

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye->

%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B

Тип работы: ВКР (Выпускная квалификационная работа)

Предмет: Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАХОВОГО РЫНКА 11

1.1 Понятие, классификация и виды страхования 11

1.2 Страховой рынок и его структура 15

1.3 Регулирование страхового рынка в Российской Федерации 21

1.4 Особенности применения инноваций в страховании 23

2 АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАХОВЫХ ИННОВАЦИЙ 31

2.1 Анализ динамики страховых услуг (2015-2018 гг.) 31

2

2.2 Анализ отраслевых рынков страхования 39

2.3 Анализ применения инновация на рынке страхования 46

2.4 Преимущества и недостатки развития страхового рынка 47

3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ РОССИИ 55

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 61

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 66

ВВЕДЕНИЕ

С начала 2000-х годов в России происходили значительные изменения в страховой отрасли, обусловленные развитием рыночных отношений, появлением зарубежных компаний, увеличением спроса на страховые услуги в разных секторах экономики, интеграцией новых экономических механизмов и коммуникационных технологий в бизнес-процессы страховых компаний.

Результатом стал совершенно иной страховой рынок, в котором выделились явные лидеры, демонстрирующие высокие стандарты обслуживания и организации бизнеса, совершенно иной спектр страховых услуг, новые акценты и методы их продвижения.

В то же время экономический кризис последних лет оказал негативное влияние на отрасль и динамику ее развития,

3

многие компании не смогли выжить при таком давлении внешних экономических факторов, влияние государства также привело к реструктуризации страхового сектора. Однако в современных условиях конкурентоспособность страховых организаций в большой степени определяется их инновационностью и умением интегрировать и применять инновационные методы и технологии в разработке и

продвижении страховых услуг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

1.1 Понятие, классификация и виды страхования

Страхование – это производная от макроэкономики, все, что происходит в экономической сфере, обязательно сказывается на страховом рынке, только ощущается это влияние с некоторым опозданием. Именно поэтому мы можем говорить о существовании некоего временного отрыва трендов нашего рынка от макроэкономических тенденций.

Начало 90-х годов стало возрождением страхового рынка в России. Указом президента от 29 января 1992 г.

государственные и муниципальные страховые предприятия преобразуются в акционерные страховые общества (АКО) закрытого и открытого типа и в страховые товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Закон РФ “О страховании” (от 27 ноября 1992 г.) вступил в силу 12 января 1993 г. В 1996 г. вышло постановление правительства “О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в Российской Федерации”.

Страхование - отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов

4

Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.[1] Виды отраслей страхования представлены в таблице 1.1.

1.2 Страховой рынок и его структура

Понятие «страховой рынок» объединяет в себе две неоднозначные категории, а именно – «рынок» и «страхование». Под рынком понимают конкретные экономические отношения по поводу купли-продажи, а также систему институтов, которые организуют на рынке отношения обмена.

Страховой рынок — это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты, по-другому – это область формирования спроса и предложения на страховые услуги.

Современный страховой рынок России формируется на основе действующего законодательства на базе сложившихся страховых институтов.

Участниками отношений на страховом рынке являются: страхователи, страховщики, страховые агенты, страховые брокеры.

1) Страхователями признаются юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона. Страхователи вправе

5

заключать со страховщиками договоры о страховании третьих лиц в пользу последних (застрахованных лиц).

2) Застрахованный (посмертный получатель, выгодоприобретатель, правопреемник, бенефициарий) – в договорах личного страхования – лицо, в чью пользу

заключен договор страхования, которое имеет право получить компенсацию при наступлении страхового случая или выкупную сумму при досрочном расторжении договора.

3) Страховщики – юридические лица любой организационноправовой формы, предусмотренной законодательством РФ,

созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества) и получившие на нее в установленном законом порядке лицензию. Страховщики могут осуществлять страховую деятельность через страховых агентов и страховых брокеров.

Государственные страховые компании – это организации, базирующие свою деятельность на государственной собственности. В РФ государственный сектор на страховом рынке представлен АО «Росгосстрах».

Акционерное страховое общество (общество с ограниченной ответственностью) – форма страховой компании, основанная на объединении капитала нескольких экономических субъектов.

4) Страховые агенты – физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховыми агентами – юридическими лицами выступают обычно бюро брачных знакомств, туристические агентства, юридические консультации и нотариальные конторы,

6

которые наряду с услугами основной деятельности предполагают оформить те или иные договоры страхования. Посреднические услуги страховых агентов оплачиваются по фиксированным ставкам, в % или в промилле от объема выполненных работ. На сегодняшний день в мировой практике выделено три основных типа агентских сетей.

1.3 Регулирование страхового рынка в Российской Федерации

К основным законам, регламентирующим страхование в России относят:

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018)

"Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) (прежде он назывался Законом "О страховании") – это основной нормативный правовой акт, регламентирующий страховые отношения. В нем определены основные правила формирования страховых резервов, определенные Федеральной службой по надзору за страховой деятельностью и относящиеся к страховщикам, их формирующим.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК),

одна из глав которого посвящена только гражданскоправовым отношениям в области страхования.

3. Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», также регламентирующий отношения

субъектов страхового рынка. Его особенностью является то, что он был принят ранее ныне действующего Гражданского Кодекса, в связи с чем часть его норм уже потеряли свою

7

актуальность и законную силу, однако он определяет режим правила разрешения таких, так называемых, коллизий.

Важной особенностью системы страхового законодательства является приоритет Гражданского кодекса РФ над вышеуказанным законом.

1.4 Особенности применения инноваций в страховании
Инновационные направления в страховой деятельности являются актуальным направлением на современном этапе и играют большую роль, так увеличивается прибыль и страховой фонд компании, совершенствуется работа страховой компании, что увеличивает репутацию за счет увеличения числа страхователей.

На современном этапе невозможно обойтись без инноваций, так как инновации всегда ассоциируются с востребованностью нововведений в конкретной ситуации и наличием инвестиционного потенциала.

Термин «инновация» стал использоваться в переходной экономике России как русский вариант слова «innovation», что в дословном переводе означает «новшество», «нововведение», «новаторство».

Применение инноваций привлекает своей актуальностью, так как именно инновации в страховании являются главной задачей страховой компании и сущность ее состоит в том, чтобы, используя лучшие отечественные, мировые традиции создать такую экономическую, организационную систему взаимоотношений страховщиков с государством, пользователями страховых услуг, которая могла гибко, оперативно реагировать на все тенденции в развитии

8

потребительского спроса, предлагая конкретные виды страховых услуг конкретным клиентам, сохранив доступность страхования для самых различных слоёв населения, независимо от возраста, рода занятий, получаемых доходов и других факторов.

Инновации в страховой деятельности, во-первых, совершают переход от уже существующих методов к новым, а также происходит переход от массового потребления к индивидуальному. У клиентов сформировались свои требования и ожидания относительно предлагаемых страховых услуг. С одной стороны, индивидуализация потребления приводит к тому, что каждый продукт (услуга) должны удовлетворять конкретные потребности конкретного клиента. С другой – продукция должна поставляться тем способом, который удобен для клиента, включая новые направления при покупке страховой защиты.

На современном этапе значительно вырос интерес именно к нововведениям, как к страховому продукту, так и к системе его обслуживания. В страховании, например, потребитель услуг уже не просто хочет иметь полис на случай повреждения автомобиля. Страхователь желает, чтобы в полисе были предусмотрены эвакуация, ремонт поврежденной автомашины, а при необходимости и замена ее на время ремонта, оказание первой медицинской помощи пострадавшим. Клиент ожидает новый страховой продукт, обладающий многими свойствами, мультиатрибутивными. Во-вторых, инновации по мере развития страхового рынка и ограниченного числа клиентов страховых компаний (в России

застраховано не более 10% рисков) усиливается конкуренция между ними. Вначале это проявлялось в снижении цен на страховые услуги, особенно в автомобильном страховании и

9
страховании путешественников. Однако, снижение цен не беспредельно. Поэтому необходимо создавать такие страховые продукты, включают максимально большой выбор предлагаемых услуг, и тогда борьба за клиента неминуемо перейдет в сферу обслуживания и качества страховых продуктов.

2 АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАХОВЫХ ИННОВАЦИЙ

2.1 Анализ динамики страховых услуг (2015-2018 гг.)

Страховой рынок за последние десятилетия показал высокие темпы развития и реструктуризацию услуг. Объем страховой премии в расчете на одного жителя России составляет 8,7 тыс. рублей. Население и бизнес на текущий момент страхуются неохотно.

Недостаточно развита соответствующая нормативная правовая база, мало экономических стимулов. Требуется развитие институтов, призванных сбалансировать интересы страховщиков и страхователей, повысить уровень доверия к отрасли и внутри нее.

Для страхового рынка России характерен недостаточно высокий уровень доверия, причем как со стороны страхователей к страховщикам, так и наоборот.

Среди ключевых причин подобной ситуации, наряду с невысокой финансовой устойчивостью ряда страховщиков и случаями ухода компаний с рынка без выполнения обязательств, следует отметить и недостаточную развитость инфраструктуры рынка.

10

Рынок российского страхования к 2019 году все больше приобретает европейскую модель, приобщается к единой финансовой системе. Для обеспечения рисков гражданам и бизнесу нужно думать самостоятельно. Для этого страховщики и государственный институт разработали все необходимые возможности и инструменты.

Оценка современного состояния рынка страхования показывает активное участие государства в поддержке отечественных компаний и санации недобросовестных участников рынка. По итогам анализа динамики рынка в первом полугодии 2018 года ушли из отрасли 11 компаний.

Устранение было самостоятельным, по большей части из-за нехватки собственного капитала на поддержание резерва.

Учитывая равные условия для всех участников рынка, рейтинг страховщиков в 2019 году серьезно не изменится.

Согласно практике, все новые игроки обладают серьезным капиталом и финансовой поддержкой. Примером таких участников является Сбербанк с выделенной группой ипотечного страхования. Результат появления сервиса «Клик дом» является закономерным, созданным под реалии и потребности клиентов.

Из рис. Видно, что о добровольным non-life видам темпы роста премий и выплат практически совпадают. По

страхованию жизни и обязательным видам динамика изменения премий и выплат разнонаправлена. В целом по рынку темп роста премий превышает темп роста выплат.

11

2.3 Анализ применения инновация на рынке страхования

Мобильные банки и приложения, бесконтактные платежи и прочие атрибуты финтеха прочно вошли в нашу обыденную жизнь, экономя время и делая движение денежных средств прозрачным и понятным процессом для всех пользователей. До определенного момента страхование оставалось в стороне от инноваций, но в последние годы инвестиции в страховые технологии – InsurTech – исчисляются миллиардами. Причем, на этом поле будут воевать за рынок не только страховые гиганты, но и многочисленные стартаппроекты, готовые вывести понятный и нужный пользователю продукт, который не только экономит время, но главное – объясняет, что такое риски и как можно ими управлять. Можно выделить следующие актуальные инновационные тренды на рынке страхования:

1. Автоматизация процесса на всех звеньях цепочки создания продукта. Несмотря на то, что объем покупок страховых полисов оффлайн до сих пор превышает объем полисов, приобретенных онлайн, результат практически стопроцентной автоматизации всех процессов страхования неизбежен. Оцифровка страхования приведет к высвобождению человеческих ресурсов в сегменте страхования, и, самое главное, к уменьшению стоимости страхового продукта за счет сокращения количества времени обработки транзакций и вовлеченности сотрудников страховых компаний.

2. Тренд «all-in-one». Еще один важный тренд, логически следующий из глобального первого – тренд «all-in-one», позволяющий получить любой страховой продукт в одном месте. Фактической реализацией этого тренда является

12

появление онлайн агрегаторов, таких, как RiskMarket. Пользователь доверяет бренду, который прозрачно и надежно выстраивает систему поиск-оформление-покупка и привыкает к навигации на сайте. Ему не надо тратить время на изучение сайтов и посещение офисов страховщиков. Все предложения собраны в одном месте и формируются конкретно под запрос пользователя. С одной стороны, покупатель не ограничен выбором страховой компании, с другой – понятная навигация, быстрое оформление и отсутствие добавочной стоимости за услуги.

2.4 Преимущества и недостатки развития страхового рынка

Развитие страхового рынка, безусловно, формирует больше преимуществ для потребителей страховых услуг, так как появляется больше страховых продуктов и услуг, которые востребованы и позволяют повысить качество жизни населения. В данном отношении развитие конкуренции на рынке, выделение проактивных компаний-лидеров способствует повышению качества сервиса и гарантий соблюдения качества оказания страхования.

В то же время считается, что страховой рынок не столь продвинут технологически, как, например, банковский. Нет о кардинальных изменениях в страховании или о технологических прорывах. Кажется, что страховщики следуют чужим инновациям и подхватывают их с большим опозданием, уже после других рынков.

Если говорят о дигитализации страхования, то почти в 100% случаев вспоминают электронное ОСАГО, хотя это один из самых банальных и примитивных примеров. Более того, рост

13

электронного ОСАГО связан вовсе не с качественными изменениями технологий и инфраструктуры, а исключительно с проблемой убыточности и так называемых токсичных регионов. Дело в том, что в нескольких регионах крайне активны автоюриссты; они отсуживают у страховщиков огромные штрафы и выплаты по ОСАГО, причем зачастую вступая в сговор с судьями, подтасовывая документы. Не все автоюриссты мошенники, но в некоторых регионах их деятельность приобрела такой масштаб, что страховщики пытались сократить там продажи ОСАГО всеми возможными способами.

Но введение обязательных продаж е-ОСАГО нивелирует эти усилия: если офис продаж можно закрыть, а агентам не давать бланки полисов, то сайт работает во всех регионах и не продать е-полис нельзя (точнее, почти нельзя, но это уже другая история). В результате в электронных продажах ОСАГО лидируют такие регионы, как Краснодарский край, Волгоградская область, ряд республик Северного Кавказа — и это как раз те самые токсичные регионы.

Однако, конечно, не все так печально. Рынок придерживается тенденции на снижение комиссионных выплат брокерам и агентам по ОСАГО, чтобы не повышать тариф и в то же время получать прибыль. Расширение тарифного коридора позволило страховым компаниям сделать тарифы более справедливыми для разных категорий автовладельцев, что мы уже и видим на изменяющейся средней цене полиса.

Почти каждый день появляются новости, что та или иная страхования компания в таких-то регионах понизила тарифы, а в таких-то повысила. Ясно, что, как минимум, в тех регионах, где проникновение ОСАГО плотное - Москва,

14

Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург, - средняя стоимость полиса снизилась или осталась на прежнем уровне. Это касается регионов, где уже сложился хороший, отстроенный рынок ОСАГО. А в токсичных регионах цена, может быть, и повысилась.

По данным РСА, в большинстве регионов средняя цена полиса ОСАГО все же снижается. Цены остались на прежнем уровне или снизились как минимум в 61 регионе, в которых проживает 90 процентов всех автовладельцев.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ РОССИИ

Инновационность страхового рынка будет с каждым годом осиливаться. Внедрение инноваций будет развиваться в

направлениях, представленных в таблице 3.1.

По мнению экспертов, спрос на новые страховые продукты будет настолько разнообразным, что определить, что должно войти в премиальный набор, станет затруднительно. Премиальность будет заключаться в конкретном подборе тех или иных страховых пакетов, а разнообразии страховых продуктов, которые каждый будет выбирать сам, скорости оформления полиса и времени на получение компенсации в случае наступления риска.

В России внедрение инновационных технологий в сфере страхования в большей степени оно тормозится из-за нежелания изменений и отсутствия финансирования. А развивать технологии можно и в текущей правовой базе.

15

Многие страховые компании ведут свою деятельность в правовых рамках, и у их клиентов не возникает никаких рисков при покупке полисов через наш сервис. Все страховые компании, представленные на riskmarket.ru имеют действующие лицензии ЦБ РФ. Оформленные полисы сразу записываются в базы страховщиков. И страховая защита по полисам наступает в сроки, указанные в них.

Ответственность за выплаты по полисам - это работа страховой компании. Но собираем отклики от наших пользователей о том, что понравилось и что не понравилось при урегулировании убытков, чтобы дать страховщику обратную связь для улучшения качества обслуживания.

Блокчейн-технологии – широкое понятие, включающее в себя разнообразный перечень продуктов, которые можно разработать на его базе. Есть продукты, которые можно сегодня создать и использовать в России без проблем. Есть продукты, для которых правовые вопросы не урегулированы.

Инновации – это не только уникальные изобретения или новые открытия, новшества проникают во все сферы жизни. Инновации фокусируются на эффективности, а в бизнесе – на экономической рентабельности. Отличительным качеством новатора является визионерское и нестандартное мышление.

Для современных организаций по всему миру и в любой отрасли масштабные инновации являются критической составляющей успешных бизнес-стратегий, охватывающие, в том числе, разработку и внедрение новых продуктов и услуг. Технологические компании, в свою очередь, готовы предоставлять необходимые ресурсы, экспертизу и

16

инструментарий, что особенно важно для бизнесов и организаций, у которых недостаточно своих компетенций.

Инновации являются залогом развития любой отрасли, в том числе страхового рынка. За последние годы страховой рынок России существенно изменился, как структурно, так и представленностью страховых компаний, появились новые продукты и услуги, отраслевые ниши. В целом, изменения привели к повышению качества обслуживания клиентов и формированию более актуального ассортимента продуктов и услуг.

Страховой рынком развивается в соответствии с

общемировыми тенденциями и это демонстрирует как прогрессивные, так и негативные аспекты процесса изменения отраслевой структуры и темпов модернизации и инновационной активности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р) URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70323750/> (дата обращения: 08.04.2019)
3. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Консультант плюс. Законодательство 17
4. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Консультант плюс. Законодательство
5. Адамчук, Н. Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н.Г. Адамчук. - М.: МГИМО-Университет, Российская политическая энциклопедия, 2015. - 592 с.
6. Вerezubova, T. A. Страхование: Особенности развития / Т. А. Вerezubova // Финансы. Учет. Аудит. - 2016. - № 12. - С. 18-22.
7. Веселовский, М. Я. Страховой сервис: моногр. / М.Я. Веселовский. - Москва: ИЛ, 2018. - 288 с.
8. Галаганов, В. П. Страховое дело / В.П. Галаганов. - М.: Академия, 2018. - 304 с.
9. ДМС продолжает расти благодаря популярности чекапов и ярмарок здоровья // URL: <https://consultcct.ru/blog-9198/242.html> (дата обращения: 08.04.2019)
10. Жилкина А.Н. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. 2012. № 2 (42), URL: <http://www.meconomy.ru/art.php?nArtId=4030> (дата обращения: 08.04.2019)
11. Зачем нам нужны страховые компании и страховые услуги?. - М.: Интеллект-Центр, 2018. - 128 с.
12. «Ингосстрах» появится в «Справочнике врача» // URL: <https://consult-cct.ru/fakti/15151.html> (дата обращения: 08.04.2019) 18
13. Инновации в страховых технологиях // URL: <https://esm-journal.ru/post/Innovacii-v-strakhovykh-tehnologiyakh--insurtech.aspx> (дата обращения: 08.04.2019)
14. Логвинова, И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции / И.Л. Логвинова. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 176 с.
15. Мазаева М. В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг. 2011. №1 (101). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-povedeniyeuchastnikov-strahovogo-rynka-sotsiologicheskiiy-podhod-kizucheniuyu> (дата обращения: 08.04.2019).
16. Мамедалиева, О. Д. Страхование гражданской ответственности / О.Д. Мамедалиева. - Москва: РГГУ, 2016. - 843 с.

17. Онлайн необратим // URL: <https://consultcct.ru/strahovanie/onlajn-neobratim.html> (дата обращения: 08.04.2019)
18. Осенко, С. А. Страхование: новые акценты в развитии / С. А. Осенко // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 5. – С. 24–25.
19. Потачина Т. В. Обязательное государственное страхование и его сущность // Молодой ученый. — 2018. — №3. — С. 139-141. — URL <https://moluch.ru/archive/189/47920/> (дата обращения: 08.04.2019).
20. Рыбкин, Иван Кросселлинг в страховании. Новейшие технологии продаж / Иван Рыбкин, Эдуард Падар. - М.: Институт общегуманитарных исследований, 2018. - 208 с. 19
21. Савина Н.Е. Инновации в российском страховании: мода или необходимость? // Вестник Финансового университета. – 2014 <https://financetp.fa.ru/jour/article/viewFile/468/373> (дата обращения: 08.04.2019)
22. Сильченкова Т.Н. Инновации в страховании – актуальное направление на современном этапе http://www.silchenkova.ru/innov_v_strahov/index.html
23. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р) URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70323750/> (дата обращения: 08.04.2019)
24. Страхование. - М.: Экономистъ, 2017. - 876 с.
25. Страхование: принципы и практика: пер. с англ. / Д. Бланд. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 416 с.
26. Страхование в России: новости: рейтинги: аналитика: страховые компании: словари: курсы и тренинги: издательство: вакансии и резюме: независимый сайт о страховании в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.allinsurance.ru](http://www.allinsurance.ru) (дата обращения: 08.04.2019)
27. Страховой рынок в России в 2018 году. Аналитический отчет // URL: http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Аналитический%20обзор-%20страховой%20рынок%20-2018.pdf
28. Титович, А. А. Менеджмент риска и страхования / А.А. Титович. - М.: Высшая школа, 2016. - 272 с. 20
29. Широких Ю.В. Инновации в страховании жизни: инвестиционное страхование // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 февр. 2017 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 185-188
30. Без аварий дешевле // URL: lsurepress.ru (дата обращения: 08.04.2019)

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye->

<https://studservis.ru/gotovye-%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B>

