

и его целью было обеспечение защиты и компенсации убытков. Однако эти формы страхования были далеки от современной практики и не имели такой развитой системы и инфраструктуры, как сегодня.

В период Средних веков страхование имело свои особенности и было связано с торговлей и мореплаванием, как и в Древнем мире. Однако в этот период страхование приобрело некоторые новые черты и развилось в более организованную систему. В Средние века страхование именовалось гильдийно-цеховым. Первоначальное значение средневековых гильдий – братство, основная задача – оказание всесторонней помощи каждому члену гильдии и братству в целом.

В Средние века распространенным явлением был прототип морского страхования – морские займы. Они представляли собой переплетение страхования и кредитования и работали следующим образом: инвестор одалживал купцу деньги, а купец обязывался их вернуть в случае, если его корабль благополучно возвращался из торгового путешествия. Процентная ставка по морским займам была высокой, так как инвесторам нужно было компенсировать высокий риск, связанный с мореплаванием.

С XIII в. морское страхование обретает форму ныне существующей практики оформления договоров страхования. Уже в XIV–XV вв. стала зарождаться устойчивая терминология страхования, так, словом «полис» в XV в. стал обозначаться договор страхования [1, с. 10].

Однако страхование в Средние века было далеко от современной практики. Оно не имело такой развитой системы и инфраструктуры, как сегодня. Договоры заключались на индивидуальной основе и не были стандартизированы. Кроме того, страхование было доступно только для богатых и влиятельных людей, а обычные граждане не имели возможности застраховать свои имущество или жизнь.

В Новое время страхование начало развиваться и становиться более организованным и доступным для широкой аудитории. Одним из ключевых моментов в развитии страхования было создание первых страховых организаций. С развитием технологий и интернета страхование стало еще более доступным и удобным. Сейчас люди могут оформить страховой полис онлайн, сравнить различные предложения и выбрать наиболее подходящий вариант.

Таким образом, представить современный мир без страхования невозможно. Страхование помогало предпринимателям и бизнесу в самые трудные времена, спасая предприятия и заводы от финансового краха. Оно помогало людям в сложных жизненных ситуациях, спасая от личных банкротств и часто возвращая им прежний уровень жизни, существовавший до страхового случая. Страхование имеет длительную историю, на протяжении которой оно из некоммерческого эволюционировало в коммерческий тип.

Список использованных источников

1. Пригодич, И. А. Теория страхования [Электронный ресурс] : электронный учеб.-метод. комплекс : специальность : 1-25 01 04 «Финансы и кредит» / И. А. Пригодич ; УО «Полесский государственный университет». – Пинск : ПолесГУ, 2018. – 261 с.

Т. А. Верезубова

доктор экономических наук

Н. М. Филипченко

ассистент

БГЭУ (Минск)

Ж. М. Булакбай

Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева (Астана)

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Страховые посредники являются непосредственными участниками финансово-экономических отношений страховщика и страхователя на всех этапах их экономических взаимоотношений, обеспечивая эффективную реализацию страховых продуктов. Они содействуют

своевременному исполнению договоров страхования за счет использования сформированного из страховых взносов страхового фонда. В посреднической деятельности в страховании участвует множество страховых посредников. К ним относятся:

- страховые агенты и страховые брокеры;
- аварийные комиссары, сюрвейеры, аджастеры, диспашеры;
- эксперты, юристы, ассистанс-компании и др., оказывающие услуги страховщикам и страхователям.

В действующем законодательстве Республики Беларусь не все перечисленные посредники четко обозначены в правовых нормах. Наиболее четко представлены страховые агенты и брокеры, которые являются ключевыми фигурами, приводящими в движение механизм продаж страховых полисов. Начало страховому посредничеству было положено еще при государственной монополии Госстраха СССР, когда сформировался институт страховых агентов, привнесший весьма ценные технологии в практику финансово-экономических отношений страховщика и страхователя современного конкурентного рынка.

Как показало проведенное исследование, в настоящее время положение и роль страховых посредников на страховом рынке определяют следующие объективные и субъективные факторы:

- с сокращением числа страховых организаций происходит стабилизация агентских сетей, что положительно сказывается на эффективности их использования в развитии страхового рынка;
- закрепление страховых агентов в одной страховой организации положительно сказывается на формировании клиентской базы, имидже страховщика и в целом усиливает доверие страхователей к институту страхования;
- в связи с появлением на рынке все более сложных страховых продуктов улучшается система подбора и подготовки страховых агентов и сотрудников страхового брокера, повышения их профессиональной квалификации, в том числе через новые квалификационные требования;
- работа страховых посредников не ограничивается только продажей страхового полиса, она должна распространяться на процесс исполнения договора;
- необходимы согласованные действия всех страховщиков в соблюдении этических норм в кадровой политике и оплате труда страховых агентов и посреднических услуг страховых брокеров, так как укоренившееся на страховом рынке их переманивание за счет повышения комиссионного вознаграждения не всегда соизмеримо с качеством и количеством их труда и отрицательно сказывается на стабилизации каналов продаж страховых продуктов, а также на финансовом состоянии самого страховщика.

Нуждается в законодательном оформлении также возможность создания государственных страховых брокеров для решения конкретных задач. Возрастает роль в заключении договоров страхования нетрадиционных каналов – банков, финансовых компаний, турфирм, почты и др., для которых посредничество в страховании является не основной, а дополнительной функцией. При этом будущее в системе продвижения страховых услуг принадлежит цифровым каналам – интернет-страхованию через сайты страховщиков, мобильным приложениям и цифровым платформам.

А. А. Голуб
ассистент
Е. А. Гуз
ассистент
БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАСШИРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕФАЙЛИНГА В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В результате реализации Стратегии развития налоговых органов в Республике Беларусь на 2021–2023 гг. была достигнута одна из стратегических целей – простые и удобные условия для добровольного исполнения плательщиками налоговых обязательств: