

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: