриваем:

- способы разрешения противоречий, возникающих между участниками договоров ипотечного кредитования и страхования рисков заемщиков ипотечного кредита;
- повышение ценовой и ментальной доступности страховых услуг для заемщиков ипотечного кредита, и, как следствие, повышение доступности ипотечного банковского кредитования;
- совершенствование системы страхования рисков участников ипотечного договора посредством использования механизмов страховой кооперации - обществ взаимного страхования (ОВС);
- трансформации системы государственного регулирования и финансового контроля страховых экономических отношений обществ взаимного страхования и рисков заемщиков ипотечных кредитов.

## **Анализ ситуации в кейсе**

Подтверждение несовершенства сферы ипотечного кредитования мы можем наблюдать в ситуации с Марией, у которой возникают следующие противоречия в связи с договором страхования рисков заемщика ипотечного кредита:

- ежегодная оплата страховой премии представляется большой – 100 тыс. рублей/год, что составляет более 16% от суммы годовой оплаты ипотечного кредита (50 000 x 12 = 600 000 руб./год);
- риски смерти и полной утраты трудоспособности, а также риски утраты предмета залога (загородного дома) кажутся ничтожными;
- нет понимания, почему нельзя получить ипотечный кредит без страхования рисков ипотечного заемщика.

Банк, выдавший Марии ипотечный кредит, потребовал оформить страхование её жизни в соответствии с условиями кредитной страховки, что не является обязательным условием для получения кредита. Это свидетельствует о злоупотреблении свободой договора (п. 4.1) [9]. Заемщик ипотечного кредита обязан застраховать имущество, заложенное по договору ипотеки. (п. п. 1, 2 ст. 31) [19]. Отсюда возникает неудовлетворенность банковским продуктом «ипотечный кредит», потребителем которого является Мария.

Героиня пытается разрешить противоречия с помощью альтернативного способа - кооперативного страхования через ОВС. Короткий статистический анализ показателей работы ОВС привёл Марию к выводу, что страховать риски посредством кооперативного страхования она не сможет. Из материалов кейса следует, что героиня имела договоры кредитного страхования жизни и добровольного имущественного страхования. Актуарная оценка показала, что ежегодная страховая премия может составлять около 100 тыс. рублей, с большим взносом по кредитному страхованию жизни. Мария не рассматривает возможность расторжения договора кредитного страхования жизни и заключения договора комплексного ипотечного страхования, который будет включать в себя страхование предмета ипотеки - залогового имущества: квартиры или дома (п. п. 1, 2 ст. 31) [19], страхование жизни и здоровья заемщика (созаемщиков) от несчастных случаев и болезней [16], страхование риска прекращения права собственности залогодателя на него (п. 4 ст. 421) [14].

Рассмотрим условия для принятия компромиссного решения, чтобы разобраться с противоречиями, возникающими между Марией и поставщиками финансового продукта «ипотечный кредит».

### **Анализ действующей нормативно-правовой базы**

Основополагающую роль в развитии любой сферы жизни общества играет нормативно-правовая база. В настоящее время в России отношения в сфере страхования

кредитных сделок, включая ипотечные, предусмотрены и регламентируются следующими документами:

- **48-я глава ГК РФ [3]**, в которой определены основные понятия, применяемые в российских договорах о страховании, существенные условия этих договоров, порядок их заключения и прекращения;
- **Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» [4]**, регулирующий отношения между страховщиками и страхователями и взаимодействие страховых организаций между собой;
- **Указание ЦБ РФ «О минимальных требованиях...» [16]**, основной целью которого является сделать продукты кредитного страхования жизни более прозрачными и стандартизированными для потребителя;
- **Федеральный Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [19]**, который говорит об обязанности страховать предмет залога, если кредитным договором специально не предусмотрено отсутствие такого страхования;
- **Федеральный Закон №286 «О взаимном страховании» [10]**, устанавливающий порядок функционирования взаимного страхования в РФ, а также порядок государственного регулирования в этой сфере.

В России термины «взаимное страхование» и «общество взаимного страхования» были введены с принятием ФЗ №286, но российские эксперты выявили ряд недостатков, которые препятствуют развитию этого вида страхования. Замечания связаны с ограничениями на виды страхования и численность членов ОВС [7], а также с недостаточной проработкой вопросов финансовой устойчивости и правовых рисков [15].

### **Стейкхолдеры и их интересы**

Для отображения взаимодействия партнеров в кейсе, нами была создана матрица стейкхолдеров (см. Приложение 1), в которой представлены 4 заинтересованных лица: **государство, банки, страховые компании, ипотечные заемщики**. Стратегия каждого стейкхолдера определяется целями, с которыми они вступают в отношения ипотечного кредитования.

Цели страховой компании: **главная цель** - обеспечение защиты имущественных интересов заемщика от утраты предмета залога и защита имущественных интересов семьи в случае смерти заёмщика, а также защита имущественных интересов заемщика от риска прекращения права собственности залогодателя на него; **коммерческая цель** - получение прибыли от страховой деятельности.

Цели коммерческого банка: **главная цель** - удовлетворение потребности граждан в получении финансовых ресурсов на приобретение жилья при условии минимизации кредитных рисков; **коммерческая цель** - получение прибыли за счет осуществления банковской и агентской деятельности по продаже страховых продуктов;

Цель заемщика (исходя из среднестатистического портрета пользователя [11]) - получение заемного капитала на приобретение жилья по наименьшей стоимости заемного ресурса (ставки по кредиту) и тарифа по страхованию рисков заемщика ипотечного кредита.

Цель государства - повышение качества жизни населения посредством регулирования доступности ипотечных услуг на приобретение благоустроенного жилья.

Мы видим, что цели участников ипотечных отношений противоречивы.

### **Поиск оптимальной стоимости страховки**

На основе проведенных расчетов, используя данные по целевой совокупности населения среди субъектов России [1], мы получили тарифы страховых выплат в разы меньше, чем в ситуации, описанной в кейсе. Используя понятия нетто- и брутто - ставки, мы выяснили, что размер страхового взноса не превышает 3,8% при прочих равных условиях (3,8 руб. на 100 руб. страховой суммы). (см. Приложение 2)

### **Ипотечное страхование: способы сделать продукт доступнее**

В настоящее время ипотечное кредитование является основным способом решения жилищной проблемы граждан. Ипотечный кредит является комплексным продуктом: банковский кредит + страховка, т.е. его стоимость зависит от стоимости кредита (процентной ставки) и тарифа на страхование. Отношения между страхователем и страховщиком противоречивы, так как страхователь считает, что страховка, во-первых, не нужна, ведь «со мной никогда ничего не случится», хотя статистика по смертности [17] и инвалидности [18] говорит обратное; во-вторых, что страховка дорогая, т.е. снижает ценовую доступность ипотечного кредита. Действительно, при коммерческом страховании, когда полис выдает страховая компания, организованная в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) или акционерного общества (АО), в структуре страхового тарифа заложены такие затраты страховщика, как прибыль от ведения страховой деятельности (3-5% от суммы страховой премии), выплата комиссионного вознаграждения страховому посреднику - агенту или брокеру (минимум 10% от суммы страховой премии).

Для того, чтобы сделать страховку дешевле, нужно убрать коммерческую составляющую из страхового платежа - надбавку на формирование прибыли и

комиссионное вознаграждение. Это возможно, если операции страхования сделать некоммерческими, т.е. кооперативными. Таким образом, развитие кооперации в страховании ипотечных рисков позволит повысить ценовую (тарифную) доступность ипотечных кредитов.

### **Развитие форм кооперации**

Кооперация играет важную роль в мире, способствуя развитию и процветанию общества, и представляет собой процесс сотрудничества и взаимодействия между людьми, организациями или странами для достижения общих целей. Некоторые формы кооперации в России получили достаточное развитие, в том числе технологическое и институциональное, благодаря традициям и истории развития кооперации, существующему законодательству и государству, оказывающему поддержку. Например, это относится к потребительским и сельскохозяйственным кооперативам. Однако, некоторые формы кооперации так и не смогли достаточно развиться, а именно потребительская кооперация в финансовой сфере. (см. Приложение 3) В нашей работе мы рассматриваем одну из таких форм, а именно *общества взаимного страхования (ОВС)* - субъект страхового дела, имеющий право осуществлять страховую деятельность на основании лицензии на осуществление взаимного страхования, выданной Банком России [10]. **ОВС присущи следующие принципы:** некоммерческий характер, добровольное равное участие членов общества, демократическое принятие решений, самоуправление, равный доступ к ресурсам и контролю, взаимное доверие.

Взаимному страхованию в России на разных этапах развития присущи свои особенности. (см. Приложение 4) В настоящее время в России наблюдается низкий уровень развития взаимного страхования, который не отвечает потребностям страны и не соответствует развитию этого института в Западной Европе и США. Это явление можно объяснить не только экономическими причинами, но и правовыми трудностями, которые снижают интерес к взаимному страхованию. Одной из таких трудностей является избыточное количество обязательных норм, включенных в ФЗ № 286, а также применение положений ГК РФ, предназначенных для потребительских кооперативов, без учета особенностей, характерных для обществ взаимного страхования [5]. (см. Приложение 5 п.1)

Важно отметить, что ОВС являются некоммерческими организациями, где все участники самостоятельно регулируют свою деятельность. Члены ОВС заинтересованы в развитии своей организации и принятии правильных финансовых решений. Они выступают в роли внутренних риск-менеджеров, которым необходимы универсальные компетенции финансово грамотного человека: принимать обоснованные экономические решения,

понимать базовые принципы экономического развития, владеть методами личного планирования и грамотно использовать финансовые инструменты для достижения целей. Отсутствие финансовой культуры во взаимном страховании среди населения России является одним из препятствий для развития потребительской кооперации в этой сфере.

Общества взаимного страхования занимают важное место в системе страховых отношений большинства зарубежных стран. Это связано с тем, что в прогрессивных государствах существует структурированная законодательная база, способствующая поддержке и развитию взаимного страхования. В дополнении, можно отметить, что существуют различные организационно-правовые формы ОВС, что свидетельствует о достаточном развитии данной формы кооперации на страховом рынке. (см. Приложение 5 п.2)

### **Развитие механизмов взаимного страхования: преимущества и недостатки**

Общества взаимного страхования имеют ряд преимуществ и недостатков по сравнению со страховыми компаниями. (см. Приложение 6) ОВС могут послужить отличной альтернативой страховым компаниям. Как ранее отмечалось, такой способ потребительской кооперации позволит сделать страховку дешевле и повысить ценовую (тарифную) доступность ипотечных кредитов, что позволит улучшить качество жизни и увеличить благосостояние граждан. Рассматривая кейс с позиции государства, можно выделить следующие положительные и отрицательные эффекты и последствия при развитии механизмов взаимного страхования:

#### **Положительные последствия:**

- **Увеличение конкуренции.** Развитие ОВС может привести к увеличению конкуренции на рынке страхования, к снижению тарифов со стороны страховых компаний и улучшению качества услуг;
- **Увеличение прозрачности.** ОВС обязаны предоставлять своим членам полную информацию о своей деятельности и финансовых показателях. Это может повлиять на коммерческие страховые компании, которые будут вынуждены повысить прозрачность на рынке страхования, чтобы не потерять клиентов;
- **Увеличение социальной ответственности.** ОВС могут быть более социально ответственными и направлять большую часть своих доходов на социальные проекты и благотворительность, помогая гражданам и государству;
- **Увеличение надежности.** ОВС смогут обеспечить большую надежность в выплате страховых возмещений, в силу отсутствия внешних инвесторов или кредиторов.

#### **Отрицательные последствия:**

- **Уменьшение налоговых поступлений.** Развитие ОВС может привести к уменьшению налоговых поступлений, поскольку НКО не платят налоги на прибыль;

- **Увеличение рисков мошеннических действий.** ОВС являются самоорганизованными структурами, из-за чего возникает риск мошенничества, связанный с подделкой документов страхуемого имущества участниками или фальсификацией документов самих членов;

- **Риск финансовых потерь.** Участники ОВС делают взносы в фонд из которого возмещаются убытки. Однако при крупных рисках, фонд может оказаться недостаточным для покрытия убытков, что потребует вмешательства государства.

Несмотря на то, что ОВС создаются на условиях взаимодействия и заинтересованности всех членов, демократическом и доверительном управлении, регулирование со стороны государства в этой сфере все же необходимо для успешного функционирования обществ взаимного страхования и их дальнейшего развития.

### **Возможные направления регулирования в сфере взаимного страхования**

В современном этапе развития страхового рынка России наблюдается активный процесс осмысления концепции взаимного страхования и создания необходимой правовой основы для его функционирования. Однако, как мы выяснили, текущая правовая основа в отношении ОВС, недостаточно эффективна для распространения деятельности данного типа организаций [2]. Поэтому, есть предложения внести некоторые корректировки в правовую базу, например:

1. **Установить минимальный размер взносов в гарантийный фонд.** Предлагается формировать гарантийный фонд, сопоставимый с величиной уставного капитала коммерческих страховщиков. Это позволит обеспечить гарантии покрытия страхового случая;

2. **Обеспечить территориальное ограничение,** т.е. принадлежность ОВС к одному и тому же региону, чтобы повысить эффективность коммуникации между членами общества, а также обеспечить безопасность их взаимодействия;

3. **Расширить количество участников ОВС** посредством упразднения верхнего предельного лимита численности (п.3 ст.5 286-ФЗ) [10].

В дополнении к рекомендациям внесения изменений в правовую базу можно также рассмотреть действия со стороны государства, обеспечивающие развитие обществ взаимного страхования в нашей стране. Например:

1. **Расширить перечень разрешенных видов страхования для ОВС:** личное страхование (страхование от несчастных случаев и болезней, добровольное медицинское



страхование). Таким образом, организации смогут полноценно развиваться и функционировать. Кроме того, это позволит привлечь больше инвестиций и заинтересованных лиц в отрасль взаимного страхования, что увеличит их распространение;

**2. Повысить информированность и уровень финансовой культуры населения в области взаимного страхования.** Профессиональный страховой портал «Страхование сегодня» провел опрос среди 195 человек с целью выявить информированность граждан об особенностях взаимного страхования, в результате которого выяснилось, что большая часть опрошенных (30,3%) не знают, что такое ОВС [2]. Поэтому, мы считаем необходимым распространение информации среди населения об альтернативных способах страхования;

**3. Обеспечить снабжение деятельности ОВС цифровыми платформами** на базе блокчейн технологии в целях достижения эффективности и наибольшей прозрачности деятельности общества для всех его членов.

Следует отметить, что в зарубежной практике уже применяется пункт 3 предложенных корректировок. Так во многих странах уже реализуется схема однорангового страхования (P2P), которая представляет собой организацию ОВС при помощи цифровых P2P-платформ. (см. Приложение 7)

Мы считаем, что такое регулирование со стороны государства даст сильный толчок для создания и развития обществ взаимного страхования, позволит повысить культуру страхования в России и улучшить качество жизни граждан. (см. Приложение 8)

## **Заключение**

Общества взаимного страхования как одна из форм потребительской кооперации в финансовой сфере может стать важным инструментом для расширения доступности страховых услуг. Они позволят повысить ценовую (тарифную) и ментальную доступность страховых услуг для заемщиков ипотечного кредита. Однако, для развития потенциала кооперации в сфере страхования необходимо эффективное регулирование со стороны государства, направленное на совершенствование механизмов саморегулирования внутри обществ взаимного страхования. Такими механизмами внутреннего регулирования являются следующие направления:

- повышение уровня финансовой грамотности участников ОВС;
- перестраховочная политика (перестрахование крупных рисков);
- финансовая политика (формирования гарантийных фондов);
- цифровое обеспечение обществ взаимного страхования.

В дополнении, успешное развитие обществ взаимного страхования невозможно без наличия у членов общества высокого уровня финансовой культуры. Граждане должны быть

финансово грамотными, чтобы лучше понимать принципы работы общества и его услуг, принимать осознанные решения при выборе страховых продуктов, а также соблюдать правила и обязательства, связанные с членством в обществе.

#### **Список использованных источников**

1. Банк России: Статистика: «Сведения о страховых премиях и выплатах по договорам страхования...» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/46638/svod\\_ssd\\_2023\\_3.xlsx](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/46638/svod_ssd_2023_3.xlsx)
2. Беженцева, Э.А. Взаимное страхование : учебное пособие / Э.А. Беженцева. – Иркутск : БГУЭП, 2014. – 290 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/f97fa76d258f4b035ab80b1e8926c01fa436807d/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/f97fa76d258f4b035ab80b1e8926c01fa436807d/)
4. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция) - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/)
5. «Концепция развития положений части второй Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре страхования» (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 25.09.2020 N 202/оп-1/2020) - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_366842/25bcccd965143c58f038ac552b26bf4ad3e98aec/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_366842/25bcccd965143c58f038ac552b26bf4ad3e98aec/)
6. Макаренко, Е.А. Современная стратегия развития обществ взаимного страхования в России / Е.А. Макаренко // Управление и планирование в экономике. – 2021. – Т. 3, № 31. – С. 28-32. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/neoate>
7. Масленников О.В. Развитие страхового рынка Российской Федерации с целью повышения уровня социальной защиты граждан в условиях экономического кризиса // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. № 3 (51). С. 24-35
8. Мировая практика взаимного страхования // Ozlib.com : сайт. – URL: [https://ozlib.com/1074967/ekonomika/mirovaya\\_praktika\\_vzaimnogo\\_strahovaniya](https://ozlib.com/1074967/ekonomika/mirovaya_praktika_vzaimnogo_strahovaniya) (дата обращения: 18.02.2024)
9. Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств : Нормативный акт // Президиум верховного суда РФ. – 2013. – п. 4.1. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.consultant.ru/law/podborki/zloupotreblenie\\_svobodoj\\_dogovora/](https://www.consultant.ru/law/podborki/zloupotreblenie_svobodoj_dogovora/)

10. О взаимном страховании : Федеральный закон от 29 ноября 2007 года N 286-ФЗ // Совет Федерации. – 2007. – № 286. – Ст. 1-24. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_72848/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72848/)
11. Портрет ипотечного заемщика 2022 - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://дом.рф/upload/iblock/0ae/91un2j2iie1x7oqn6y2hoxifgffkne1w.pdf>
12. Президент РФ: Указ о национальных целях развития России до 2030 года - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63728>
13. Сведения ведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России за декабрь 2023 год // Банк России: Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования : сайт. – URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/47843/mortgage\\_lending\\_market\\_2312-44.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/47843/mortgage_lending_market_2312-44.pdf) (дата обращения: 18.02.2024)
14. Свобода договора : Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // Гражданский кодекс Российской Федерации. – 1994. – № ч.1. – Ст. 421. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/ad08909251f4d26ebc935648e4e708a31e160348/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ad08909251f4d26ebc935648e4e708a31e160348/)
15. Степанова М.Н. Правовые риски обществ взаимного страхования: понятие и особенности // Baikal Research Journal. 2017. Т. 8. № 3. С. 3.
16. Указание ЦБ РФ от 17.05.2022 N 6139-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни и здоровья заемщика по договору потребительского кредита (займа), к объему и содержанию предоставляемой информации о договоре добровольного страхования жизни и здоровья заемщика по договору потребительского кредита (займа), а также о форме, способах и порядке предоставления указанной информации» - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://minjust.consultant.ru/documents/32613?ysclid=lsro0f1ho447359777>
17. Федеральная служба государственной статистики: Рождаемость, смертность и естественный прирост - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [demo21\\_2022.xls \(live.com\)](demo21_2022.xls)
18. Федеральная служба государственной статистики: Численность лиц, впервые признанных инвалидами - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [zdr4-1.xls \(live.com\)](zdr4-1.xls)
19. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19396/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/)
20. Gudkova, O.V. The state of mortgage lending in Russia / O.V. Gudkova, O.V. Dedova, L.V. Ermakova // International Journal of Applied and fundamental research : электронный журнал. – URL: <https://applied-research.ru/en/article/view?id=11515> – Дата публикации: 21.04.2017. – ISSN 1996-3955

## Приложение 1 – Матрица стейкхолдеров.

Таблица 1

Стейкхолдер	Интересы	Риски
<b>Государство</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Финансовая устойчивость системы и рост экономики.</li> <li>- Развитие рынка недвижимости для стимулирования экономического роста.</li> <li>- Минимизация дефолтов.</li> <li>- Меры для поддержания социальной стабильности.</li> <li>- Рост благосостояния и уровня жизни граждан.</li> <li>- Жилищная политика по повышению доступности жилья для населения.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Нарушение финансовой устойчивости системы из-за экономического кризиса.</li> <li>- Снижение спроса на недвижимость, что ведет к затруднению стимулирования экономического роста.</li> <li>- Социальная нестабильности из-за увеличения числа людей, сталкивающихся с проблемами выплаты долга.</li> <li>- Снижение благосостояния и уровня жизни граждан.</li> <li>- Проблемы с жилищным обеспечением населения и возможным ростом социальных конфликтов.</li> </ul>
<b>Банк</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение регулярного дохода.</li> <li>- Гарантия трудоспособности заемщика.</li> <li>- Сохранность залогового объекта.</li> <li>- Оценка кредитоспособности клиента.</li> <li>- Стабильность рынка недвижимости.</li> <li>- Долгосрочные отношения с клиентами.</li> <li>- Соблюдение законодательства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Возникновение страхового случая у заемщика.</li> <li>- Снижение количества выданных кредитов из-за повышения ключевой ставки.</li> <li>- Изменения в законодательстве.</li> <li>- Падение реальной цены залогового объекта.</li> <li>- Несчастный случай с залоговым объектом.</li> </ul>
<b>Страховые компании</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Получение прибыли.</li> <li>- Стабильное получение больших ежегодных страховых премий.</li> <li>- Сокращение риска убытков за счет проведения оценки заемщиков.</li> <li>- Финансовая стабильность за счет увеличения охвата целевой аудитории.</li> <li>- Предоставление качественных услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Неуплата страховых премий.</li> <li>- Несчастный случай с застрахованным объектом.</li> <li>- Нетрудоспособность клиента.</li> <li>- Изменение условий страхования и законодательства.</li> <li>- Ущерб репутации страховой компании.</li> <li>- Внешние факторы (кризис, наводнение, социальные потрясения).</li> </ul>
<b>Ипотечные заёмщики</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Улучшение жилищных условий.</li> <li>- Снижение процентной ставки по кредиту.</li> <li>- Уменьшение стоимости страхования.</li> <li>- Улучшение условий кредита.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потеря работы и снижение дохода.</li> <li>- Повышение процентных ставок.</li> <li>- Повышения стоимости страхования.</li> <li>- Возникновение непредвиденных расходов.</li> <li>- Возникновение дефолта.</li> </ul>

Источник: составлено авторами работы

## Приложение 2 – Поиск оптимальной стоимости страховки.

Основные данные – Источник [1]:

Дата составления отчета: 07.11.2023

### Добровольное страхование жизни (по субъектам России):

- Страховые премии (взносы) по договорам страхования, тыс руб (всего): 2 759 354 861
- Страховые премии (взносы) по договорам страхования, тыс руб (из них по договорам страхования, заключенным с физическими лицами): 1 404 898 426
- Количество договоров страхования, заключенных в отчетном периоде, ед (всего): 448 174 234
- Количество договоров страхования, заключенных в отчетном периоде, ед (из них по договорам страхования, заключенным с физическими лицами): 362 820 085
- Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде (с учетом изменений), тыс руб (всего): 30 453 943 730 015
- Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде (с учетом изменений), тыс руб (из них по договорам страхования, заключенным с физическими лицами): 303 986 090 102
- Выплаты по договорам страхования, тыс руб (всего): 1 072 295 592
- Выплаты по договорам страхования, тыс руб (из них по договорам страхования, заключенным с физическими лицами): 567 773 684
- Количество урегулированных страховых случаев: осуществлены окончательные страховые выплаты, ед (всего): 85 520 416
- Количество урегулированных страховых случаев: осуществлены окончательные страховые выплаты, ед (из них по договорам страхования, заключенным с физическими лицами): 7 311 021

### Средние значения показателей (по субъектам России):

- Страховые премии (взносы) по договорам страхования, тыс руб: 854 561
- Количество договоров страхования, заключенных в отчетном периоде, ед: 222 999
- Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде (с учетом изменений), тыс руб: 194 738 046
- Выплаты по договорам страхования, тыс руб: 476 320
- Количество урегулированных страховых случаев: осуществлены окончательные страховые выплаты, ед: 6 196

### Для нашего случая (добровольное страхование жизни):

Дано (средние значения по всем субъектам России):

- Страховые премии (взносы) по договорам страхования, тыс руб: 854 561
- Выплаты по договорам страхования, тыс руб: 476 320
- Количество урегулированных страховых случаев: осуществлены окончательные страховые выплаты, ед: 6 196
- Вероятность наступления страхового случая – 0,05
- Тарифная ставка при гарантии безопасности – 0,95
- Доля тарифной нагрузки в среднем равна 25%

Вычисляем:

1) Основную часть нетто-ставки:  $T_o = 0,05 * \frac{476320}{854561} * 100\% = 2,79\%$

2) Рисковую надбавку:  $T_p = 1,2T_o\alpha(\gamma)\sqrt{\frac{1-p}{np}} = 1,2 * 2,79 * 1,645 * \sqrt{\frac{1-0,05}{0,05*6196}} = 0,06\%$

3) Нетто-ставку:  $T_n = T_o + T_p = 2,79 + 0,06 = 2,85\%$

4) Брутто-ставку:  $T_б = \frac{T_n \cdot 100}{100 - f} = \frac{2,85 \cdot 100}{100 - 25} = 3,8$

### Интерпретация полученных расчётов:

• При данной нетто-ставке в 2,85% добровольное страхование жизни представляется относительно выгодным вариантом для защиты себя и своих близких от финансовых рисков в случае непредвиденных обстоятельств, так как нетто-ставка отражает убыточность того или иного страхового продукта на 100 руб. страховой суммы.

• При данной брутто-ставке в 3,8% тарифная ставка взносов по страхованию, размер страхового взноса, нормированный по отношению к страховой сумме и сроку выплат, представляется относительно выгодным вариантом.

### Вычисление тарифных ставок при страховании жизни через коммутационные числа (наш случай):

#### Дано:

Годовая нетто-ставка (взнос уплачивается в начале страхового года) для лица в возрасте 35 лет (мужчины и женщины):

Нагрузка 4%

$x = 35$  лет (возраст мужчины и женщины)

$n = 20$  лет (средний срок ипотеки)

- на случай смерти:

а) при страховании на определенный срок

$${}_n a_x = \frac{M_x - M_{x+n}}{N_x - N_{x+n}} 100;$$

б) при пожизненном страховании

$$a_x = \frac{M_x}{N_x} 100.$$

### Рассмотрим вариант на случай смерти:

*Определяем годовую нетто-ставку (взнос уплачивается в начале страхового года):*

а) при пожизненном страховании (мужчины):  $a_x = \frac{M_x}{N_x} 100 = \frac{4\ 921}{233\ 848} 100 = 2,1\%$ , где  $x = 35$

*Вывод: Нетто-ставка составляет 2,1%, или 2,1 руб. на 100 руб. страховой суммы, что является выгодным вариантом для нашего случая.*

а) при пожизненном страховании (женщины):  $a_x = \frac{M_x}{N_x} 100 = \frac{3107}{299\ 563} 100 = 1,04\%$ , где  $x = 35$

*Вывод: Нетто-ставка составляет 1,04%, или 1,04 руб. на 100 руб. страховой суммы, что является выгодным вариантом для нашего случая.*

б) при страховании на определенный срок (20 лет, мужчины):

$${}_n a_x = \frac{M_x - M_{x+n}}{N_x - N_{x+n}} 100 = 20 a_{35} = \frac{M_{35} - M_{55}}{N_{35} - N_{55}} 100 = \frac{4\ 921 - 2\ 140}{233\ 848 - 44\ 177} 100 = 1,47\%$$

*Вывод: Нетто-ставка составляет 1,47%, или 1,47 руб. на 100 руб. страховой суммы, что является выгодным вариантом для нашего случая.*

б) при страховании на определенный срок (20 лет, женщины):

$${}_n a_x = \frac{M_x - M_{x+n}}{N_x - N_{x+n}} 100 = 20 a_{35} = \frac{M_{35} - M_{55}}{N_{35} - N_{55}} 100 = \frac{3\ 107 - 2\ 145}{299\ 563 - 78\ 942} 100 = 0,44\%$$

*Вывод: Нетто-ставка составляет 0,44%, или 0,44 руб. на 100 руб. страховой суммы, что является*

выгодным вариантом для нашего случая.

Определяем годовую брутто-ставка по смерти:  $T_{б\text{ см}} = \frac{пax \cdot 100}{100 - f}$

В случае мужчин:  $T_{б\text{ см}} = \frac{1,47 \cdot 100}{100 - 4} = 1,53\%$

Учитывая тот факт, что Брутто-ставка (страховой тариф) является ценой за единицу страховых услуг и применяется для расчета страховой премии, уплачиваемой страхователем страховщику за страхование, то в нашем случае брутто-ставка составляет 1,53%, или 1,53 рубля на 100 рублей страховой суммы.

В случае женщин:  $T_{б\text{ см}} = \frac{0,44 \cdot 100}{100 - 4} = 0,46\%$

В нашем случае брутто-ставка составляет 0,46%, или 0,46 рубля на 100 рублей страховой суммы

### Приложение 3 – Развитие форм кооперации.

Таблица 2

<b>Фактор</b>	<b>Пример</b>
<b>Традиции</b>	В России в 1831 году началось кооперативное движение. Был принят письменный устав «Большой артели» - первого добровольного потребительского общества. Так например, потребительские кооперативы получили широкое распространение и стали важной частью экономической системы страны.
<b>Законодательство</b>	В РФ существует ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», который гарантирует физическим и юридическим лицам право на создание и государственную поддержку сельскохозяйственных кооперативов и их союзов. Однако, например, кооперативы в сфере взаимного страхования не получили сильного развития в России из-за несовершенства законодательства.
<b>Государственная поддержка</b>	Согласно ФЗ «О производственных кооперативах» государство содействует развитию кооперативов, в частности путем установления налоговых и иных льгот для кооперативов прежде всего в сферах производства товаров и оказания услуг. Например, сельскохозяйственные кооперативы получают государственную поддержку в виде субсидий и льгот.
<b>Конкуренция</b>	Например, производственные кооперативы, кооперативы в сфере услуг, образования и здравоохранения сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны крупных корпораций, государственных и частных учреждений. Они испытывают трудности и не могут развиваться также же быстро и успешно, как другие формы кооперации.
<b>Инфраструктура</b>	Для успешного развития некоторых форм кооперации требуется развитая инфраструктура. Например, кредитные кооперативы для успешного функционирования нуждаются в такой же развитой структуре, как и у банковской системы, что достаточно трудно осуществить.

Источник: составлено авторами работы



## Приложение 4 – Этапы и особенности развития ОВС в России.

Таблица 3

Период	Название этапа	Характерные черты
<b>30-е гг. XIX в. – 1917 г.</b>	Становление и успешное развитие взаимного страхования в Российской империи.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Развитие разных форм взаимного страхования: традиционные ОВС и обязательные (взаимное земское страхование, взаимное страхование от огня строений в городах, правительственное взаимное губернское страхование, войсковое взаимное страхование, взаимное страхование строений духовного ведомства, отраслевое взаимное страхование).</li> <li>- Октябрь 1861 г. - Александр II подписал указ об учреждении ОВС от огня при городских управлениях.</li> <li>- 1864 г. - Утверждение положения о взаимном земском страховании.</li> </ul>
<b>1917–1988 гг.</b>	Запрет на использование взаимного страхования в связи с установлением государственной монополии на страховую деятельность.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ликвидация всех взаимных страховых организаций.</li> <li>- Установление государственной монополии на страховую деятельность, реализуемую через Госстрах СССР.</li> <li>- 1995 г.- действовала ст. 968 ГК РФ, в соответствии с которой граждане и юр. лица могли страховать свое имущество и иные имущественные интересы путем объединения в обществах взаимного страхования необходимых для этого средств.</li> </ul>
<b>1988 г.- дек 2007 г.</b>	Период скрытого, неофициального развития взаимного страхования в Российской Федерации.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1988 г. - Принятие закона «О кооперации в СССР», в соответствии с которым кооперативам разрешалось проводить взаимное страхование, которое быстро стало перерастать в акционерное страхование.</li> <li>- Распад СССР в 1991 г. поставил на грань банкротства государственные страховые организации большинства бывших союзных республик.</li> </ul>
<b>дек 2007 г. – настоящее время</b>	Появление твердых законодательных оснований для образования и деятельности взаимных страховых организаций в форме обществ взаимного страхования.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 ноября 2007 г № 286-ФЗ «О взаимном страховании», а также внесение ряда поправок в закон «Об организации страховой деятельности в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. № 4015.</li> <li>- В РФ в современных условиях взаимное страхование осуществляется обществами взаимного страхования в соответствии с ФЗ «О взаимном страховании».</li> </ul>

Источник: составлено авторами работы на основании информации, взятой в источнике [2]

## Приложение 5 – Опыт взаимного страхования в России и за рубежом.

### 1. Избыточные обязательные нормы, включенные в ФЗ № 286.

К положениям ФЗ от 29.11.2007 N 286-ФЗ «О взаимном страховании», которые избыточно ограничивают деятельность обществ взаимного страхования, можно, в частности, отнести следующие [10]:

- положение о том, что непосредственно на основании устава может осуществляться лишь страхование одного вида (пункт 2 статьи 3 Закона);
- положение о том, что выплата страхового возмещения обусловлена уплатой страховой премии (страховых взносов) (пункт 3 статьи 3 Закона);
- ограничение максимального количества членов общества взаимного страхования (пункт 3 статьи 5 Закона);
- определение кворума и числа голосов общего собрания общества по количеству членов без учета их вклада в страховой капитал общества (пункты 5, 6, 8 статьи 10 Закона);
- возможность представления интересов отсутствующих членов общества только другими членами общества (пункт 7 статьи 10 Закона), и др.

Среди положений статей 123.2–123.3 ГК РФ, регулирующих деятельность потребительских кооперативов, следующие положения не соответствуют особенностям обществ взаимного страхования:

- положение о том, что устав потребительского кооператива должен содержать сведения о размере паевых взносов (пункт 2 статьи 123.2 ГК РФ). Для общества взаимного страхования может быть определен лишь порядок определения страховых взносов;
- положение о наименовании общества взаимного страхования – «потребительское общество», что не отражает страховую природу общества взаимного страхования (пункт 2 статьи 123.2 ГК РФ)

### 2. Зарубежный опыт взаимного страхования.

Организация и развитие взаимного страхования в странах Европейского союза регламентируется директивами ЕС, в частности, они определяют такие фундаментальные вопросы деятельности ОВС, как лицензирование, контроль за платежеспособностью, размер гарантийного фонда и т.д. Комиссией Евросоюза предложен проект Устава Европейской Взаимной Ассоциации, в котором наряду с решением организационных вопросов были определены единые подходы и требования к самим взаимным обществам. Принятие этого документа требует единодушия от всех стран-членов ЕС. Однако нет единого решения по следующим проблемам: ликвидация ОВС (как распределить между членами оставшиеся активы); акционирование ОВС (что делать с членами обществ, физическими лицами, если они из разных стран); минимальное количество физических лиц в ОВС (предлагается ввести единый европейский стандарт - минимум 500 человек) [8].

В современной практике страхования ОВС – это юридические лица. В других отраслях экономики ответственность обычно ограничивается суммой акционерного капитала, но у многих ОВС его нет, поскольку его наличие нарушает принцип взаимности. Для решения этой проблемы в западных странах формируются особые юридические лица, общества с ответственностью, ограниченной не суммой оплаченных акций, а гарантиями оплаты будущих убытков [8]. В то же время далеко не во всех мировых системах признается необходимость создания ОВС форме организаций, обладающих статусом юр. лица. В результате чего, в зарубежной теории и практике организации взаимного страхования сформировались в два типа [2]:

1) Reciprocal insurance (англ. - взаимное, обоюдное страхование), когда взаимное страхование осуществляется объединением заинтересованных лиц без образования корпорации, в котором (объединении) каждый взаимный страхователь выступает в качестве страховщика для всех иных участников данного объединения.

2) Mutual insurance (англ. – взаимное, общее страхование), когда с целью организации взаимного страхования создается компания, участниками которой являются одновременно ее полисодержатели (страхователи).

**Приложение 6 – Преимущества и недостатки обществ взаимного страхования по сравнению со страховыми компаниями.**

Таблица 4

Преимущества	Недостатки
<p><b>Низкие тарифы.</b> ОВС являются некоммерческими организациями (НКО), они не ставят перед собой цель на получение прибыли, а также не имеют акционеров, которые требуют дивидендов. Расходы на содержание НКО значительно ниже в сравнении со страховыми компаниями, поэтому они могут предложить более низкие тарифы на страхование.</p>	<p><b>Ограниченный выбор продуктов и услуг.</b> ОВС могут предлагать только те продукты и услуги, которые разрешены законодательством и соответствуют целям и задачам общества. В настоящий момент времени ОВС могут заниматься исключительно страхованием имущественных интересов.</p>
<p><b>Более гибкие условия.</b> ОВС могут предоставлять более гибкие условия страхования, поскольку они не обязаны следовать строгим правилам и нормам, установленным государственными регуляторами. Участники ОВС в праве самостоятельно создавать и изменять условия страхования.</p>	<p><b>Ограниченные возможности для расширения.</b> ОВС не могут привлекать внешние инвестиции, из-за чего могут возникнуть трудности при расширении своей деятельности.</p>
<p><b>Прозрачная деятельность.</b> ОВС являются НКО, и обязаны предоставлять своим членам полную информацию о своей деятельности и финансовых показателях, потому что каждый участник общества заинтересован в успешном и добросовестном исполнении обязательств.</p>	<p><b>Меньшая конкурентоспособность.</b> ОВС могут столкнуться с трудностями в конкуренции с крупными страховыми компаниями, которые имеют больше ресурсов и возможностей для развития.</p>
<p><b>Надежность.</b> ОВС не зависят от внешних инвесторов или кредиторов, поэтому они могут обеспечить большую надежность в выплате страховых возмещений.</p>	<p><b>Меньшая доступность.</b> ОВС могут быть менее доступны для клиентов, поскольку могут быть ограничены географически или иметь ограниченное количество членов.</p>
<p><b>Лояльность.</b> Клиенты ОВС более лояльные, поскольку они являются членами общества и больше всех заинтересованы в его развитии.</p>	<p><b>Требуется высокий уровень саморегулирования.</b> Каждый член ОВС должен самостоятельно разбираться во всех нюансах и деятельности организации и принимать важные решения, влияющие на всех участников ОВС.</p>
<p><b>Принятие решений демократическим путем.</b> Участники ОВС могут принимать ключевые решения по поводу страховых полисов и правил общества демократическим путем, участвуя в голосованиях и обсуждениях.</p>	

Источник: составлено авторами работы

Мы наблюдаем, что развитие ОВС имеет больше положительных последствий, чем отрицательных, тем самым подтверждая необходимость дальнейшего совершенствования условий для реализации данного способа страхования.

## Приложение 7 – Практика развития P2P-страхования за рубежом и в России.

Источник [2]

### *Как работает p2p-страхование*

Группа людей – как правило, состоящая из друзей или знакомых, – договаривается о взаимном страховании рисков. Она регистрируется на какой-либо IT-платформе и перечисляет туда взносы, формируя страховой фонд. Часть денег идет на выплаты по страховым случаям, небольшая доля – на поддержание работы платформы, а оставшаяся сумма в конце года распределяется между всеми участниками. Иногда остатки страховой премии не возвращаются, а становятся скидкой в следующем году.

Движение P2P-страхования во многом обусловлено популярностью социальных сетей, краудсорсинга и бурным развитием FinTech. По всему миру существуют довольно успешные проекты однорангового страхования, которые пользуются спросом и доверием пользователей. Хорошо зарекомендовали себя проекты Friendsurance (Германия), InsPeer (Франция), Tong Ju Bao (Китай), Lemonade (США), Peercover (Новая Зеландия), Guevara и Bought By Money (Великобритания) и другие.

При этом алгоритмы, по которым они работают, немного различаются. Так, например, известная платформа Friendsurance в Германии выполняет роль брокера – посредника между потребителями и страховой компанией. При наступлении страхового случая страховщик выплачивает пострадавшему основную часть возмещения, а пользователи p2p-платформы сообщают покрывают оставшуюся незначительную часть убытка.

Французский проект InsPeer избрал похожую «комбинированную» модель, при которой основная часть суммы перестраховывается у традиционных страховых компаний, а остальное в случае необходимости покрывают участники платформы. Плюсы такого механизма заключаются, опять-таки, в удешевлении страховых услуг по сравнению с обычной их стоимостью при взаимодействии напрямую с компанией-страховщиком. «Брокерскую» модель использует и сайт Bought By Money в Великобритании.

Но не все платформы однорангового страхования взаимодействуют с классическими страховщиками. Некоторые из них полностью распределяют имеющиеся риски между пользователями p2p-площадки. Подобный вариант однорангового страхования больше всего походит на механизм взаимного страхования, который давно существует в российском праве.

У российского финансового регулятора – Банка России есть свой взгляд на возможные эффективные пути развития P2P-страхования в России. Регулятор предлагает адаптировать страховое законодательство к модели реер-to-реер, прописав в нём возможность создания платформ по описанной выше «брокерской» модели: когда P2P-платформа выступает в качестве посредника между клиентом и классическим страховщиком. При отсутствии страховой компании в цепочке p2p-страхования Банк России не готов признать данные отношения страхованием как таковым.

### *Чем p2p привлекает клиентов?*

1. **Ценой.** P2P-страхование зачастую оказывается на 50% дешевле услуги традиционного страховщика.
2. **Скоростью.** Все процессы на P2P-платформе – от приема взноса до выплаты возмещения – происходят за считанные секунды.
3. **Доверием.** P2P-платформа объединяет людей со схожими жизненными ценностями и схожими рисками. Они в полной мере контролируют все процессы, в отличие от взаимоотношений со страховой компанией.
4. **Возможностями.** Сообщество без проблем и за приемлемую цену может страховать риски, от которых бегают большинство страховщиков.

## Приложение 8 – Матрица решений.

Таблица 5

Предложение	Преимущества	Недостатки
<b>Установить минимальный размер взносов в гарантийный фонд</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Обеспечение гарантий покрытия страхового случая.</li> <li>- Помощь страховщикам поддерживать финансовую стабильность и избегать банкротств.</li> <li>- Увеличение общего объема средств в гарантийном фонде.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Снижение конкуренции: минимальный размер взносов может привести к снижению числа организаций.</li> <li>- Ограничение гибкости страховых компаний в определении ставок и условий страхования, что противоречит принципам ОВС.</li> </ul>
<b>Обеспечить территориальное ограничение для ОВС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сокращение издержек на организацию и управление обществом.</li> <li>- Улучшение контроля и надзора за деятельностью членом общества.</li> <li>- Создание более тесного сообщества среди членом ОВС.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Зависимость членом общества от конкретной локации и специфики региона.</li> <li>- Слишком маленькое число участников общества из-за территориальной ограниченности.</li> </ul>
<b>Расширить количество участников ОВС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Увеличение объема финансовых ресурсов ОВС, что позволит расширить страховой портфель и увеличить вероятность полного покрытия страхового случая.</li> <li>- Улучшение финансовой устойчивости ОВС за счет увеличения доходов и резервов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сложности в координации и контроле, из-за требования к высокому уровню саморегулирования каждого участника общества.</li> <li>- Увеличение концентрации возникновения страховых случаев, требующих больше средств на их покрытие.</li> </ul>
<b>Расширить перечень разрешенных видов страхования для ОВС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Позволит получить более полное и комплексное страхование по различным видам рисков.</li> <li>- Повышение привлекательности ОВС для потенциальных участников, которые могут заинтересоваться в новых, ранее недоступных услугах страхования.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Усложнение управления и контроля за большим количеством различных видов страхования, что может привести к росту административных издержек.</li> <li>- Увеличение страховых рисков и возможных финансовых потерь из-за недостаточного опыта.</li> </ul>
<b>Повысить информированность и уровень финансовой культуры населения в области взаимного страхования</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Повышение доверия к системе взаимного страхования.</li> <li>- Расширение рынка взаимного страхования.</li> <li>- Улучшение финансовой стабильности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Затраты на обучение.</li> <li>- Временные затраты: обучение требует времени и усилий.</li> </ul>
<b>Обеспечить снабжение деятельности ОВС цифровыми платформами</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сокращение времени на обработку и урегулирование страховых случаев благодаря автоматизации процессов.</li> <li>- Увеличение прозрачности и открытости деятельности общества для участников благодаря доступу к информации о членах общества, финансовым показателям и внутренним процессам.</li> <li>- Снижение операционных издержек и увеличение эффективности деятельности общества.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Риск потери конфиденциальности и безопасности данных участников общества из-за возможных утечек информации или кибератак.</li> <li>- Необходимость дополнительных финансовых затрат на разработку, внедрение и поддержку цифровых платформ.</li> <li>- Риск неполадок и сбоев в работе цифровых платформ, которые могут вызвать проблемы в деятельности ОВС.</li> </ul>

Источник: составлено авторами работы