

Здравствуйтесь, уважаемые члены Государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Страхование граждан, выезжающих за рубеж как разновидность комплексного вида личного страхования. Тенденции развития в Российской Федерации».**

Цель дипломной работы состоит в изучении рынка страхования граждан, выезжающих за рубеж как разновидность комплексного вида личного страхования.

Для достижения цели были поставлены и решены такие задачи:

- рассмотреть экономическую сущность страхования выезжающих за рубеж и его место на страховом рынке;
- проанализировать развитие страхования выезжающих за рубеж в Российской Федерации;
- определить основные проблемы и возможные пути развития рынка страхования туристических услуг.

Объектом исследования выступает рынок страхования граждан, выезжающих за рубеж.

Информационная база представляет собой анализы и методические материалы Центрального банка Российской Федерации (Банк России), Министерства культуры Российской Федерации (Федерального агентства по туризму), нормативные документы, используемые в области туризма, отчеты, статистика Ростуризма.

Личное страхование — совокупность видов страхования (отрасль страхования), где в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес страхователя, связанный с жизнью, здоровьем, событиями в жизни отдельного человека.

Страхование охватывает различные категории страхователей. Его условия отличаются по объему страховой ответственности; оно может проводиться в силу закона или на добровольных началах. Для упорядочения указанного разнообразия страховых отношений и создания единой взаимосвязанной системы и необходима **классификация страхования.**

Так как туризм тесно связан с рисками личного и имущественного характера, соответственно и страхование выезжающих за рубеж покрывает соответствующие риски.

Рассмотрим классификацию страхования в сфере туризма.

Страховые услуги в туристической отрасли подразделяются на:

- личное страхование;
- страхование имущества;
- страхование ответственности.

Страхование путешествий в зарубежных туристических поездках, как правило, включают в себя:

- 1 Предоставление экстренной медицинской помощи для туристов во время зарубежной поездки связано с внезапным заболеванием или несчастным случаем;
 2. Транспорт до ближайшей больницы под соответствующим медицинским наблюдением;
 3. Эвакуация в страну постоянного проживания под надлежащим медицинским наблюдением;
 - 4.Обследование в больнице и информирование пациента и его семьи;
 5. Предоставление лекарственных препаратов;
 - 6 Обращение к врачу-специалисту (при необходимости);
 - 7 Транспортные затраты по отправке туриста-пациента или его тела в страну проживания;
 - 8 Репатриация останков туриста;
 9. Юридическая помощь в расследовании туристических гражданских и уголовных дел за рубежом и другие.
-

Можно заметить, что страхование выезжающих за рубеж является сегодня одним из самых перспективных и бурно развивающихся сегментов российского страхового рынка. Связано это, прежде всего, с интеграцией российской экономики в мировую, с возможностью российским гражданам свободно выезжать за границу, как по вопросам бизнеса, так и на отдых. Соответственно, чем больше россияне выезжают за границу, тем больше страховых полисов они оформляют.

В результате исследований, проведенных в данной работе, **делаем вывод**, что общие финансовые результаты по крупнейшим страховым компаниям имеют положительный эффект, результат превышают 100%. Такие компании, как «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «ВСК» собирают наибольшие страховые взносы, их убытки по страхованию выезжающих за рубеж так же довольно значительны.

На основе проведенного анализа тарифной политики, можно говорить о том, что средний размер стоимости страхового полиса, покрывающего медицинские расходы, для путешествующих составляет от 0,53€ или 0,6\$ до 3,1\$ в день в зависимости от размера установленной страховой суммы (от 15000 до 50000 тыс. евро/ долларов).

Динамику и структуру поездок российских граждан за пределы страны рассмотрим на примере статистических показателей страховой компании АО «Либерти Страхование».

АО «Либерти страхование (далее Либерти Страхование) – современная страховая компания, которая применяет в своей работе новейшие технологии и лучшие международные практики в сфере управления процессами. Компания входит в глобальную страховую группу LibertyMutual, которая успешно работает на страховом рынке с 1912 года и является одной из крупнейших в мире.

Внутренняя система финансового контроля, основанная на постоянном анализе текущей ситуации, заложила прочный фундамент прибыльности всех видов

страхования. Либерти Страхование имеет диверсифицированный, а значит, устойчивый страховой портфель.

Уставный капитал составляет 480, 760 млн рублей.

Стоимость чистых активов по состоянию на 31.03.2016 г. составляет 873 375 226,00 рублей.

АО Либерти Страхование осуществляет страхование лиц, выезжающих с места постоянного проживания, путем заключения с юридическими и дееспособными физическими лицами Договоров страхования соответствующего вида.

Объектом страхования по настоящим Правилам являются не противоречащие законодательству Российской Федерации имущественные интересы Застрахованного, выезжающего за пределы места постоянного проживания, обусловленные возможностью возникновения у него нижеперечисленных непредвиденных расходов.

Абсолютный и относительный прирост сумм собранных страховых премий и выплат за период с 2013г. по 2015г. показал, что имеется положительный прирост сумм как собранных страховых премий, так и финансового результата за анализируемый период.

Имея фактические данные по собранным страховым премиям и выплатам за период с 2013г. по 2015г. при помощи регрессионного анализа и построения трендов стандартной функцией Excel возможно спрогнозировать дальнейшие изменения сбора и выплат по страхованию граждан, выезжающих за рубеж.

Выводы по проделанной работе: стоит отметить некоторые рекомендации по усовершенствованию страхования в исследуемой организации. Можно порекомендовать руководству турфирмы ознакомить клиентов с печатными материалами, касающимися страхования. Кроме того, рекомендую обратить внимание на доступность излагаемого материала. При оформлении приглашений на деловые поездки или индивидуальный туризм следует точно указывать, кто из сторон несет расходы по страхованию. Выяснить, какая компания-assistance предоставляет сервисные услуги застрахованным. Проверить зарубежного партнера, безусловно, практически невозможно, поэтому можно направить усилия на то, чтобы каждый турист имел при себе идентификационную карточку с телефоном сервисной компании (либо этот телефон должен быть на полисе).

При анализе имеющихся источников можно сделать вывод, что российский страховой рынок оперативно реагирует на отмечающийся в последнее время рост спроса на страхование туристов, поэтому в данном секторе рынка даже возникает конкуренция по предоставлению туристических страховок, что говорит о положительных тенденциях развития, как туризма, так и страхования.

Цель работы - изучение рынка страхования граждан, выезжающих за рубеж как разновидность комплексного вида личного страхования – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.