

На наш взгляд, механизмом поступательного и эффективного развития ипотечного кредитования может стать только секьюритизация ипотечных активов. В текущих условиях именно ипотечные ценные бумаги, выпускаемые в рамках одноуровневой модели, будут являться практически безальтернативным вариантом рефинансирования ипотечных кредитов. Именно они обеспечат как крупным, так и мелким банкам возможность привлечения долгосрочных ресурсов на ипотечный рынок, а белорусским заемщикам — наличие «доступных» ипотечных ресурсов. Ориентация на указанный инструмент рефинансирования ипотечных кредитов позволит в среднесрочной перспективе выйти белорусским банкам на совершенно другие объемы ипотечного кредитования, что не только послужит толчком для окончательной нейтрализации последствий кризиса, но и выведет всю систему ипотечного жилищного кредитования на новый качественный уровень развития.

Источник

1. Минфин: Объемы эмиссии ценных бумаг в Беларуси за 2018 г. выросли на 28,1% [Электронный ресурс] // Информационный портал «Финансовый директор». — Режим доступа: <https://findirector.by/news/minfin-obemy-emissii-tsennykh-bumag-v-belarusi-za-2018-g-vyrosli-na-28-1-/>. — Дата доступа: 27.03.2019.

С.Д. Костинский

*Научный руководитель — С.С. Стасевич
филиал БГЭУ «Минский финансово-экономический колледж» (Минск)*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВАНИИ

Страхование посредничество является важным и достаточно устойчивым сегментом посреднических услуг на мировом рынке финансовых услуг. Одним из показателей как регионального, так и международного страхования является системность отношений. Отношения эти складываются между страхователями, страховщиками, страховыми посредниками (агентами, брокерами). Для функционирования и устойчивого развития этой системы отношений необходимо обеспечивать оптимальное сочетание интересов всех участников.

Страховые брокеры и агенты играют большую роль на страховом рынке. Во многих странах на долю страхования, осуществляемого через брокеров, агентов, приходится более половины всех размещаемых рисков, а в Великобритании эта доля составляет 80 %. В современной постиндустриальной экономике традиционные факторы производства уступают лидерство информационным факторам, менеджменту и че-

ловеческим ресурсам. В связи с этим на страховом рынке значительно возрастает роль страховых посредников, прежде всего потому, что важнейшим обстоятельством при принятии решения о страховании является информация о рисках и условиях страхования, источниками которой часто становятся страховые брокеры и агенты. Содержание брокерской деятельности в страховании требует изучения как для государственного регулирования их деятельности, так и для формирования самостоятельного сегмента страхового рынка, связанного с предоставлением посреднических услуг.

Цивилизованный страховой рынок — это рынок, где поддерживается устойчивый баланс интересов его участников. Поддержание такого баланса обеспечивается страховыми посредниками.

Целью работы является определение и исследование на основе анализа мирового рынка посреднических услуг на финансовом рынке опыта в оказании услуг финансовых посредников, в том числе страховых брокеров, агентов как поверенных лиц в сфере страхования.

Задачи работы: определение роли посредников, их видов в международном страховании, изучение развития страхового посредничества на страховом рынке Европы и других регионов, изучение методов регулирования посреднической деятельности в международной практике страхования, освещение деятельности страховых брокерских организаций на примере Европейской федерации страховых посредников, отражение результатов деятельности Британской ассоциации страховых брокеров.

Объектом исследования является посредническая деятельность на мировом рынке страховых услуг и выявление закономерностей ее развития в условиях современной экономики.

Предметом исследования выступает деятельность страховых брокеров и их объединений (ассоциаций) как самостоятельного института финансового рынка и присущие его становлению и развитию экономические и организационные условия [1–4].

Источники

1. *Лайков, А. Ю.* Основы клиентоориентированного подхода в страховом бизнесе. Организация продаж страховых продуктов / А.Ю. Лайков. — М. : Анкил, 2014. — С. 125–140.

2. Манифест Британской ассоциации страховщиков — 2018 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://view.publitas.com/biba/biba-manifesto>. — Дата доступа: 20.11.2018

3. *Турбина, К.Е.* Тенденции развития мирового рынка страхования / К.Е. Турбина. — М. : Анкил, 2000. — 320 с.

4. Международная ассоциация страховых посредников — 2018 [Электронный ресурс] // bipar. — Режим доступа: <https://www.bipar.eu/en/page/griips>. — Дата доступа: 20.11.2018.