

ООО «РОСГОССТРАХ»
ЯРОСЛАВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. П. Г. ДЕМИДОВА

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ:
ПЕРВЫЕ ИТОГИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Материалы XVI Международной научно-практической конференции
(2–5 июня 2015 г., Ярославль)

ЯРОСЛАВЛЬ
2015

УДК 368 (082)
ББК У9(2)271я 43
С83

*Печатается в соответствии с решением оргкомитета
XVI Международной научно-практической конференции*

Материалы изданы в авторской редакции

Редакционная коллегия:

А. И. Русаков (главный редактор) – ректор ЯрГУ им. П. Г. Демидова,
д-р хим. наук, проф. ;
Л. Б. Парфёнова, д-р экон. наук, проф. ;
Е. В. Злобин, канд. ист. наук, доц. ;
А. А. Кострова, канд. экон. наук, доц.

С83 **Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы** : материалы XVI Международной научно-практической конференции (2–5 июня 2015 г., Ярославль) / ЯрГУ, РОСГОССТРАХ. – Ярославль, 2015. – 580 с.: ил.

ISBN 978-5-8397-1073-3

Сборник включает статьи участников XVI Международной научно-практической конференции, организованной Ярославским государственным университетом им. П. Г. Демидова и компанией РОСГОССТРАХ при участии Второго Всероссийского общества страховых знаний. В публикуемых статьях затронуты стратегические проблемы состояния и перспектив развития страхового рынка России и сопредельных государств, подготовки кадров для страховой отрасли.

УДК 368 (082)
ББК У9(2)271я 43

ISBN 978-5-8397-1073-3

© ЯрГУ, 2015
© РОСГОССТРАХ, 2015

2. Аюпов А.А. Методологические основы формирования и использования инновационных финансовых продуктов посредством финансовой инженерии//Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 1. С. 165-169.
3. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.

06.73.65, 06.51.87

ДИСТАНЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

М. В. Полякова, Н. А. Шинкина

Научно-исследовательский университет «Высшая школа экономики»

e-mail: mpolyakova@hse.ru, nathalierise@mail.ru

Аннотация

Использование мультиканальных стратегий в страховом маркетинге требует развития различных каналов продаж, среди которых самый быстрый рост показывает прямое страхование, особенно дистанционное – через Интернет, call-центры, электронную почту. В работе сравниваются российский и зарубежный опыт прямого страхования; анализируются особенности этого канала продаж, и в частности, дистанционного страхования в России; рассматриваются факторы, влияющие на выбор клиентами определенного канала, и направления улучшения дистанционных продаж.

Ключевые слова: дистанционное страхование, прямое страхование, страховой маркетинг

DISTANCE SELLING INSURANCE IN RUSSIA AND ABROAD

M. V. Polyakova, N. A. Shinkina

National Research University Higher School of Economics, Russia

Abstract

The use of multi-channel marketing strategies in the insurance requires the development of different sales channels. Direct writing, which includes both company employees channel and distance selling (the Internet, phone, e-mail, etc.), has shown a significant growth during the last few years. And in this paper we compare Russian and foreign experience in direct writing; analyze peculiarities of the direct sales channel, focusing on the distance selling in Russia; examine areas of distance selling insurance future improvement.

Keywords: remote insurance, direct insurance, insurance marketing

Появившееся впервые в Великобритании более 20-ти лет назад прямое страхование быстро распространилось в европейских странах и Америке. Оформление страховки дистанционно стало доступным в России только в 2008 году, и, несмотря на активный рост этого сегмента, доля прямого страхования в общем объеме подписанных премий на российском рынке по-прежнему отстает от рынков развитых стран. И причин такой ситуации немало.

Прямое страхование (direct insurance, DI) – взаимодействие страховщика и страхователя путем продажи полиса через Интернет, call-центр или офис продаж (центральный офис, филиалы). Однако при покупке полиса через офис теряется часть преимуществ DI. Поэтому далее нас будут интересовать дистанционные продажи полиса, которые дают

возможность самостоятельно рассчитать стоимость, оформить полис на сайте компании, оплатить страховку онлайн и получить полис в электронном виде. В странах с неразвитым законодательством, как в России, служба доставки привозит полис для подписания. Сегодня канал дистанционных продаж развивается наиболее динамично, и, по мнению экспертов, к 2020 году его доля достигнет 25% от объема премии. Такой рост будет стимулироваться и расширением каналов, например, за счет продаж через мобильные приложения (пока доля этого канала составляет около 1%).

Выходя на рынок прямого страхования, компания оценивает привлекательность модели. Среди преимуществ такие факторы, как снижение издержек за счет экономии на комиссии, административных издержек (переход на электронный документооборот); снижение издержек на осуществление выплат при отсутствии давления посредников, увеличение скорости андеррайтинга за счет сокращения цепочки участников процесса, увеличение скорости поступления премий в компанию; рост переговорной силы при взаимодействии с посредниками; высокий уровень пролонгации (многим посредникам важно, чтобы клиент продолжал сотрудничать с ними, а не с компанией). Еще один немаловажный фактор – приобретение имиджа клиенто-ориентированной и инновационной компании. Растет и эффективность рекламы. При этом всегда есть возможность быстро отказаться от данного канала, закрыв раздел на сайте. Конечно, существуют и определенные недостатки у модели: негативная реакция посредников и их уход, высокие издержки входа на рынок (затраты на IT-систему, на привлечение дополнительного персонала на обработку заявок, поступающих с сайта, и в call-центре и т.д.), высокая стоимость привлечения новых клиентов, издержки на доставку полиса. Эти факторы приводят к первоначальной убыточности бизнеса. В России также существуют законодательные ограничения и проблемы регулирования рынка. Но, пожалуй, одним самых важных факторов, препятствующих развитию, является общее недоверие населения к покупкам в Интернете, а также сложность страховых продуктов, требующая очень внимательного подхода при дистанционном выборе. Поэтому многие клиенты предпочитают личное общение виртуальному.

Клиенты должны быть готовы к таким покупкам – свободно владеть Интернетом, хорошо разбираться в тонкостях страхования и уметь четко сформулировать требования к продукту и услугам, которые им нужны, понимать, что можно ожидать от компании при наступлении страхового случая. Поэтому компании дистанционно обычно продают коробочные продукты, такие как КАСКО, ОСАГО, ВЗР и ДМС. Круг таких клиентов, особенно в странах с низким уровнем финансовой грамотности, как в России, достаточно ограничен, а значит и доля дистанционных продаж очень невелика (см. Табл.1), и только небольшая часть компаний в России использует этот канал.

Таблица 1

Структура взносов по каналам продаж

Канал продаж	Доля
Физические лица (включая ИП)	30%
Центральный офис	19%
Кредитные организации	16%
Филиалы	13%
Автодилеры	7%
Брокеры	3%
Страховые организации	1%
Туроператоры, турагентства	0,35%
Интернет	0,2%

Медицинские организации	0,14%
Объекты почтовой связи	0%
Другие юридические лица	11%

Доля прямого страхования во взносах компаний-первопроходцев на российском рынке страхования составляет: около 5% у "Группы Ренессанс Страхование", около 15% у "Либерти Страхование" и почти 90% у "ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ", специализирующейся на прямых продажах. Развитие прямого страхования в России тормозится еще целым рядом факторов, среди которых особенности тарификации (не индивидуальность тарифов) и каналов продаж. Большое количество агентских продаж при низком развитии брокерского канала, большая доля дилерских продаж и отсутствие конкуренции между каналами приводят к тому, что страховые компании скорее борются за посредников (все более вознаграждаемых), чем за клиентов. Кроме того, стоимость привлечения новых клиентов даже при условии отсутствия выплат комиссионных вознаграждений посредникам может достигать 40%.

За рубежом при страховании не жизни доля дистанционных продаж в целом невелика, за исключением Нидерландов (45%) и в Великобритании (21%), где в имущественном страховании на них приходится 18%. Продажа полисов страхования жизни дистанционно наиболее развита в Ирландии (20%), Нидерландах (10%) и в Великобритании (7%). В автостраховании самая большая доля прямых продаж у Великобритании (43% премий). В Германии доля существенно меньше – 8%, а в Бельгии и Португалии составляет около 2%. По данным СЕА, в страховании здоровья лидируют Нидерланды.

Одним из недостатков приобретения полисов через Интернет является необходимость заполнения множества онлайн-форм на сайтах разных компаний при желании сравнить цены. За рубежом этот процесс может занять 20-30 минут, ввиду необходимости введения большого количества данных о страхователе для обеспечения кастомизированности предлагаемых клиентам продуктов. Российские же компании используют минимальный набор данных, с одной стороны, облегчая процедуру для клиента, а с другой, уменьшая точность расчета, делая тарифы усредненными. Решением данной проблемы может стать более активное развитие онлайн-сервисов, позволяющих сравнивать аналогичные продукты различных компаний: при единовременном заполнении формы клиенту предоставляется список компаний и основные характеристики полисов, с возможностью дальнейшего перехода на сайт выбранной компании с целью приобретения полиса.

На выбор клиентом канала продаж для покупки полиса влияет множество факторов, среди которых особо выделяют *цену, время, конфиденциальность, прозрачность и удобство*. В России не всегда предлагают скидки при дистанционной продаже, а это одно из самых важных и привлекательных преимуществ прямого страхования. Далее, электронный страховой полис практически недоступен, и требуется время на его доставку, поэтому фактор времени, как преимущество, также теряется, в том числе из-за необходимости заполнять онлайн-формы, что занимает не меньше времени, чем заполнение схожих форм агентом или брокером. Для подробного изучения оставшихся трех факторов – конфиденциальности, прозрачности и удобства – в работе было проведено исследование юзабилити сайтов, и в частности, калькуляторов 10-ти лидеров рынка прямого страхования по КАСКО в России – компаний Ренессанс (с долей рынка 31,1%), Интач (27%), Ингосстрах (9,8%), а также компаний Liberty, Энергогарант, ВТБ Страхование, Альянс, Согласие, РЕСО, Альфа Страхование. Для сравнения в исследование был включен сайт компании Direct Line – одного из крупнейших европейских страховщиков на рынке прямого страхования.

Сайты компаний оценивались по 20 параметрам, объединенным в три группы: конфиденциальность (защита персональных данных, контактной информации), прозрачность (понятность и доступность терминологии, используемой в расчетах, вопросов пользователю, окончательных условий полиса) и удобство заполнения формы для последующего расчета. Каждый параметр оценивался по шкале от 0 (условие не выполнено) до 5 баллов (условие выполнено целиком). Как видно из таблицы 2, оценка фактора прозрачности в среднем более высокая, чего нельзя сказать о конфиденциальности, находящейся на очень низком уровне.

Таблица 2

Результаты исследования по категориям

Компания	Конфиденциальность	Прозрачность	Удобство
Ренессанс Страхование	45%	91%	84%
Альфа Страхование	40%	71%	58%
Интач Страхование	30%	77%	80%
Согласие	40%	43%	51%
ВТБ Страхование	30%	60%	42%
Альянс	25%	74%	73%
Liberty	30%	54%	40%
РЕСО	30%	57%	36%
Энергогарант	15%	60%	44%
Ингосстрах	15%	34%	47%
Direct Line	88%	90%	91%

Таким образом, результаты исследования показали, что по сравнению с европейским рынком дистанционного страхования, хотя и развитым неравномерно, российский рынок находится на начальной стадии развития ввиду различного рода ограничений и особенностей развития. Следуя общепринятым за рубежом критериям можно существенно сократить это отставание, в том числе и за счет более внимательного отношения к технологиям взаимодействия с клиентом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. И.В. Вялкова, В.П. Емельянцеv. Электронный страховой полис: применение при заключении договора страхования//Журнал российского права №4, 2012.
2. CCIR, ELECTRONIC COMMERCE IN INSURANCE PRODUCTS, 2012.
3. CEA Statistics №39. Insurance Distribution Channels in Europe, March 2010.
4. MOUNT ONYX, Online Insurance Trends, 2012.
5. OLIVER WIMAN. Стратегия развития рынка страхования до 2020-ого года, 2014.
6. Page, Y. (2000), E-commerce in insurance, Informa, London.
7. Savvas Traniz, Direct insurance: the determinants of success, 2012, Gutenberg.
8. Accenture 2013 Consumer-Driven Innovation Survey: Playing to Win.
9. 2015 International Insurance Fact Book. Insurance Information Institute.
10. Д. Силаев. Как сделать эффективный калькулятор страхования на сайте. Юзабилити-подход, 2014.
11. Usabilitylab. Ключевые юзабилити-проблемы калькуляторов КАСКО.
12. Бобриков О.В. Исследование потребителей: критерии удобства пользования онлайн-сервисами, 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ – ПЕРВЫЕ ИТОГИ, ПЛАНЫ И РЕАЛИИ.....	6
О РОЛИ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ А.П. Архипов.....	7
СТРАХОВОЙ НАДЗОР В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЕФОРМ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И.П. Хоминич, Л.Б. Парфенова, О.В. Саввина.....	17
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ Н.Б. Грищенко.....	24
НОВАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ: АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ ИЛИ ШАНС НА МОДЕРНИЗАЦИЮ? А.А. Цыганов.....	28
ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2020 ГОДА И.Л. Логвинова.....	30
ПРОВАЛЫ НА ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЯХ С.Е. Шипицына.....	34
СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Н.В. Клочкова.....	38
РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ, ЕГО ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ И.Г. Кузьмин.....	42
ДОВЕРИЕ СТРАХОВАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ Е.Е. Данилевская.....	45
БАНКОСТРАХОВАНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РФ Ю.М. Ильиных, Н.В. Щербакова.....	49
НЕОБХОДИМОСТЬ КОРРЕКТИРОВКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ В РОССИИ В.П. Иванова.....	56
ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ Г.Н. Кайгородова.....	60
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Ю.Е. Клишина, О.Н. Углицких.....	64
ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ РИСКОВ В РОССИИ Агафонов Н.И.....	69
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	

Е.Р. Мингазина	73
ПРОБЛЕМАТИКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	
О.Ю. Донецкова	80
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ В РОССИИ	
А.Н. Айриева	83
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	
Т.В. Колесникова	88
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ В РОССИИ	
Т.А. Батрова	92
ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ	
И.А. Долматович	96
СТАНОВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
О.Ю. Красильников	100
РЫНОК СТРАХОВЫХ ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ В РОССИИ: КАЧЕСТВО, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Ю.А. Тарасова, А.А. Нигматуллина	104
РИСКОВЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ	
Н.В. Миропольская, Г.Е. Бажанова	110
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОСАГО В РОССИИ	
Т.А. Белоусова	114
УЧАСТИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ДЕПОЗИТАРИЕВ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ	
Е.В. Козлова	117
КЛЮЧЕВЫЕ ПЕРИОДЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В 2000-2014 ГГ. В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Д.В. Брызгалов	120
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ	
О.Э. Курбанова	124
ИНСТИТУТ СТРАХОВАНИЯ И КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ: ЦЕННОСТИ И РИСКИ	
С.А. Данилов	127
СТРАХОВАЯ УСЛУГА КАК ФОРМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА	
Л.Б. Парфенова	130
ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ОБЩЕСТВЕ	

Н.И. Рябинина	133
О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ	
И.Ю. Постникова	138
СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО РЫНКА	
О.И. Русакова	141
НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	
Д.П. Алякина	145
СТРАХОВОЙ РЫНОК В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Е.А. Григорьева	151
СТРАХОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ: ВОПРОСЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО И ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ	
Н.С. Медведева	154
РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	
Х.Э. Таймасханов, А.Х.Цакаев	158
ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ.....	
166	
ИЗ ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ И ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ ВЫПУСКНИКАМИ СПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 080118 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)	
Т.Ю. Акатова, Е.В. Фотина	167
ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	
Е.В. Горбаль.....	169
ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ СТУДЕНТА НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ СТУДЕНЧЕСКОГО СТРАХОВОГО АГЕНТСТВА УФИМСКОГО ФИЛИАЛА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА	
Г.В. Горбунова	171
РОСГОССТРАХ И КОЛЛЕДЖ: ТОЧКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ	
Ю.В. Дмитриева	175
ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Т.П. Дручек	178
НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	
Е.В. Злобин, Л.А. Марусенкова.....	181
РАЗВИТИЕ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА	
Н.В. Кириллова	184

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СПО	
Н.Ю. Кузнецова, Е.В. Лемешева	187
МЕЖИНТЕГРАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ СТРАХОВОГО ДЕЛА - ЗАЛОГ ПОДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА	
Е.Н. Кушикова, Л.Н. Горбунова	190
ОПЫТ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ ЯРОСЛАВСКИМ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ КОЛЛЕДЖЕМ	
Я.Е. Максимова, Н.Ю. Прудова, О.Н. Семенова	194
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ ПО СТРАХОВОЙ ТЕМАТИКЕ: ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ	
М.В. Моисеенко	197
ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖПРЕДМЕТНЫХ СВЯЗЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СТРАХОВАНИЕ» В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ	
Е.А. Мухина	202
INSURANCE ENGLISH: ОСОБЕННОСТИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И ОПЫТ ПРЕПОДАВАНИЯ	
Е.В. Небольсина	205
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ	
Г.Ю. Нижегородова	209
ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Е.В. Пещерикова	213
КРОСС-ТРЕНИНГ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ СТРАХОВАНИЯ	
Т.В. Перова	216
ОПЫТ, КОТОРЫЙ СЕГОДНЯ СТАЛ БАЗОВЫМ МЕТОДОМ ОБУЧЕНИЯ В РОССИЙСКИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ	
Н.Е. Самылина	220
НЕДЕЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА КАК МЕТОД ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ	
Н.В. Санчаева	223
ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ	
Е.В. Солопенко	225
СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ФОРМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИМИДЖА СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
В.Г. Халин, Г.В. Чернова	229
АКТИВНЫЕ ФОРМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ СТРАХОВЫХ ДИСЦИПЛИН	
М.Г. Чикишева	233

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ.....	236
ПРАВОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	
Г.Р. Игбаева, З.Р. Шакирова	237
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	
А.Э. Каримуллина.....	241
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВЫХ ГАРАНТИЙ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ИНЫМИ ГАРАНТИЯМИ ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЗДОРОВЬЮ СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ	
О.В. Корнеева.....	244
СТРАХОВЩИКИ КАК СУБЪЕКТЫ СТРАХОВОГО ДЕЛА: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ	
Ю.С. Овчинникова	248
ЭКОНОМИКА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	252
РОЛЬ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
А.С. Векшин, О.И. Векшина.....	253
РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
А.В. Вериго	256
СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Т.А. Вerezубова	260
СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МИНИМИЗАЦИИ ЕЕ РИСКОВ	
Г.И. Вовненко.....	264
СПЕЦИФИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	
С.Г. Журавин, В.Н. Немцев, Е.Е. Жданова	267
БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СУБЪЕКТЕ РФ В КОНТЕКСТЕ АКТУАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА	
Н.А. Истомина	274
ТЕНДЕНЦИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УЧЕТА СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	
С.А. Калайда.....	277
ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
А.А. Кострова.....	279
НЕПРЕРЫВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ	
Т.Ю. Новикова	283

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	
А.А. Пугачев	286
ИССЛЕДОВАНИЕ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ	
Г.Х. Пыркова, А.А. Мустафина	290
КАЧЕСТВО СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ФАКТОР И ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	
Л.В. Чернецова	293
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОГО СЕКТОРА РЕГИОНА	
Е.М. Хитрова	298
АКТУАРНЫЕ РАСЧЁТЫ И СТАТИСТИКА	302
МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО	
В.А. Балаш, О.С. Балаш	303
Факторный анализ нетто-комиссии в разрезе направлений страхования	
С.В. Кекелева	305
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ И РЕГРЕССИВНЫЙ ОТБОР	
Ю.М. Клапкив	312
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СТРАХОВОМ ДЕЛЕ	
Л.М.Клапкив	316
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	
О.В. Климовец	319
УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПРЕВЫШЕНИЯ БЮДЖЕТА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОГО РЕЗЕРВА ДЛЯ НАИБОЛЕЕ РИСКОВАННЫХ ЗАДАЧ	
А.В. Коновалова	324
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЕНСИОННЫХ СХЕМ ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ	
С.С. Михайлова	328
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СУБСИДИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ	
В.В.Носов	331
ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ	336
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ПЕРЕД Пассажирами	
Е.В. Андреева	337
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ	

Ю.Т.Ахвледиани	341
СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	
А.А. Аюпов, А.А. Курилова, О.Ю. Фролова.....	343
СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ И СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ И УЧЕТА	
А.И. Аюпова	346
СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ	
М.В. Баринов	350
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ВЛИЯНИЯ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ	
Т.Е. Гварлиани	352
СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРОПЕРАТОРОВ И ТУРАГЕНТОВ В РОССИИ	
Ю.В. Грыззенкова.....	356
СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УГЛЕДОБЫЧЕ	
А.С. Гусак	358
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
О.Л. Домнина	362
СТРАХОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
О.Е. Иванова.....	365
ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ – ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	
В.Р. Евдокимова	370
ВНЕДРЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЛЕСА НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ КАК РЕЗЕРВ РАСШИРЕНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА	
Н.Н. Калашникова.....	373
ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	
Е.С. Коротковская.....	377
ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ АГРОТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИНДЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ	
О.В. Маяковская.....	381
СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ	
И.Р. Мирсаитова, О.Н.Ефимов	383
СТРАХОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ	

Л. М. Сафина, Т.В. Никонова	388
ДЕЙСТВУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ СТРАХОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ	
Е.А. Смирнова, Н.Н. Мокеева	391
ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ ПУТЕМ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК СВОП НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ	
О.В. Сомова	393
КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО РАЗВИТИЮ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	
И.М. Подколзина.....	396
СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	
П.А Харина, Н.Н.Мокеева.....	400
К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАХОВАНИЯ	
А.В. Харламов	402
СТРАХОВАНИЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ РИСКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	
Т.Н. Черногузова.....	406
ПРИНЦИПЫ ПРЕИМУЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	
Н.Н Шандакова, О.Ю.Семькина.....	409
К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ РИСКОВ В СФЕРЕ ТУРИЗМА	
В.Г. Шепилова.....	412
ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ – ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
417	
СОСТОЯНИЕ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Е.В. Агеева.....	418
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	
Т. В. Акимова	422
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ	
Л.А. Белькова	426
АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ЗА 2011-2014 гг.	
Ю.Н. Верещагина, Л.А.Савиных	429
СТРАХОВАЯ СИСТЕМА ГАРАНТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ И РЕЗЕРВОВ	
Е.А. Ермакова.....	433
ТЕХНОЛОГИЯ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РИСК- МЕНЕДЖМЕНТА РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ	
Я.Р. Гильдеева	437

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ: НОВЫЕ РЕАЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
Е.В. Жегалова	440
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММ UNIT-LINKED В РОССИИ	
О.Н. Козлова , О.Г. Кушнир	445
ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО И ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	
О.С. Ляховненко	449
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И УКРАИНЕ	
Т.Д. Одинокова	453
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА СТРАХОВАНИЕ ДЕТЕЙ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ	
М.Н. Степанова	457
НАКОПИТЕЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННОГО ОПЫТА	
Ю.В. Семернина, Е.А. Коробов, А.В.Мартынова	460
ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИИ	
О.В. Сенокосова	464
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛИСА ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ С ДРУГИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕНЕГ	
Ю.А. Тарасова, А.З. Мирзова	467
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ	
Т.В. Тихомирова	472
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИИ В УСЛОВИЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ	
Т.Э. Тюрина, Г.А. Бойко	474
АНДЕРАЙТИНГ, ПРОДАЖИ, ПРОДУКТЫ И ДРУГИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	479
ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ КАК МОТИВАЦИОННЫЙ ФАКТОР К ИННОВАЦИЯМ	
И.А. Вавилова	480
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
А.В. Головки	483
ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРИ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СОЦИАЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ	
А.А. Даутова, О.Н.Ефимов	485

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В СТРАХОВАНИИ	
В.В. Дрошнев.....	489
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ РАДИКАЛЬНЫХ И УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ	
С.В. Ермасов.....	493
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СТРАХОВАНИЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	
К.А. Жичкин.....	496
АКТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ БАНКОВСКО-СТРАХОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
С.Г. Журавин, Е.О. Самородова.....	500
АНДЕРРАЙТИНГ В АВТОСТРАХОВАНИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА	
Р.Н. Касимов.....	504
РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	
Н.П. Кузнецова.....	507
НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА	
Е.В. Коротковская, И.И. Степанов.....	511
ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ТУРОПЕРАТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Е.С. Милинчук.....	514
ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ ИЛИ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ В СТРАХОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	
Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Суходоев.....	518
РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ - ЧТО ОСТАЁТСЯ В КАНАЛАХ ПРОДАЖ	
А.Ю. Поберий.....	523
СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПРОДУКТ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАХОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
И.В. Пономарева.....	526
ДИСТАНЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ	
М.В. Полякова, Н.А. Шинкина.....	530
ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
Е.А. Разумовская, В.В. Фоменко.....	534
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ	
П.В. Синичкин.....	538
КАНАЛЫ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	

И.А. Сударикова.....	541
СТРАХОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ ОБЩЕСТВА ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ	
О.Н.Сусякова.....	545
ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ГОРОДСКИХ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ УБЫТКОВ	
Д.В. Суетин.....	550
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СТРАХОВЫХ УСЛУГ	
Р.Ф. Тугушев	558
РОЛЬ СТРАХОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	
Ю.Ю. Финогенова.....	561
НОВОЕ СТРАХОВАНИЕ – УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВЫМ ПРОДУКТОМ В РУКАХ КЛИЕНТА	
А.Б. Якушин	564

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ:
ПЕРВЫЕ ИТОГИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Материалы
XVI Международной научно-практической конференции
2–5 июня 2015 г.
Ярославль

Подписано в печать 20.05.2015. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 33,7. Уч.-изд. л. 43,5
Тираж 500 экз. Заказ № 1570.

Отпечатано в типографии ООО «Филигрань»
150049, г. Ярославль, ул. Свободы, 91.
pechataet@bk.ru