системи, оскільки він є результатом інтернаціоналізації, інтеграції, спеціалізації та кооперативної дії елементів системи).

Таким чином, синергетичний ефект досягається внаслідок розширення ринку, що сприяє економії масштабу, де даний ефект може набувати таких форм, як позитивний („плюс"), нульовий („нуль") та негативний („мінус"), тобто мати позитивне, нейтральне і негативне значення. Синергійний ефект виявляється в підсумкових здобутках чи втратах макроекономічного характеру.

Належний розвиток транскордонного співробітництва повинен базуватися на якісному та гнучкому управлінні, яке має сильну підтримку від центрального уряду і підкріплене чотирма складниками співробітництва, а саме: економікою, інфраструктурою, соціокультурними та екологічними чинниками, які знаходяться у єдиній системі загальноприйнятого спільного бачення.

Висновки та пропозиції. Транскордонне співробітництво на сучасному етапі є однією з провідних форм інтеграційної взаємодії, запровадження якої в країнах ЦСЄ сприяє усуненню депресивності, периферійності, диспропорцій у прикордонні, здійсненні трансформації соціально-економічних систем та прискоренні економічного зростання.

1. Авторська систематизація й класифікація єврорегіонів на внутрішніх кордонах Європейського Союзу, єврорегіональних структур на зовнішніх рубежах ЄС та єврорегіонів поміж новими країнами-членами європейської спільноти дозволяє визначити характерні риси зазначених регіональних утворень, які полягають в адміністративному управлінні, інституціоналізації міжрегіональних зв'язків, самоуправлінні, ініціативі місцевих громад та органів самоврядування, та обґрунтувати фінансово-економічні інструменти та механізми, організаційно-інституційні складники, спрямовані на зростання ефективності й оптимальності функціонування транскордонного співробітництва.
2. Становлення транскордонного співробітництва на засадах регіональної політики зумовлює стратегію й тактику функціонування міжнародної співпраці в цілому та транскордонних регіонів, зокрема, вздовж державних кордонів України. Регіональна політика включає в себе створення програм із використанням наявних можливостей ефективного функціонування транскордонного співробітництва для прискорення євроінтеграційних процесів та підвищення суспільного розвитку в прикордонні. Концепція „сусідського розвитку" щодо формування транскордонного регіону на різних ієрархічних рівнях із застосовуванням фінансово-економічних інструментів є одним із визначальних механізмів реалізації політики транскордонної співпраці.
3. Політика ЄС стосовно просторового облаштування прикордонних територій спрямована на здійснення пошуку нових форм транскордонного співробітництва для підвищення ефективності співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Визначено, що на європейських кордонах почали функціонувати „європейські угруповання територіального співробітництва", „транскордонні партнерства", „транскордонні кластери", „транскордонні промислові зони", „транскордонні інноваційні проекти", „транскордонні регіони знань", які стають „полюсами зростання" в периферійних прикордонних регіонах. Головна мета усіх вищезазначених нових форм – прискорити соціально-економічне зростання шляхом об'єднання зусиль учасників, забезпечення конкурентних переваг транскордонним регіонам.
4. Серед найбільш розповсюджених нових ефективних форм функціонування транскордонного співробітництва на кордонах України є „транскордонні кластери" та „транскордонні промислові зони". Їхній подальший розвиток та підвищення ефективності функціонування, зокрема у західних областях України, сприятимуть відродженню економічної активності та стимулюватимуть економічне зростання, що позитивно впливатиме на вирівнювання показників соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності прикордонних регіонів України.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації / З. В. Герасимчук, О. М. Лютак. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 188 с.
2. Журба І.Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): Монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
3. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС»: Монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 295 с.
4. І. Є. Журба Економічна природа транскордонного співробітництва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-Хмельницький.-2012.-№4 Т.2-С.36-42.
5. Мокій А. І. Інноваційна модель транскордонного співробітництва України та Польщі / А. І. Мокій // Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва: матеріаи робти між нар. наук.-практ. семінару / за ред. А. І. Мокія. – Л.: ЛФ НІСД, 2006. – С.16-21
6. Третяк В. В. Проблеми теорії та практики розвитку інтеграційних зв'язків регіону: монографія / В. В. Третяк, Н. А. Куценко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ: Ноулідж, 2010. – 223с.

УДК 346.7

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ

Заяць Т.О. старший викладач кафедри історії і права Донецького національного технічного університету

Заяць Т.О. Зарубіжний досвід правового забезпечення функціонування страхових ринків

Встановлено, що страхова справа в більшості країн світу розглядається як окрема галузь економічної діяльності, до якої входять різноманітні за формами власності організації-страховики. Доводиться, що сучасний етап розвитку світової економіки й міжнародних відносин характеризується посиленням інтеграційних процесів, що призводять до формування спільних стандартів й у галузі страхування. Функціонування страхових систем різних країн Європи характеризується постійним взаємозв'язком і взаємодією. Інтеграція України у сучасний європейський економічний та правовий простір передбачає адаптацію та гармонізацію національного законодавства з нормами й стандартами правової системи Європейського Союзу, що потребує формування розвинутого ринку страхування, сприяння економічній діяльності всіх суб'єктів господарювання, розширення правової бази, застосування методів впливу держави на страховий ринок, що відповідають європейським стандартам. Вирішення цих проблем забезпечить прискорення процесу якісного зростання національної економіки, розвитку світової економіки та міжнародних відносин.

Ключові слова: страхові ринки, зарубіжний досвід, правове забезпечення, економічна діяльність.

Заяц Т.А. Зарубежный опыт правового обеспечения функционирования страховых рынков

Установлено, что страховое дело в большинстве стран мира рассматривается как отдельная отрасль экономической деятельности, в которую входят разнообразные по формам собственности организации-страховщики. Доказывается, что современный этап развития мировой экономики и международных отношений характеризуется усилением интеграционных процессов, приводящих к формированию общих стандартов в области страхования. Функционирование страховых систем разных стран Европы характеризуется постоянной взаимосвязью и взаимодействием. Интеграция Украины в современное европейское экономическое и правовое пространство предполагает адаптацию и гармонизацию национального законодательства с нормами и стандартами правовой системы Европейского Союза, что требует формирования развитого рынка страхования, содействия экономической деятельности всех субъектов хозяйствования, расширения

© Заяць Т.С., 2014

правовой базы, применения методов воздействия государства на страховой рынок, соответствующие европейским стандартам. Решение этих проблем обеспечит ускорение процесса качественного роста национальной экономики, развития мировой экономики и международных отношений.

Ключевые слова: страховые рынки, зарубежный опыт, правовое обеспечение, экономическая деятельность.

Zayats T. Foreign experience of legal support of functioning of insurance markets

It is established that the insurance business in most countries of the world is regarded as a separate branch of economic activity, which includes a variety of forms of ownership of the organization-insurers. It is proved that the modern stage of development of world economy and international relations, characterized by strengthening of integration processes leading to formation of common standards in the field of insurance. The functioning of the insurance systems in different countries of Europe is characterized by a constant interrelation and interaction. Integration of Ukraine into a modern European economic and legal space implies adaptation and harmonization of national legislation with the norms and standards of the legal system of the European Union, which requires the formation of a developed insurance market, promoting economic activity of all economic entities, the expansion of legal base, application of methods of state influence on the insurance market, corresponding to the European standards. The solution of these problems will speed up the process of qualitative growth of the national economy, the development of world economy and international relations.

Keywords: insurance markets, foreign experience of legal support, economic activity.

Впровадження міжнародних стандартів страхування в Україні є одним із важливих завдань і можливих напрямів входження страхового ринку держави у міжнародне страхове співтовариство. Проте це можливо лише при врахуванні економічного і політичного становища країни, фінансовій стабільності і створенні законодавчої бази страхування. На теперішній час доводиться констатувати істотні недоліки у структурі страхових відносин в Україні, які є результатом як економічних прорахунків, так і недосконалого правового поля у цій сфері. Сприяння ефективному функціонуванню страхових ринків представляється можливим саме у разі всебічного врахування досвіду провідних зарубіжних країн у створенні оптимальних правових умов для розвитку страхової діяльності.

В цілому, окремі аспекти правового регулювання страхової діяльності отримали належне висвітлення у науковій літературі, зокрема у працях Л.М. Гутко, М. Мних, І.І. Субачова, Н.Б. Пацурії та ін. Втім у контексті адаптації законодавства України до права Європейського Союзу недостатньо дослідженими залишаються питання шляхів правового забезпечення функціонування страхових ринків України з урахуванням переваг зарубіжного досвіду.

Метою дослідження є виявлення результатів позитивних перетворень у правовому забезпеченні функціонування страхових ринків у економічно розвинутих країнах з можливістю їх впровадження у вітчизняну практику правотворення та правозастосування.

Комплексний, системний аналіз структури світового ринку страхування за макроекономічними показниками свідчить про нерівномірність його розвитку в різних регіонах світу. Наприклад, у 90-х рр. понад 59 % всіх страхових надходжень належало Японії та США, 29 % – державам Європейського Союзу, частка решти країн світу становила близько 12 %, у тому числі частка України – лише 0,01 %. Отже, на міжнародному страховому ринку домінують індустріально розвинені регіони Північної Америки, Європи та Японія, частка яких складає близько 90 % від загальної суми страхових платежів за всіма видами страхування. Високих темпів зростання за зазначеним показником (за всіма видами страхування, особливо за договорами по страхуванню життя) досягли Швейцарія та Франція – 39 % (49 % за договорами по страхуванню життя) та 31 % (38 %) відповідно. У країнах із ринковою економікою частка страхування складає до 12 % від валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні цей показник менше 1,6 % [1, с. 132-133]. Проте найбільш швидко зростаючі страхові ринки становлять країни Азії і Латинської Америки та держави з перехідною економікою Центральної та Східної Європи.

Страхова справа в більшості країн світу розглядається як окрема галузь економічної діяльності, до якої входять різноманітні за формами власності організації-страховики. Співвідношення між державними й приватними формами страховиків залежить від суспільного устрою та економічної політики держави. В багатьох країнах світу певне розповсюдження мають товариства взаємного страхування.

Загальноприйнятим у світовій страховій практиці є поділ страхування на Life assurance (страхування життя) і «Non – life (General) insurance» (загальні види). Міжнародні статистичні дані свідчать про те, що домінуючим є особисте страхування, що поділяється на страхування життя, страхування ануїтетів (ренти), страхування пенсій, страхування від нещасних випадків [2, с. 34]. Особливою популярністю у більшості країн із ринковою економікою користується медичне страхування. Медичні послуги надаються в обов'язковій і добровільній формі, вибір якої залежить від таких чинників: культурно-історичних, соціально-економічних, демографічних умов, рівня захворюваності та інших факторів, що характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування в тій чи іншій країні.

Світовий досвід доводить необхідність застосування майнового страхування, яке забезпечує мінімізацію широкого кола ризиків, та страхування відповідальності. У більшості країн світу здійснюється, як правило, обов'язкове страхування власників ряду джерел підвищеної небезпеки та професійної відповідальності певних категорій фахівців. В основу всіх видів страхування відповідальності покладено норми національних законодавств та міжнародного права. Рівень розвитку страхування відповідальності прямо залежить від розвитку національних економік та досконалості правових інститутів.

Законодавство більшості країн з ринковою економікою передбачає обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Приєднання України до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів «Зелена картка» дозволяє забезпечити достатні умови для реалізації програми ЄС щодо створення європейської спільної системи обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Зарубіжна практика здійснення страхування від нещасних випадків на транспорті свідчить про застосування, як правило, принципу саме страхування відповідальності. За умов посилення підприємницьких ризиків достатнього поширення у країнах із ринковою економікою отримали такі види страхування, як страхування відповідальності роботодавця за шкоду, завдану життю, здоров'ю працівника; страхування професійної відповідальності; страхування відповідальності виробника за якість продукції, практика здійснення яких повинна враховуватися при впровадженні зазначених видів в Україні.

Основні підходи до страхування в зарубіжних країнах зводяться до його ролі у різних сферах виробництва та фінансово-кредитної системи. В загальних рисах розглянемо досвід організації і особливості на страхових ринках страхової системи в зарубіжних країнах на прикладі окремих держав.

Так, страхування в США отримало значний розвиток через необхідність зниження економічних ризиків. Страхування здійснюють приватні страхові компанії, страхові кооперативи, уряд. Приватні страхові компанії – одна з найбільш потужних ланок американської фінансово-кредитної системи. Разом з тим в США немає єдиної для держави системи страхування. Кожний штат має власне страхове законодавство. При цьому, страхові організації мають широкі повноваження в розробці власної страхової політики, визначенні розмірів платежів, практики їх відрахування і відшкодування збитків, що є специфічною особливістю американського страхового ринку [3 ,с. 23].

Страхова справа у Великобританії має два головних напрями:

довгострокове страхування життя (контракти можуть укладатися на багато років);

загальне страхування (зокрема, страхування від нещасних випадків і короткострокове страхування життя).

Нині понад 800 компаній уповноважені займатися у Великобританії одним чи кількома видами страхового бізнесу. Майже 450 компаній належать до Асоціації британських страховиків. У Великобританії на ринку страхування також діє багато іноземних компаній, з якими британські тісно співпрацюють. Невеликі британські компанії, як правило, обмежують діяльність територією своєї країни. Більшість великих компаній, що займаються загальним страхуванням, працюють також за кордоном, діючи через філії, агенції чи пов'язані з ними місцеві фірми. Форми страхових компаній є наступними:

приватні компанії – з граничною відповідальністю та акціонерним капіталом. У цих компаніях акціонери мають істотніше право на отримання прибутку компанії. Більшість страхових компаній Великобританії є приватними;

спільні компанії – належать власникам страхових полісів та існують для одержання прибутку. Вони створені для користі власників полісів. Ці компанії займаються страхуванням життя і становлять третину ринку всього страхування життя.

Типи страхових компаній є такими:

1. Змішані страхові компанії (проводять як страхування життя, так і загальне страхування).
2. Філіали, які займаються загальним страхуванням життя.
3. Філіали, які займаються індивідуальним страхування життя.
4. Компанії, які займаються перестрахуванням.
5. Корпорація «Ллойд».

Серед посередників виділяються наступні:

1. Індивідуальні посередники:
а) страхові брокери;
б) брокери;
в) брокери «Ллойда»;
г) незалежні фінансові консультанти;
д) страхові консультанти.
2. Страхові агенти:
а) уповноважені представники;
б) представники компаній.

Організації, які діють на ринку страхових послуг Великобританії: Асоціація англійських страховиків – складається з представників близько 400 страхових компаній, що покривають більше 90 відсотків ринку страхування. Фінансується за рахунок відрахувань членів організації.

Слід зауважити, що Асоціація виконує наступні функції:

співпраця з Урядом з метою створення необхідних умов розвитку страхування;

забезпечення зв'язку з Міністерством торгівлі та промисловості;

управління зв'язками з суспільством з питань індустрії страхування.

Окреме місце на британському страховому ринку посідає корпорація «Ллойд». Дуже часто «Ллойд» називають страховою компанією, але з юридичного погляду це не зовсім правильно. «Ллойд» – це корпорація, яка об'єднує приватних осіб, кожна з котрих приймає страхування на свій ризик та несе персональну відповідальність за прийняті зобов'язання всім своїм майном. «Ллойд» можна назвати провідним страховим ринком світу, надходження на якому складають 20 мільйонів фунтів стерлінгів за кожний робочий день. Портфель «Ллойда» формується, поряд з традиційними ризиками, за рахунок об'єктів страхування, яких не можуть прийняти акціонерні страхові компанії (комерційні супутники зв'язку, супертанкери, атомні електростанції, бурові платформи з добування нафти та газу і т.п.). Річний вклад «Ллойда» в економіку Великобританії перевищує 1 мільярд фунтів стерлінгів [4, с. 38-39].

Досить цікавим є досвід правового регулювання страхової діяльності у Франції. Зокрема, закон 1982 р. про страхування майна будь-яких осіб від наслідків стихійних лих передбачає, що держава повинна відпрацьовувати спеціальні «плани ризику», в яких будь-яка територія була б віднесена до тієї чи іншої зони небезпеки за вірогідністю схильності до тих чи інших стихійних лих. При цьому відшкодування витрат від стихійного лиха не здійснюється в районах, які оголошені «зонами ризику», непридатними для будівництва та іншої діяльності через підвищену небезпеку. Також не відшкодовуються витрати у випадках порушення встановлених в даному районі правил попередження наслідків стихійного лиха. Проте всі будівлі чи види діяльності, які існували в районі до оголошення його «небезпечним» чи до розробки відповідних правил, підлягають страхуванню навіть тоді, коли не відповідають цим умовам [5, с. 374-375].

Додатково слід звернути увагу на страховий ринок Німеччини, що характеризується динамічним розвитком. Щорічний приріст обсягу надходження страхових платежів складає в Німеччині 10 %. Особисте страхування в структурі національного страхового ринку займає 37 %. Медичне страхування, що користається трохи меншою популярністю, чим в інших країнах Західної Європи, складає близько 12 % загального обсягу надходження страхових платежів. Майнове страхування займає 51 % національного страхового ринку в Німеччині.

Страховики в Німеччині не мають права займатися будь-якою іншою діяльністю, крім страхування.

Федеративний пристрій Німеччини є важливим чинником у розвитку каналів просування страхових послуг безпосереднім споживачам. Регіональні страховики забезпечують свою присутність у всіх федеральних землях Німеччини.

Страхова справа в самій Німеччині сильно зарегульована. В даний час діє закон про державний страховий нагляд 1983 р. Усі діючі в Німеччині національні й іноземні страхові компанії підлягають обов'язковому державному нагляду з боку Федерального відомства нагляду за діяльністю страхових компаній [6].

Пріоритетом взаємодії українських страховиків зі своїми зарубіжними колегами можна назвати Великобританію, Німеччину, Францію, Швейцарію та Францію. В той же час все більш зростаючий вплив Іспанії на європейську і світову спільноту змушує українських страховиків зважити на досвід розвитку страхування в Іспанії.

Так, в Іспанії, як і в більшості зарубіжних країн, діяльність страхових компаній регулюється законодавчими актами, що регламентують ліцензування страхових компаній і порядок їх реєстрацій (у тому числі й іноземних), обов'язки страховиків щодо виконання зобов'язань перед застрахованими, взаємини посередників при укладанні договорів страхування, нормативи забезпечення платоспроможності страхових компаній, порядок звітності перед контролюючими органами, умови і тарифи страхування [7, с. 21-22].

Закон про страхування (1982 р.) встановлює 2 організаційно-правові форми страхових компаній в Іспанії: акціонерне товариство й товариство. На страховому ринку функціонують близько 450 компаній, серед яких близько 350 – товариства. Решта 100 компаній – найбільш великі і займають значну частку по збору страхових премій.

У страхуванні життя встановлено заборону на проведення цього виду страхування одночасно з іншими.

При реєстрації страхових компаній, які мають намір проводити страхування життя, необхідний початковий капітал не менше 12 млн. доларів США, для проведення інших видів – від 500 тисяч до 5 млн. доларів США.

Із загального обсягу страхової премії, близько 45 % сконцентровано в 10 найбільших страхових компаній, у тому числі в національній компанії Mapfre. Представництва цієї компанії відкриті в кожному населеному пункті Іспанії, ця компанія має власний банк і представництва в багатьох країнах Європи і Латинської Америки.

Держава заохочує страхування життя населення, встановивши пільгу з податку на дохід у розмірі 10 % страхової суми. Отримання кредиту в банку неможливо без наявності поліса страхування життя.

Інтерес представляє аналіз поширення страхових полісів. Близько 50 % поширюється через агентську мережу, через альтернативну мережу (банки, підприємства, турфірми) продають близько 20 % загальної кількості полісів, причому в кінці 90-х рр. в Іспанії через відділення банків продавалося до 80 % полісів страхування життя.

В офісах компаній укладається близько 10 % договорів. Через брокерську мережу поширюється близько 20 % полісів. Для страхового брокера встановлені жорсткі вимоги: наявність диплома про страхову освіту, надання гарантій страховій компанії на велику суму і договір страхування життя, укладений з даною страховою компанією, а також програма діяльності.

Отже, проведений аналіз зарубіжного досвіду страхової діяльності дає можливість дійти *наступних висновків*. Зокрема, страхова

справа в більшості країн світу розглядається як окрема галузь економічної діяльності, до якої входять різноманітні за формами власності організації-страховики. Загальноприйнятим у світовій страховій практиці є поділ страхування на Life assurance (страхування життя) і «Non – life (General) insurance» (загальні види). Законодавство більшості країн з ринковою економікою передбачає обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Особливістю американського страхового ринку є те, що кожний штат має власне страхове законодавство. При цьому, страхові організації мають широкі повноваження в розробці власної страхової політики, визначенні розмірів платежів, практики їх відрахування і відшкодування збитків.

Специфікою іспанського досвіду функціонування страхових ринків є те, що держава заохочує страхування життя населення, встановивши пільгу з податку на дохід у розмірі 10 % страхової суми. Вказане має бути враховано під час вдосконалення вітчизняного страхового законодавства. Додатково, як засвідчує досвід Іспанії, отримання кредиту в банку неможливо без наявності поліса страхування життя. Також не менш цікавим є досвід поширення страхових полісів. Близько 50 % поширюється через агентську мережу, через альтернативну мережу продають близько 20 % загальної кількості полісів. Через брокерську мережу поширюється близько 20 % полісів. Цей досвід доводить, що інститут посередництва у страховій діяльності має велике значення.

Таким чином, сучасний етап розвитку світової економіки й міжнародних відносин характеризується посиленням інтеграційних процесів, що призводять до формування спільних стандартів й у галузі страхування. Функціонування страхових систем різних країн Європи характеризується постійним взаємозв'язком і взаємодією. Інтеграція України у сучасний європейський економічний та правовий простір передбачає адаптацію та гармонізацію національного законодавства з нормами й стандартами правової системи Європейського Союзу, що потребує формування розвинутого ринку страхування, сприяння економічній діяльності всіх суб'єктів господарювання, розширення правової бази, застосування методів впливу держави на страховий ринок, що відповідають європейським стандартам. Вирішення цих проблем забезпечить прискорення процесу якісного зростання національної економіки, розвиток світової економіки та міжнародних відносин.

Перспективним напрямом для розвитку досліджень у контексті піднятого у роботі питання можна визнати розробку правових заходів щодо розвитку страхового ринку України та широкого впровадження страхування у різні галузі економіки.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Субачов І.І. Розвиток страхового ринку в Україні як фактора фінансової стабілізації економіки / І.І. Субачов, В.Я. Олійник, Т.Є. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 130–134.
2. Д'яконова І.І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / І.І. Д'яконова. М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.; за ред. М. І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.
3. Гутко Л.М. Досвід провідних країн світу у галузі страхування / Л.М. Гутко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 22–24.
4. Мних М. Досвід функціонування страхових ринків зарубіжних країн / М. Мних // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 5. – С. 38–39.
5. Теорія фінансів: підручник / П.І. Юхименко та ін.; заг. ред. В.М. Федосов, С.І. Юрій. - К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
6. Опыт развития страхования в Испании / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/05/11/09/2086
7. Гутко Л. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 7. – С. 19–24.

УДК 656.82: 331.1

АГЕНТСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У ГАЛУЗІ АВТОСТРАХУВАННЯ

Іваненко Л.М., к.е.н., доцент кафедри «Маркетинг» ДонНУ
Болгарський Ю.С., співробітник страхової компанії «АХА-Україна»

Іваненко Л.М., Болгарський Ю.С. Агентська діяльність у галузі автострахування

У даній статті розглядається специфіка агентської діяльності у сфері автострахування. Приділяється велика увага способам просування послуг, що надаються агентами. А саме: Інтернет- реклама, "холодні" і "теплі" контакти, розповсюдження листівок та оголошень, розміщення штендерів поряд з точками продажів. Ефективність даних методів була перевірена на практиці і результати даного дослідження відображені в цій статті. Крім того, була оцінена економічна доцільність застосування кожного методу просування окремо і в комплексі з іншими. Також, в статті розглядаються основні проблеми і складнощі, з якими зустрічаються страхові агенти. У тому числі: негативне ставлення до страхових компаній, відсутність усвідомленої потреби в їхніх послугах, абсолютна незацікавленість у зміні страховика та ін. Наприкінці статті вказані критерії, за якими страхувальники обирають компанію, і питома вага кожного з них, а також надано рекомендації, дотримання яких дозволить страховому агенту підвищити рівень власного доходу.

Ключові слова: автострахування, страховий агент, просування, ефективність, продажі.

Иваненко Л.М., Болгарский Ю.С. Агентская деятельность в сфере автострахования

В данной статье рассматривается специфика агентской деятельности в сфере автострахования. Уделятся большое внимание способам продвижения услуг, предоставляемых агентами. А именно: Интернет-реклама, "холодные" и "теплые" контакты, распространение листовок и объявлений, размещение штендеров около точек продаж. Эффективность данных методов была проверена на практике и результаты данного исследования отображены в этой статье. Кроме того, была оценена экономическая целесообразность применения каждого метода продвижения отдельно и в комплексе с другими. Также, в статье рассматриваются основные проблемы и сложности, с которыми сталкиваются страховые агенты. В том числе: негативное отношение к страховым компаниям, отсутсвие осознанной потребности в их услугах, абсолютная незаинтересованность в смене страховщика и др. В конце статьи указаны критерии, по которым страхователи выбирают компанию, и удельный вес каждого из них, а также предоставлены рекомендации, следование которым позволит страховому агенту повысить уровень собственного дохода.

Ключевые слова: автострахование, страховой агент, продвижение, эффективность, продажи.

Ivanenko L., Bolgarskyi Iu. Agent's activity in the sphere of auto insurance

The article presents the specifics of agency activities in the sphere of auto insurance. Pays great attention to ways of promotion of services wich provided by agents. Namely, Internet advertising, "cold" and "warm" contacts, leaflets and advertisements, placing pillars near the point of sale. The effectiveness of these methods has been tested in practice and the results of this study are reflected in this article. It was also evaluated the economic feasibility of each method of promotion separately and in combination with others. Also, the article discusses the main challenges and difficulties faced by insurance agents. These include: negative attitudes to insurance companies, lack of perceived need for their services, the absolute lack of interest in changing the insurer and others. At the end of the article listed the criteria which insurers choose the company and the share of each, as well as recommendations, which compliance will allow the insurance agent to increase the level of his income.

Keywords: auto insurance, insurance agent, promotion, efficiency, sales.

Постановка проблеми. Страховий бізнес в Україні знаходиться на стадії розвитку. Ринок поповнюється як абсолютно новими та

© Іваненко Л.М., Болгарський Ю.С., 2014