

учасниками ринку, а параметри залученого капіталу повинні бути привабливішими;

– по-третє, інвестори також мають відчувати переваги від функціонування організованого ринку у контексті розвитку Інтернет-трейдингу.

Реалізація зазначених заходів дасть можливість посилити роль організованого ринку цінних паперів в інвестиційних процесах, і, відповідно, сприятиме економічному зростанню. Тільки за таких умов показники біржового ринку, зокрема біржові індекси, можна буде розглядати як адекватний індикатор економічного розвитку.

Література

1. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2002-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

Письменна Т. В., к.е.н.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогодні актуалізувалися проблеми, які супроводжують функціонування страхового посередництва в Україні. Тому виникає необхідність у визначенні шляхів вирішення цих проблем, щоби забезпечити розвиток страхового посередництва на страховому ринку України. Проте спершу потребують відповідей такі запитання: Яке значення страхового посередницького ринку України? Які переваги страхового посередництва над прямим продажем страхових послуг? Які етапи виникнення страхових посередників? Хто такі страхові посередники та які основні види їх діяльності? Який поточний стан страхового посередництва в Україні та за кордоном? Такий алгоритм дій дасть змогу дослідити дане питання в площинах минулого, теперішнього та майбутнього часів.

У колі фахівців зі сфери страхування висловлено думку, згідно з якою без високопрофесійних каналів дистрибуції страхових послуг страховим компаніям дуже важко залучати значну кількість клієнтів. Споживачів страхових послуг на ринку страхування повинні представляти професійно підготовлені спеціалісти, так само, як це роблять ті, хто знайомить зі страховими компаніями. Наявність великої кількості страхових посередників дасть змогу активізувати вітчизняний страховий ринок і наблизити його до світового ринку страхування [1].

Загальна перевага страхового посередництва в системі реалізації страхових послуг над прямим продажем пояснюється кількома факторами. По-

перше, вибір страхового полісу, що якнайкраще відповідає потребам конкретного споживача, часто вимагає індивідуального підходу та ретельного аналізу кількох пропозицій на ринку страхування. В такому випадку порада компетентної особи буде особливо цінною і користуватиметься попитом зі сторони потенційних споживачів страхування. По-друге, на відміну від персоналу страхових компаній, страхові посередники мають більше стимулів представляти та захищати інтереси клієнтів. Їхня діяльність є більш відокремленою чи повністю незалежною від страховиків, а також передбачає більше гнучкості в діях [2].

На страховому ринку України страхові посередники виникали поступово, з'явившись наприкінці 80-х рр. з моменту його створення. В той час вони були представлені страховими агентами, тобто фізичними особами, що працювали на умовах трудової угоди чи контракту, а також юридичними особами, для яких страхове посередництво не було виключним видом діяльності. В середині 90-х рр. почали виникати професійні страхові посередники в особі страхових брокерів, які працювали в інтересах страховиків, забезпечуючи їм перестраховування на вітчизняному та закордонних перестраховальних ринках. У другій половині 90-х рр. виникають професійні страхові посередники, які в основу своєї діяльності ставили захист інтересів страхувальників на страховому ринку. Початок формування цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні збігається з 2000 р. введення державного реєстру страхових брокерів [1].

Як вкотре згадується в працях вітчизняних учених, страховими посередниками можуть бути страхові агенти та страхові брокери. Для роботи з фізичними особами найчастіше використовуються агентські мережі, а з корпоративними клієнтами – брокери. Останні часто практикують посередницькі послуги з перестраховування [3]. У табл. 1 подано характеристику страхових посередників за основними елементами, зокрема, розкрито поняття страхових агентів і страхових брокерів, з'ясовано їхній склад і визначено види діяльності цих учасників страхового ринку.

За статистикою кількарічної давності, на одного страхового брокера в Україні припадало майже вісім страховиків, а у високо розвинутих країнах на одну страхову компанію припадало не менше десяти страхових брокерів [6, с. 316]. Стосовно кількості страхових агентів на страховому ринку України, то ще два роки тому їх налічувалося близько трьох з половиною тисяч. Актуальна проблема відсутності в страховиків точної інформації про кількість страхових агентів [7, с. 75].

Характеристика страхових посередників за основними елементами

Елементи характеристики страхових посередників	Страхові агенти	Страхові брокери
Визначення	Фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат і страхових відшкодувань.	Юридичні особи або громадяни, які зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на основі брокерської угоди з особою, що потребує страхування.
Склад	<ul style="list-style-type: none"> — Юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності; — громадяни-підприємці та фізичні особи; — страхові компанії – резиденти, що продають страхові послуги іноземних страховиків; — спеціалізовані об'єднання страховиків; — представництва і представники іноземних страхових агентів. 	<ul style="list-style-type: none"> — Юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності; — громадяни-підприємці; — представництва іноземних страхових брокерів.
Види діяльності	Пошук страхувальників; роз'яснення страхувальникам умов страхування; отримання від страхувальників страхової премії та передавання її страховику; консультування страхувальника після укладання договору страхування.	Консультування, експертно-інформаційні послуги, тобто надання поради щодо конкретної страхової компанії та/чи страхового полісу; укладання договору страхування, а також супроводження його виконання.

Примітка. Складено автором на основі [4; 1; 5; 6, с. 316; 2].

Відповідно до міжнародного досвіду, зазвичай, страхові поліси розповсюджують не страхові компанії, а страхові посередники. Саме останні складають найбільший канал збуту страхових полісів у більшості країн ЄС, на який припадає 70-90% усіх страхових премій, зібраних страховиками. Порівняно з країнами ЄС Україна суттєво не досягає рівня залучення страхових посередників до розповсюдження страхових полісів [2].

За спостереженнями експертів, у різних країнах страхові агенти та страхові брокери відіграють різну роль на ринку страхування. Так, у Бельгії, Ірландії та Великобританії на ринку страхового посередництва переважають

страхові брокери, а в Німеччині та Італії – страхові агенти, які представляють окрему страхову компанію. Натомість, в Україні на страхових брокерів припадає 5% від загальних страхових премій, одержаних страховиками. Стосовно страхових агентів, то, зважаючи на відсутність регулювання діяльності цих страхових посередників в Україні, ускладнена загальна оцінка їхньої ролі в розповсюдженні страхових продуктів. Хоча численні об'єктивні факти підтверджують, що дана роль є доволі обмеженою [2].

Проведений аналіз показників посередницької діяльності з укладання договорів страхування в 2012-2014 рр. свідчить про те, що найбільш результативно страховий посередницький ринок України функціонував у 2013 р. У цей рік порівняно з попереднім і наступним роками були найбільшими страхові платежі, отримані страховиками-резидентами та страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками (відповідно, 77,079,2 тис. грн. і 7,302,2 тис. грн.), а також страхові виплати, здійснені страховиками-резидентами та страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками (відповідно, 1,532,8 тис. грн. і 7,941 тис. грн.) [8].

Натомість, за показниками посередницької діяльності з укладання договорів перестраховування в 2012-2014 рр. не можна чітко визначити рік, у якому перестраховальний посередницький ринок України функціонував найрезультативніше. Так, перестрахові платежі, отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників, були найбільшими в 2014 р. (8,957,8 тис. грн.), а страхові виплати, компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників, переважали в 2013 р. (15,959,2 тис. грн.). Аналогічні показники посередницької діяльності, проте, з укладання договорів перестраховування зі страховиками-нерезидентами були найбільшими, навпаки, в 2013 р. і 2014 р. (відповідно, 422,518,2 тис. грн. і 47,160,7 тис. грн.) [8].

На думку експертів, для того, щоб забезпечити розвиток страхового посередництва в Україні, необхідно використати позитивний досвід у цій сфері країн ЄС. Зокрема, вони пропонують реалізувати розвиток страхового посередництва в Україні за такими напрямками:

1. Запровадження однакових умов діяльності для страхових агентів і страхових брокерів. Обидва типи страхових посередників необхідно регулювати та контролювати за однаковими правилами без застосування будь-яких преференційних або дискримінаційних заходів до будь-кого з них. За таких умов саме ринкові механізми будуть визначати, хто зі страхових посередників займе домінуючу позицію на ринку страхування.

2. Запровадження чітких ліцензійних вимог і критеріїв для страхових агентів і страхових брокерів. Необхідні мінімальні вимоги мають стосуватися

рівня професійної кваліфікації, репутації та фінансового стану страхових посередників.

3. Створення централізованого реєстру страхових агентів і страхових брокерів. Такий реєстр слугуватиме для будь-яких зацікавлених осіб підтвердженням того, що страхові посередники виконали вимогу стосовно реєстрації в Нацкомфінпослуг України. Така вимога сприяє безпеці та прозорості страхового посередництва [2].

Отже, здійснення відповідних заходів за окресленими вище напрямками дасть змогу не тільки впорядкувати функціонування страхового посередництва на вітчизняному страховому ринку, тобто підпорядкувати даний процес певним правилам, а й зблизити страховий посередницький ринок України з європейським і, навіть, світовим ринками страхування.

Література

1. Дарков В. Страховий посередницький ринок України, його становище та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. Дарков. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/02/12/08/147>.
2. Герасим Г. Удосконалення системи регулювання страхового посередництва в Україні [Електронний ресурс] / Г. Герасим, Р. Джуччі. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U4_ukr.pdf.
3. Пікус Р. Міжнародний досвід діяльності страхових посередників / Р. Пікус, О. Терещенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – Вип. 107-108. – С. 20-23.
4. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Бастричев В.С. Посередницький страховий ринок України: маркетингові аспекти [Електронний ресурс] / В.С. Бастричев, Є.М. Забурмеха. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/04_26.pdf.
6. Бачо Р.Й. Діяльність страхових брокерів як суб'єктів страхового підприємництва в реаліях України / Р.Й. Бачо // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 316-317.
7. Приказюк Н.В. Сертифікація страхових агентів та перспективи її впровадження в Україні / Н.В. Приказюк, О.О. Губанкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 7. – С. 73-76.
8. Відомості про посередницьку діяльність у 2012-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist.

Стоян В. І., к.е.н., доцент

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ

Ефективне функціонування фінансової системи України в умовах розбудови ринкової економіки неможливе без становлення та розвитку розгалуженої мережі фінансових інститутів, що створюють сприятливі умови