

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

INSURANCE MARKETING OF INNOVATIONS IN THE REGIONAL MARKET OF SERVICES UNDER PRESENT CONDITIONS: STRATEGIC ASPECTS

А. В. Коваленко, преподаватель

В. В. Филатов, кандидат технических наук

Инновационное развитие страховой деятельности должно быть направлено на создание новых страховых продуктов. Современный страховой инновационный маркетинг следует вести на основе эффективной системы управления инновационными процессами. В крупной страховой компании, обладающей большой клиентской базой, для обеспечения высокого качества обслуживания необходимо внедрять инновации, связанные с новейшими информационными технологиями.

Innovative development of insurance activities must be directed towards creation of new insurance products. Up-to-date innovative insurance marketing should be carried out on the basis of an efficient innovative process management system. For a big insurance company with a large client base, high service standards may be warranted only through implementation of innovations linked with newest information technologies.

Le développement d'activité d'assurance doit être dirigé à créer nouveaux produits d'assurance. On doit gérer le marketing d'assurance d'aujourd'hui sur la base d'un système effectif de la gestion des processus innovatifs. Dans une grande compagnie d'assurance qui a une large base des clients il faut introduire les innovations liées avec les technologies d'information les plus nouvelles afin qu'on assure la qualité haute du service.

Die innovative Entwicklung der Versicherungstätigkeit soll in Richtung des Schaffens neuer Versicherungsprodukte geführt werden. Man muss das innovative heutige Versicherungsmarketing auf Grund effektiver Systemen der Verwaltung der Innovationsprozesse führen. Um eine große Versicherungskompanie, die eine ausgedehnte Basis der Klienten hat, ein hohe Servicequalitätsniveau gewährleisten konnte, man muss Innovationen einführen, die mit neusten Informationstechnologien gebunden sind.

Ключевые слова: инновация, развитие, деятельность, экономика, страхование, маркетинг, рынок, информация, технология.

Key words: innovation, development, activities, economics, insurance, marketing, market, information, technology.

Mots clefs: innovation, développement, activité, économie, assurance, marketing, marché, information, technologie.

Schlüsselwörter: Innovation, Entwicklung, Tätigkeit, Wirtschaft, Versicherung, Marketing, Markt, Information, Technologie.

В связи с тем, что возможные страховые риски обуславливаются не только форс-мажорными обстоятельствами природных явлений, но и тенденциями научно-технического и социально-экономического развития той или иной страны, в России и за рубежом постоянно растет количество видов страховой защиты. Для повышения своей конкурентоспособности и с целью привлечения большего числа страхователей отечественные страховые компании предпринимают определенные шаги в совершенствовании своей деятельности путём использования различного рода инноваций. При этом зачастую копируется зарубежный опыт инновационного развития страхового бизнеса без учета реальных условий функционирования российской экономики [1].

В современной России существует ряд особенностей страховой деятельности, определяемых практикой ведения страхового бизнеса и негативно влияющих на разработку и внедрение инновационных механизмов в сфере развития (девелопмента). К ним можно отнести неэффективный менеджмент, сложность и ограниченность механизма инвестирования страховых резервов в сфере девелопмента, слабая развитость инфраструктуры страхового рынка, недостаток квалифицирован-

ных управленческих кадров инновационной сферы и отсутствие долгосрочного стратегического планирования инновационной деятельности в страховых компаниях.

Возникает объективная необходимость в повышении эффективности страховой деятельности на основе ее инновационного развития, учитывающего особенности отечественного страхового рынка и позволяющего повысить качество организации страхового бизнеса, оптимально использовать источники инвестирования и рационально взаимодействовать с внешними организациями для реализации инновационных проектов в сфере страхования. Несмотря на достаточно большое количество работ, в экономической литературе не в полной мере освещены вопросы инновационного развития страховой деятельности в сфере девелопмента. Между тем, разработка и реализация инноваций в сфере девелопмента с учётом специфических особенностей функционирования страхового рынка, а также совершенствование механизмов привлечения инвестиций в инновационные процессы позволят существенно повысить эффективность страховой деятельности в сфере девелопмента в современной России. Несмотря на значительное количество страховых

компаний, уровень конкуренции на девелоперском рынке России нельзя признать чрезвычайно высоким. Фактические показатели свидетельствуют о высоком уровне монополизации этого рынка, который одновременно имеет некоторые тенденции к росту [2].

В ряде регионов России, в частности в Москве, Санкт-Петербурге и в других субъектах РФ, заложены законодательные и организационные основы функционирования отечественного рынка недвижимости, разработаны концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования, в основе которой лежит двухуровневая модель. В Москве эта деятельность опирается на Московское городское агентство по ипотечному кредитованию, в Санкт-Петербурге – на филиал Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, созданному на федеральном уровне; ведется работа с банками по ипотечным программам.

Вместе с тем, мы считаем, что правовой базы для развития рынка жилой недвижимости, а также инновационных механизмов в сфере девелопмента в нашей стране еще недостаточно. Так, федеральный закон «Об ипотеке» практически не выполняет своей главной функции: он не воплощает адекватное отражение права и норм Конституции РФ. По этому поводу необходимо высказать некоторые замечания.

Экономический анализ вышеуказанного закона с точки зрения взаимодействия его с Конституцией РФ показывает отсутствие связи между ними в ключевых вопросах. Так, часть 2 статьи 9 Конституции РФ законодательно закрепляет землю в частную, государственную, муниципальную и иную собственность. В статье 1 части 4 Федерального Закона «Об ипотеке» записано, что «залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества может возникнуть лишь постольку, поскольку их оборот допускается федеральными законами». В то же время, федерального закона «О земле» в том виде, в котором он востребован практикой жилищного строительства, до настоящего времени нет. В этой связи закономерен вывод о невозможности обеспечения залога недвижимости без законодательно регламентированного порядка залога земельных участков.

Согласно закону «Об ипотеке», неплатежи по ипотечному договору не считаются основанием для выселения залогодателя и членов его семьи. Действующая Конституция РФ и жилищное законодательство не обеспечивают возможности коммерческим банкам и риэлторским компаниям выселять недобросовестных заемщиков. На Западе для таких случаев существует резервный жилищный фонд, куда отселяют неплательщиков по кредитам. К сожалению, в России ни банкам, ни государству заниматься формированием такого фонда сегодня не по силам.

Принятие федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» должно послужить толчком к развитию данной функции. Следует отметить следующее. Федеральный закон «Об ипотеке» принят 16.07.98, Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» 29.07.98. Несмотря на логическую взаимосвязь этих двух законов, в законе «Об ипотеке» нет ссылок на статьи закона «Об оценочной деятельности», которые определяют понятия оценочной деятельности (ст. 3), субъектов оценочной деятельности (ст. 4), объектов оценки (ст. 5), а также регламентируют обязательность проведения оценки (ст. 8).

Сейчас государство формирует ипотечный жилищный рынок и является его основным участником. Управляя данным рынком, государство должно обеспечить гарантии соблюдения прав и интересов всех участников и возврата бюджетных средств, направленных на выдачу ипотечных кредитов. В существующей редакции ФЗ «Об ипотеке» не оговорена обязательность проведения оценки рыночной стоимости предмета ипотеки. При таком подходе возможно возникновение споров о величине этой стоимости. Кроме того, в судебном порядке возможно признание сделок объектами недвижимости без проведения их оценки недействительными.

На основании вышеизложенного, предлагается дополнить вносимый в настоящее время на рассмотрение и утверждение Государственной Думы РФ проект федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке» в части порядка наложения взыскания на заложенное имущество, а также составления, выдачи, залога и передачи прав по закладной в соответствии со статьями 3, 4, 5, и 8 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Более интенсивный процесс развития страховой деятельности в сфере девелопмента в России сдерживается невысоким уровнем капитализации, другими словами, недостаточными размерами уставных капиталов большинства отечественных страховых организаций. В Концепции развития страхования в Российской Федерации отмечается: «Размер уставного капитала должен соответствовать не только возрастающим объемам обязательств, но и уровню, позволяющему российским страховым организациям конкурировать на международном рынке страховых услуг». Важнейшими показателями, характеризующими современное состояние и динамику развития рынка страховых услуг в сфере девелопмента, являются страховая премия (страховой взнос) и страховые выплаты. Динамика абсолютного показателя совокупных страховых премий отражает сложный процесс развития страхового рынка России. Следует отметить, что наиболее емким в России

является рынок добровольного страхования. В период непосредственно после кризиса общепринятых и объективных причин для развития классического добровольного страхования – страхования жизни (накопительного страхования жизни) – не имелось. Рост поступления страховых премий был обусловлен, на наш взгляд, прежде всего, развитием инструментов минимизации налоговых выплат через полисы страхования жизни, «зарплатных схем», с которыми пытались и пытаются бороться государственные органы власти [10].

Важным фактором развития страхования как отрасли хозяйства любой страны, в том числе и России, является создание эффективного института перестрахования. Российский рынок перестрахования развивается в условиях острой конкуренции между национальными перестраховочными обществами и международными брокерами и перестраховщиками. При существующей невысокой капитализации российского страхового и перестраховочного рынка потребность в международном перестраховании очень высока. На сегодняшний день больше двух третей перестраховываемых в России премий передается за рубеж. Небольшие страховые компании пользуются услугами западных профессионалов не только для обеспечения своей финансовой устойчивости, но и с целью привлечения опытных специалистов по управлению риском. В настоящее время имеет место процесс формирования в России полноценного рынка страховых и перестраховочных услуг, тесно связанного с интеграцией этого рынка в мировую финансовую систему. Можно утверждать, что существуют объективные предпосылки того, чтобы российские компании заняли достойное место в международной системе перестрахования. К сожалению, в настоящее время мы сталкиваемся с тем, что девелоперы и риэлторы пока не готовы полноценно предлагать своим покупателям инновационную услугу страхования финансового риска в долевого строительстве. Есть опасения среди риэлторов и девелоперов, что, предлагая покупателям застраховать финансовый риск, они демонстрируют тем самым свою ненадежность. На самом деле эти опасения абсолютно не обоснованы – предложение страховых услуг в рамках другого сегмента рынка давно уже успешно практикуется на Западе, не вызывая сомнений. У нас в России, к сожалению, пока очень часто застройщик предпочитает казаться хорошим, а не быть им (не хочет заблаговременно обезопасить своего покупателя от тех рисков, которые есть на рынке), а дольщики не хотят нести дополнительные расходы, чтобы получить гарантии в виде страховки, то есть возможности вернуть свои вложения в любом случае.

Вместе с тем, анализируя отечественный рынок страхования, можно отметить и ряд негативных особенностей его развития: низкий уровень капитализа-

ции и недостаточная емкость рынка, что вынуждает перестраховщиков использовать перестраховочные емкости других компаний (прежде всего, зарубежных); российское происхождение основной части рисков в перестраховании; универсальный характер перестраховочного портфеля и слабая специализация по классам бизнеса; преобладание в портфеле факультативных краткосрочных объектов перестрахования и почти полное отсутствие перестрахования жизни; высокая концентрация бизнеса (на первые 10 отечественных перестраховщиков приходится более 80% премий и более 75% оплаченных убытков); относительно низкий уровень убыточности, не превышающий, как правило, 45–50%; слабое развитие перестраховочной инфраструктуры специализированного сервиса, что во многом обуславливает низкую конкурентоспособность отечественных перестраховщиков; ограниченность инвестиционных возможностей и слабая диверсификация направлений формирования резервов перестраховочных обществ [4].

До настоящего времени практически не разработана инфраструктура ипотечной системы и соответствующие инновационные механизмы в сфере девелопмента, хотя уже сегодня необходимы единый порядок регистрации недвижимого имущества и оформления прав на его владение и единая база данных о заложенной недвижимости. Использование базы позволит исключить одновременный заклад недвижимости у нескольких кредиторов.

Одним из главных условий существования ипотечной системы является возможность банков быстро вернуть вложенные в ипотеку деньги. Длительный срок возврата ипотечного кредита (20–30 лет) малопривлекателен для банкиров. Поэтому во всем цивилизованном мире существуют специальные ценные бумаги – закладные, которые получатель кредита выдает кредитору. Получив в обмен на кредит закладную, банк реализует ее на вторичном рынке и возвращает свои средства практически сразу (потом он их может снова вложить в ипотеку). Вышеуказанный закон «Об ипотеке» вводит понятие закладной. Однако для того чтобы эта ценная бумага стала полноценным фондовым инструментом, требуется внести изменения как в жилищное законодательство, так и в Гражданский кодекс Российской Федерации.

Ст. 13 вышеуказанного Федерального закона определяет закладную как ценную бумагу, что противоречит ст. 143 ГК РФ [11]. Применение закладной наряду с договором об ипотеке является неприемлемым с точки зрения существующего законодательства. Право залогодержателя основывается одновременно на ипотечном договоре и закладной, что недопустимо, так как одно и то же субъективное право должно иметь один источник возникновения. Отличия между закладной и договором об ипотеке

по закону состоят в процедуре и в существе уступки прав залогодержателя. Закладной придано свойство неограниченной оборотоспособности на основании передаточных надписей-индоссаментов (ст. 48), что придает ей определенное сходство с векселем. Уступка закладной по закону не требует, в отличие от уступки договора об ипотеке, нотариального удостоверения и государственной регистрации. По оценкам специалистов, механизм свободной уступки является достаточно рискованным и может привести к потере надежности информации о степени обремененности объекта.

Документом, регламентирующим финансирование жилищного строительства, является договор (долевого участия, об инвестировании и т.д.). По мнению юристов, по своей правовой природе он близок к договору простого товарищества, хотя содержит элементы и иных договоров (договора подряда). В общих положениях договора обязательно должно быть записано, что объект на момент подписания договора никому не продан, иным способом не отчужден, в споре и под запрещением не состоит, а также должно быть указано, на каком основании фирма, привлекающая средства «дольщиков», обладает полномочиями по инвестированию данного объекта и привлечению к инвестированию третьих лиц. Застройщик (инвестор), как правило, принимает на себя обязательства осуществлять инвестирование строительства объекта до полного его завершения к определенному сроку, а также в течение определенного срока с момента акта Государственной приемочной комиссии передать дольщику квартиры определенной площади. В свою очередь, дольщик обязуется произвести инвестирование строительства объекта путем внесения денежных средств либо другим способом, определенным в договоре в определенное время.

Действующим российским законодательством установлено, что вещные права на недвижимость, ограничения этих прав (в том числе ипотека), их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации (ст. 131 п. 1 ПС РФ). Права на имущество, подлежащее государственной регистрации, возникают с момента регистрации соответствующих прав на него (ст. 8 п. 2 ГК РФ); уступка требования по сделке, нуждающейся в государственной регистрации, должна быть зарегистрирована в соответствующем порядке (ст. 389 п. 2 ГК РФ); договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации (ст. 433 п. 3 ГК РФ), то есть оборот закладных по российскому законодательству может осуществляться только путем переуступок прав требований по ним, подлежащих государственной регистрации.

В контексте рассматриваемой проблемы правового обеспечения деvelopeмента в России, ныне действу-

ющий ГК РФ и ГК РСФСР (1964 г.) принципиальных различий не имеют, хотя в последнем не было даже самого понятия «ипотека». Более того, ипотека была фактически запрещена, поскольку земля, ее недра, воды и леса состояли в исключительной собственности государства. Предметом залога не могли быть предприятия, здания, сооружения, оборудование и другое имущество, относящееся к основным средствам государственных предприятий и организаций (ст.ст. 98, 101, 104, 194). Учитывая, что у граждан мог быть только один дом или одна квартира (ст. 108), на которые не могло быть обращено взыскание, то у граждан не было имущества, которое могло бы стать предметом ипотеки.

В настоящее время все процессы на рынке недвижимости регламентированы многочисленными законодательными и нормативными документами. Мы согласны с точкой зрения А.Н. Асаула, который считает [10], что «разрабатываемое правовое поле для таких сегментов рынка недвижимости как земля и земельные отношения, жилье, приватизация и т.п., должно быть привлекательным для всех участников рынка и иметь как можно меньше признаков несовершенства с целью развития рынка недвижимости в современных экономических условиях России».

Основными показателями, характеризующими уровень развития страховой деятельности в сфере деvelopeмента, а, следовательно, и страхового рынка, в любой стране являются: доля страховых услуг в валовом национальном продукте; инвестиционный потенциал страховой отрасли, в том числе размер привлеченных инвестиций в экономику страны через систему страхования; уровень развития структуры национального страхового рынка, степень его интеграции в систему международного страхового хозяйства; уровень востребованности страхования как инструмента реализации государственных программ, повышения их экономической эффективности; уровень занятости в страховой отрасли; степень защищенности имущественных интересов страхователей от наиболее распространенных рисков и так далее. Страховая деятельность в сфере деvelopeмента в России в настоящее время характеризуется относительно невысоким показателем соотношения совокупной страховой премии к валовому национальному продукту по сравнению с национальными страховыми рынками развитых стран.

Как отмечалось выше, доля совокупной премии в валовом национальном продукте является ключевым макроэкономическим индикатором развития страховой деятельности в сфере деvelopeмента. С сожалением следует констатировать, что даже в наиболее благоприятные периоды развития отечественного страхового рынка в сфере деvelopeмента этот

показатель был ниже, чем в большинстве европейских стран. Итоги развития страховой деятельности в сфере девелопмента в последние годы отражают необходимость разработки инновационных механизмов по его стимулированию.

Усилившаяся конкуренция на рынке страховых услуг в сфере девелопмента, вызванное ею снижение страховых тарифов, выбор потенциальными страхователями альтернативных способов защиты от рисков объектов недвижимости ставят проблему развития инвестиционной активности российских страховщиков в разряд наиболее актуальных. Недостаточное развитие страховой инвестиционной деятельности в России в сфере девелопмента объясняется тем, что фондовый рынок в России все еще недостаточно развит, а выбор надежных фондовых инструментов ограничен по целому ряду причин. Во-первых, гарантированную доходность и ликвидность обеспечивают лишь государственные долговые обязательства, ценные бумаги естественных монополий и финансовых институтов с государственным участием. Во-вторых, налицо недостаточность государственного регулирования инвестиционных процессов, следствием чего является нестабильный инвестиционный климат в стране. В-третьих, в отличие от западных страховых компаний, российские страховые организации еще не имеют значительных объемов средств, которыми можно было бы оперировать в инвестиционной деятельности. Мизерные объемы реального долгосрочного страхования объектов недвижимости в сфере девелопмента также не способствуют повышению инвестиционной активности. В-четвертых, ощущается нехватка научных исследований по проблемам эффективности страховой инвестиционной деятельности, профессиональных кадров в этой области. К числу факторов, оказывающих негативное влияние на развитие инвестиционной деятельности отечественных страховых организаций, можно отнести: недостаток открытой информации о потенциальных объектах инвестирования в сфере девелопмента, что приводит к неправильным прогнозам эффективности вложений; недостаточный государственный контроль деятельности субъектов фондового рынка девелопмента; отсутствие многих социально значимых обязательных видов страхования в сфере девелопмента.

Проблему повышения эффективности страховой инвестиционной деятельности в сфере девелопмента можно условно разделить на две части [5]. С одной стороны, необходим ряд мер по усилению регулирующей роли государства в инвестиционных и страховых секторах российского девелопмента. С другой – важную роль в повышении эффективности страхового инвестирования должны сыграть совершенствование финансового менед-

жмента страховых организаций и модернизация маркетинговой политики страховщиков в направлении разработки и внедрения в страховую практику новых долгосрочных видов страховых услуг в сфере девелопмента.

Мы выясняли мнение девелоперов и риэлторов о перспективах развития рынка страхования риска дольщиков и попытались найти ответ на вопросы: сможет ли страхование риска незавершенного строительства жилья защитить дольщиков от недобросовестных застройщиков и готовы ли сами дольщики застраховать свои риски? Исследование проводилось нами методом формализованных телефонных интервью. Респондентами исследования были выбраны девелоперы и риэлторы, которые напрямую работают с покупателем и, соответственно, лучше других игроков рынка понимают покупательские потребности и предпочтения. По результатам проведенного социологического исследования было установлено, что 70% риэлторов и 34,6% девелоперов считают, что услуга страхования риска незавершенного строительства жилья положительно повлияет на рынок: после того, как рынок недвижимости преодолел кризис, ему необходимы дополнительные гарантии и защита. Правда, восприятие новой услуги для потенциального клиента пока неоднозначное. В целом, идея страховать риски дольщиков нравится девелоперам и риэлторам, но если первые боятся навредить репутации (показаться ненадежными, предлагая эту услугу), то вторые еще не совсем понимают, как наладить систему продаж объектов жилой недвижимости со страховкой. По нашему мнению, подобная инновационная услуга должна быть интересна покупателю. Спрос на услугу появится после введения обязательного страхования, так считают 74% девелоперов и 73,2% риэлторов. Большое значение респонденты придают стоимости услуги – 57,5% девелоперов и 43,2% риэлторов считают привлекательным предложение, которое сейчас есть на рынке – 0,5–1%. Если переводить это в денежные знаки, то за свою безопасность при покупке квартиры стоимостью в 100 000 долларов покупатель платит от 500 до 1000 долларов в год. Эта сумма гарантирует ему, что даже если застройщик обанкротится или не выполнит свои обязательства в срок, то дольщик не останется «обманутым», так как все вложенные средства ему вернут. Несмотря на то, что сумма кажется незначительной, у некоторых респондентов – 35,1% риэлторов и 40% девелоперов – остаются опасения, что потребителей может отпугнуть стоимость.

На сегодняшний день доленое строительство ассоциируется в основном с неразрешенными проблемами, и одна из самых главных – проблема «обманутых дольщиков». По мнению 65,8% риэлторов и 45,7% девелоперов, страхование риска незавершенного строительства положительно повлияет на решение

этой проблемы. 47% риэлторов и 34,7% девелоперов согласны с тем, что, само по себе, страхование финансовых рисков не выведет с рынка недобросовестных застройщиков, поскольку для этого нужны более весомые – законодательные рычаги воздействия. Однако страховка сможет стать достаточным гарантом, способным защитить вложения дольщиков и предотвратить их крупные финансовые потери, так думают – 41,5% риэлторов и 38% девелоперов. Вопрос о введении обязательного страхования спорный – всего 30,1% риэлторов и 38,3% девелоперов поддерживают введение закона на данном этапе, большинство же – 63% риэлторов и 56,4% девелоперов – считает, что закон требует доработки.

Как показало проведенное нами исследование, новая услуга страхования риска незавершенного строительства жилья вызывает интерес у девелоперов и риэлторов, они готовы работать с ней, но её предложение стоит сначала доработать и «обкатать» на рынке.

Страховой рынок России в сфере девелопмента, по мнению отечественных и зарубежных экспертов, является достаточно перспективным и динамично развивающимся экономическим организмом. Об этом свидетельствуют статистические данные о емкости рынка, росте страховщиков и других участников его инфраструктуры. Динамично развивается инфраструктура страхового рынка. В современной практике страховых отношений появились такие, ранее известные для российских страховщиков только теоретически, участники, как страховые брокеры, аварийные комиссары, сюрвейеры, диспашеры, актуарии, страховые аудиторы. Сделаны первые шаги по пути интеграции страхового рынка в международный страховой бизнес. В Концепции развития страхования в Российской Федерации предусмотрено, что «главной задачей либерализации страховой деятельности в сфере девелопмента должно стать нахождение оптимального соотношения между долями российской и мировой систем страхования. Решения о характере и условиях доступа иностранных страховых компаний на российский страховой рынок, принимаемые в ходе переговоров о присоединении России к Всемирной торговой организации, имеют стратегическое значение, но они должны учитывать

темпы роста российской экономики и развития страхования» [6].

Библиографический список

1. Абрамов В. Ю. Страхование: теория и практика. М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 31–33.
2. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 151–153.
3. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 231–233.
4. Основы страхового менеджмента: методическое пособие по изучению дисциплины «Страховой менеджмент»: учеб. пособие / П.В. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников. М.: Экономика, 2007. – С. 91–93.
5. Страхование. Современный курс: учебник / под ред. Е.В. Коломина. М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 46–58.
6. Страховое дело: учебное пособие. М.: ФОРУМ, 2008. – 328 с.
7. Ованесян Н.М. Маркетинг – основа повышения конкурентоспособности страховой компании // Страховое дело. – 2005. – № 7. – С. 51–53.
8. Храмов В.В. Стратегический маркетинг – конкурентное преимущество страховщика // Страховое дело. – 2005. – № 6. – С. 21–25.
9. Шаплыко Д. Основные понятия, принципы и модели маркетинга страховых компаний // Страховое дело. – 2004. – № 6. – С. 31–35.
10. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, Е.И. Рыбнов, А.Ф. Ключев. М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГА-СУ, 2000. – 186 с.
11. Гражданский Кодекс РФ. Ч. I и II [Текст]. М.: Издательская группа «НОРМА-ИНФРА-М», 2008. – 560 с.
12. http://www.vsk.ru/about/press_center/news/?id=11995 проверено 31.01.2012

Продолжение в следующем номере

Коваленко А. В. – преподаватель АНО ВПО «Евразийский открытый институт»

Kovalenko A. V. – Lecturer, Euroasian Open Institute ANO VPO

Филатов В. В. – кандидат технических наук, доцент ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского»

Filatov V. V. – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Razumovsky Moscow State Technology and Management University FBGOU VPO

e-mail: komkov_ni@mail.ru