

Щодо проекту Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування", станом на 18.12.2007р. його було повторно запропоновано на розгляд Верховної Ради України. 18.02.2008р. було надано висновок Головного науково-експертного управління про доопрацювання даного проекту, а уже 5.03.2008р. було надано висновок комітету з питань соціальної політики і праці про пропозицію прийняти проекту Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" за основу [8].

Законопроектом передбачено об'єднати два види загальнообов'язкового державного соціального страхування: у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням та медичне страхування. Тобто замість п'яти видів соціального страхування, передбачених Основами, пропонується функціонування чотирьох видів страхування. У зв'язку з цим передбачено перетворити Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності у Фонд загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування України. Така пропозиція ґрунтується на тому, що створення окремої структури об'єктивно призведе до значного збільшення витрат. Крім того, потреба в медичному обслуговуванні та наданні допомоги з тимчасової непрацездатності, вагітності та пологів для працюючих осіб здебільшого виникає при настанні одного й того ж страхового випадку [9].

Хоча прийняття законопроекту дозволить підвищити якість надання медичних послуг, забезпечити гарантований обсяг медичної допомоги для застрахованих осіб, однак, на нашу думку, даний законопроект у достатній мірі не вирішить існуючих проблем у медичній системі та не сприятиме активізації медичного страхування комерційними страховими компаніями.

На нашу думку, проект Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" ще містить певні моменти, які потребують доопрацювання, зокрема: громіздка структура Фонду, виконання Фондом невластивих йому функцій страховика, відсутність професійних страховиків – страхових компаній, відсутність системи незалежної експертизи якості лікування тощо. Все це значно ускладнює процес забезпечення фінансування медико-санітарної допомоги, надає можливість зловживання цільовими коштами Фонду, не сприяє забезпеченню індивідуального підходу до кожного громадянина та достатнього економічного стимулювання для медичних установ.

Крім того, у разі прийняття законодавчих актів з питань обов'язкового соціального медичного страхування, необхідно створити умови для розвитку добровільного медичного страхування. У першу чергу слід прийняти нормативно-правові акти, спрямовані на забезпечення конкурентного середовища на ринку медичних послуг. У протилежній ситуації, "...як тільки вітчизняні страхові компанії "випадають" з системи обов'язкового медичного страхування, вони почнуть лобювати свої інтереси на законодавчому рівні, і як наслідок, наполягати на зміні законодавчих актів, про що свідчить досвід російських страховиків (наприклад, ситуація з РОСНО)" [10].

У соціально-економічній політиці держави повинна приділятися значна увага і розвитку добровільного медичного страхування. З цією метою на початкових етапах введення обов'язкового соціального медичного страхування для підтримки зацікавленості у добровільному страхуванні можна встановити економічні стимули для роботодавців (наприклад, дозволити відносити страхові платежі по добровільному медичному страхуванню своїх працівників на витрати). Розвитку системи медичного страхування також буде сприяти створення уніфікованої системи класифікації медичних послуг та ціноутворення на них, а також забезпечення контролю за якістю послуг усіх медичних установ, що працюють у системі медичного страхування.

З метою стимулювання активності населення у здійсненні медичного страхування доцільно проводити інформаційно-роз'яснювальну роботу стосовно даного виду страхування.

Поетапне вжиття зазначених заходів та поєднання зусиль органів державної влади, страхових організацій і медичних установ сприятиме розвитку медичного страхування в Україні.

1. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С.С.Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
2. Шуселда Я.П. Страхування: Навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція "БІЗОН", 2007. – 384с.
3. Закон України "Про страхування" № 85/96 від 7.03.1996 року.
4. Крок А. Сколько стоит человеческая жизнь // Страховое обозрение. - 2007. - №2. - с.8-13.
5. Губар О. Особливості ринку добровільного медичного страхування в Україні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – 2006. – №81-82. – с. 70-71.
6. "Ліцензійні умови провадження страхової діяльності", затверджені розпорядженням ДКРФПРО №40 від 28.08.2003 року.
7. Паращак О. Обов'язкове медичне страхування в Україні: альтернатива чи необхідність? // Страхова справа. – 2004. – №2. (forinsurer.com).
8. www.zakon.rada.gov.ua – офіційний веб-сайт Верховної Ради України.
9. Проект Закону "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" // www.zakon.rada.gov.ua.
10. Паращак О. Російський та український тренд ОМС: однакова мета, різний термін впровадження // Страхова справа. – 2004. – №3. (forinsurer.com).

Надійшла до редколегії 10.06.08

Р. Рак, канд. екон. наук, асист., Ю. Нетесаний, асп.

ВЗАЄМОДІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ У ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУПАХ

Стаття висвітлює головні умови взаємодії двох фінансових галузей економіки банківської та страхової. Розкриває вплив промислово-фінансових груп на банківський на страховий ринок в Україні. Акцентує увагу на де яких механізмах оптимізації оподаткування за рахунок кептивної страхової компанії.

The article lights up the main terms of cooperation of two financial industries of economy bank and insurance. Exposes influence of industrially-financial groups on bank to the insurance market in Ukraine. Accents attention on where what mechanisms of optimization of taxation due to captive of insurance company.

Стратегічні альянси займають провідні позиції в економічно розвинутих країнах світу. Вони є головною складовою глобальної конкуренції. Дозволяють швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях та високим потенціалом успіху.

Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент їхнього стратегічного розвитку.

Саме страхові компанії та банківські інститути є одними з головних учасників стратегічних альянсів в усьому світі. Це, в першу чергу, обумовлено акумуляці-

єю значних фінансових ресурсів в межах цих структур і потребою ефективного їх використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій.

Так, ресурси американської економіки на 30 % складаються із ресурсів страхуванню життя. В Швейцарії цей показник складає 70 %. В Японії страхові компанії володіють майже 18 % всього акціонерного капіталу країни [1].

Слід відзначити глибоку інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Так, об'єднання з Dresdner Bank однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz (в 2000 р. дохід компанії за рахунок страхових надходжень склав 68,5 млрд. євро, а обсяг активів в управлінні – 700 млрд. євро, що вивели компанію на 6 місце в світі) створивши четверту за величиною фінансову групу в світі [1]. У Франції до 60 % страхових полісів реалізується через банки – яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ та страховиків [2].

Одним із ключових напрямків у загальній системі заходів щодо ефективного реформування усіх економічних відносин на ринкових засадах є проблеми підвищення ефективності функціонування банківської системи і ринку страхових послуг.

Страховий ринок володіє значними інвестиційними ресурсами. Цими грошовими потоками можуть скористатися як страховики, так і банківські інститути для інвестування у промислові підприємства. Крім того, обмін інформацією про клієнтів, надання високоякісних, привабливих для клієнтів страхових послуг, підвищує ефективність взаємодії банків та страхових компаній. Це може знизити витрати на страхове обслуговування та пошук нових клієнтів. Прикладами спільного напрямку діяльності страхових компаній і банків є страхування заставленого у банку майна, страхування фінансових ризиків банку, ризиків за операціями з платіжними картками. Спільними схемами ефективної співпраці банку і страхової компанії можуть бути також кредитування та придбання автотранспорту з його одночасним обов'язковим страхуванням при наданні кредиту на його купівлю, страхування туристичного бізнесу, іпотечне кредитування з одночасним страхуванням житла, отриманого за рахунок кредиту. Одним із факторів, які стимулюють банки до співпраці з страховими компаніями, є зниження прибутковості як банківського, так і страхового бізнесу.

Головними причинами такої взаємодії можна вважати:

✓ можливість значного розширення кожним із суб'єктів клієнтської бази: і страховики, і банки обслуговують велику кількість клієнтів. Обмін інформацією про

них, надання їм послуг лише установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах загострення конкуренції (характерно як для розвинутих країн, так і країн, що розвиваються);

✓ диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страхова галузь, як відомо, є однією з найбільш рентабельних та динамічних серед інших галузей провідних країн світу, що володіє значними інвестиційними ресурсами, які можуть використовуватись для інвестування у промислові підприємства, як страховиками так, і обслуговуючими банками за умови, якщо банк контролює страхову компанію;

✓ необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожне велике підприємство або банк сплачує значні суми по обов'язкових та добровільних видах страхування. У зв'язку з цим материнською компанією створюється страхова компанія, яка займається ефективним вирішенням даного питання з метою мінімізації майнових, кредитних та фінансових ризиків, та витрат материнської компанії на таке страхування;

✓ можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг. При цьому, ці послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта. Продаж банками страхових продуктів, як свідчить зарубіжний досвід, не буде мати серйозних протиріч між клієнтами та банком. Як правило, клієнти є лояльними до своїх банків та позитивно сприймають ідею фінансового супермаркету. Крім того, відмінності між банківським та страховим сектором світового фінансового ринку в останні роки стали майже непомітними, особливо в сферах приватних інвестицій і довгострокових заощаджень;

✓ можливість використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через банківські представництва [3].

В Україні також прослідковується тенденція створення стратегічних альянсів між страховими компаніями та банківськими інститутами. Найбільш відомими є альянси Промінвестбанку та АСТ "Вексель", Приватбанку та СГ "ТАС" (спільна діяльність промислово-фінансової групи "Приват" і ТАС), Укрсоцбанку та АСК "Укрсоцстрах" і НАСК "Оранта" (промислово-фінансова група Інтерпайп), банку "Аваль" та АСК "Еталон" (група Аваль) тощо. Більшість провідних промислового-фінансових груп також мають свої власні страхові компанії. Головною особливістю вітчизняних страховиків є те, що багато з них є кептивними. З більш ніж 320 компаній на даний час лише близько 100 компаній активно проводять страхову діяльність.

Таблиця 1. Рейтинг банків за активами

2005	2006	2007 I кв.	Банк	Активи млн. грн.	Доля на ринку, %	Кредитно-інвестиційний портфель млн. грн.	Міжнародний рейтинг	Фінансовий результат млн. грн.	ПФГ
1	1	1	ПриватБанк	38 399,500	11,004	32 484,68	B2 (Moody's)	121,424	Приват
2	2	2	Райффайзен Банк Аваль	31 123,750	08,919	24 858,85	Baa1 (Moody's)	180,050	Аваль
4	3	3	УкрСиббанк	24 696,070	07,155	22 412,52	B2 (Moody's)	053,265	УкрСиб
3	6	4	УкрСоцбанк	20 218,280	05,794	14 981,55	B (S&P)	052,574	Інтерпайп
5	5	5	Укрексімбанк	19 327,160	05,539	15 655,03	B2 (Moody's)	085,604	
7	7	6	Ощадбанк	14 237,984	04,080	8 434,72	-	058,175	
8	8	7	ОТП Банк	12 083,509	03,463	10 196,17	A1 (Moody's)	044,326	
9	9	8	Надра	11 837,963	03,392	10 473,98	B2 (Moody's)	162,341	
11	11	9	Фінанси і Кредит	08 415,630	02,412	7 636,86	B2 (Moody's)	059,599	Фінанси і Кредит
13	10	10	Форум	08 020,843	02,299	7 051,01	B2 (Moody's)	005,576	
16	12	11	Кредитпромбанк	07 915,492	02,268	6 195,68	B2 (Moody's)	006,062	

Закінчення табл. 1

2005	2006	2007 I кв.	Банк	Активи млн. грн.	Доля на ринку, %	Кредитно-інвестиційний портфель млн. грн.	Міжнародний рейтинг	Фінансовий результат млн. грн.	ПФГ
-	-	12	ПУМБ	07 686,764	02,203	6 062,58	B2 (Moody's)	016,828	СКМ
23	15	13	Альфа-Банк	07 389,755	02,118	6 638,80	B2 (Moody's)	009,086	Альфа-Груп
12	13	14	Укрпромбанк	07 340,212	02,104	6 062,58	-	018,888	
10	14	15	Брокбізнесбанк	06 830,196	01,957	5 601,60	-	020,119	
20	20	16	Південний	04 561,390	01,307	3 585,69	B2 (Moody's)	014,976	
26	19	17	ТАС-Комерцбанк	04 409,748	01,264	3 502,54	B2 (Moody's)	000,587	ТАС (до продажу)
28	21	18	Родовід Банк	04 346,012	01,245	3 698,07	B3 (Moody's)	009,712	
19	18	19	VAB Банк (VABank)	04 306,011	01,234	3 528,96	B2 (Moody's)	000,420	
15	22	20	Хрещатик	03 836,124	01,099	3 008,30	B3 (Moody's)	000,776	
25	25	21	Кредобанк	03 571,892	01,024	2 914,39	B (S&P)	003,705	
24	23	22	Правекс-Банк	03 571,865	01,024	2 615,63	B3 (Moody's)	011,724	
22	26	23	Донгорбанк	03 536,609	01,013	3 089,06	B2 (Moody's)	006,519	СКМ
17	24	24	ІНГ Банк Україна	03 509,543	01,006	3 051,12	-	023,733	
27	27	25	Мрія	03 180,004	00,911	2 365,04	BB- (Fitch)	000,673	УкрПромінвест (до продажу)

Кептивна страхова компанія – це страхова компанія, яка обслуговує лише корпоративні інтереси своїх засновників, а також самостійних господарюючих суб'єктів, що входять в структуру багато профільних концернів або великих промислово-фінансових груп (ПФГ).

Проте в останній час кептивні страхові компанії в Україні потроху втрачають колишню привабливість, а більшість, сьогодні намагається перебудувати роботу, щоб стати повноцінними учасниками страхового ринку, і збільшити об'єми страхових премій. З де більшого, послугами кептивних страхових компаній в Україні користувалися великі бізнес-структури (промислово-фінансові групи) для обслуговування своїх ризиків, оптимізації оподаткування і перерозподілу капіталу в рамках ПФГ. Банки також вельми активно відкривали підконтрольні страхові компанії, отримуючи таким чином додатковий прибуток, і перешкоджали відтоку фінансових ресурсів своїх клієнтів у конкурентні структури. Втім, дії регулюючих органів і їх законодавчі ініціативи свідчать про те, що незабаром використання "кишенькових" страхових компаній стане неефективним.

тувалися великі бізнес-структури (промислово-фінансові групи) для обслуговування своїх ризиків, оптимізації оподаткування і перерозподілу капіталу в рамках ПФГ. Банки також вельми активно відкривали підконтрольні страхові компанії, отримуючи таким чином додатковий прибуток, і перешкоджали відтоку фінансових ресурсів своїх клієнтів у конкурентні структури. Втім, дії регулюючих органів і їх законодавчі ініціативи свідчать про те, що незабаром використання "кишенькових" страхових компаній стане неефективним.

Таблиця 2. Активи страхових компаній

Активи на 01.07.2007 р., тис. грн./ Assets as at 01.07.2007, thousand UAH в т.ч./ including								
№	Назва компанії Name of the Company	Всього Total	Основні засоби Fixed assets	Довгострокові фінансові інвестиції Long term investments	Фінансові інвестиції Current investments	Грошові засоби та їх еквіваленти Cash and cash equivalents	Інші активи Other assets	ПФГ
1	ЛЄММА	1255169,4	000075,5	005072,6	586380,1	167993,1	495648,1	
2	АВАНТЕ	1054641,3	000015,4	003394,2	465914,1	130080,1	455237,5	
3	ПРОВІТА	632781,3	017079,3	425310,8	000000,0	059737,7	130653,5	
4	КРЕМЕНЬ	578898,6	001613,5	325280,8	188669,8	027263,2	036071,3	
5	ОРАНТА	394568,7	138575,7	029155,1	000592,6	112593,6	113651,7	Інтерпайп
6	ОМЕГА	374371,0	001191,8	079039,3	200205,0	036533,5	057401,4	
7	ЗАХІД-РЕЗЕРВ	338368,3	006069,7	157282,8	102724,0	059024,7	013267,1	
8	ДЖЕНЕРАЛІ ГАРАНТ	318498,8	038631,8	023052,0	034986,6	169683,5	052144,9	
9	СГ ТАС	295154,5	024715,9	211205,2	000000,0	021106,4	038127,0	ТАС
10	УНІВЕРСАЛЬНА	251990,5	077115,7	013857,1	040857,2	059932,6	060227,9	
11	АСКА	241096,2	044806,7	126960,2	000000,0	035160,4	034168,9	СКМ
12	ВЕСКО	218673,7	001471,5	051588,4	010885,3	096728,2	058000,3	
13	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА ЗАО СК	215727,3	006355,1	091182,8	038221,7	066146,1	013821,6	
14	ІНГО УКРАЇНА	213054,7	009342,6	010123,5	007002,2	123840,9	062745,5	
15	ВЕКСЕЛЬ	191309,5	016819,2	028294,8	000000,0	133979,4	012216,1	
16	УТІСО (ЮТІКО)	183000,1	004124,3	073750,9	000000,0	031646,1	073478,8	
17	ПРОМИСЛОВО-СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	174194,8	001413,2	000000,0	157723,8	004005,6	011052,2	
18	УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	173530,3	002896,9	025772,3	017631,0	107598,6	019631,5	Укр-Сиб
19	УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНА-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	172297,5	019188,3	040180,8	000000,0	070321,5	042606,9	
20	АЛЬФА-ГАРАНТ	160999,0	003451,1	082030,3	000000,0	067087,8	008429,8	

Контролюючі органи значний час намагаються навести порядок на страховому ринку в Україні, тому, незабаром ПФГ не зможуть повною мірою використовувати кептивні страхові компанії для підвищення капіталізації підконтрольних компаній. Сьогодні ПФГ може забезпечити свою страхову компанію фінансовими ресурсами, частка з яких піде на формування страхових резервів. А страхова компанія має право формувати частку страхових резервів акціями тих компаній які входять до складу промислово-фінансової групи. При цьому залишки страхових резервів при необхідності можуть бути повернені власникам страхової компанії за рахунок страхових виплат.

Але 28 жовтня 2007 р. вступили в силу нові правила функціонування фондових бірж, що посилюють вимоги до цінних паперів, які можуть включатися в різні рівні лістингу

фондових бірж. Зокрема, буде усунений третій рівень лістингу, де представлені найменш ліквідні акції підприємств. При цьому Держфінпослуг, з свого боку, посилила правила формування страхових резервів, які вступили в силу з 1 листопада 2007 р. Після чого страховики змушені інвестувати страхові резерви тільки в ті акції, які пройшли процедуру лістингу по нових правилах функціонування фондових бірж. Отже, кількість підприємств, які зможуть використовувати резерви страхових компаній для збільшення свого статутного фонду, може істотно зменшитися. Про масштаби використання страховиками неліквідних цінних паперів свідчить повідомлення ЛСОУ: "Відповідно до нових вимог до 1 листопада поточного року страхові компанії повинні були перерозмістити страхові резерви на суму приблизно 1 млрд. грн." [4].

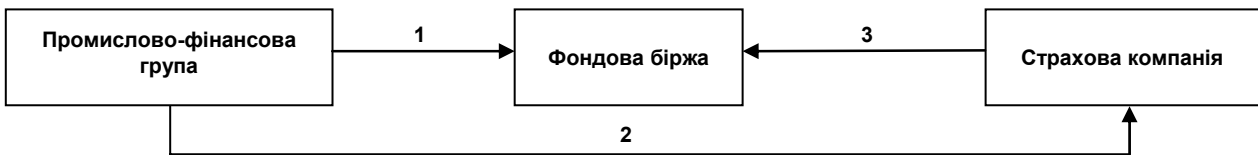


Рис. 1. Збільшення капіталізації підприємств ПФГ з використанням кептивної страхової компанії: 1 – ПФГ виводить акції підконтрольних компаній на біржу; 2 – ПФГ страхує в кептивній компанії ризики своїх підприємств; 3 – СК направляє частину страхових резервів на купівлі акцій підприємств, що входять до складу ПФГ

В даному випадку відпадає необхідність залучення іншого капіталу на придбання цінних паперів. В той же час капіталізація страхової компанії і підприємства якому належить страхова компанія зростають, але реального залучення або збільшення грошових ресурсів не відбувається. Дана операція є цілком законною і не може призвести до санкцій будь-якого роду з боку контролюючих органів, ні по відношенню до підприємства, ні по відношенню до страхової компанії.

Держфінпослуг методично виступає за скорочення переліку обов'язкових видів страхування. Відповідні зміни вже передбачені в новій версії Закону "Про страхування", підготовленою Держфінпослуг разом з учасниками ринку.

Не залишаться в стороні і банки. Тепер банкам доведеться відмовитися від роботи виключно з кептивними страховими компаніями. Вже сьогодні великі банки допускають до страхування своїх клієнтів більше 10-ти страхових компаній. Головна роль в цьому процесі відводиться Антимонопольному комітету України. Річ у тому, що страховики, що не мають доступу до страхування банківських клієнтів із-за присутності в банках кептивних страхових компаній, ініціювали розслідування АМКУ на ринку споживчого кредитування. Деякі страхові компанії звинуватили банки в тому, що останні позбавляють позичальників самостійно обира-

ти страховиків. АМКУ почав дослідження ринок споживчого кредитування.

При цьому, державним контролюючим органам потрібно приділити увагу не лише абсолютним величинам активів, власного капіталу, статутного фонду страховиків, але й якості даних показників. Наприклад, аналіз структури активів деяких компаній свідчить про те, що в них основну частину складають неліквідні векселі та цінні папери, дебіторська заборгованість тощо. Враховуючи такі тенденції, що склалися на страховому ринку в Україні, можна передбачити, що в найближчі роки вітчизняні банки та промислово-фінансові групи і надалі будуть головними інвесторами страхових компаній.

Зокрема, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) активно лобіює переведення страхового ринку на загальну систему оподаткування. Якщо підготовлені регулятором законодавчі зміни будуть прийняті Верховною Радою, то схеми, що використовуються банками та ПФГ для оптимізації оподаткування, перестануть працювати. Оскільки механізм оптимізації оподаткування працює виключно завдяки відмінностям в оподаткуванні страховиків (3 % валових надходжень), а з інших компаній (25 % податок на прибуток). Керівництво Держфінпослуг не раз заявляло про намір перевести страховиків на загальну систему оподаткування вже з 1 січня 2008 р., що викликало протести учасників ринку і Ліги страхових організацій України (ЛСОУ).

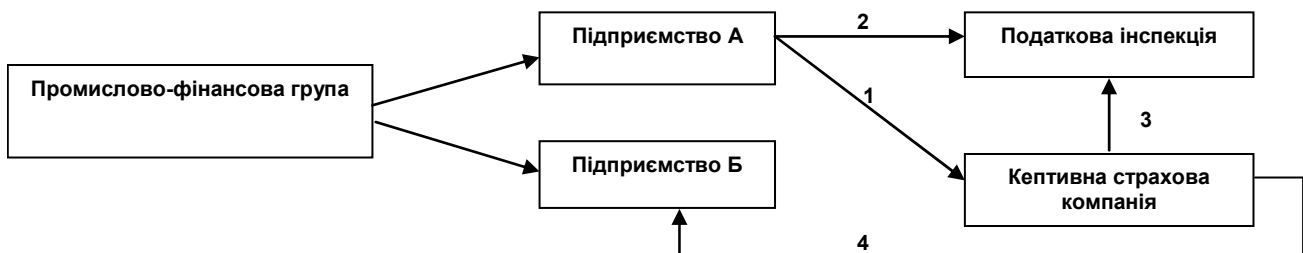


Рис. 2. Оптимізація оподаткування за допомогою кептивної страхової компанії: 1 – Підприємство "А" здійснює страховий платіж в страхову компанію страхуючи ризики (в якості підприємств "А" може виступати банк); 2 – Підприємство "А" відносить суму страхового платежу на валові витрати, зменшуючи тим самим відрахування з прибутку (25 %); 3 – Страхова компанія сплачує податок у розмірі 3 % від валових надходжень; 4 – Отриману різницю страхова компанія має право проінвестувати у підприємство "Б", що входить до складу спільної ПФГ

Нинішні реалії вітчизняного ринку страхування такі, що більшість страховиків використовують непрозорі механізми страхування та перестраховування, для оптимізації оподаткування, для вивозу капіталу за межі країни, для відмивання коштів. Дивним залишається той факт, що інструментів і економічних стимулів для цього

достатньо, а спроби держави втрутитися в ці процеси не знаходять логічного завершення бо всі схеми є законними. І справа тут не в контролюючих можливостях державних органів, ні в закритті певних ринків для перестраховування, а справа в самих страхових компаніях і в тих хто є їхніми власниками [4].



Рис. 3. Використовується для отримання коштів власником ПФГ (оптимізує оподаткування з 25 % до 3 % в середині промислово-фінансової групи): 1 – Угода медичного страхування (страхування життя, страхування автомобіля КАСКО та інше), власника страхує промислово-фінансової групи; 2 – Власник ПФГ підписує відповідний поліс страхування з кептивною страховою компанією; 3 – Виплата страхового відшкодування власнику промислово-фінансової групи.

Усі схеми наведені у спрощеному вигляді в реаліях до основи приєднується велика кількість посередників (інших підконтрольних компаній які входять до ПФГ).

Для того, щоб уникнути посередників сьогодні досить перспективно і актуально мати у складі промислово-фінансової групи страхову компанію. Необхідно зауважити, що якщо раніше такі компанії були "кептивними" і відстоювали інтереси певної групи, то сьогодні вони перетворюються в ринкові компанії, які пропонують класичні види страхування. Сьогодні майже кожна ПФГ має у своєму складі страхову компанію, нажалі точно стверджувати про причетність груп до страхової компанії в українських реаліях досить важко. Але певний взаємозв'язок все ж прослідковується, так до складу "Систем Кепітал Менеджмент" входить три страхові компанії, до складу "ТАС" входить однойменна компанія, а "Інтрапайп" володіє двома страховими активами.

Данні процеси гальмують розвиток страхового ринку України. І в першу чергу, дійсно працюючі страхові компанії повинні знайти механізми щодо поліпшення ситуації. На наш погляд, страховий ринок є дуже перспективним із значним фінансовим потенціалом, проте його динамічний розвиток в змозі забезпечити лише провідні ринкові компанії.

1. Лапкина И. Полис – дело добровольное // Новые известия. 2002. – № 28. – С.6.
2. Гоцуляк С.А., Залетов А.Н., Перетяжко А.И., Шевченко В.И. Страхование дело в Украине: состояние, тенденции, перспективы. К. : Международная агенция "BeeZone". 2005. – 416с.
3. Фурман В. перспективы створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ, 2005. – квітень. – С. 20-22.
4. <http://www.uainsur.com>.
5. Катерина Щеглова // ІнвестГазета 23 березня 2004р. №12 (441).

Надійшла до редколегії 10.06.08

Ю. Анисимова, керівник проектів, бізнес-тренер ЦБС "Перспектива"

ОТРАБОТКА НАВЫКОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ АКВИЗИТОРОВ СТРАХОВИКА

В статті розглядається обробка навичок ділового спілкування (комунікації) в процесі підготовки аквізиторів страховика.

Perfection of non-verbal habits of (business) communication in the process of insurer's aqisitors training is researched in the article.

Опыт многих стран показывает, что хорошо налаженное страховое дело помогает развитию бизнеса и решению социальных проблем. Одно из важнейших условий развития страхового дела – обеспечение высококвалифицированными кадрами. В первую очередь – это персонал страховых, брокерских консультационных компаний, ассистирующих и других организаций, которые причастны к обеспечению высококачественного страхового сервиса. Одновременно очень важным элементом есть постоянное повышение уровня не только страховых знаний, но и знаний делового общения.

Деловое общение – сложный многогранный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание другого человека. [5, с. 39].

Общение – процесс обмена продуктами психологической деятельности[7]. Знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты – аквизиторам страховика. Залог успеха любых начинаний делового человека, какую бы задачу он ни решал – создание климата делового сотрудничества, доверия и уважения.

Понимание процессов передачи информации, закономерностей, выработка навыков эффективного

взаимодействия с людьми необходимы специалисту любого уровня.

Не секрет, что успешный исход сделки зависит не только от грамотно составленного коммерческого предложения, но и от умения правильно выстроить схему деловых переговоров. Из этого следует, что именно в эффективной работе аквизиторов страховика, заложен один из самых значительных ресурсов. Повышением уровня мастерства (квалификации) специалистов по продажам, увеличивается и прибыль компании. В процессе обучения, параллельно повышая уровень страховых знаний и знаний делового общения, идет совершенствование навыков ведения переговоров, вырабатываются стратегии привлечения и поиска клиентов.

Коммуникация (от лат. *communicatio* – *сообщение, передача, беседа, разговор*) представляет собой информационные действия.[4, 161]

Коммуникативная компетентность персонала, рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций личностного взаимодействия. Компетентность в общении имеет, несомненно, инвариантные характеристики, в первую очередь характеристики, морально, социально, исторически и культурно обусловленные.

Коммуникативные навыки проявляются в умении управлять своим восприятием и организовывать его: