

кризи обумовлюють необхідність створення вітчизняної теоретико-методологічної бази застосування державних соціальних програм. Серед основних шляхів подолання проблеми пошуку та залучення нових джерел фінансування соціальних програм є: [1]

1. З боку держави — це активніша участь у стимулюванні та підтримці діяльності неприбуткових організацій.

2. Створення державою умов співпраці «державо-бізнес»:

— спрощення державою умов створення неприбуткових організацій;

— перехід держави на суто конкурсну основу щодо фінансування громадських організацій.

3. Залучення громадян до ініціювання заходів реалізації соціальних програм.

Література:

1. Лібанова, Е. М. Соціальні результати державних програм: теоретико методологічні та практичні аспекти оцінювання [Текст]: монографія / Е. М. Лібанова. — Умань: Сочінський, 2012. — 312 с.

2. Макарова, О. В. Державні соціальні програми: теорія, методика розробки та оцінки [Текст]: монографія / О. В. Макарова. — К.: Ліра-К, 2004. — 328 с.

3. Пономаренко, О. В. Механізм державного управління соціальними проектами та програмами: теорія і методологія [Текст]: монографія / О. В. Пономаренко. — Донецьк: Технопак, 2010. — 342 с.

4. Макарова, О. В. Державні соціальні програми: теорія, методика розробки та оцінки [Текст]: автореф. дис. ... д-ра ек. наук: 08.09.01 / О. В. Макарова; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. — К., 2004. — 34 с.

Ачкасова С.А.

*к.е.н., доц., доцент кафедри управління фінансовими послугами
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ДИРЕКТИВИ ЄС IDD

Директива ЄС 2016/97 Insurance Distribution Directive або «IDD» регулює спосіб розробки та продажу страхових продуктів як страховими посередниками, так і безпосередньо страховими компаніями. У ній викладено відомості, що повинні бути надані споживачам до моменту підписання договору страхування, що накладає певні правила поведінки для страхових посередників; роз'яснюються процедури і правила нагляду за діяльністю страхових посередників, а також санкції до них у разі порушення положень цієї Директиви [2].

Директива ЄС IDD замінила Директиву IMD. Вона набрала чинності 22 лютого 2016 року. Це оновлена Директива про посередництво у страхуванні, яка визначила основу регулювання страхових посередників, агентів та інших посередників у страхуванні для країн ЄС. Метою Директиви IDD є забезпечення послідовних пруденційних стандартів для посередників, а також покращення захисту прав споживачів та забезпечення ефективної конкуренції на страховому ринку. Страховики та страхові посередники в Європі будуть зобов'язані виконувати вимоги IDD.

Основними напрямками IDD є [3; 4]: забезпечення того, щоб співробітники, які беруть участь у продажі страхових послуг, мали відповідну репутацію, відповідні знання та вміння (включаючи запровадження мінімального безперервного професійного розвитку такого персоналу); підвищення стандартів, що застосовуються та прозорість страхової компанії з посиленням розкриття інформації (наприклад, стосовно персоналу та посередницької винагороди), надання інформації та зосередження уваги на управлінні та вирішенні конфліктів; зміцнення управління та нагляду за страховими продуктами протягом всього їх життєвого циклу; забезпечення інформацією про страхові продукти, що є належним і зрозумілим для цільового ринку.

Фундаментальний принцип IDD захист інтересів споживачів страхових послуг.

Основні положення Директиви ЄС IDD [1;4]:

1. Перехресні продажі. Якщо пропонується допоміжний продукт або послуга, що не належить до страхування, разом із страховим продуктом, тоді страховий посередник повинен повідомити про це клієнта, зокрема про компоненти, витрати та ризики. Клієнт повинен мати можливість придбати компоненти (продукт або послугу) окремо. Крім того, держави-члени ЄС можуть підтримувати або прийняти додаткові жорсткіші заходи або втручатися в кожному конкретному випадку для заборони продажу пакету послуг або продуктів, що входять до набору послуг, коли може бути доведено, що така практика завдає шкоди споживачеві.

2. Нагляд за якістю страхового продукту та управління (POG - Product Oversight and Governance). Ця Директива вводить вимоги до нагляду за якістю страхових продуктів та вимоги щодо управління подібними до MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) для всіх страхових продуктів (за винятком, страхування великих ризиків).

3. Конфлікт інтересів. Управління конфліктами інтересів тепер буде підпорядковано більш високим стандартам, які будуть детально описані в делегованих актах. Страхові компанії повинні забезпечити вирішення будь-яких потенційних конфліктів інтересів між собою і їх клієнтами, тому така політика урегулювання конфлікту інтересів повинна бути підготовлена. Якщо конфлікти інтересів не можуть бути достатньо керованими, загальний характер або джерела конфлікту повинні бути розкриті клієнту. У будь-якому випадку, для захисту майнових інтересів клієнтів, відповідна інформація завжди повинна бути доступною для клієнтів до моменту підписання договору страхування.

4. Стимулювання. Для запобігання впливу негативних наслідків необхідно вжити посилені заходів щодо запровадження будь-яких стимулів (комісійні, не грошові пільги), що впливатиме безпосередньо на якість відповідної страхової послуги для клієнта, оскільки обов'язком страхової компанії чи посередника є необхідність діяти чесно, справедливо та професійно для захисту майнових інтересів своїх клієнтів. З цією метою, страховий посередник повинен розробляти, приймати та регулярно переглядати політику і процедури, що стосуються конфлікту інтересів з метою уникнення будь-якого шкідливого впливу на якість відповідної послуги для клієнта і забезпечення того, щоб клієнт був належним чином проінформований про комісії чи пільги.

5. Оцінка придатності та відповідності щодо страхових інвестиційних продуктів (IBIP - insurance-based investment product). Оцінку придатності проводять страхові компанії, які надавали клієнтам інформацію щодо страхових інвестиційних продуктів.

6. Документ з інформацією про страховий продукт (PID - product information document). Директива ЄС IDD представляє докладний стандартний інформаційний документ про страховий продукт (PID) для всіх видів страхування життя. PID призначений як попередній договір і окремий документ, який має на меті дозволити споживачам приймати обґрунтоване рішення, він повинен бути коротким, зрозумілим, точним і не вводить в оману.

7. Безперервний професійний розвиток (CPD - continuous professional development). Необхідно забезпечувати постійний професійний розвиток представників страхових посередників відповідно до складнощів продажу страхових продуктів, а також характеру посередництва.

Література:

1. IDD Directive [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.bipar.eu/en/key-issues-positions/from-imd-...>
2. Insurance Distribution Directive [Electronic recourse]. – Mode of access: <https://eiopa.europa.eu/consumer-protection/insurance-distribution-directive>.
3. On insurance distribution (recast): Directive (EU) 2016/97 of the European parliament and of the Council of 20 January 2016 Directive [Electronic recourse]. – Mode of access: http://eur-lex.europa.eu/l egal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2016.026.01.0019.01.ENG&toc= OJ:L:2016:026:TOC.

4. The Insurance Distribution Directive Directive – Feedback to CP17/23 and near-final rules [Electronic recourse]. – Mode of access: <https://www.fca.org.uk/publication/policy/ps17-27.pdf>

Багірова Е.Е.

«Міжнародна економіка і менеджмент», 2 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – старший викладач кафедри фінансів Завистовська Г.І.

АНАЛІЗ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Світові фінансові кризи 90х, 2007-2009 рр. негативно вплинули на економіки більшості країн світу і, особливо, країн з ринками, що розвиваються. Проте масштаби негативних наслідків криз у різних країнах суттєво відрізняються, що пов'язується з наявними відмінностями монетарних режимів. Успішне подолання проблем та стабілізація ситуації мають відбуватися шляхом вибору та дотримання певного режиму монетарної політики, “який максимально відповідає соціально-економічним умовам і цілям розвитку країни і враховувати ступінь зрілості національного фінансового ринку” [1, с. 70-71].

В економічній літературі та на практиці виділяють чотири основні типи режимів монетарної політики: таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції, а також грошово-кредитна політика без встановлення “номінального якоря”.

Таргетування обмінного курсу надають перевагу центральні банки більшості країн, що розвиваються. На початок 2016 р. певна форма прив'язки валютного курсу використовувалась у 126 країні світу [2]. При цьому виділяють дві форми політики “жорсткої прив'язки”: валютну раду і повну доларизацію. За валютної ради національна валюта на 100% підтримується іноземною валютою, обмінний курс фіксований. При повній доларизації країна відмовляється від власної національної грошової одиниці і використовує іноземну. Прикладом першої політики є Аргентина, яка з 1990 року мала жорсткої прив'язку до долара, проте після мексиканської кризи становище країни погіршилося. З 2002 року країна перейшла до системи плаваючої фіксації курсу. Прикладом режиму жорсткої прив'язки у виді повної доларизації виступає Панама. Банківська криза 1988-1989 років, яка виникла в результаті економічних санкцій, введених США проти Панами, викликала лавину вилучень вкладів з банків, що мало не призвело до розвалу панамської платіжної системи [3]. За сучасними даними країна так і не змінила монетарну політику [4].

Режим таргетування грошових агрегатів переважно використовують розвинуті країни з досить великими за обсягами або традиційно замкненими економіками. Перевагами цього режиму вважаються широкі можливості центральних банків для приведення грошово-кредитної політики, незалежно від зовнішніх шоків. Головна ціль – повний контроль центральним банком за динамікою обраного агрегату та стійкі зв'язки між головними орієнтирами макроекономіки (інфляція, обсяг виробництва, зайнятість).

Широкого застосування у світі набув і відносно новий режим грошово-кредитної політики – таргетування інфляції. Інфляційне таргетування означає обрання певного рівня інфляції, який необхідно утримувати за допомогою засобів монетарної політики. Досвід Угорщини показав, що метод повністю не довів своєї ефективності. Кризові прояви виявилися більш відчутними, ніж у середньому по групі країн з аналогічним рівнем розвитку.

Особливістю грошово-кредитної політики без явного номінального якоря є відмова центральних банків від прийняття будь-яких зобов'язань щодо досягнення конкретних значень номінальних показників обмінного курсу, рівня інфляції і темпів