

Отже, визначальна особливість страхового ринку полягає в інтегрованості в нього різних структурних елементів, їх систематичній взаємодії, що відбувається згідно з правилами зовнішнього середовища і внутрішнього наповнення страхового ринку.

Література

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика / О. О. Гаманкова; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

2. Дема Д. І. Страхові послуги: навч. посіб. / Д. І. Дема, О. М. Віленчук, І. В. Дем'янюк; за заг. ред. Д. І. Деми; М-во освіти і науки України. – [2-ге вид, перероб. і доп.]. – К.: Алерта, 2013. – 524 с.

3. Дегтяр А. Міжнародний досвід надання страхових послуг та регулювання страхової діяльності / А. Дегтяр // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – Вип. 4 (8). – С. 88-93.

4. Матвійчук О. В. Особливості функціонування ринку страхових послуг України / О. В. Матвійчук // Теорії мікро- і макроекономіки. – 2012. – Вип. 38. – С. 181-188.

Кулик З. М.

Науковий керівник: Федорович І. М., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

РОЛЬ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розвиток страхового ринку в країні є надзвичайно важливою передумовою створення конкурентоспроможної економіки. У багатьох розвинутих країнах світу страхові компанії поряд з банківськими установами виступають основними інституційними інвесторами. Відтак, актуальним є питання визначення теоретичних та методичних засад функціонування страхових посередників, які відіграють ключову роль в розвитку та активізації вітчизняного страхового ринку.

Враховуючи вагому роль страхових посередників в реалізації страхових продуктів, актуальними та цікавими постають питання визначення їхнього місця у формуванні довірчих відносин між страховими компаніями та страхувальниками. Загальновідомо, що страхові послуги не набули надзвичайної популярності в Україні як серед населення, так і юридичних установ. Першочерговою проблемою такої ситуації, на наш погляд, є недовіра потенційних клієнтів страхових компаній до їхньої діяльності. Саме тому важливу роль у відновленні довіри до діяльності страхових компаній мають відігравати страхові посередники, які безпосередньо взаємодіють з клієнтами в процесі реалізації страхових послуг, і якість такої взаємодії є основою

формування доброзичливих та довірчих відносин між страховиками та страхувальниками [1, с. 29].

Насамперед розглянемо сутність страхових посередників та їхнє місце в загальній системі фінансового посередництва. Страховий посередник – це особа, яка надає страхові послуги та внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом, та здійснює свою діяльність на страховому ринку з метою отримання прибутку й задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах. Страхове посередництво – професійна діяльність страхових посередників на страховому ринку. Саме страхові посередники, посідаючи проміжну ланку між страховиками та страхувальниками, формують доволі часто основний канал збуту страхових послуг.

На сьогодні страховики особливу увагу приділяють організації та удосконаленню системи продажів страхових продуктів через страхових посередників. Відповідно до статті 15 Закону України “Про страхування” посередницька діяльність у страхуванні може здійснюватися страховими або перестраховими брокерами та страховими агентами [2].

Відтак, страховий брокер – це юридична або фізична особа, економічно незалежний учасник страхового ринку, самостійний суб'єкт підприємницької діяльності, який має дозвіл Уповноваженого органу виступати посередником між страхувальником і страховиком та здійснює за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу в страхуванні. Страховий агент – це фізичні або юридичні особи, які діють від імені страховика, виконують за дорученням частину його страхової діяльності, зокрема: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, які пов'язані з виплатами страхових сум і страхового відшкодування, і за це отримують визначену в договорі зі страховиком комісійну винагороду [3, с. 176].

На нашу думку, для того, щоб забезпечити розвиток страхового посередництва в Україні, доцільно:

- запровадити однакові умови діяльності для страхових агентів і страхових брокерів. Обидва типи страхових посередників доцільно регулювати та контролювати за однаковими правилами без застосування будь-яких преференційних або дискримінаційних заходів;

- встановити чіткі ліцензійні вимоги та критерії для страхових агентів і страхових брокерів;

- забезпечити конкурентоспроможність моделі ринку страхових послуг України;

- привести страхове законодавство у відповідність із міжнародними стандартами, змінивши підходи до оподаткування суб'єктів страхової діяльності;

– 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 вагомий 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 Криму*. – 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