

Враховуючи викладене, можна сформулювати наступний висновок. Методика визначення оптимальної кількості ліній договору ексцедента сум з точки зору забезпечення ефективності перестраховування та фінансової стійкості страховика зводиться до наступних кроків.

1. Визначення очікуваної суми виплат у залежності від сум відповідальності за прийнятими на страхування ризиками та статистичних даних щодо страхових виплат у попередніх періодах.

2. Визначення часток участі цедента та перестраховика у преміях і виплатах в залежності від кількості ліній договору ексцедента сум.

3. Побудова функції ефективності перестраховування у залежності від кількості ліній договору та непокритого збитку, який лишається, якщо кількості ліній недостатньо для остаточного покриття збитку.

4. Побудова функції імовірності відсутності банкруства у залежності від власного капіталу та параметрів договору перестраховування на базі ексцедента сум.

5. Зіставлення функцій ефективності перестраховування і імовірності відсутності банкруства та визначення оптимальної кількості ліній договору ексцедента сум на заданому інтервалі.

6. Зіставлення отриманого результату щодо оптимальної кількості ліній з запропонованими умовами договору та прийняття відповідного рішення щодо укладання договору перестраховування.

1 www.dfp.gov.ua. 2 Закон України "Про страхування" №2288-IV із змінами від 23.12.04 // Відомості Верховної Ради. – 2005. – №6. – с.138. 3 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704с. 4 Ялмез В.И., Тевяшев А.Д. Системный анализ. Вступительный курс. – 2-е изд., перераб и доп., – Харьков: ХНУРЕ, 2004. – 448с. 5 Пфайффер К. Введение в перестрахование. – М.: Анкил, 2002. – 328с. 6 Теория статистики: Учебник / Под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560с. 7 Сушко Р.В., Ретинский А.А. Оценка результатов деятельности страховых компаний // Финансы Украины. – 2002. – №6. – С.127-132.

Надійшла до редколегії 10.06.08

Ю. Центелевич, асп.

### ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВИМІР ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОГО АГЕНТА

*У статті визначається місце та роль страхового агента у страховій діяльності. Автор звертає увагу на необхідність ретельної розробки теоретико-методологічного підґрунтя підбору, розстановки та перепідготовки кадрів страхового бізнесу.*

*The article defines the place and role of insurance agent in insurance activity. The author draws attention to the necessity of thorough development of the theoretic-methodological ground of the choice, placing and retraining of insurance specialists.*

Реформування системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що відбуваються в Україні, роблять актуальними проблеми страхового захисту, наявність потреби в якому та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки країни [14]. Як слушно зазначає Т.А. Ротова: "у страхуванні, як у дзеркалі, відображається вся сукупність протиріч, проблем та тенденцій, які притаманні економіці країни. Власне розвиток вітчизняного страхування має створити сприятливі умови для подальшого інтегрування України у світову страхову інфраструктуру [14, ст.3]. Роль страхування важко переоцінити. Фахівці вважають, що страхування може стати тим механізмом, за допомогою якого суспільство й держава вирішать найбільш суттєві економічні, соціальні та політичні проблеми [14].

Становлення національного страхового ринку України має складний та динамічний шлях. Так, після набуття Україною незалежності, розвиток страхового ринку проходив у непростих макроекономічних умовах на фоні знецінення заощаджень населення за договорами страхування в установах колишнього Держстраху, зменшення довіри населення до фінансових установ внаслідок їх банкруства. За роки ринкових перетворень змінилися економічні функції держави в сфері страхування та відбулася трансформація державної страхової монополії у страховий ринок.

На даному етапі економічного розвитку держави, в контексті глобалізації світового господарства, уніфікації національних економік на засадах СОТ, Україна прагне утвердження як конкурентноздатна держава. Участь кожної країни в інтеграційних процесах, як свідчить світовий досвід, є результатом тривалого поступу національної економіки та світового господарства. На цьому тлі, формування страхового ринку має суттєве значення для економіки країни. Йдеться, як зазначають експерти, про цілеспрямований вибір стратегії розвитку економіки України в цілому [11]. Існування повноцінного

ринку страхування є одним із вагомих показників економічного зростання.

В Україні страхування знаходиться в стадії становлення, розбудови та стрімкого зростання, а тому має певні проблеми. На думку аналітиків, розвиток цього ринку має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспекті політики держави [22]. Згідно з "Концепцією розвитку страхового ринку України до 2010 року" сучасний страховий ринок формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема, зростання валового внутрішнього продукту, низьких темпів інфляції, стабільності національної валюти. Все це дає змогу забезпечити динамічний розвиток цього сегменту ринку [13]. За страхуванням велике майбутнє, адже "страхове поле" ще не покрито [15].

В останні роки Український страховий ринок показує цікаву тенденцію росту [15]. У його формуванні намітилася тенденція до подолання монополізму. Так, станом на 1 липня 2007 року в Україні зареєстровано 438 страхових компаній (Рис. 1) [20]. У порівнянні з попередніми роками, як бачимо, має місце помітне зростання. Воно, не виключено, буде зберігатися і у майбутньому.

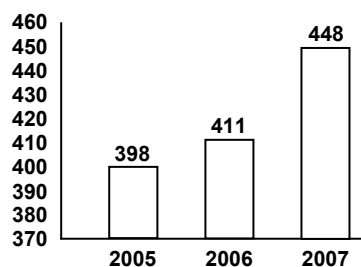


Рис. 1. Кількість страхових компаній у Держреєстрі України

В той же час ще багато питань потребують конструктивного вивчення. Важливе місце серед них належить формуванню високопрофесійного персоналу страхових

компаній, який би відповідав сучасним вимогам страхового ринку. Зрозуміло, що особливої уваги заслуговує професія страхового агента. Страховий агент – одна із ключових постатей, що приводить у рух механізм надання страхових послуг [3]. За останні роки його обличчя суттєво змінилося.

На сучасному етапі до категорії страхового агента, що відображено у Законі України "Про страхування", відносять фізичну або юридичну особу, яка діє від імені та за дорученням страховика і виконує частину його страхової діяльності: укладає договори страхування, одержує страхові платежі, виконує роботи, пов'язані із здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань. Страховий агент є представником страховика і діє в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення із страховиком [2].

Зміни в професії, як відомо обумовлюються ринковими механізмами. І якщо в інших країнах, таких як Англія, Нідерланди, Франція, страховий ринок з розвинутою інфраструктурою розвивається у напрямку прямих продажів, наприклад через Інтернет, то на національному ринку страхового агента поки що не можливо замінити. Вагомим чинником такого ставлення до постаті страхового агента є той факт, що з одного боку, це повинна бути компетентна, чесна, надійна людина, а з другого – такий страховий агент повинен вміти правильно використовувати конфіденційну інформацію, якою володіє, формувати ставлення пересічних людей та суспільства в цілому до всього страхового ринку України [3]. Отже, варто ще раз підкреслити, що страховий агент, в умовах нашого ринку, залишається ключовою постаттю для просування та реалізації страхових послуг. Тому, від створення відповідної школи, яка спирається на сучасну науково – методологічну базу, залежить успіх страхових компаній.

Наголошуючи про наявні труднощі та складність діяльності страхового агента, ще академік К.Г.Воблий відніс заняття постійного професійного страхового агента до найбільш тяжких та відповідальних занять життя [1]. Зрозуміло, що сучасні технології, в тому числі інтелектуальні, такі як страхові, дозволяють створити, практично будь-який продукт. Проблема ж полягає в тому, як стверджує А.А. Кримв, щоб його продати. В довгому ланцюгу від ідеї та розробки до технології реалізації потенційному споживачеві, крайній – продавець. Він перетворює ідеї і продукти в гроші – кров економіки. А страховий продукт – деякою мірою унікальний. Особливість його полягає в тому, що він не схожий на звичні для нас продукти та товари. Страховий продукт розкриває свою сутність та несхожість у разі настання страхового випадку. Це фінансовий інструментів цивілізації, він гнучкий, тонкий та інтелектуальний [7].

Економічна та соціальна ситуація, що склалася в Україні на страховому ринку, висуває жорсткі вимоги до "людського фактору". Спеціаліст, де б він не працював, повинен бути компетентним, ініціативним, творчим, думуючим, тобто професіоналом найвищого ґатунку. Зрозуміло, що не всі кандидати в змозі відповідати значущим вимогам. Тож саме тому, мабуть, як зазначає В.І. Нечипоренко, із 100 кандидатів, котрі відібрані та навчені за програмою "Введення в страхування" (16-24 навчальні години), через місяць залишається працювати 20, а через рік лише 5. А за умови повноцінного професійного становлення цей показник вдається підняти до вісімнадцяти [10]. Крім того, якщо не відбувається успішного професійного становлення, а досягнутий результат не відповідає характеру та об'єму затрачених зусиль, це може спричинити внутрішнє незадоволення та психологічний дискомфорт. Часте виник-

нення на цій основі стресових ситуацій приводить до глибокої депресії та формування комплексу професійної неповноцінності [16, 9]. Це вимагає ще більшої відповідальності Компанії при визначенні професійної придатності, навчання, адаптації, розробці системи стимулювання з метою подальшого закріплення страхового агента, а також при виявленні чинників його роботи.

Практика свідчить, що професійно – консультативна робота корисна не лише в професійній орієнтації школяра на вибір навчального закладу, але й при підготовці фахівця [5]. За даними відомого російського вченого Є.О. Клімова одночасно мають бути задоволені як вимоги професії до працюючого так і вимоги працюючого до професійної діяльності [5]. Це підтверджує і керівник великої японської електротехнічної фірми "Мацусита денкі" К.Мацусита, який говорить, що поставити людину на своє місце, – означає одержати від нього максимальну віддачу [12]. Не дивно, отже, що етап, коли підбір та розстановка страхового персоналу, що раніше був випадковим, певною мірою інтуїтивним, відходить у минуле. Все більше ця робота спирається на наукове підґрунтя. Відповідні зусилля спрямовуються на розробку методології вивчення професійно важливих якостей, особистісної та мотиваційної сфери, особливостей адаптації страхового агента. Йдеться про апробацію методик, процедур на основі створених професіограм страхового агента.

Кожній людині притаманний комплекс індивідуально-психологічних властивостей, який відрізняє її серед інших. Один комплекс властивостей та якостей сприяє успішній роботі, а інший може стати на заваді. Внаслідок такого роду індивідуальних відмінностей необхідний попередній відбір персоналу. Так, виникає необхідність вивчення психологічного аспекту діяльності страхового агента. Лише проаналізувавши особливості даної професії, а також місце та роль суб'єкта страхової діяльності в ній можна одержати відповіді чому одні і ті ж інструменти, техніки, прийоми та засоби у використанні одними страховими агентами приводять до високих результатів, а для інших, такі результати, залишаються недосяжною вершиною. Дослідники виходять з того, що плінність кадрів намагаються пояснити економічними, демографічними, соціальними факторами, але це лише частина чинників. Так, В.Д. Шадріков вказує на важливість індивідуально-психологічних бар'єрів, які він спеціально досліджує [17]. Дослідження Є.А. Клімова, В.Д. Шадрікова, К.М. Гуревича, Г.С. Костюка та інших складають певний напрямок у виявленні професійної придатності та способі її визначення. Розглянемо одне із відомих професіографічних досліджень, здійснених під керівництвом М.М. Сухорукова [17].

Вивчалися уявлення працівників російських страхових компаній про ансамбль професійно – важливих якостей, які відповідають специфіці роботи страхового агента. До першої групи опитаних було включено штатних та нештатних страхових агентів, віком від 23 до 54 років, стаж агентської діяльності яких становить від півроку до п'яти років. До другої групи – керівний склад страхових компаній, віком від 20 до 41 року, які проходили додаткову професійну підготовку в системі підвищення кваліфікації, зі стажем керівної діяльності від півроку і більше.

У дослідженні було подано систему закритих питань, які мали на меті виявити думку опитуваних про: функції, властивості та знання, якими має володіти "ідеальний" страховий агент, систему підготовки агентів, обмеження по віку та стану здоров'я, облаштування робочого місця та вимоги до умов праці страхових агентів. В заключній частині анкети були розміщені відкриті

питання про можливі перспективи професійної діяльності: кар'єрний ріст, найбільш характерні труднощі при засвоєнні професії. Для інтерпретації одержаних даних використали структурно-функціональний метод.

Серед одержаних даних наведемо найбільш промовисті. До основних професійно-важливих якостей, які респондентам пропонувалося проранжувати за важливістю, були виділені наступні: комунікативні навички, вміння приймати рішення та контролювати ситуацію, встановлення міжособистісних відносин, адміністративні здібності та самодисципліна, професійні та етичні якості, здіб-

ності до засвоєння інформації, вміння навчати та практично застосовувати знання, постановка цілей та їх досягнення, оцінка свого сегменту потенційного ринку страхових послуг, впевненість в собі та самостійність, володіння спеціальними знаннями про страхову справу, вміння знаходити клієнтів. У наведеній таблиці (див. табл. 1) визначена ієрархія п'яти найбільш значущих властивостей, котрі на думку учасників дослідження, необхідні "ідеальному" страховому агенту. Якість зазначені від більш пріоритетних до менш важливих:

Таблиця 1. Ієрархія властивостей страхового агента

	Група керівних працівників	Група страхових агентів
1	Комунікативні навички	
2	Професійні та етичні навички	
3	Вміння знаходити клієнтів	Вміння приймати рішення та контролювати ситуацію
4	Встановлення міжособистісних відносин	
5	Володіння спеціальними знаннями про страхову справу. Впевненість в собі та самостійність.	

Цікаво, що дві групи майже однаково уявляють собі набір професійно-важливих якостей, котрими має володіти страховий агент. Перевага, як бачимо, надається комунікативним навикам страхового агента. Порізнному оцінили лише вміння знаходити клієнтів та вміння приймати рішення і контролювати ситуацію. Проте в ході додатково проведеного інтерв'ю було встановлено досить цікавий і дещо незвичний факт: страхові агенти ототожнюють вміння знаходити клієнтів та ведення переговорів і об'єднують ці поняття у групу комунікативних навичок. Працівники керівного рівня, навпаки, відокремлюють ці здатності, розуміючи під вмінням знаходити клієнтів, знання агентом ринку страхових послуг та вміння грамотно проводити маркетингові дослідження, з метою виявлення нових ніш страхування. Окремо виділена якість "впевненість в собі і самостійність" також підкреслює важливість для компанії ініціативності страхового агента та певною мірою співпадає з позицією "вміння приймати рішення та контролювати ситуацію", яку виділила група страхових агентів [16]. Отже, на основі даних наведеного дослідження є підстави говорити про те, що набір якостей необхідних для страхового агента значною мірою відображене в уявленні фахівців. Однак, це вимагає спеціального підтвердження і в такому дослідженні, на нашу думку, варто приділити увагу закономірностям ринкових відносин. Зокрема тим, які діють на національному ринку страхування. Але не менш важливим є об'єктивний аналіз професіографічної специфіки діяльності страхового агента на цьому ринку. Діяльність страхового агента, за класифікацією Е.А.Клімова, можна віднести до типу соціонемічних, тобто професії "людина – людина". Так, професія страхового агента вимагає бути врівноваженим, стриманим, тактичним, ввічливим, вміти слухати, розуміти сторонню людину. Необхідною властивістю є вміння розуміти внутрішній світ конкретної людини, а не міряти його своїм "аршином", тобто не приписувати йому власних думок поставивши себе на його місце. Крім того, страховий агент повинен вміти оперувати фактами, а для цього бути уважним, спостережливим, не говорючи вже про те, що він має бути чуйним та намагатися знайти індивідуальний підхід до клієнта [5].

Оскільки в процесі своєї роботи страховий агент має справу з нестандартними ситуаціями, важливу роль відіграє творчий підхід у розв'язанні поставлених завдань. Важливими є витримка, уміння контролювати свої емоції та дії. Високий самоконтроль та швидка реакція на зміни в ситуації відіграють вагомий роль у досягненні успіху.

Уявлення про фактори, які безпосередньо мають вплив на ефективність діяльності було б неповним, якби ми не врахували ще один досить важливий аспект діяльності – її прийняття самою людиною [17]. Справа в тому, що для самого суб'єкта усвідомлення та досягнення ним конкретних цілей, оволодіння засобами та операціями дій є способом самоствердження, задоволення потреб, опредмечених та трансформованих в мотивах його діяльності. Немає значення усвідомлюються чи ні суб'єктом мотиви, сигналізують вони про себе у формі переживань інтересу, бажання чи пристрасті; їх функція взята зі сторони свідомості, полягає в тому, що вони ніби "оцінюють" життєве значення для суб'єкта об'єктивних обставин та його дій в цих обставинах [8]. Йдеться про професійну самоідентифікацію, власне з яким саме образом професії людина себе ототожнює [8]. Тобто, крім соціального значення має місце особистісний сенс, який може не співпадати із загальноприйнятою думкою.

Рішення про прийняття чи неприйняття визначається наскільки уявлення про професію відповідають потребам суб'єкта цієї діяльності. Тобто, якщо людина приймає діяльність пов'язану із страхуванням клієнтів, якщо ця робота приносить їй моральне задоволення це сприяє розвитку особистісних рис цього фахівця. Співпадання змісту професійної діяльності з потребами кандидата серйозно збільшує його прагнення оволодіти нею і виконувати її на високому професійному рівні. На це варто орієнтувати як підбір так і навчання страхових агентів. У цьому разі, обираючи дану діяльність, людина пристосовує свої здібності до її вимог і в ході самої діяльності вони прогресують. Ця робота стає можливістю втілення свого "Я" [8]. В ході підготовки та перепідготовки фахівців страхування можна поділити на групи тих, які щойно починають освоювати цей вид діяльності та тих, що вже мають певний досвід роботи у цій галузі, Але немає таких фахівців до яких не слід використовувати заходи щодо вдосконалення фахової майстерності.

Світ професій досить мінливий. Одні професії зникають, інші – з'являються, а деякі – видозмінюються та адаптуються до нових вимог, які ставить ринок. Професія страхового агента не лише не втратила своєї актуальності, а навпаки, з кожним роком вона користується все більшим попитом. Для забезпечення ефективної роботи страхового агента необхідно розробити її наукову основу. Лише за такої умови можна буде гарантувати з одного боку – результативність у роботі, а з другого – професійну придатність кандидатів. Але за рівних умов основний тягар професіографічної роботи з кад-

рами страхового ринку, як керівного складу так і виконавцями завжди лежав і мабуть довго ще лежатиме на плечах професійних психологів. Отже, зовсім не припускаючи ключового значення аналізу страхового ринку, необхідно достеменно вивчити той аспект діяльності, який, як показано у статті, має психологічний вимір.

1. Вобль К.Г. Основы экономики страхования. – М.: Анкил, 1995. – 228 с., 2. Закон України "Про страхування", № 85/96-ВР від 07.03.1996р. 3. Залетов О.М., Мюллер П., Шевченко В.І. Довідник страхового агента. Навчальний посібник. – К.: "BeeZone", 2003. – 256с. 4. Климов Е.А. Конфликтующие реальности в работе с людьми (психологический аспект). Учебное пособие – М.: "МОДЭК", 2001. – 192с. 5. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях: учеб. Пособие. – М.: МГУ, 1995. – 224с. 6. Климов Е.А. Психология профессионала. – М.: "Институт практической психологии", 1996. – 400с. 7. Крымов А.А. Мастерство страхового агента. – М.: Бератор – Пресс, 2002. – 144с. 8. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с. 9. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов человека.

– Пермь, 1971. – 120с. 10. Нечипоренко В.И. Страховое агентство – с чего начинать? // Страховой посредник. 2007, №3-4, С. 40 – 42. 11. Перспективы развития страхового рынка у зв'язку зі вступом України до СОТ. – Страхова справа, №3 (19) 2005.- С.46-53. 12. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Управление персоналом в Японии: очерки. – М.: Наука, 1989. –286с. 13. Розпорядження КМУ "Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року" N 369-р від 23.08.2005р. 14. Ротова Т.А. Страхування: Навч.посіб. – 2-ге вид. переробл. та допов. – К.: Київ. Нац. Торг.-екоп. Ун-т, 2006. – 400с.15. Страхування: Підручник / Керівник авт. Колективу і наук. Ред. С.С. Осадець. – Видання 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599. 16. Сухоруков М.М. Професія страхового агента. – М.: "Анкил", 2005 –216с. 17. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учебное пособие. 2-е изд., – М.: "Логос", 1996. – 320с. 18. Шумелда Я. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Тернопіль: Джугра, 2004. – 280с. 19. [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket\\_6m2007.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_6m2007.pdf). 20. <http://forinsurer.com/> 21. <http://forinsurer.com/public/05/01/02/1737>.

Надійшла до редколегії 10.06.08

Р. Пікус, канд. екон. наук, доц.

## СТРАХУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

*Страхування є одним з найважливіших елементів оптимізації ризиків, основою будь-якої інвестиційної діяльності. Автор виокремлює ризики інвестора та покупця. У статті зосереджена увага на причинах, що призводять до нестабільності на ринку житлової нерухомості, ризиках, які виникають, визначено можливості страхування щодо мінімізації інвестиційних ризиків.*

*Insurance being the most important element of risk optimization is the basis of investment activity. The author marks out risks of investors and buyers. As the article is mainly devoted to the insurance role, risks creating the necessary prerequisites for it are considered detailly paying special attention to the reasons bringing about instability on the real estate market connected with the risks appearing and therefore high importance of insurance role.*

Страхування є найважливішим елементом процесу мінімізації ризику й, на думку зарубіжних авторів, є одним з основних методів управління ризиками.

Найчастіше виділяють наступні концепції страхування ризиків: це: закон великих чисел, теорія об'єднання (або роз'єднання) втрат, теорія випадкових платежів і теорія несприятливого відбору.

Використання у практиці страхування закону великих чисел базується на тому, що, працюючи з досить великою кількістю підприємств, сума страхових внесків, що збирається страховиком, у кожному разі перевищує ті виплати страхових премій, які можуть мати місце. При цьому страхові внески збираються досить регулярно, а страховий випадок може й не виникнути.

Теорія об'єднання або роз'єднання збитків припускає, що втрати розподіляються серед великої групи власників страхових полісів, об'єднання засноване на групуванні великого числа однорідних страхових випадків, при виникненні яких виплати будуть здійснені не за фактичною величиною, а за якоюсь середньою для групи величиною втрат.

Теорія виплат лише за випадкові збитки заснована на тому, що страхові виплати проводяться тільки за тими випадками, які дійсно є випадковими, а не є компенсацією за нанесення шкоди внаслідок заздалегідь продуманих дій або внаслідок халатного відношення до майна (зобов'язань).

Теорія несприятливого відбору передбачає застосування особливих умов при страхуванні, тому що інвестиційно-будівельні організації як учасники ринку нерухомості, у яких досить велика ймовірність втрат, швидше за все, будуть купувати поліси. А організації, у яких невелика ймовірність втрат, скоріше будуть резервувати власні кошти, не прибігаючи до послуг страхових компаній.

Справедливим є й твердження про те, що на сучасному етапі розвитку страхової справи в Україні, незважаючи на відсутність культури страхування, спостерігається зародження інтересу до страхування інвестицій-

ної діяльності на ринку нерухомості. Саме тому перспективи широкого впровадження даного виду страхування оцінюються позитивно, що обумовлено, з одного боку, погавленням інвестиційного клімату, з іншої, поступовим розвитком розуміння важливості страхування як механізму стабілізації підприємницької діяльності всіма сторонами учасників інвестиційного процесу.

В цілому можна виділити дві основні групи ризиків, що виникають у процесі інвестування в житлову нерухомість і стають об'єктами страхування: ризики інвестора та покупця.

Виділяючи ризики інвестора є сенс говорити про такі, які виділяє більша частина авторів, зокрема О.С.Любунь, О.І.Кіреєв, М.П.Денисенко [1; с.150-151], А.В.Татарова [2; с.194-213]:

- ✓ кредитний;
- ✓ процентний;
- ✓ ліквідності;
- ✓ юридичний.

На думку автора, слід виділити ризики, що виникають на первинному та вторинному ринках житлової нерухомості. Розглядаючи інвестиційну діяльність на первинному ринку, варто звернутися до ризиків компанії-забудовника, яка, вкладаючи кошти у будівництво та інші роботи, пов'язані зі здачею об'єкта нерухомості, є інвестором, та ризику покупця, який також є інвестором, оскільки він теж вкладає кошти у ще не побудований об'єкт нерухомості.

Що стосується вторинного ринку, то виникають ризики, що стосуються лише покупця, причому зазвичай вони є схожими за своєю природою. Тому такі ризики будуть проаналізовані як ризики покупця в цілому, не розмежовуючи їх на такі, що мають місце окремо на первинному та вторинному ринках.

Насамперед розглянемо страхування ризиків компанії-забудовника як частини інвестиційного процесу, що призначене не тільки для компенсації раптових й непередбачуваних збитків, що виникають у процесі бу-