

управлінні на сільськогосподарських підприємствах, в їх асоціаціях і кооперативах, їх здатності контролювати пропозицію, а також від наявних коштів на рекламу сільськогосподарських товарів. Рівень попиту на сільськогосподарські товари впливає і на непродовольчі галузі, які застосовують сільськогосподарську сировину, розвиток заміників сільськогосподарську сировину, розвиток заміників сільськогосподарських продуктів і синтетичної їжі, національні програми підтримки агропромислового комплексу.

#### Висновки

Факти свідчать про те, що багато досить успішних сільськогосподарських товаровиробників України не в змозі реалізувати свої можливості на ринку. Слабка ланка в комунікаційній політиці вітчизняних товаровиробників – це зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг. Екологічність і високі смакові якості української продовольчої продукції повинні

стати відомими потенційним покупцям як у своїй країні, так і за кордоном. Тому підприємства АПК повинні посилити свою увагу до обґрунтування та розробки заходів стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, особливо в умовах посилення глобальних впливів на аграрну сферу господарювання, збільшення відкритості продовольчих ринків. Це буде сприяти підвищенню ефективності розвитку агропромислового виробництва України, збільшенню його конкурентоспроможності, зростанню капіталізації.

#### Список використаних джерел

1. Супіханов Борне Карабайович. Розвиток ринків аграрної продукції: монографія. – 2-ге вид., допов. та переробл. – К.: ННЦІАЕ, 2009. – 530 с.
2. Шкварчук: Л.О. Механізм регулювання цін на продовольчому ринку: монографія / Л.О. Шкварчук. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 203 с.

Н.В. ПРИКАЗЮК,  
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Компаративний аналіз регулювання діяльності страхових посередників у світі

*Досліджено умови та особливості функціонування страхових посередників в ЄС, зокрема в Польщі, США та Росії. Проведено порівняльний аналіз державного регулювання діяльності страхових посередників у цих країнах.*

**Ключові слова:** страхові посередники («виробники»), страхові агенти, страхові брокери, державне регулювання діяльності страхових посередників, ліцензування страхових посередників.

*Исследованы условия и особенности функционирования страховых посредников в ЕС, в частности в Польше, США и России. Проведен сравнительный анализ государственного регулирования деятельности страховых посредников в этих странах.*

**Ключевые слова:** страховые посредники («производители»), страховые агенты, страховые брокеры, государственное регулирование деятельности страховых посредников, лицензирование страховых посредников.

*The conditions and characteristics of the functioning of insurance intermediaries in the EU, including Poland, the U.S. and Russia are investigated. A comparative analysis of state regulation of insurance intermediaries in these countries is made.*

**Keywords:** insurance intermediaries («producers»), insurance agents, insurance brokers, state regulation of insurance intermediaries, licensing of insurance intermediaries.

**Постановка проблеми.** Розвиток страхування значною мірою залежить від розвиненості та ефективності каналів реалізації страхових послуг. Дієвим каналом реалізації страхових послуг є страхове посередництво, тобто реалізація страхових послуг через страхових агентів та брокерів.

Страхові посередники служать важливою сполучною ланкою між страховими компаніями, які прагнуть реалізувати страхові продукти, та споживачами, які прагнуть отримати страховий захист.

Слід зазначити, що саме розвиненість посередницької діяльності є характерною рисою цивілізованих страхових ринків. Однак рівень розвитку страхового посередництва в світі не однаковий, що зумовлено різним рівнем розвитку страхових ринків та різним ступенем урегульованості діяльності страхових посередників. Зазначене зумовлює актуальність дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблем страхового посередництва присвятили свої праці такі вчені як Балабанов, В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, Л.А. Орланюк–Малицька та інші. Однак існує потреба у подальшому дослідженні особливостей державного регулювання діяльності страхових посередників у зарубіжних країнах та, як наслідок, особливостей функціонування ринку страхового посередництва в них.

**Метою статті** є дослідження умов та особливостей функціонування страхових посередників в різних країнах, а також проведення порівняльного аналізу державного регулювання їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Особлива важлива роль страхового посередництва цілком усвідомлена розвиненими країнами в світі. Так, Європейська федерація страхових посередників ВІРАР стверджує, що значення страхового посередництва на страховому ринку полягає у виявленні потенційних ризиків, з якими стикаються клієнти; зниженні страхових витрат; зменшенні невизначеності і асиметричної ринкової інформації; наданні допомоги в процесі врегулювання претензій за страховими полісами; підтримці конкуренції на ринку страхування [1].

Своєю чергою, Світова федерація страхових посередників WFFI вважає, що страхове посередництво збільшує позитивний ефект від страхування в цілому – і описує такі ролі страхового посередництва:

- *Інноваційний маркетинг.* Посередники приносять інноваційні методи маркетингу на страховий ринок, що поглиблює і розширює ринки страхування, за рахунок збільшення усвідомлення споживачами важливості страхування.
- *Поширення інформації серед споживачів.* Посередники надають клієнтам необхідну інформацію для покупки страхових продуктів, тобто, вивчивши потреби клієнтів, пропонують варіанти продуктів страхових компаній, які відрізняються ціновими та іншими характеристиками.
- *Поширення інформації серед суб'єктів ринку.* Посередники мають досвід у зборі й оцінці інформації, що стосується внесків, премії та претензії. Коли такі знання поєднуються з розумінням посередником потреб своїх клієнтів, вони здатні допомогти в розробці нових та інноваційних страхових продуктів, і створити нові ринки.
- *Конкуренція.* Підвищення споживчих знань, в кінцевому рахунку, сприяє підвищенню попиту на страхування та зниженню страхових ставок. Більш широке використання страхування дозволяє збільшити бюджети страхових компаній, а також пристосуватися до конкурентоспроможного клімату ринку.
- *Розподіл ризиків страховиків.* Посередники допомагають страховикам у нелегкій справі розподілу ризиків у своєму портфелі.
- *Скорочення витрат* [2].

У зарубіжній практиці традиційно виділяють два типи страхових посередників («виробників», producer): брокерів і агентів.

Страховий брокер (insurancebroker) – це юридична або фізична особа, зареєстрована у встановленому порядку як підприємець, що здійснює посередницьку діяльність у сфері страхування від свого імені на підставі доручень страховальника або страховика.

Страховий агент (insuranceagent) – це юридична чи фізична особа, яка діє від імені та за дорученням страховика, виконуючи функції страхової компанії, – оформляє і підписує договори страхування, інкасує страхову премію, обслуговує договори.

У всіх країнах світу страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесенню до державного реєстру. У більшості випадків єдиною вимогою для брокерів є проходження державної реєстрації – для юридичних осіб, або оформлення індивідуального підприємництва – для фізичних осіб. Щодо агентів, то відповідно до міжнародних норм і законодавства багатьох країн, агентами повинні бути зареєстровані фахівці (табл. 1).

Для належного регулювання діяльності страхових посередників необхідне існування відповідних нормативно-правових та законодавчих актів. Розвинені країни приділяють регулюванню посередницької діяльності на страховому ринку значну увагу. Наприклад, у країнах Європи існує Директива 2002/92/ЄС Європейського парламенту та ради «Про страхових посередників» від 9 грудня 2002 року, в якій (Глава 2) вказані вимоги до реєстрації страхових посередників та до їх професійної компетенції: «Страхові та перестрахові посередники повинні бути зареєстровані компетентними органами в країні їх походження» [6]. Тобто країни ЄС повинні делегувати повноваження на відповідний орган для реєстрації страхових брокерів і агентів, оскільки політика ЄС спрямована на досягнення по всій території ЄС однакових умов для страхових посередників.

У даний час Директива ЄС 2002/92 про страхове посередництво спрямована на забезпечення:

- професіоналізму і компетентності серед страхових посередників;
- захисту інтересів клієнтів;
- відповідності мінімальним професійним вимогам, таким як:
  - відповідні знання і здібності;
  - хороша репутація;
  - професійна відповідальність або інші порівняні гарантії;

Таблиця 1. Поняття «страховий агент» у світовій практиці

Джерело	Визначення
Світова федерація страхових посередників	Це особа, якій видано ліцензію на ведення страхової діяльності від імені страхової компанії
Мальдивський орган валютного регулювання	Це фізична або юридична особа, зареєстрована в органі нагляду, з можливістю ведення договору страхування
Закон Польщі «Про страхове посередництво»	Це підприємець, який здійснює функції агента на підставі угоди, укладеної зі страховою організацією, і вписаний у реєстр страхових агентів
Закон Британської Колумбії «Про страхування»	Це особа, зареєстрована відповідно до закону про фінансові організації і уповноважена ліцензією збирати страхові премії і отримувати страхові комісії.

Джерело: складено автором на основі [2–5].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- достатні фінансові можливості для захисту клієнтів;
  - чіткі роз'яснення для клієнтів.
- участі національних фінансових властей і інших органів у процесі реєстрації страхових посередників;
- легкого доступу громадськості до інформації зареєстрованих страхових і перестрахових посередників;
- належні та ефективні альтернативні методи вирішення спорів, зокрема, через FIN–NET мережі [7].

Таке розвинене законодавство сприяє ефективному функціонуванню страхових посередників та розвитку ринку страхування ЄС. Відповідно, страхові посередники виступають важливою частиною страхового ринку і збирають велику частину страхових премій в Європі (табл. 2).

Як бачимо, в європейських країнах страхові посередники (брокери та агенти) є традиційними каналами продажу страхових послуг. Однак частки страхових послуг, проданих через страхових агентів та брокерів, в Європі варіюються залежно від країни та виду страхування.

Страхові агенти широко поширені в 11 державах – членах ЄС (Болгарії, Німеччині, Італії, Литві, Люксембурзі, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччині, Словенії та Іспанії), а в інших 16 державах більш ефективним каналом продажів виступають страхові брокери (Австрії, Бельгії, Франції та Великобританії).

За даними дослідження, проведеного нещодавно за замовленням VIPAR у 20 країнах ЄС, страховими посередниками було генеровано більше 80% загального обсягу страхових премій, зібраних у цих країнах [1].

Розглянемо детальніше функціонування страхових посередників на прикладі Польщі.

Упорядкована діяльність страхових посередників у Польщі почала розвиватися з прийняттям сеймом нового закону «Про страхування» 28 липня 1990 року. У 1995 році з метою

узгодження законодавства Польщі та Європейського Союзу до нього були прийняті поправки. А з 1 січня 2004 року цей закон був замінений законом «Про страхування» від 22 травня 2003 року, який спільно з іншими нормативно–правовими актами привів норми, покликани регулювати діяльність страхових посередників, у відповідність з європейськими [8].

Нагляд за польським страховим сектором здійснює Комісія з нагляду страхування та пенсійних фондів (Komisja Nadzoru nad Ubezpieczeniami i Funduszami Emerytalnymi – KNUiFE). Польське законодавство перейняло основи побудови страхового посередництва у відповідності до Директиви ЄС 2002/92, але в той же час зберегло традиційний підхід у поділі страхових брокерів і агентів.

У Законі Польщі «Про страхове посередництво» також відображені основні вимоги при реєстрації страхових агентів та брокерів, обов'язкове страхування цивільної відповідальності та вимоги до професійної підготовки страхових посередників.

Також у Польщі існує два реєстри: Реєстр страхових агентів та Реєстр страхових та перестрахових брокерів. Дані реєстри є публічними документами і з ними можуть ознайомитися всі бажаючі. Реєстрація страхових посередників проводиться Комісією з фінансового нагляду (Komisja Nadzoru Finansowego – KNF). Вимоги до страхових агентів і брокерів наведені в табл. 3.

Варто зазначити, що страхові агенти і брокери повинні здавати різні іспити. Страховим агентам Міністерство фінансів Польщі визначає, який мінімум тренінгів вони повинні пройти, щоб успішно скласти іспити. Для брокерів орган нагляду виділяє теми, які виносяться на іспити, – вони відповідають темам міжнародної організації VIPAR «Мінімальний рівень професійних знань і компетенцій на ринку страхового посередництва» [1].

**Таблиця 2. Частка страхових послуг, проданих через страхових посередників, у країнах ЄС в 2010 році**

Країна	Агенти, %		Брокери, %	
	non-life	life	non-life	life
Австрія	12,8	2,7	39,4	13,4
Бельгія	10,5	5,2	61,8	33,0
Болгарія	34,2	62,0	45,7	22,6
Німеччина	63,1	53,5	24,5	20,9
Іспанія	36,3	12,7	26,7	8,1
Франція	35,0	7,0	18,0	14,0
Італія	83,0	15,9	7,9	1,0
Польща	58,5	28,8	16,5	4,7
Словенія	65,4	60,3	4,6	9,6
Великобританія	5,3	23,2	56,9	71,6

Джерело: складено автором на основі [1], [7].

**Таблиця 3. Вимоги до страхових агентів і брокерів при реєстрації в Польщі**

Вимоги до агентів	Вимоги до брокера
Мати повну дієздатність. Мати щонайменше середню освіту. Закінчити курси, організовані страховою компанією та скласти іспити. Бути включеним до реєстру	Мати повну дієздатність. Мати щонайменше середню освіту. Мати мінімум 3 роки досвіду роботи в страхуванні. Скласти іспити Експертної комісії страхових та перестрахових брокерів. Мати страховку професійної відповідальності (для ризикового страхування 1 млн. євро, для життя – 1,5 млн. євро). Бути включеним до реєстру

Джерело: складено автором на основі [4].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно до Закону Польщі «Про страхове посередництво» процедура реєстрації страхових агентів і брокерів полягає у такому:

А. Агенти фізичні особи повинні:

1) пройти 152-годинну підготовку в одній із страхових компаній;

2) скласти іспит і отримати сертифікат;

3) пройти реєстрацію у регулятора і отримати ліцензію.

Тільки після цього агент має право укласти агентську угоду і реалізовувати страхові продукти за комісійну винагороду компанії.

Якщо агент планує працювати ще з однією компанією (мультиагент), йому потрібно:

1. Пройти додаткову 48-годинну підготовку в другій компанії.

2. Пройти реєстрацію у регулятора і отримати ліцензію.

Б. Якщо юридична особа планує виконувати агентські функції, то керівник компанії або заступник повинен пройти процедури, описані для агентів.

В. Якщо агентську діяльність планує вести юридична особа, для якої посередницькі послуги не є профільними (пр., це може бути банк), то така організація повинна підготувати фахівця зі страхування і ввести його в свій штат. Тільки цей співробітник має право підписувати договори страхування від імені страховика, якщо він має відповідну довіреність [4].

У законі також описано, що страхові посередники інших країн ЄС мають право діяти на території Польщі, якщо вони внесені до Реєстру страхових посередників.

Як бачимо, у Польщі вжито всіх необхідних законодавчих заходів для регулювання ринку страхового посередництва. Це позитивно впливає на розвиток діяльності страхових агентів та брокерів. Так, на 31.12.2010 на ринок Польщі працювало 37 794 страхових агенти та 956 брокерів (табл. 4, 5).

При цьому найбільша кількість страхових агентів, що працюють на ринку Польщі, є мультиагентами, за спеціалізацією серед агентів переважають агенти з ризикового страхування, яких в 1,3 раза більше ніж агентів зі страхування життя.

Серед страхових брокерів Польщі більшість працюють як юридичні особи (11 брокерів), а інші – як фізичні особи (5 брокерів).

Основним показником розвитку ринку страхового брокерства є співвідношення кількості страхових компаній та страхових брокерів. У Польщі на одну страхову компанію припадає 15 страхових брокерів, що значно більше ніж в Україні.

Заслуговує на увагу практика регулювання та особливості функціонування страхового посередництва в США.

У США органом страхового нагляду виступає Національна асоціація страхових комісарів NAIC, яка об'єднує представників органів влади 50-ти штатів США [10]. Некомерційною філією NAIC, яка веде реєстр страхових посередників, є Національний реєстр страхових виробників (The National Insurance Producer Registry, NIPR). Він був створений у 1996 році з метою побудови національного «сховища» інформації про ліцензування страхових агентів і брокерів (the Producer Database, PDB), бази ліцензованих страхових посередників (State Producer Licensing Database, SPLD), а також для створення мережі для спрощеного обміну інформацією між суб'єктами страхування (NIPR Gateway) [11].

Національний реєстр страхових виробників веде дані бази та на сайті публічно розміщує всю інформацію про ліцензованих страхових посередників. Він регулюється нормативними актами США та Законом про правдиві кредитні звіти (the Fair Credit Reporting Act) [12]. На сьогодні ліцензії мають близько 4 млн. страхових посередників (табл. 6).

В електронному реєстрі наводить інформація про страхових посередників така, як: демографія (ПІБ, дата народження та адреса проживання), інформація про ліцензії (штат видачі ліцензії, номер ліцензії, дата початку та закінчення дії ліцензії, тип / клас ліцензії, перелік повноважень страхового посередника), інформація про страхові компанії, з якими співпрацює страховий посередник, санкції з боку регуляторних органів (штрафи, конфіскація, шахрайство). Ця інформація оновлюється щодня після подачі необхідних даних від інших штатів [11].

Варто зазначити, що в США діяльність страхових брокерів регулюється кожним штатом окремо, а саме – Департаментом страхування штату. Більшість штатів вимагають, щоб посередник отримав ліцензію. Для того щоб отримати ліцензію брокера, як правило, необхідно пройти попередні курси ліцензування та скласти іспит. Далі страховий брокер повинен подати заяву (з додатком про оплату внеску) до регулятора стра-

**Таблиця 4. Кількість страхових агентів Польщі в 2009–2010 роках**

Спеціалізація	31.12.2009	31.12.2010
Агент зі страхування життя	10 995	9 895
Агент з ризикового страхування	12 293	12 847
Мультиагент	16 426	15 052
Загальна кількість	39 714	37 794

Джерело: [9].

**Таблиця 5. Кількість страхових брокерів Польщі в 2009–2010 роках**

Форма організації діяльності	Загальна кількість		Страхові брокери		Перестрахові брокери	
	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010
Фізична особа	652	660	647	655	5	5
Юридична особа	280	295	270	284	10	11
Загальна кількість	932	955	917	939	15	16

Джерело: складено автором на основі [9].

Таблиця 6. Кількість страхових посередників по штатах у США в 2011 році

Штат	Кількість страхових посередників, тис. шт.	Найменування штату	Кількість страхових посередників, тис. шт.
Вашингтон	28,243	Алабама	81,117
Монтана	21,956	Джорджия	76,104
Північна Дакота	25,048	Південна Кароліна	59,239
Міннесота	47,053	Північна Кароліна	85,574
Орегон	38,844	Теннесі	96,405
Айдахо	35,043	Міссурі	61,630
Вайомінг	24,625	Іллінойс	91,682
Південна Дакота	31,182	Індіана	39,484
Небраска	33,662	Кентуккі	59,942
Айова	39,343	Вірджинія	34,091
Каліфорнія	43,677	Західна Вірджинія	73,571
Невада	22,279	Огайо	83,881
Юта	27,158	Пенсільванія	50,798
Колорадо	54,494	Нью-Йорк	46,979
Канзас	30,513	Мічиган	31,206
Міссурі	61,630	Вісконсін	30,485
Арканзас	1,223	Гаваї	6,681
Оклахома	57,100	Аляска	23,510
Техас	55,428	Мейн	5,736
Нью-Мехіко	17,686	Флорида	19,322
Арізона	26,456	Арканзас	51,233
Луїзіана	37,243	Міссісіпі	58,160

Джерело: складено автором на основі [10].

хового нагляду в штаті. Ця процедура існує для того, щоб орган страхового нагляду міг перевірити всі документи майбутнього брокера на відповідність нормам в даного штату [13].

Отримавши одного разу ліцензію, страхові брокери повинні продовжувати освіту. Більшість штатів мають угоди, у яких брокер з одного штату може бути ліцензований в іншому. В результаті федерального закону Грамма – Ліча – Блайлі, більшість штатів прийняли однакові закони ліцензування. Штат може анулювати або призупинити ліцензію страхового брокера, якщо посередник буде ненадійним чи некомпетентним.

Якщо фізична особа проходить тестування на отримання ліцензії страхового агента, його результати направляються в Департамент страхування штату. Коли фізична особа влаштовується на роботу в страхову компанію, вона оповіщає Департамент страхування штату про це, щоб у департаменті відзначили, з якою компанією пов'язаний агент.

Якщо агент планує працювати в декількох штатах, його компанія відправляє заявки «Агент іншого штату» в Департамент страхування цих штатів. Агент повинен отримати ліцензію від кожного штату для того, щоб вести свою діяльність у ньому (у деяких штатах для цього необхідно пройти повторне тестування). Наприклад, в штаті Техас можна перевірити існування і правомірність надання послуг страхового агента за допомогою сайту [14].

Отже, в США порівняно з європейськими країнами значно відрізняється система регулювання діяльності страхових посередників. Це пов'язано з існуванням історично англо-американської системи права в США та ліберальної децентралізованої моделі державного регулювання страхового ринку.

На сьогодні можна виокремити наступні особливості ліцензування страхових посередників у США:

1. *Види ліцензій.* У різних штатах можуть варіюватися. Наприклад, у Каліфорнії видають ліцензію окремо страховому агенту і окремо страховому брокеру, в Алабамі і Алясці не бачать різниці між цими посередниками, тому ліцензія видається як страховому виробнику. Це дозволяє будь-якій особі, що має ліцензію, на продаж страхових продуктів, являтися страховим брокером або страховим агентом.

2. *Вимога до освіти.* Також в кожному штаті описані свої правила. В одному – необхідно прийти і здати іспит, в іншому, перед здачею іспиту, необхідно прослухати курс лекцій. Наприклад, у штатах Каліфорнія передбачено 33 види страхових посередників [15]. У штаті Теннесі для отримання ліцензії на різні види страхування необхідно прослухати по 20 годин лекцій по наступних видах страхування [16]: страхування життя, страхування здоров'я, страхування нерухомості, страхування від нещасних випадків, особисте страхування.

3. *Внески і період складання іспитів.* В одних штатах потенційний страховий посередник може прийти в зручний для нього час в Центр тестування та здати іспит, в інших – тільки в певні дати протягом року. Внески варіюються від \$15 до \$60 – в залежності від штату і виду страхового посередництва.

4. *Період дії ліцензії.* Ліцензія страховим посередникам видається на два роки з можливістю продовження. Після першої здачі іспиту посередник повинен протягом 24 годин бути внесеним в електронну базу страхових посередників (the Producer Database, PDB) та базу ліцензованих страхових посередників (State Producer Licensing Database).

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Доцільно розглянути досвід функціонування страхових посередників в Росії, де на ринку страхових послуг діють і страхові агенти і брокери. При цьому ліцензуванню підлягають лише страхові брокери. З 1 липня 2007 року в Росії введено обов'язкове ліцензування страхових і перестрахових брокерів. З більш ніж 1000 зареєстрованих до початку ліцензування страхових брокерів на 1 липня 2008 року ліцензії отримали, тільки 113 компаній і два індивідуальних підприємця.

Рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії приймається Федеральною службою страхового нагляду (ФССН). Як показала практика, найбільші проблеми при отриманні брокерами ліцензій пов'язані саме з формами договорів, які, на думку представників ФССН, часто не відповідають вимогам Закону «Про організацію страхової справи в Російській Федерації». Загалом, рівень вимог до кваліфікації страхових брокерів значно нижче, ніж на розвинутих ринках.

Брокери можуть реєструватися в наступних організаційно-правових формах: індивідуальний підприємець, товариство з обмеженою відповідальністю, закрите акціонерне товариство, відкрите акціонерне товариство.

На сьогодні страхові брокери зареєстровані в 36 містах Російської Федерації [17]. При цьому в Єдиному державно-

му реєстрі суб'єктів страхової справи на 31.12.2011 зареєстровано лише 187 страхових брокера (табл. 7).

Слід зазначити, що в Росії кількість страхових брокерів значно менша, ніж у Польщі та США, а співвідношення між брокерами та страховими компаніями становить 1:3,5, тобто на один брокер у середньому обслуговує 3,3 страхові компанії, або на одного страховика припадає 0,28 страхових брокера. Це свідчить про низький рівень розвитку страхового посередництва в Росії.

Проаналізувавши зарубіжну практику функціонування страхових посередників та встановлені вимоги до їх діяльності, можна навести переваги та недоліки процедури та вимог ліцензування страхових посередників в різних країнах (табл. 8).

### Висновки

Крім того, слід зазначити, що в Росії рівень вимог до кваліфікації страхових брокерів значно нижчий ніж в розвинутих країнах, а для страхових агентів – практично відсутній (подібно до України). В США існує досить специфічна система регулювання діяльності страхових посередників, яка передбачає існування різних вимог до ліцензування страхових брокерів та агентів в залежності від штату. Дана система є не прийнятною для України. У всіх країнах ЄС законодавчо закріплені вимоги до про-

**Таблиця 7. Кількість страхових брокерів, 2007–2011 роки**

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість страхових брокерів	87	127	144	165	187
Кількість страхових агентів	37056	20346	28736	29355	н/д
Кількість страхових компаній	849	777	693	600	660

Джерело: [17, 18].

**Таблиця 8. Переваги та недоліки процедури та вимог ліцензування страхових посередників**

Переваги	Недоліки
У Польщі	
Запобігання шахрайства серед страхових посередників	Початкові витрати на створення електронної бази
Поповнення державного бюджету за рахунок внесків при реєстрації страхового посередника	
Відповідність міжнародним вимогам сертифікації страхових посередників	
Прозорість діяльності страхових посередників	Необхідні підвищені кваліфікаційні вимоги до персоналу органу нагляду
Підвищення лояльності серед страхувальників	
Регулювання відносин між страховиками та страховими посередниками	
У США	
Існування електронної бази про ліцензовані страхових посередників	Різні вимоги до страхових посередників в 47 штатах США
Використання інформаційних технологій	Страховий посередник, зареєструвавшись в одному штаті, не має можливості, укласти договори в інших штатах, без попереднього ліцензування в цьому штаті
Можливість сплатити внесок через електронні платіжні засоби	
Розподіл страхових посередників за видами страхування	
Можливість діяльності нерезидентів-посередників на страховому ринку США	Можливість діяльності нерезидентів-посередників на страховому ринку США
У Росії	
При зменшенні кількості брокерів на страховому ринку Росії, залишаються лише кваліфіковані фахівці, які зможуть надати клієнтам необхідну захист	Відсутня сертифікація страхових агентів
	У багатьох страхових посередників страхові договори не відповідають законодавству Росії
	Підвищений рівень шахрайства серед страхових агентів при укладанні договорів, особливо автоцивілки

\* Джерело: складено автором.

ходження страховими посередниками мінімально необхідної спеціальної підготовки. Причому скрізь страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесенню в державний реєстр. У деяких країнах реєстрація обов'язкова і для агентів. У Польщі прийняті всі необхідні законодавчі заходи для регулювання ринку страхового посередництва. На нашу думку, дана система регулювання діяльності страхових посередників є досить ефективною і могла б бути адаптована в Україні.

#### Список використаних джерел

1. European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bipar.eu/>
2. The World Federation of Insurance Intermediaries (WFI). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.wfi.net/en/insurance-intermediaries/their-role>
3. Maldives Monetary Fund. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.mma.gov.mv>
4. Про страхове посередництво: закон Польщі від 22 травня 2003. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.knf.gov.pl/index.html>
5. British Columbia, Canada Insurance Act. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bclaws.ca>
6. Directive 2002/92/EC of the European Parliament / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:EN:HTML>
7. Організація продажу страхових продуктів. Проблеми сертифікації страхових агентів. // Методичний журнал. – 2010 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // [http://www.reglament.net/ins/prod/2009\\_3\\_article.htm](http://www.reglament.net/ins/prod/2009_3_article.htm)

8. Про Польщу по-Російськи. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // [http://www.polska.ru/polska/ekonomika/info\\_ubiezp.html](http://www.polska.ru/polska/ekonomika/info_ubiezp.html)
9. Komisja Nadzoru Finansowego. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.knf.gov.pl/>
10. National Association of Insurance Commissioners (NAIC). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // [http://www.naic.org/index\\_about.htm](http://www.naic.org/index_about.htm)
11. National Insurance Producer Registry. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.nipr.com>
12. Federal Trade Commission. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ftc.gov/os/statutes/fcra.htm>
13. Insurance Information. / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.aninsuranceblog.com>
14. Texas Department of Insurance. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.txapps.texas.gov/NAS-App/tdi/TdiARManager>
15. California Department of Insurance. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.insurance.ca.gov>
16. How to Get an Insurance Agent or Broker's License in Tennessee / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://feliciaawilliams.suite101.com/how-to-get-an-insurance-agent-or-brokers-license>
17. Федеральная служба страхового надзора России. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.fssn.ru>
18. Ассоциация Профессиональных Страховых Брокеров. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.insurancebroker.ru>

Н.М. ПРИТУЛЯК,  
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
Я.В. ГРИЦИНА,  
студентка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Оптимізація фінансової структури як одна з основних задач фінансового менеджменту

У статті обґрунтовані базові критерії оптимізації фінансової структури. На підставі побудованих детермінованих моделей, що описують причинно-наслідкові зв'язки між фінансовим ризиком і фінансовою рентабельністю, визначені фактори, що раніше не розглядалися в дослідницькому арсеналі, але врахування яких є необхідним при формуванні прийнятної для підприємства пропорції між власним і позиковим капіталом.

**Ключові слова:** фінансовий леверидж, оптимізація фінансової структури, рентабельність власного капіталу, фінансова стійкість, фінансові ризики, вартість капіталу.

В статье обоснованы базовые критерии оптимизации финансовой структуры. На основе созданных детерминированных моделей, описывающих причинно-следственные связи между финансовым риском и финансовой рентабельностью, выявлены факторы, которые раньше не рассматривались в исследовательском арсенале, но учет которых является необходимым при формировании приемлемой для предприятия пропорции между собственным и заемным капиталом.

**Ключевые слова:** финансовый леверидж, оптимизация финансовой структуры, рентабельность соб-