

платный билет.

По данным таблицы, можно сделать вывод, что главная задача любого предприятия – это непрерывный поток реализации своей продукции, а так же постоянные темпы роста [5].

А главным средством для выполнения такой задачи является правильное продвижение. Рынок должен не только знать марку и товары, главной особенностью правильного продвижения является то, что рынок начинает следить за новыми продуктами от марки. Но нельзя забывать, что с постоянным обновлением товарной ленты должны и видоизменяться методы вашего продвижения, ввиду того, что каждый из товаров нуждается в индивидуальном, а самое главное современном подходе.

Подводя итоги, необходимо еще раз указать на то, что в развитии маркетинговых планов необходимо просчитывать каждую деталь и учитывать все современные тенденции, для получения роста прибыли. В противном случае неосторожность может привести к потерям.

### Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. М.: Альпина паблишер, 2015. с. 94-95.
2. Писарева Е.В. Интегрированные маркетинговые коммуникации: Современные технологии, стратегии, инструментарий (теория и практика): Учебное пособие. М.: Ваша полиграфический партнер, 2014. с. 282
3. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. URL: [www.eclib.net/18/2.html](http://www.eclib.net/18/2.html).
4. Проблемы современной экономики // Сущность и содержание социального маркетинга в структуре услуг [Электронный ресурс]. URL: [www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3269](http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3269).
5. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]. URL: [www.polylog.ru/ru/prhelp](http://www.polylog.ru/ru/prhelp).

*Ш.Б. Шәлібек*, научный руководитель *Ш.Р. Карбетова*  
Каспийский общественный университет, Алматы, Казахстан

### Проблемы развития страхового рынка Казахстана

**Аннотация.** На современном этапе развития рыночной экономики функционирование страхового рынка как важнейшего сегмента финансового рынка позволяет обеспечить условия и возможности для стабильного развития предпринимательской деятельности и общества в целом. Страховой рынок Казахстана характеризуется ростом объемов операций, появлением новых направлений страховой деятельности, обострением конкуренции, что оказывает влияние на успешное развитие страхового дела.

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, страховые услуги, страхования жизни, страховые компании.

Сегодня страховой рынок Казахстана является одним из самых развитых среди стран СНГ. Вместе с тем, современный этап развития экономики страны, в том числе

с учетом тенденций в этой сфере как внутри государства, так в мировом пространстве, ставит перед национальной страховой индустрией новые цели и задачи. Поэтому важно своевременно и четко обозначить приоритетные направления развития страхового рынка республики на ближайшую перспективу и пути их реализации. Это обусловлено многими факторами, в том числе и тем, что развитие страхования, как одного из эффективных рыночных механизмов управления рисками, способствует стабильному развитию и других отраслей экономики. Правительством Республики Казахстана было принято Постановление "О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в Казахстане", которым предусмотрен ряд мер, направленных на совершенствование налогового законодательства, связанного со страховой деятельностью, а также участие международных финансовых организаций в финансировании мероприятий по развитию рынка страхования в Казахстане.

Одной из причин неразвитости страхования оставалось низкое качество страховых услуг и недостаточный их ассортимент. Перечень у многих страховых организаций был ограничен в основном обязательными видами страхования, предполагающими возможность привлечения клиентов при минимальных усилиях и затратах. Финансовые возможности отечественных страховых организаций по покрытию крупных убытков также были неудовлетворительны.

Неразвитость страхования жизни была обусловлена целым рядом причин, среди которых: низкий уровень страховой культуры населения, отдельных страховых посредников и страховщиков, отсутствие экономических стимулов для участия населения в долгосрочном личном страховании, а также пассивность самих страховых организаций во внедрении данного вида страхования, хотя объективная потребность в этом виде страхования существовала. Так, из 32 страховых организаций, действовали в Казахстане, только семь имели лицензию по классу «страхование жизни» [1]. Между тем в развитых странах долгосрочное страхование жизни всегда являлось одним из доминирующих инструментов сбережения.

Доля страховых премий к ВВП в Казахстане по-прежнему остается в разы ниже не только показателя развитых стран (7 -10%), стран Центральной и Восточной Европы (порядка 3%), но и России, и Украины. Страховые премии на душу населения в Казахстане в прошлом году составили порядка 21 100 тенге на душу населения, или 70 долларов, что также в десятки раз ниже среднего показателя развитых стран, где премии на душу населения измеряются в интервале 2000 - 4000 долларов[2]. Указанные показатели свидетельствуют о том, что страховой рынок Казахстана еще далек от должного уровня развития.

Еще одна проблема, стоящая перед страховым рынком республики состояла в несоответствии классификации страхования с директивами Европейского Союза. Под классификацией понимают метод, благодаря которому можно применить различные условия, касающиеся оценки ответственности страховых резервов и правил инвестирования, маржи платежеспособности. Классификация необходима для того, чтобы адекватно отражать различный уровень рисков, относящихся к каждому отдельно взятому классу страхования. Поэтому гармонизация классификационных систем с директивами Европейского Союза играла чрезвычайно важную роль для страховых компаний, желающих открыть филиалы или дочерние компании за границей, при получении международных рейтингов страховой компании, а также для осуществления пере-

страхования рисков на международном рынке. То, что принятая в ЕС классификация оставалась практически полностью неизменной на протяжении почти 30 лет, являлось хорошим доказательством ее эффективности в создании четкой и надежной основы для осуществления надзора.

В соответствии с директивами ЕС по страхованию жизни отрасль «страхование жизни» предусматривает разделение на 9 классов страхования. Проведенным анализом содержания и условий страхования в рамках этих 9 классов было установлено, что некоторые из них не могут быть применены на практике в Казахстане. В частности, такой класс страхования жизни, как «постоянное страхование здоровья», во-первых, особо выделяется только в Ирландии и Великобритании, а во-вторых, этот класс является долгосрочным – практически на протяжении всей жизни человека, что не соответствует сложившейся практике в Казахстане, когда договор медицинского страхования заключается на один год.

Введение в классификацию по страхованию жизни только двух дополнительных классов, как «страхование к наступлению определенного события в жизни» и «страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе», в целом охватывают все оставшиеся применимые на практике (в Казахстане) классы страхования жизни, определенные в директивах [3].

С января 2011 года в ЕСБД включена информация по всем классам обязательного страхования, а с января 2012 году подключены добровольные виды, в том числе страхование жизни и аннуитеты. В перспективе ЕСБД будет содержать огромный массив информации, который позволит проводить подробный анализ страховой статистики, что немаловажно для разработки качественных страховых продуктов. Кроме того, ЕСБД может стать реальной площадкой для обмена информацией между страховщиками, к примеру, для исключения случаев двойных страховых выплат [4].

С 2016года в европейских странах внедрены принципы Solvency II. В связи с этим перед Казахстаном встанут новые задачи по совершенствованию принципов регулирования: обеспечить внедрение в Казахстане основных принципов программной директивы Solvency II и способствовать выработке адекватных и максимально эффективных решений в области регулирования деятельности страховщиков. Революционность этой реформы состоит в том, что законодательство перейдет от нормативного регулирования страхования к регулированию на основе принципов. Если в прошлом регуляторы брали за основу понятие необходимого капитала страховщика, то с введением Solvency II он будет трансформирован в понятие капитала, рассчитанного на основе риска. Это означает, что страховщики должны будут самостоятельно оценивать необходимость капитала, следуя не только нормативам регулятора, но также исходя из принятых на себя рисков.

Страховой рынок РК характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра. Самая большая, проблема страхового рынка в том, что государство в лице его властных органов до настоящего времени не желает воспринимать страхование как стратегический аспект развития экономики государства. Это в свою очередь порождает определенные негативные для развития страхового рынка обстоятельства.

Активное развитие страхового рынка возможно только при активном участии государства. Страховая деятельность во всех странах находится под надзором госу-

дарства. Это объясняется значением страхования в экономической и социальной жизни общества. Интересы общества в широком развитии страхования предполагают прямое участие государства в наблюдении за функционированием этой сферы. Эта необходимость определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, государство заинтересовано в развитии страхования, так как оно решает важные народнохозяйственные задачи, обеспечивая компенсацию ущерба и пополняя инвестиционные ресурсы. Во-вторых, страхователи нуждаются в защите, так как они доверяют страховым компаниям свои деньги, даже будучи не в состоянии сделать заключение о надежности своих вложений.

У страхового рынка Республики Казахстан есть достаточный потенциал для выхода из замедленного развития, при достаточно хорошем управлении он должен реализовать накопленный потенциал. Общий объем страховых выплат за 2017 год составил 88,7 млрд тенге, что на 9% меньше, чем на аналогичный период 2016 года, но страховщики считают, что к 2027 году этот рынок будет стоить \$6,5 млрд., если сейчас на розничное страхование приходится всего 24% рынка, то через 15 лет его доля возрастет до 60%. Таким образом, главной задачей в области совершенствования рынка страхования в Казахстане является дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы по вопросам регулирования страховой деятельности и страхового надзора, а также повышение роли страхового рынка как источника долгосрочных инвестиций, интеграция страхового рынка в международные схемы страхования и перестрахования.

#### **Список литературы**

1. *Курманов Ж.* Состояние и перспективы развития страхового рынка Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://allinsurance.kz>.
2. *Шинкеева Г.* Анализ страхового сектора [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://kase.kz/files/ra\\_rfca\\_reports/rfca\\_insurance\\_31\\_08\\_17.pdf](https://kase.kz/files/ra_rfca_reports/rfca_insurance_31_08_17.pdf).
3. *Каракулова Д.* У фонда за плечами положительный опыт и впереди большое будущее [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.invest-life.ru/articles.html?id=318>.
4. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 3 сентября 2010 года № 134 "Об утверждении Правил участия страхователя в инвестициях или прибыли страховой организации.