

*Янковская В.А. Перспективы развития личного страхования в современной России // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2019. – №6 (июнь). – АРТ 508-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>*

**РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**УДК 368.9**

**Янковская Вероника Алексеевна**

Студент 2 курс учетно-финансовый факультет

СтГАУ «Ставропольский государственный аграрный университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

e-mail: [veronika.yanckovskaya@yandex.ru](mailto:veronika.yanckovskaya@yandex.ru)

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В  
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*Аннотация:* Данная статья посвящена вопросам развития личного страхования. Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития личного страхования.

*Ключевые слова:* личное страхование, экономика, финансовая система.

**Yankovskaya Veronika Alekseevna**

A student 2nd year accounting and Finance faculty

StGAU «Stavropol state agrarian University»

Stavropol, Russian Federation

## **PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PERSONAL INSURANCE IN MODERN RUSSIA**

*Annotation:* This article is devoted to the development of personal insurance. The main problems and prospects of personal insurance development are considered.

*Key words:* personal insurance, economy, financial system.

Во всех экономически развитых странах страхование является стратегическим сектором экономики. Трудно предвидеть возможности развития страхового рынка в России, поскольку они зависят от состояния экономики государства, его уровня развития, благосостояния и страховой культуры населения.

Личное страхование - это форма защиты людей от рисков, угрожающих его жизни, трудоспособности и здоровью. Это также важный финансовый механизм, который обеспечивает благосостояние населения.

Между тем, когда речь заходит о состоянии и перспективах развития страхового рынка, страхователь традиционно забывается. В частности, состояние и возможности развития потребительского спроса на страхование в принципе и личного страхования в частности будут определять состояние и возможности развития российского страхового рынка.

В связи с этим я хотел бы обратить внимание на тот факт, что действительно существует серьезная фундаментальная трудность недостаточной независимости возможных российских страховщиков, и она заменяется придуманной проблемой их неразвитой страховой ментальности. Действительно, российские страховщики в качествах ограниченной платежеспособности становятся разборчивыми и не желают, даже не желая платить дополнительные деньги за страхование, тем более

что им часто предлагают страховые продукты, которые далеки от их реальных потребностей.

В целях обеспечения критериев прогрессивного развития рынка необходимо создать стимулы для активизации конкретной работы страховых компаний со страхователями, в частности, для стимулирования деятельности страховых компаний по развитию так называемого «страхового поля». С этой целью следует стимулировать инвестиции в развитие агентских и отраслевых сетей, в распространение страхового образования и консультирование.

Стимулирование работы российских страховых брокеров имеет особое значение для развития российского страхового рынка. Специфика страхования такова, что пользователи страховых услуг часто представлены на рынке через брокера. Это профессиональный страховой брокер, который выражает потребности и интересы потенциального застрахованного - эта мировая практика особенно актуальна для России, где застрахованный, имеющий ограниченную независимость, остро нуждается в так называемой профессиональной «заботе».

По российским критериям процесс стимулирования развития брокерской деятельности означает расширение потребительского потенциала рынка, а значит, создание критериев его расширенного воспроизводства. В то же время Россия является едва ли не единственной страной в мире, где существует НДС на доходы страховых брокерских компаний. Глупости выходят: в нашей стране страховые и перестраховочные премии освобождаются от НДС, а брокерские сборы, которые являются частью этих премий, - нет. Наличие этого недоразумения приводит к тому, что российские брокеры обязаны буквально потерять 18,9% своего дохода.

Проиграть, потому что даже какое-то применимое законодательство в отношении страховых брокеров не было принято в течение десяти лет, однако, налоговые платежи собираются регулярно. В конечном итоге, без учета общей экономической ситуации в государстве и законов его развития все меры по стимулированию страхования будут непродуктивными.

Для того чтобы личная страховка активно развивалась в правильном направлении, вам необходимо выработать надлежащие правила и принять необходимые законы. Для развития личного страхования и страхования долгой жизни нам нужны стимулы для страхователей. Необходимо решить вопрос о разработке надежных валютных инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию жизни.

Разработка личного страхования необходима в следующих областях:

1) предоставить страховым организациям возможность участвовать в решении общественных задач, в частности, обеспечить участие страховых компаний в реформировании пенсионной системы. Развивая пенсионное страхование, правительство решает проблему отсутствия финансирования пенсий и сразу же правительство получает долгосрочные средства в виде страховых резервов;

2) создать условия для развития в нашей стране не только накопительного, но и рискованного страхования жизни, в том числе страхования от смерти и от критических заболеваний. Развитие страхования на случай смерти позволит семье застрахованного лица пополнить доход, потерянный из-за потери кормильца. Также данный вид страхования позволит жителям штата получить компенсацию за ритуальные услуги. Развивая такие виды страхования жизни в Российской Федерации, можно предоставлять дополнительные социальные гарантии населению страны;

3) развивать долгосрочное страхование жизни в России, в том числе с выплатой аннуитетов и аннуитетов. С одной стороны, это позволит привлечь важные денежные вложения, с другой стороны, позволит людям получать дополнительный доход;

4) разработать программы ипотечного кредитования для жителей, которые будут решать основополагающий вопрос социальной защиты жителей - предоставление жилья;

5) развивать социальное страхование от несчастных случаев на рабочем месте, предоставляя право работодателю выплачивать взносы в Фонд социального страхования России или страховую компанию.

Таким образом, предстоящее развитие личного страхования в нашей стране требует развития вышеуказанных направлений. В долгосрочной перспективе рынок личного страхования должен обеспечивать достойный уровень страховой защиты граждан России.

#### **Список использованной литературы:**

1. Вerezубова, Т. А. Страхование: Особенности развития / Т. А. Вerezубова // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 12. – С. 18–22.
2. Галаганов, В. П. Страхование дело / В.П. Галаганов. - М.: Академия, 2018. - 304 с.
3. Логвинова, И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции / И.Л. Логвинова. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 176 с.
4. Кюльбакова М.В., Титова В.В. Современное состояние рынка страхования // Экономика и менеджмент инновационных технологий / Пятигорск 2018.

*Дата поступления в редакцию: 18.06.2019 г.*

*Опубликовано: 23.06.2019 г.*

*© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2019*

*© Янковская В.А., 2019*