

## **Список літератури**

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. — Режим доступу до ресурсу : [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk\\_\\_2010.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk__2010.pdf)

УДК 368.023.5

**Н. В. Яременко,**

член комісії Українського союзу промисловців і підприємців з питань страхового захисту суспільства та державних інтересів

### **РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ**

Розвиток і розширення спектра небанківських фінансових послуг створюють умови для активного залучення до ринків таких послуг споживачів. При цьому слід зазначити, що вони не мають достатньо необхідних знань про особливості та споживчі характеристики фінансових послуг і не завжди можуть адекватно оцінити рівень ризиків і можливі наслідки [1, с. 15].

Водночас недовіра населення до ринків фінансових послуг не дає можливості активно використовувати його вільні кошти як інвестиційні ресурси, що спрямовуються на розвиток економіки, запроваджувати ефективний механізм недержавного пенсійного забезпечення та страхування.

У період фінансової кризи проблема захисту прав споживачів фінансових послуг набула особливої гостроти і актуальності. Зростання кількості та характер звернень громадян до органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, свідчать, що заходи щодо забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг, здійснювані зазначеними органами, не відповідають вимогам часу і недостатньо ефективно впливають на запобігання недобросовісній підприємницькій діяльності на ринку небанківських фінансових послуг.

Для оформлення одного індивідуального пенсійного контракту необхідно витратити на обслуговування однієї підготовленої особи (яка не вимагатиме консультацій або агітації за те, що саме цей пенсійний фонд або страхова компанія їй найкраще підходить) щонайменше 15—20 хв. робочого часу працівників адміністратора (менеджера та операціоніста) [2, с. 54]. Це дозволяє взяти на облік у

середньому 20—25 осіб у розрахунку на «одне віконце» на день. У практиці населення ще дуже не активно сприймає пропозиції страхування. Тому фінансові консультанти під час укладання договорів страхування здійснюють щоденно кропітку роботу щодо підвищення фінансової грамотності суспільства.

Наприклад, у Польщі до цієї роботи було залучено понад 400 тисяч «топтунів», які двір за двором, поверх за поверхом обходили оселі потенційних учасників НПФ, агітуючи за «свій» фонд, що становило 40 агентів на 1000 потенційних учасників пенсійних фондів, або 1 % населення (загальна чисельність населення Польщі — 38 млн осіб). Як правило, агент отримував у середньому 25 дол. США за кожен підписаний контракт. Крім того, на рекламну кампанію було загалом витрачено близько 100 млн дол. США.

Через страхування і безпосередньо за участю страхових посередників, як громадяни, так і підприємства повинні отримати послугу, змістом якої перш за все є формування дбайливого ставлення до себе самого, до оточуючих і, безумовно, до своєї держави. Лише тоді буде сприйматися у суспільстві престиж професії страхового посередника аналогічно сімейному лікарю або адвокату. Саме тоді ми будемо мати класичне страхування, саме тоді страховики будуть поважати самі себе за можливість здійснити страхову виплату, за вибір працювати заради своєї держави!

Ось чому держава повинна бути зацікавлена в розвитку головної продуктивної сили страхового ринку — страхових посередників. Саме від них залежить якість обслуговування страхувальників (застрахованих осіб, вигодонабувачів), надання страхових послуг широким верствам населення та підприємствам. І головне, що повинна зробити держава, — це створити належні умови для розвитку страхового посередництва [3, с. 14].

У сучасних економічних умовах підвищення якості життя населення неможливо без розвитку вільного підприємництва. У всіх країнах з ринково орієнтованою економікою малий і середній бізнес грає надзвичайно важливу роль. За допомогою розвитку цього сектора економіки вирішуються такі важливі соціальні завдання, як зниження безробіття, підвищення самозайнятості населення.

Завдяки малому бізнесу формується середній клас, що є гарантією економічної політичної стабільності в державі. Тому роль фінансових консультантів, страхових агентів і брокерів як представників малого бізнесу на страховому ринку повинна бути ключовою і стратегічною для держави. На жаль, кількість страхових брокерів в Україні становить 60, а їхня частка на ринку страхових послуг є неприпустимо низкою (менш 5 %). На стра-

ховому ринку також працює також понад 35 тис. страхових агентів — фізичних осіб, які не сертифіковані, але на них припадає понад 25 % ринку страхових послуг. З огляду на що, сфера діяльності страхових агентів не врегульована належним чином, професійний розвиток повинен бути однією з головних цінностей сучасного українського ринку страхування [4, с. 77].

Майбутнє страхування за розвинутим ринком професійних страхових посередників — фінансових консультантів, агентів і брокерів. Кожен повинен займатися своєю справою. Стандартизовані страхові продукти повинні поширюватися через агентські мережі, а розміщенням складних, нестандартних ризиків повинні займатися професійні страхові брокери, що володіють спеціальними знаннями і досвідом. Від цього виграють усі: страхувальники, страховики і держава.

### **Список літератури**

1. Основы страховой деятельности: Учебник / Отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: Издательство БЭК, 1999.
2. Галагуза Н. Ф. Страховые посредники. — М., 1998. — 202 с.
3. Юлдашев Р. Т. Введение в продажу страхования, или как научиться продавать надежду. — М.: Анкил, 1999. — 134 с.
4. Страховое посредничество: теорія та практика: Навчальний посібник // За редакцією О. М. Залетова. — К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2004. — 416 с.

УДК 336.713

**А. В. Ярова,**

асистент кафедри банківської справи,  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»

### **СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ДИПОЗИТНОЇ БАЗИ БАНКІВ**

На ринку фінансових послуг важливе місце в залученні коштів фізичних осіб на вклади і депозити належать банкам. Важливою складовою трансформаційної функції банків як фінансових посередників є акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення, які спрямовують їх на здійснення банківських операцій і послуг. Без достатньої ресурсної бази банки