

2. Виходячи з досвіду Німеччини при побудові моделі державного медичного страхування, слід також врахувати досвід створення в 2004 р. вищого органу самоврядування лікарів, психотерапевтів, стоматологів, лікарень та лікарняних кас – Спільної федеральної комісії. Для України при впровадженні ОМС, як і в Німеччині, буде важлива конкретизація визначених законодавством правових рамок з надання медичних послуг у сфері ОМС та впровадження законодавчих норм у життя, а також визначення конкретного переліку медичних послуг, які будуть надаватися в системі ОМС в Україні.

3. У разі прийняття в Україні моделі державного соціального страхування слід врахувати досвід Німеччини, а саме: побудова системи на принципах загальнообов'язковості, солідарності, самоврядування та отримання медичних послуг пацієнтами.

4. При побудові інфраструктури медичного страхування в Україні слід врахувати як інтереси клієнтів, так і постачальників медичних послуг у вигляді відповідних об'єднань, наділених конкретними повноваженнями щодо захисту інтересів своїх членів. Інтереси постачальників медичних послуг у системі медичного забезпечення в Німеччині представляють об'єднання касових лікарів, які гарантують надання медичної допомоги на належному рівні і через які здійснюється конкретна оплата медичних послуг.

Однак варто врахувати всі негативи, пов'язані зі структурою, якістю і контролем за наданням медичної допомоги в Німеччині. Щоб не зробити подібних помилок на Україні, основною цінністю має стати якість послуги, яка повинна знаходитися під контролем спеціально створених інститутів. При цьому основним завданням страхування є збереження, відновлення і поліпшення стану здоров'я застрахованих осіб.

#### **Література**

1. Гришан Ю.П. Система медицинского страхования в Германии: выводы для Украины / Ю.П. Гришан // Страховое дело. – 2013. – № 10. – С. 27-34.

**Захарук С. М.,** ст. гр. ФСГм-11

**Спасів Н. Я.,** к.е.н., доцент

## **РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

Ситуація на страховому ринку ускладнюється наявністю цілої низки проблем, без вирішення яких неможливо очікувати покращення ситуації, що склалася, зокрема таких, як: недовіра до страховиків, низька платоспроможність потенційних покупців страхових продуктів та неповна

інформованість про розвиток страхового ринку та наявні страхові продукти; недостатній рівень кваліфікації кадрів у страхових організаціях, низький рівень застосування маркетингу та реклами; недокапіталізація страховиків, недосконалість відповідної нормативно-правової бази, надмірна кількість видів обов'язкового страхування тощо.

За сучасних умов функціонування вітчизняного ринку страхування змінити ситуацію можна лише в разі підвищення ефективності державного регулювання страхової діяльності.

Слід зазначити, що модель регулювання страхового посередництва, як і діяльності страхових компаній, залежить від системи права, яка діє в державі, а саме: континентальна чи англо-американська, а також від специфіки самого страхового ринку.

Так, в рамках континентальної моделі, яка властива Німеччині, Італії, Іспанії та іншим державам, регулювання посередницької діяльності здійснюється на мінімальному рівні. Крім того, з огляду на те, що страхові посередники на зазначених ринках представлені в більшості агентами, регулюванню діяльності страхових брокерів надається другорядне значення.

В Німеччині, наприклад, діяльність страхових агентів регулюючим органом не контролюється, а регламентується виключно договірними відносинами між страховиком та агентом, які реалізуються в рамках федерального законодавства.

В рамках англо-американської правової системи регулюванню посередницької діяльності приділяється значна увага. Значна частина регулятивних функцій передається об'єднанням страхових посередників, які мають статус суспільних чи саморегулюючих організацій.

У Великобританії система державного регулювання посередницької діяльності передбачає, що видача ліцензії страховій компанії здійснюється тільки після представлення документів про страхових посередників, з якими планується співпрацювати, проектів договорів з ними тощо, а подальші взаємовідносини страховика з посередниками (і агентами, і брокерами) відображаються у її фінансовій звітності.

З огляду на те, що основним каналом розподілу у Великобританії були та залишаються страхові брокери (в ризиковому страхуванні їх частка складає 70%, а в страхуванні життя – 44%), тут створено достатньо складну систему регулювання їх діяльності. Зокрема, британські брокери в обов'язковому порядку проходять реєстрацію та щорічно зобов'язані поновити ліцензію на здійснення посередницької діяльності.

У Франції, страхова система якої займає проміжне місце між континентальною та англо-американською моделями, використовуються власні методи регулювання страхових посередників. І це не дивно, оскільки розподільна система страхового ринку Франції дуже відрізняється від німецької

та британської: тут переважають прямі продажі без посередників (51%) та збутові мережі найманого персоналу страхових компаній (25%), а частка страхового ринку, яка припадає на страхових агентів та брокерів, складає відповідно 17 та 7%. Державний контроль за діяльністю страхових посередників у Франції, як і в Німеччині, є мінімальним. Діяльність агентів контролюється страховиками, які їх залучають, а брокери підлягають контролю не з боку органів страхового нагляду, а з боку саморегулюючих організацій.

В США при відносній незалежності інституту страхового посередництва великі агентства, які займаються продажем страхових послуг, є самостійними структурами на страховому ринку. В Канаді об'єктом регулювання (на федеральному та провінційному рівнях) в основному виступають страхові брокери. Як і у Великобританії, значну частину повноважень щодо їх (брокерів) регулювання передано асоціаціям страхових брокерів, які в Канаді створюються за федеративним принципом та мають статус саморегулюючих організацій. Представники кожної з них делегуються в Національну асоціацію брокерів, яка здійснює як регулювання діяльності брокерів, що працюють на федеральному рівні, так і розробку стандартів регулювання, які рекомендуються для регіональних асоціацій. Крім того, Національна асоціація займається навчанням та підтвердженням кваліфікації кадрів для страхової та посередницької діяльності, а також лобіюванням інтересів страхових брокерів при прийнятті законопроектів.

Враховуючи вищенаведений досвід країн Європейського співтовариства, доходимо висновку, що регулювання страхового посередництва у них відрізняється. Зважаючи на недосконале державне регулювання посередницької діяльності на страховому ринку України, можна передбачати подальшу зацікавленість та вихід на український страховий ринок великих міжнародних страхових компаній та посередників. Тому активна інтеграція в глобальні процеси та приєднання до світових тенденцій, врахування світового досвіду регулювання страхових процесів із збереженням національних традицій є безперечною перспективою українських учасників страхового ринку.

**Кирилюк О. В.**, ст. гр. ФСГзм-11  
**Кнейслер О. В.**, д.е.н., професор

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ У КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

Як відомо, у діяльності зарубіжних страхових компаній виділяються два основні види маркетингу: орієнтований на страховий продукт (в Україні – на страхову послугу) і орієнтований на страхувальника (заздалегідь визначені