

– створити централізований реєстр страхових агентів і страхових брокерів, який слугуватиме для будь-яких зацікавлених осіб підтвердженням того, що страхові посередники виконали вимогу стосовно реєстрації в Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Така вимога сприяє безпеці та прозорості страхового посередництва;

– здійснювати постійний моніторинг діяльності страхових посередників з метою підвищення ефективності їхньої діяльності.

Отже, страхові посередники на страховому ринку України відіграють вагомую роль та посідають значне місце в системі відносин “страховик-страхувальник”, а також здатні сприяти розвитку конкуренції між страховими компаніями. На сьогодні в Україні склалася ситуація, за якої більшість страхових послуг реалізується через відділення та представництва самих страховиків, тобто за допомогою прямих методів продажу, однак така ситуація не притаманна розвинутим країнам, де провідну роль у продажі страхових послуг відіграють страхові посередники. Важливо усвідомлювати, що клієнти, особливо фізичні особи, не завжди ідентифікують різницю між страховими посередниками та страховими компаніями, досить часто ототожнюють їх. Саме така ситуація вимагає формування належного державного регулювання та контролю зі сторони самих страховиків для організації ефективної роботи посередників на страховому ринку.

Література

1. Говорушко Т. А. Страхові послуги: підручник / Т. А. Говорушко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 376 с.

2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

3. Бичіна Ю. С. Класифікація суб'єктів страхового ринку України за функціональною ознакою / Ю. С. Бичіна // *Економіка Крима*. – 2012. – № 2 (39). – С. 176-180.

Кульба У. Р.

Науковий керівник: Кулина Г. М., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИКІВ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВИТКУ

В умовах інтеграційних і консолідаційних процесів, що відбуваються на сучасному страховому ринку України, актуалізується питання дослідження особливостей організації посередницької діяльності з метою пошуку шляхів забезпечення її подальшого поступу. Загалом функціонування вітчизняного

страхового ринку характеризується різноспрямованістю факторів, що на нього впливають: з одного боку, кількість діючих страхових компаній постійно зростає, з іншого боку – темпи розвитку самого ринку знижуються. Все це обумовлене неможливістю страховиків самостійно обслуговувати велику кількість клієнтів. Окрім того, в Україні кількість та якість каналів продажу страхових продуктів не відповідає реальним потребам ринку, що значно гальмує темпи його розвитку.

Питаннями функціонування страхового посередництва та їх ролі у забезпеченні розвитку страхового ринку займалися такі вітчизняні науковці, як: Д. Базилевич, О. Білостецька, Ф. Бутинець, В. Фурман, С. Слесарук, В. Яворська та інші. Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на приведенні у відповідність сучасним тенденціям розвитку страхового ринку самої технології залучення клієнтів і реалізації страхових полісів через страхових посередників, яка не є досконалою та потребує подальшої модернізації.

Розвиток ринкових відносин та структурні зміни у соціально-економічному житті країни зумовлюють еволюцію страхового ринку, яка проявляється не лише у збільшенні кількості операторів ринку (страхових компаній), а й організації та розвитку каналів збуту страхових продуктів, основою яких є саме страхове посередництво. Так, практика збуту страхових полісів показує, що такі види продажу є досить ефективними. Це пов'язано із розвитком малого і середнього бізнесу, де підприємці не мають достатньо часу для того, щоб знайти страхову компанію та отримати належну для себе страхову послугу. У зв'язку із постійною зміною потреб клієнтів з'являється ще більше способів їх кращого задоволення. Погоджуємось із тими науковцями, які стверджують, що для ефективнішого функціонування страхового ринку необхідно розвивати страхове посередництво, адже без розвиненого страхового ринку, невід'ємним елементом якого є страхові посередники, неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання й страховий захист населення.

Страхові посередники – це передусім страхові брокери чи страхові агенти, через яких укладається договір страхування і вирішуються окремі питання щодо врегулювання претензій. Саме вони відіграють ключову роль у механізмі надання страхових послуг у розвинених країнах [1, с. 38].

Варто наголосити, що страхове посередництво, як спосіб реалізації страхового продукту, є традиційним для страхового бізнесу, а страхові агенти й брокери є одними з основних учасників ринку страхування розвинених країн. Зокрема, у світі налічується більше ніж 800 тис. страхових агентів. Наприклад, в США використання мережі агентів як каналу поширення послуг страхування становить 68%, у Німеччині – 51% [1, с. 41]. Окрім того, на страхових ринках зарубіжних країн кількість брокерів значно перевищує кількість страхових

компаній – в європейських країнах пропорція становить 10-18:1, у США – 230:1, у Канаді – 80:1 [2, с. 58].

Натомість, Україна значно відстає від зарубіжних країн щодо рівня залучення страхових посередників до розповсюдження страхових полісів. Так, в Україні 52 страхових брокери обслуговують 385 страхових компаній, тобто 1 брокер припадає на 7 страхових компаній, тоді як в США і Канаді – 95%, в Італії – 92%, Німеччині – 87%. Регіональне розміщення страхових брокерів дуже нерівномірне – 40 знаходяться у м. Києві, а інші – у Львівській, Харківській, Запорізькій областях. При цьому, майже за 1 рік їх кількість зменшилась на 10% [2, с. 59].

У різних країнах світу співвідношення між кількістю агентів та брокерів, що діють на страховому ринку, помітно різні. На одних ринках переважають агенти, на інших – брокери. Наприклад, нідерландський страховий ринок називають “брокерським”. У Франції 42% страхових продуктів зі страхування життя продається через банки. Брокери Великої Британії забезпечують 70% страхування, іншого, ніж страхування життя, та 44% страхування життя. У Німеччині 50% ризиків у промисловості страхується за посередництвом брокерів, а 65% страхування життя та автомобільного транспорту провадять страхові агенти [4, с. 21].

Особливістю діяльності страхових агентів на вітчизняному страховому ринку є відсутність чіткого законодавства щодо отримання ліцензій та створення реєстраційної бази, а також відсутність вимог до рівня їх професійної підготовки. Згідно з чинним законодавством страхові агенти є представниками страховика і діють у його інтересах за винагороду на підставі договору доручення зі страховиком.

Отже, на сьогодні страхові компанії в Україні мають багато шляхів продажу страхових полісів, серед яких можна відзначити: формування агентської мережі, здійснення брокерської діяльності, налагодження співпраці з банківськими установами тощо. Ефективність та пріоритетність одного каналу збуту порівняно з іншим неможливо оцінити, оскільки агенти і брокери мають більші можливості в укладанні договорів страхування, але не всіх мотивують наявні фактори. Тим не менше, більшої уваги потребує подальший розвиток агентської мережі та системи продажів за допомогою мережевого маркетингу як найефективніших та найнадійніших каналів збуту страхових полісів. В свою чергу, це потребує: розроблення нормативно-правових актів, спрямованих на розвиток страхового посередництва; встановлення кваліфікаційних вимог до посередників; створення інформаційної інфраструктури страхового ринку, яка спирається на сучасні засоби комунікації та новітні інформаційні технології.

Література

1. Білостецька В. О. Посередницька діяльність в Україні / О. В. Білостецька // Фінанси України. – 2013. – № 3. – С. 35-45.
2. Фурман В. Шляхи активізації розвитку брокерської діяльності в Україні / В. Фурман // Економіст. – 2015. – № 1. – С. 58-59.
3. Страхування / Кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – К: КНЕУ, 2014.
4. Слесарук С. Статський радник / С. Слесарук // Контакти. – № 3. – С. 20-23.

Паращук В. Р.

Науковий керівник: Кулина Г. М., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

РОЛЬ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Важливу роль у розвитку ринку страхових послуг в Україні відіграють страхові посередники, зокрема страхові брокери. Їх діяльність спрямована на надання посередницьких послуг, відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, що, у свою чергу, стимулює поступ страхового ринку загалом. Окрім того, саме на страхових посередників покладено завдання відновлення довіри до інституту страхування та забезпечення страхового захисту громадян і суб'єктів господарювання.

Дослідженням питання функціонування страхових брокерів займалися такі вчені, як: В. Базилевич, Н. Внукова, Ю. Махортов, Н. Приказюк, Н. Теличко, Н. Ткаченко, Ф. Фурман інші. Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, вважаємо, що питання ролі страхових брокерів у забезпеченні розвитку страхового ринку вимагає більш глибокого вивчення.

Згідно з чинним законодавством, страхові брокери – це юридичні особи або громадяни, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу в страхуванні як страхувальник [1]. До них належать і громадяни, які зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування.

Посередницька діяльність страхових брокерів у страхуванні здійснюється як виключний вид діяльності та може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування, в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових