

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра банківської справи

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Брокерська діяльність на страховому ринку та напрями її удосконалення

Студента 2 курсу 8м групи
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»
спеціалізації «Фінансове брокерство»

Ласого Станіслава
Григоровича

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Недера Людмила
Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Гербич Людмила
Анатоліївна

Київ – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОГО РИНКУ.....	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ.....	14
2.1.Тенденції у здійсненні брокерської діяльності на страховому ринку України..	14
2.2. Аналіз діяльності страхового брокера СБ «Консорис».....	26
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ.....	38
3.1. Досвід функціонування зарубіжних країн у сфері страхового брокерства.....	38
3.2. Напрями удосконалення державного регулювання діяльності страхових брокерів в Україні.....	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ.....	58

ВСТУП

Аналіз дослідження. Страхування в Україні може відбуватися при залученні страхових брокерів і така діяльність є окремим типом роботи на страхових ринках. Подібна практика може характеризуватися консультуванням, експертно-інформаційними послугами, роботою, що пов'язані з важливими моментами, підписанням та дотримання виконання договорів по страхуванню або перестрахованні, враховуючи моменти врегулювання затрат у моментах надходження та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодами зі страхувальниками або перестраховальниками.

До такої діяльності можна відносити й іншу посередницьку роботу в страхуванні та перестрахованні за даними, що встановлені Національними комісіями, які відповідають за врегулювання у сфері ринку фінансових робіт. В той же час, страховому брокеру необхідно аналізувати ринкове становище, розуміти зміни в ставках і розмірах страхових сум, знати якість та ціну в нових страхових продуктах (послугах), що виникають в процесі зростання страхового ринку.

Аналіз проблем, які сповільнюють розвиток посередництва на страхових ринках розкривається в працях таких українських дослідників, Бланд, Д.С. [20], Чвертко Л.А. [21], Ткаченко Н.В. [22], Криклій А. С. [23]

Загалом, в роботі досліджено сучасні тенденції в розвитку брокерських ринків на страховій сфері в Україні, недосконала законодавча база та інше.

Актуальність питання полягає в необхідності страхування на даному етапі економічного становища, враховуючи, що страхування надає можливість захисту майнового інтересу юридичної та фізичної особи, а також України в цілому.

Основою в ефективному функціонуванні страхових ринків є стабільна страхова компанія, свідомий страхувальник та розвинені шляхи через страхового посередника, в тому числі і страхового брокера.

На даний момент посеред ключових проблем в процесах розвитку страхового середовища в нашій країні є недостатні законодавчі врегулювання в діяльності страхового брокера.

Мета дослідження полягає в дослідженні особливості врегулювання діяльності страхового брокера в нашій країні, виявити проблеми, перспективи та отримати результат в розвитку вітчизняних інститутів страхового брокера.

Завдання, які були поставлені для досягнення цілі:

- провести огляд інформації відносно поняття страхового брокера;
- обґрунтувати необхідність і сутність страхового брокера на ринку;
- аналіз і регулювання страхових брокерів в Україні;
- пошук перспектив для розвитку в вітчизняному страхуванні;
- провести аналіз серед лідируючих страхових брокерів на ринку;
- розробка рекомендацій щодо розвитку та вдосконалення ринку діяльності страхового брокера.

Об'єкт дослідження це процес регулювання діяльності страхового брокера в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади вирішення проблем та перспектив в розвитку інститутів страхових брокерів.

Методи дослідження. Під час підготовки роботи були використані загальнонауковий та специфічний методи дослідженні.

Для відображення поняття брокерської діяльності на страховому ринку було використано шість загальнонаукових методів:

- аналіз - задля детального вивчення та розподілу об'єкта на важливі та окремі частини;
- синтез - задля дослідження об'єкту в його повноцінності, єдності і взаємозв'язках його складових;

- індукція та дедукція – задля дослідження об'єкту в загальному та окремому понятті в сфері страхування;
- порівняльна та моделювальна характеристика – задля пошуку майбутніх перспектив в сфері державного врегулювання.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі і нормативні акти з питань інститутів страхових брокерів; офіційна інформація на сайті НБУ; аналітичний огляд страхового брокера СБ «Консорис», інформація про посередницькі послуги на сайті Нацкомфінпослуг; монографічні дослідження та наукові публікації з обраної теми.

Практична цінність одержаних результатів полягає в удосконаленні існуючого інституту страхового брокера в Україні на прикладі іноземних брокерів.

Особистий внесок магістра. Випускна кваліфікаційна робота є самостійним завершеним дослідженням автора.

Публікації. Окремі результати дослідження знайшли відображення в науковій статті: Ласий С.Г. «Роль страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку»/Фінансово-кредитні системні проблеми теорії і практики: зб. наук. ст. студ. денної форми навчання / відп. ред. Н.П. Шульга. Київ: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2020.

Обсяг та структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (32 найменування) та 2 додатків. Обсяг роботи становить 53 сторінки та містить 7 таблиць, 3 рисунка.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОГО РИНКУ

Посередницька послуга надається в різних сферах ринку: фінансова індустрія, нерухомість, кредитні та пенсійні операції.

Загалом, посередники працюють у всіх сферах ринку, де клієнт хоче придбати або реалізувати продукцію або послугу. Страхові посередники працюють у напрямках реалізації і придбання продукту страхування, надання послуг страхових компаній для споживача, удосконалюють процеси розміщення страхових продуктів.[1]

Загалом, страховий посередник має таку класифікацію:

- ✓ страховий агент,
- ✓ страховий брокер.

Різниця між страховим агентом і страховим брокером, закладається в особливості їх виду діяльності на страховому ринку.

Страховий агент, в загальному сенсі, працює від імені та за довіреністю страхової компанії. Представляє інтереси компанії в:

- підготовчих процесах;
- при укладанні угод;
- супроводження страхових угоди,
- організація страхової виплати.

Також, загальну класифікацію посередників на страховому ринку можна побачити на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Типи посередників на страховому ринку*

*Примітка: складено на основі [2]

Страховий агент здійснює свою діяльність згідно до агентськими угодами із страховиками. Взаємовідносини страхового агента і страховиків може мати різні форми.

На деяких ринкових середовищах, агент "незалежний" і працює з більше ніж однією компанією з страхування (в більшості випадків це невелика кількість компаній), в іншому випадку, агент представляє лише одну компанію зі страхування в єдиній географічній площині або надає єдині лінії страхового продукту від багатьох компаній.

Страховий агент працює на конкретних страхувальників в процесах страхування і діє незалежно від страховика. Агент допомагає клієнту у виборі форм та виду продуктів з страхування, пропонуючи альтернативні варіанти в розрізі декількох страхових компаній. [5]

Отже, треба виокремити два головних типи страхового брокера:

- ✓ спеціалізований страховий брокер, в яких операція по страховим процесам є головним або єдиним з основних типів діяльності.

- ✓ організації, які під час обслуговування клієнта з іншими видами діяльності, що не пов'язані напряму зі страхуванням, можуть пропонувати страхування як додаткові чи супутні послуги під час реалізації інших товарів чи послуг.

Серед показників, які формують роль та значення страхового брокера в ринковій сфері, здійснюють підвищення рівня доступності страхового продукту необхідно виділити наступне:

- страховий брокер приносить інноваційну практику в маркетинг на страхові ринки.
- брокер надає клієнту дані, які необхідні для прийняття обґрунтованого рішення відносно купівлі страхової послуги.
- брокер збирає і оцінює інформацію про кращі варіанти з укладання страхового договору з ціллю надходження більших сум премії чи виплати по страхуванню. [7]

Страхові ринки, як частина фінансових сфер, є об'єктами державного врегулювання та контролю.

Державне врегулювання відносно страхових брокерів націлене на:

- ✓ забезпечення формування та розвитку ринків страхових послуг, що ефективно функціонують,
- ✓ створення в нашій країні ефективних стандартів для страхових брокерів,
- ✓ введення заборони на страховому ринку відносно спекулятивної чи фіктивної компанії страхового брокера, що може надати шкоду як страховій сфері, так і цінностям страхувальника та додержання вимог законодавства в нашій країні відносно страхування. [8]

Основні показники, що обумовлюють важливість врегулювання зі сторони держави страхових брокерів пов'язано з:

- 1) захистом прав страхувальників;
- 2) економічною політикою, що проведено країною.

Цілісні механізми в державному регулюванні страхових брокерів включає пряму та непряму методику впливу країни та її втручання у реалізацію діяльності брокерів та розвитку страхових ринків. [8]

До ринкової, тобто непрямой методики державного врегулювання відносять проведення спеціальних податкових (фіскальних) політик в країні, а також здійснення тарифних, цінових, кредитних, грошових та інвестиційних політик.

Прямі державні втручання в механізми роботи страхового брокера відбуваються через:

- 1) законодавчу базу;
- 2) нагляд за страховою сферою.

Надання страхової послуги через страхових брокерів відбувається у вигляді індивідуальної та конкретної страхової схеми між страховиками і страхувальниками. Реалізація таких послуг потребує правового регулювання страхової діяльності.

Системи в законодавстві відносно врегулювання діяльності страхових брокерів складаються з:

- загальнообов'язкового законодавства;
- спеціалізованих страхових законодавчих актів;
- підзаконних актів. [1]

Основна система законодавчих регулювань страхових брокерів ґрунтується на Конституції України та ЗУ "Про страхування".

Закон регулює:

- обов'язок та право суб'єкта страхової сфери,
- договірні взаємовідносини між сторонами,
- порядки та умову реалізації страхової виплати,

- страхове відшкодування,
- форму страхування,
- список добровільного та обов'язкового виду страхування,
- системи державного врегулювання,
- права та обов'язки органу державного врегулювання,
- умови ліцензування страхових сфер,
- вимоги до положень в страхуванні,
- умови забезпечення платоспроможності страховиків,
- вимоги до статутних капіталів,
- формування страхового резерву,
- регулювання і напрямки в розміщенні грошей страхового резерву. [1]

Методика реєстрації, ліцензія та контроль за діяльністю страхових брокерів визначено в законодавчій базі України, а саме в Законі "Про страхування" та в інших нормативних та законодавчих правилах по страхуванню.

За для того, щоб страхові послуги здійснював свою діяльність на стабільній основі, а страховий брокер був спроможний виконувати свої обов'язки перед страхувальником і, в тому числі, щоб були відповідні гарантовані страхові компанії, недостатньо покращувати тільки законодавче врегулювання, що регулює страхові ринки.

Треба розробити та впровадити системи кодексного законодавства:

- ✓ торговельного,
- ✓ цивільного,
- ✓ господарського,
- ✓ податкового. [11]

Також, необхідно послідовними кроками покращувати фінансове та банківське законодавство.

Одними з важливіших питань, яке на даний момент є суттєвим для страхових компаній в державі, це прихід різних іноземних компаній по страхуванню на страхові ринки в нашій державі. Такі процеси вплинуть на перетік страхових коштів за кордон, враховуючи, що існує законодавство не регулює дане питання.

Тому наші страхові компанії мусять в першу чергу збільшувати об'єми статутних капіталів, що надає шанс приймати на себе більше відповідальності і втримувати масштабні та ризикові ситуації без надання перестраховання та встановлення економічних бар'єрів для переведення страхових сум за кордон. [9].

Процеси в страховій діяльності досить складні, тому, окрім страхувальників і страховиків, обумовленою участь і третіх сторін - посередників.

У першу чергу, страховими посередниками є брокер і агент, які суттєво можуть спростити життя як споживачу страхової послуги, так і страховій компанії.

Відповідно до українського закону «Про страхування» страхові брокери - це юридична або фізична особа, що зареєстрована в відповідних порядках як суб'єкт діяльності в підприємстві, що виконують за грошові винагороди роботу в посередництві у страхуванні від власного імені на основі брокерських угод з особами, що потребують страхування як страхувальники.

Страхові агенти виконують свою роботу відповідно до агентських угод із страховиками. Взаємовідносини страхового агента і страховиків мають різноманітні форми.

Методика реєстрації, ліцензія та контроль за діяльністю страхових брокерів визначено в законодавчій базі України, а саме в Законі "Про страхування" та в інших нормативних та законодавчих правилах по страхуванню.

Попит на брокерські послуги збільшується, брокери стають все більш необхідними для страхової компанії та клієнта.

Інститут страхового брокерства в нашій країні на даний момент знаходиться на стадії розвитку, про що говорить, як кількісна і якісна інформація. Задля

поліпшення ситуації та розвитку роботи страхових брокерів необхідним є використання методів, що спрямовані на підвищення рівня довіри страхувальника до брокера, методом введення обов'язкових процесів в страхуванні відповідальності населення, а також впровадження необхідних законодавчих норм для регулювання діяльності страхового брокера для захист прав індивідуально брокера і його клієнта. В питанні регулювання роботи брокера необхідно відмітити поліпшення, на даний момент державні органи зацікавлені в провадженні нових норматив для брокерів.

Скоріш за все таке впровадження зрушить недовіру населення до страхових брокерів та страхового продукту загалом. Тому законодавче підтримка страхування є дуже важливою загалом для розвитку будь-якого виду страхових продуктів в країні.

Враховуючи інтеграційні процеси в Європу, Україна мусить інтенсивніше займатися вирішення даного питання так, як європейські підходи в страхування одні з найрозвинутіших на міжнародному ринку.

Одним з найважливіших питань, яке на даний момент є суттєвим для страхових компаній в державі, це прихід різних іноземних компаній по страхуванню на страхові ринки в нашій державі.

Прогнозовано, що швидкий розвиток ринку страхових брокерів буде збільшуватися через економічне зміцнення в державі загалом.

Аналізуючи, на даний момент нестабільні економічні ситуації в Україні та в світі, розвиток страхового брокерська розглянуто в довготривалому періоді.

А також, позитивний вплив на розвиток брокерства буде мати й покращення законодавчих норм відносно ринку страхового брокерства.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

2.1. Тенденції у здійсненні брокерської діяльності на страховому ринку України

Останні дослідження в розвитку посередництва на страхових ринках в Україні дає можливість зрозуміти, що в цій фінансовій сфері розвиваються багато допоміжних структур для страхової компанії, як страховий посередник, тобто страховий брокер й страховий агент.

Необхідно розуміти, що на даний момент в економічному середовищі страховий брокер займає дуже важливі ролі - надає посередницьку послугу, вони працюють як своєрідний інжиніринговий агент, збільшуючи рівень конкуренції між страховими організаціями, в той же час, стимулює розвиток страхових середовищ.

Найперший страховий брокер в страховому середовищі в Україні, як посередник при страхуванні, з'явився в дев'яностих роках, такими представниками являлись минулі робітники страхової компанії середніх та вищих ланок, які відображали інтереси страхової компанії, надаючи їм послуги з перестраховання як на українських ринках, так і на іноземних. [12]

Через певний час брокер почав працювати на захист інтересу страхувальників. В підтвердженні такого процесу у вересні 1997 року було створено Асоціацію професійного страхового посередництва в Україні, Проект розпочав свою організацію в роботі з підготовки підґрунтя для страхової посередницької послуги, яка набула визнань в Україні та за кордоном.

Загальна робота Асоціації та Ліги страхової організації надає можливість здійснювати реєстрації по веденню державних реєстрів страхового брокера, що

надає можливість для створення цивілізованих страхових посередницьких ринків в нашій країні [17].

Робота страхового брокера в Україні врегульована Нацкомфінпослугами методом здійснення виїзної (інспекції) та безвиїзної перевірки, враховуючи тематичні та зустрічні перевірки, що здійснюються згідно з нормативними-правовими актами Нацкомфінпослуг. [9]

Як було зазначено раніше, серед посередника, який має право здійснювати страхову роботу в нашій країні, треба відмітити страхового агента та страхового брокера, класифікація їх здійснена на рис. 2.1.

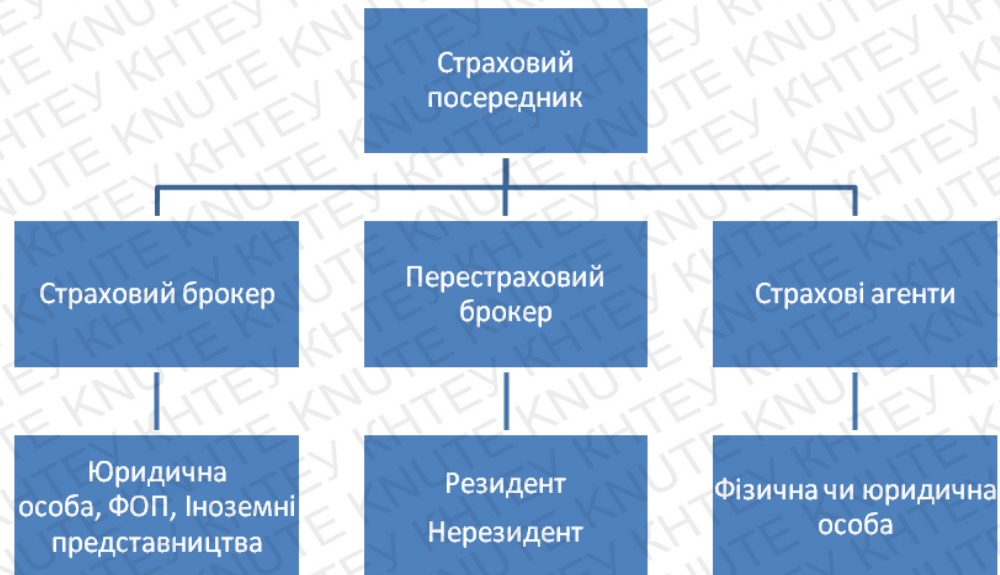


Рис. 2.1. Класифікаційна характеристика страхових посередників [15]

Відповідно до законодавства, страховий брокер — це юридична особа або громадянин, які зареєстрований у встановлених порядках як суб'єкт підприємницької діяльності та проводить за винагороду страхову діяльність від власного імені, підписуючи брокерські угоди з громадянами, які мають страхову необхідність як страхувальники.

Перестраховий брокер — юридична особа, які проводить за грошові кошти посередницьку роботу у перестрахових процесах від власного імені, підписуючи

брокерську угоду зі страховиками, які мають потреби в перестрахових процесах як перестраховальники. [1]

Страховий агент — громадян або юридична особа, яка діє у власних цілях та за дорученнями страховиків й здійснює частково його страхову діяльність, тобто:

- підписує договір в страхуванні,
- одержує страховий платіж,
- виконує роботи, що пов'язана із провадженням страхової виплати та страхового відшкодування [1].

Страхові брокери — це посередники, що надає пораду своєму клієнту (страхувальнику) і підписує угоду від клієнтів.

Брокери є експертами в сфері законодавств і практичної діяльності страхуванні. Як професіонали вони знають всі можливі випадки в страхуванні, і така інформація мусить надавати найкращі умови в страхуванні і ставки премій для страхувальників.

Основними типами в діяльності страхових брокерів в Україні, відповідно до законодавчих норм:

- консультаційні моменти, експертна та інформаційна послуга;
- підписання та супроводження договору в страхуванні або перестраховуванні, враховуючи урегулювання збитку у частинах отримання страхового платежу, страхової виплати та страхового відшкодування за угодами згідно із страхувальниками або перестраховальниками [2].

Приділяючи увагу всім видам в діяльності страхових брокерів, треба виділяти їх основні ролі у посередництві на страхових ринках, що розподілено на такі частини:

- головні обов'язки брокерів — представлення своїх клієнтів;
- працювати як консультанти клієнтів, інформуючи його відносно кількостей та якостей страхової послуги, що була запропонована;

- провести перемовини від імені своїх клієнтів в сторону своїх клієнтів;
- забезпечити повні цикли — від розвитку ризику до врегулювання збитку при його появі;
- розподіл ризику та надання гарантій відносно страхових захистів, які повинні забезпечуватися та бути відповідними всім критеріям;
- створення стійких схем в заохоченні клієнта[12].

Відповідно до чинного законодавства в Україні, страховий брокер може здійснювати свою роботу лише після того, як брокер був зареєстрований у державних реєстрах страхового брокера, які ведуть органи Нацкомфінпослуг.

У деяких країнах законодавчі норми, що регулюють діяльність страхового посередника, передбачають обов'язкову реєстрацію, вимогу до рівня професійних підготовок, а також необхідна фінансова гарантія по покриттю відповідальностей, що можуть виникнути при роботі посередника.

Самі факти в реєстрації посередників говорить про наявність попередніх етапів для отримання дозволів й попередніх перевірок кваліфікацій. Все це залежно від критерія, якому відповідають страхові посередники, також і від того, як важко проходити процес реєстрації.

У цьому сенсі реєстраційні процеси, що здійснюються без встановлення вимоги до страхових посередників дуже важливі моменти тому, що вони дозволяють проводити статистичні обліки, проте не дають можливості клієнту почуватися себе захищеними в тому, що він працює з гарним спеціалістом, що представник є достатньо кваліфікований. Отже, в нашій країні реєстраційний процес страхового посередника є необхідною дією для здійснення роботи. [4]

Тобто, реєстраційні процеси мусить регулювати такі питання:

- в першу чергу, дозволити контрольно-ревізійній службі і клієнту здійснювати перевірку ділових зв'язків посередника та групувати їх відповідно до чітких категорій;

- в другу чергу, рівень відповідності посередників встановленим визначеним критеріям. Рівень професійної компетентності страхового посередника є значною складовою в захисті страхувальника, отже необхідно розробити методи, що спрямовано на відповідність рівню професійних знань страхового посередника.

Поняття кваліфікаційної вимоги у різноманітних державах різне. Наприклад, відповідно до Міжнародного бюро страховика та перестраховика у своїх документах з 1992 року встановлює програми по навчанню з мінімальними обсягами у триста годин за період часу, що дорівнює вісімнадцяти місяцям, та в результаті з необхідністю складання обов'язкового іспиту після закінчення курсів по навчанню. [11]

В нашій країні на даний момент такі вимоги відсутні. В ситуації, коли посередник виконує роботу на незадовільному рівні, отже, клієнти мають фінансову втрату, то застраховані особи мають право на компенсаційні відшкодування. [9]

Такі фінансові гарантії, в першу чергу стосуються брокерів. Проте, необхідно відмітити, що страхова компанія несе повноцінну грошову відповідальність за професійну діяльність свого агента. Однак, в таких ситуаціях виникає багато питань в ситуаціях, де один брокер працює на декілька страхових компаній.

Відносно страхового брокера, є декілька типів гарантійних забезпечень їх відповідальності в сфері страхування. Найпоширенішими в більшості держав є обов'язкове страхування відповідальності страхового брокера. Також, існують види гарантій у формі банківських депозитів. В нашій країні на даний момент відсутній механізм втілення фінансової гарантії зі сторони страхового посередника. Це свідчить, що страховий брокер для реєстрації в державних реєстрах, мусить отримати спеціальні сертифікати. Задля отримання сертифікатів страховий брокер повинен складати тести з пройдених програм. Проте, в нашій країні, де більша

частина країни є застрахованою за необхідністю (загалом під час оформлення кредиту або придбання автомобіля) інститути страхових брокерів діють недостатньо функціонально. Масштабних страхових брокерів в країні дуже мало, загалом, вони мають корпоративних клієнтів.

Звичайні громадяни можуть придбати у страхових посередників лише страхування автомобілів, майна та медичне страхування, життя. Отже, головними відмінностями страхових брокерів від страхових агентів є те, що агенти працюють на пряму зі страховою компанією, на той момент брокери не закріплені до жодними страховими компаніями. Головна мета брокера є врегулювання взаємовідносин між страховиками та страхувальниками, представляючи лише інтереси своїх клієнтів. Враховуючи вищезазначене, треба відмітити відповідні різниці страхових брокерів від страхових компаній та страхових агентів, що відображено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Різниці між страховими брокерами від страховими компаніями та страховими агентами[22]

Компанія	Агент	Брокер
Надає тільки свої послуги	Основна ціль – продаж страхового полісу своєї страхової компанії	Ціль брокера – реалізація вигідних страхових полісів клієнту та представлення інтересів протягом всього терміну
При настанні страхових випадків є можливість стати з партнера в опонента	Надає дані, що вигідні страховій компанії	Консультує об'єктивно по всім страховим компаніям

Продовження Таблиці 2.1

Надає страхування за стандартною схемою	Надає гарантію висновку договору лише зі своєю організацією	Надає гарантію клієнту для укладення договору з надійною компанією
Надає страхову послугу за стійкою розцінкою	Не надає скорочення клієнтських затрат при сплаті страхового внеску	Зменшує страхові затрати при оплаті полісів

Отже, головна відмінна риса між отриманням послуг від страхових компаній та посередників є те, що посередник може надавати знижки та консультації страхувальникам. На даний момент, механізми взаємодії страхової компанії, страхувальника та страхового брокера в нашій країні знаходиться лише на початкових етапах в розвитку, таке відображення можна побачити на рис. 2.2.



Рис.2.2 Механізм роботи страхового ринку [21]

Як ми бачимо, на рис. 2.2, страховий брокер мусить впливати на залучення фінансового ресурсу до страховика через надання консультації страхувальнику відносно виду страхового продукту різноманітними страховими компаніями, методом реалізації страхового продукту в страховій сфері. Врегулювання збитку надає можливість для залучення більшої кількості клієнтів до страхової компанії.

Отже, брокери, при допомозі страховій компанії розширює та розвиває свою зону впливу, а також виводить страхові ринки України на світові рівні в розвитку.

Відносно страхувальника, страховий брокер мусить, в першу чергу, надавати гарантію за виплатами та відшкодуваннями за страховим випадком, що спроможне на зміну менталітету громадян відносно купівлі страхового продукту.

Отже, звертаючись до брокерів, клієнти можуть економити час на пошук майбутній страховиків. Враховуючи, що брокери постійно відбирають страхові компанії, то, консультуючись з посередником, клієнти отримують для вибору список від п'яти до десяти уже перевіреної страховими брокерами компаній з детальною вартістю та особливими якостями їх послуги, а клієнти самостійним методом можуть витратити не менше одного тижня. Також страхові брокери надають повноцінну консультацію для клієнтів. [3]

Якщо ціновий фактор для клієнта є важливим, то брокери мають можливість надати допомогу в пошуку дешевої та надійної страховки, а у випадку пошуку якості, брокер надасть можливість доступної інформації для пояснення клієнтам запропонованих певними компаніями страхових полісів.

Фінальний вибір компаній клієнти роблять самостійним шляхом, вже після цього відбувається підписання брокерських угод зі страховими брокерами.

Згідно з нею страховий брокер бере на себе обов'язки по обслуговуванню клієнтів. Тобто, відбувається не лише консультація та співпраця зі страховою компанією, а й консультивання в результаті страхових випадків. Отже, страхові

брокери змушені допомагати своїм клієнтам протягом усього періоду поки особа застрахована.

На міжнародному страховому ринку дуже багато страхових посередників.

Найбільші лідери наведені в Додатку А.

Як, бачимо з Додатку А головні лідери знаходяться в США та Великобританії. Серед представлених лідерів 6 посередників зосереджені в США.

Підтвердженням розвитку страхового посередництва на страховому ринку зарубіжних країн є показник співвідношення кількості страхових компаній та кількості страхових брокерів на національному страховому ринку (таб. 2.2).

Таблиця 2.2

Співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в країнах ЄС у 2014 р. [31]

Країна	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів	Кількість брокерів, що припадає на 1 страхову компанію
Великобританія	1229	104700	85
Німеччина	560	46500	83
Франція	395	22691	57
Італія	225	4762	23
Нідерланди	189	5212	27
Бельгія	146	8000	55

Найбільшим національним страховим ринком серед країн ЄС є ринок Великобританії, який характеризується розвиненою мережею страхових посередників, серед яких переважають брокери, ринкова частка яких в середньому складає 80%.

Другий за величиною – національний страховий ринок Франції – характеризується стабільним співвідношенням частки страхових посередників (агентів і брокерів), проте особливістю є переважання на ньому банкострахування.

У багатьох європейських країнах страхові агенти та брокери приносять більше 50% всіх страхових премій в страхуванні життя та ризиковому страхуванні. У 2014 р. найбільша частка продажів страхових продуктів через агентів і брокерів спостерігалась у Німеччині, Великобританії, Бельгії та Польщі, що свідчить про розвинену інфраструктуру національних страхових ринків.

При цьому у різних країнах ЄС кількість агентів і брокерів суттєво відрізняється, що певним чином пов'язано із відмінними правилами організації їх діяльності, зокрема мінімальне державне регулювання страхового посередництва здійснюється у Німеччині, Італії, Іспанії, а страховий ринок Франції потребує більшої регламентації професійної етики страхових посередників, у той же час у Великобританії діє складна система регулювання діяльності страхових посередників, що пов'язано із розвиненим страховим ринком. [31]

Проаналізуємо аналогічний показник на національному страховому ринку. Результати аналізу представлені в Таблиці 2.3

Таблиця 2.3

Співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в Україні за 2015-2019 р.*

Рік	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів	Співвідношення
2015	361	51	1:7
2016	310	57	1:5,4
2017	294	56	1:5,2
2018	281	61	4,6
2019	233	62	1:3,75

*Примітка: складено на основі [32]

Як показує світова практика, при правильному функціонуванні страхового ринку, на 1 страхову компанію має припадати, в середньому, 10 страхових брокерів.

Наразі, стан розвитку брокерської діяльності на національному ринку не відповідає стандартам європейських країн та має один з найнижчих показників. Як ми бачимо з таблиці 2.3, співвідношення брокерів до страхових компаній становить 1:3,75, тобто на одного брокера припадає майже 4 страхові компанії. Це майже вдвічі більше ніж показник 2015 року, однак це зовсім не пояснюється розвитком ринку страхового посередництва в Україні, це скоріше наслідок значного скорочення кількості страхових компаній за останні роки.

Взявши до уваги світовий досвід, можна прийти до висновку, що кількість страхових брокерів має бути значно вища ніж кількість страховиків. Якщо взяти співвідношення, що вказано вище, то на сьогодні в Україні має бути зареєстровано близько 2300 страхових брокерів.

Серед негативних сторін посередництва, можна привести до прикладу минулорічну ситуацію, яка була пов'язана із шахрайством. Кіберполіція України встановила, що компанія була зареєстрована вкінці 2019 року та позиціонувала себе як постачальника фінансових послуг. Для своєї афери вони створили сайт, а також створили власний call-центр, який запевняв потенційних вкладників у вигідності такого інвестування. На своєму інтернет-ресурсі для нових клієнтів вони обіцяли бонус за перший депозит. Після чого брали участь у фіктивних торгах на форекс-ринку. Насправді жодні операції на ринку не проводилися, а гроші привласнювали шахраї. [33]

Досліджуючи сучасні проблеми інфраструктури страхового ринку України доцільно розглянути динаміку діяльності страхових посередників в Україні щодо укладення ними угод зі страхування на користь потенційних страхувальників відповідно як із вітчизняними страховиками, так і зі страховиками-нерезидентами (таб. 2.4).

Таблиця 2.4

**Діяльність страхових посередників в Україні щодо укладення
ними угод зі страхування із страховиками-резидентами протягом
2016-30.09.2020 рр., тис. грн.***

Показник	2016	2017	2018	2019	Станом на 09.2020
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	88365,8	131128,5	109837,5	169112,8	124664,6
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	3883,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників	5871,3	9199,7	27513,0	28045,0	8249,4
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників	3769,0	4240,0	6988,7	24745,4	603,0

*Примітка: складено на основі джерел [32]

За даними Таблиці 2.4 діяльність страхових брокерів на національному ринку за останні 5 років має динаміку до зростання не по всім показникам. Це можна пояснити не лише складною економічною ситуацією, яка погіршилася ще більше у зв'язку з пандемією covid-19, а й тим, що роль страхових брокерів є незначною в реалізації послуг. Іншою є ситуація щодо діяльності страхових посередників в Україні з укладення угод зі страховиками-нерезидентами.

Таблиця 2.5

Діяльність страхових посередників в Україні щодо укладення ними угод зі страхування із страховиками-нерезидентами протягом 2016-30.09.2020 рр., тис. грн.*

Показник	2016	2017	2018	2019	Станом на 09.2020
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	4331,6	3497,4	2664,3	9774,0	7451,7
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	747,8	619,5	580,3	771,0	1427,7
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	25,0	32,0	0,0	36,0	98,0

*Примітка: складено на основі [32]

Позитивна динаміка всіх показників свідчить про те, що фізичні та юридичні особи віддають перевагу і більше довіряють саме страховикам-нерезидентам.

Страхові компанії суттєво переважають на ринку, проте страхові брокери впевнено співпрацюють з компаніями, середня кількість компаній на одного брокера дорівнює 7,1 одиниць.

Перше - найменш розвиненим є страхування життя. Все це обґрунтовано тим, що життєве страхування не є занадто розвиненим сектором і його пропозиція на ринку страхування є мінімальним. Протягом 2015-2016 рр. динаміка страхування життя майже не змінилася, в 2017 році відбулось зменшення проданих продуктів страхування, проте 2018-2019 роках відбулось суттєве зростання.

Друге - особисте страхування становить 1,78% всіх полісів, які пропонують брокери. Маючи більшу частку підписання договорів, ніж в страхуванні життя, власне страхування надає більші прибутки безпосередньо брокеру та страховій компанії.

Третє - важливу роль в страхуванні відносять майновому страхуванню. Це пояснюється тим, що при кредитуванні в банках, необхідне страхування на випадок стихійних подій або непередбачених обставин.

Четверте - страхування відповідальності є найбільш поширеним видом страхування при підписанні зобов'язань і при наявності можливості невиконання партнером умов договору. Його частка на ринках страхування сягає приблизно десяти відсотків.

П'яте - найбільш поширеним і найприбутковішим є продукти по загальному страхуванні. Маючи найбільші показники в підписанні договору, надходження становить 70,7% відносно прибутків. Тобто, найбільшу частку на ринках страхових послуг займає страхування майна, а найменшу – страхування життя.

Це пояснюється проблемою в економічному розвитку країни (зокрема, протягом останніх років), стихійними лихами, пропозицією і попитом на страхові поліси тощо. Таким чином, за статистикою, близько однієї третини страхових полісів на страховому ринку України реалізують саме брокери.

Головні плюси покупки поліса через брокерів - це надання консультації в процесі покупки поліса. Але найбільш корисними страхові брокери будуть тоді, коли безпосередньо настає страховий випадок. З іншої сторони виглядає ситуація зі страховими агентами, які зацікавлені тільки в тому, щоб продовжити дію максимальної кількості полісів. При цьому їх практично не цікавить те, що трапиться надалі з клієнтами. Отже, більшість агентів зі страхування для досягнення цілі показує себе зі сторони страхового брокера. Якщо агенти сьогодні намагаються представити себе як брокера, то інші, в свою чергу, намагаються

наблизитися до агентам. Більшість страхових брокерів сьогодні мають і брокерську, і агентську структури. У той же час необхідно підкреслити, що ні класичні брокери, ні брокери-агенти сьогодні не можуть гарантувати своїм клієнтам виплати компенсації при настанні страхового випадку. Так, в європейських країнах всі брокери зобов'язані страхувати свою відповідальність. І якщо застрахована особа з їхньої вини несе збитки, то вона може отримати фінансову компенсацію за полісом відповідальності. Але існують випадки, коли брокери добровільно страхують свою відповідальність, щоб підтримати власний імідж і зробити безпечною свою діяльність. Бували випадки, коли посередники самостійно виплачували компенсації клієнтам. Вони вважають що це дешевше, ніж втрачати свою репутацію на ринку.

Тобто, основною проблемою в розвитку страхового посередництва є те, що сьогодні на ринку страхування ще не повністю вирішені проблеми з винагородою.

У світовій практиці винагорода узгоджується зі страховиком і вираховується з суми страхового платежу. У той же час в Україні існують деякі суперечності в законодавстві щодо комісійної винагороди страховим брокерам.

Так, згідно з чинним законодавством, оплата за комісіонеру (брокеру) за послугу здійснюється в порядку, визначеному сторонами в договорі. Але йому дається право відрахувати належні йому за договором суми з грошових коштів (страхового платежу), що прийшли до нього.

Саме тут виникає проблема щодо розрахунків з брокером, тому що для цього існує багато перешкод. Так, якщо брокер самостійно виплатить суму з коштів, то він може мати проблеми зі страховою компанією або не отримати винагороди взагалі. Такі протиріччя можуть призвести обох представників до суду. Це відбувається тому, що, згідно із юридичними нормами і положеннями, брокер не має права на підписання договору із страховиками та отримання від них комісійної винагороди.

Зокрема, було скасовано норма щодо брокерів-нерезидентів, які мали право надавати послуги тільки через постійні представництва в Україні, повинні були зареєструватися як платники податків і бути включеними до Державного реєстру страхових та перестрахових брокерів.

Так іноземні брокери розміщують протягом року незначну кількість дуже великих ризиків своїх клієнтів. Таким чином, представництва міжнародних брокерів на території України і вітчизняні брокери, як правило, займають різні ринкові позиції і поки що ні можуть конкурувати один з одним.

2.2. Аналіз діяльності страхового брокера СБ «Консорис»

За період з березня 2000 року, коли зафіксовано появу першого українського страхового брокера (за даними реєстру Нацкомфінпослуг) по червень 2019 року зареєстровано 158 страхових брокерів.

В даний час в реєстрі 61 страховий брокер. За проміжок часу трохи більше двадцяти років від діяльності в якості страхового брокера відмовилося 97 організацій і фізичних осіб-підприємців. Це в середньому по одній організації в місяць.

У той час коли страхові посередники, згідно Директиви Євросоюзу «Про страхові посередництва», визначені як рушійна сила страхування. Вважаємо, що це не наслідок неналежного державного регулювання діяльності страхових брокерів, а саме нормативно-правова база, яка значно застаріла і не відповідає реальним потребам страхового ринку в цілому та інституту страхових посередників зокрема.

В Україні також є перспективні страхові брокери на страховому ринку.

Найбільші на ринку з них: BritMark, Дедалі, СБ Мала кут, ТВТ Брокер, Консорис, Oakeshott Insurance.

Більш ніж п'ятнадцять років в досвіді роботи в сферах страхового консалтингу зробило СК «Консорис» в Україні одним з найстарших страхових брокерів. Компанія володіє командами висококваліфікованих фахівців, що мають досвід, що не в змозі запропонувати жодні страхові брокери, які працюють в нашій країні на даний момент. [13]

СБ «Консорис» є не лише одним з найбільших спеціалізованих організацій в країні в сфері страхового посередництва, а й підприємством, що володіє можливістю розміщувати ризик свого клієнта на Європейському страховому ринку, що включає й Лондонську страхову сферу.

СБ «Консорис» – один з страхових брокерів в Україні, що володіє департаментом по урегулюванню збитку і юридичними підрозділами, в штаті якого працюють висококваліфіковані спеціалістами за напрямком юрисдикції та адвокатури в страхуванні.

СБ «Консорис» може надавати повноцінне обслуговування, що буде складатися з послуг, що запропоновані компанією, як єдиний пакет:

1. Поглиблені юридичні аналізи пропонованого договору в страхуванні з застосуванням комп'ютерної технології.
2. Детальні аналізи в фінансовому стані страхових компаній при унікальності ефективної методики з застосуванням математичних моделювань та прогнозувань.
3. Висококваліфіковані рівні в представництві інтересу клієнта у врегулюванні збитку.
4. Юридичні захисти спеціалістом компанії, що має загалом великі і успішні проекти в захисті інтересу клієнта в страховому спорі.
5. Варіант розміщення ризиків не тільки на українських страхових ринків, а й на Європейських, включаючи Лондонську страхову сферу.

Компанія - глобальний покупець, який кожного року купує оптовим шляхом страхові продукти на мільйони гривень та випускає ризики на мільярдні обороти в

гривнях, отже СК «Консорис» купує самі страхові компанії під виглядом дисконтних операцій чи знижок. Це значно економить затрати на страхування і надає населенню шанс використати всі переваги організації. [13]

Такі системи в співпраці взаємовигідні як для клієнта, так і для страхової компанії і для СБ «Консорис», як для представника страхового брокерства.

Послуги, які може отримувати клієнт в робочих моментах з СБ «Консорис»:

- отримує дійсні та надійні захисні функції в фінансовій та стабільній страховій організації;
- страхова програма, узгоджена під клієнтське індивідуальне запитання;
- юридично перевірені договори страхування, що ідеально підготовлені юридичною компанією брокера;
- повноцінне надання послуг при настанні страхових випадків - збір потрібних документів, аналіз сум та терміну для виплат;
- юридична підтримка у разі виникнення суперечки зі страховими компаніями, враховуючи захист інтересу в суді.

Страхова компанія отримує:

- отримує стабільні потоки клієнтів від брокерів як оптових покупців;
- здійснюється економія суттєвих грошей на залучення і супровід клієнта.

СБ «Консорис» отримує стабільні та своєчасні оплати своїх посередницьких послуг.

Інтерес клієнтів для досліджуваного брокера найголовніше, саме тому в послугі страхового консалтингу включений огляд фінансової надійності страхових компаній України, який дозволяє вже на початковому етапі відсіяти ненадійні і сумнівні страхові компанії. Адже для клієнта найважливіше при укладанні договору страхування - це в повному обсязі і своєчасно отримати страхову виплату в разі настання збитку.

Фінансова звітність страхових компаній проходить ретельний комп'ютерний аналіз за унікальною методикою, розробленою фахівцями СБ «Консорис», яка дозволяє визначити не тільки платоспроможність страхової компанії, але і тенденцію до її позитивної або негативної зміни. [13]

Досліджуваний брокера надає послуги страхового консалтингу:

- Вибору страхової компанії і узгодження договору.
- Супроводу інтересів клієнта протягом усього періоду дії договору страхування.
- Захисту інтересів клієнта при врегулюванні збитків.
- Юридичної допомоги при судових розглядах.

Клієнти обраного брокера довіряють рішення своїх проблем вже на протязі багатьох років, про що говорить високий відсоток пролонгованих договорів страхування (85% за більш ніж 15 років).

Обраний брокер в свої роботі використовує:

- унікальну методику оцінки фінансової надійності страхових компаній України.
- високотехнологічне програмне забезпечення для швидкого аудиту за договорами страхування.
- власний департамент з врегулювання збитків.
- власний юридичний департамент, включаючи адвокатів.
- 20-річний досвід роботи в сфері страхування з використанням міжнародних практик та стандартів.
- останні версії систем KPI і CRM.

Також, за необхідності обраний брокер може проводити страховий аудит страхових компаній, допомагаючи клієнтам відповідати на такі питання:

- Чи дійсно існує страхова програма покриває всі ключові ризики?

- Чи немає в існуючій страховій програмі «зайвих» опцій, за які стягується плата, але які фактично Вам не потрібні?
- Наскільки фінансово стабільна страхова компанія?
- Наскільки юридично доцільно складений договір страхування?
- Чи немає в договорі страхування формулювань, які допускають неоднозначне тлумачення положень договору?
- Чи немає в договорі страхування «підводних каменів», які можуть дозволити страхової компанії зменшити суму виплати або взагалі відмовити в страховому відшкодуванні? [13]

Обраний брокер здійснює консультацію з питань врегулювання збитків. Для того щоб наші клієнти завжди відчували себе впевнено, в компанії створений власний департамент по врегулюванню збитків. Фахівці зі стажем роботи в даній сфері більше 10 років, що:

- ✓ підкажуть клієнту як краще спілкуватися з відповідними держорганами;
- ✓ допоможуть заявити про страхову подію таким чином, щоб у страхової компанії не змогли відмовити у виплаті;
- ✓ візьмуть під свій контроль своєчасність отримання відшкодування;
- ✓ відстояти інтереси перед страховиком в спірних ситуаціях.

Для ефективного захисту клієнтів, компанія залучається юридичною підтримкою з інших компаній. До прикладу можна навести Consoris Lawyers в якій кваліфіковані й досвідчені юристи захистять Ваші інтереси в суді, у разі необґрунтованої відмови страхової компанії виплатити страхове відшкодування або ж в разі необґрунтованого заниження суми страхової виплати.

Українські страхові компанії «озброєні» величезним штатом юристів, що спеціалізуються на страхових суперечках і, нерідко, захистити інтереси клієнта

страхової компанії можна тільки лише протиставивши страхової компанії таких же кваліфікованих опонентів. І в цьому сегменті, мало хто може скласти нам справжню конкуренцію.

Наші послуги по юридичному захисту автоматично надаються всім клієнтам, які уклали договір за участю досліджуваного брокера і не вимагає додаткової оплати з боку клієнтів. [13]

Даний брокер пропонує придбати такі страхові продукти:

- автостраховання;
- авіаційне страхування;
- енергетичне страхування;
- вантажне страхування;
- страхування цивільної відповідальності;
- медичне страхування;
- майнове страхування;
- страхування будівельних ризиків.

Динаміка росту страхових премій у СК «Консорис» у 2015-2019 роках представлена на рис. 2.5.

У вказаному періоді загалом страхові премії показують різно направлені тенденції змін по роках, але в цілому спостерігається тенденція росту за зазначений період, що засвідчує довіру страхувальників до діяльності відповідного страхового посередника.

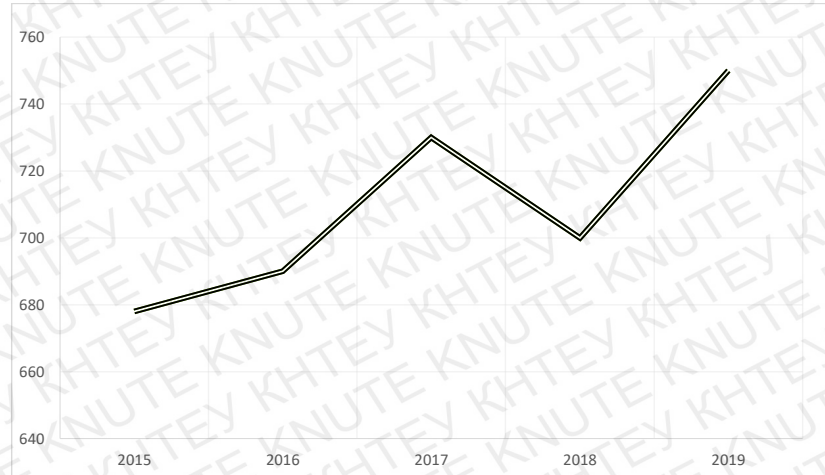


Рис. 2.3 Динаміка росту страхових премій СБ «Консорис» у 2015-2019 рр., тис. грн.[13]

Як бачимо, спад відбувався в 2018 році, але різке підвищення відбулось в 2019 році, через активну покупку медичного страхування через Covid-19.

Задля, ефективного аналізу в Додатку Б приведено кількість проданих страхових продуктів через обраного брокера.

Помітно, що кількість страхових продуктів, які продає досліджуваний брокер поступово зростає. Тому, СБ «Консорис» впевнено утримує лідируючі позиції на страховому ринку серед посередників.

З Додатку В помітно, що фінансовий результат СБ «Консорис» збільшується кожного року. Сума проданих страхових продукту зросла в 2019 році через Covid-19. Помітно, що найбільша частка проданих товарів до витрат була в 2018 році, в 2019 вона зменшилась через збільшення доходу. Найменша частка фінансового результату до реалізованих товарів 2019 році, що свідчить про суттєвий ріст фінансового результату, що пов'язане зі збільшенням продаж страхових продуктів.

Таблиця 2.6

Фінансові показники СБ «Консорис» у 2017-2019 роки*

Показники/ Період	Фінансовий результат	Сума проданих страхових продуктів	Розмір витрат, що пов'язані зі страховою діяльністю	Відношення витрат до проданих продуктів,%	Відношення проданих продуктів до фінансового результату,%
2017	156,8	728,2	340,8	46,80	21,53
2018	167,9	699,1	490,1	70,10	24,02
2019	200,1	748,2	504,1	67,38	26,73

*Примітка: складено на основі звітності[13]

Рішення завдання з придбання якісного страхового продукту в досліджуваному брокері можна звести до вирішення трьох, на перший погляд, більш простих завдань. А саме, СБ «Консорис» має:

- фінансову стабільність;
- якісні договори;
- фіксовані ціни. [13]

Якщо хоча б одна з цих трьох позицій не враховано при виборі страхового продукту, то чекайте проблем зі страховим відшкодуванням в разі настання збитку.

Зазвичай люди обирають страхову компанію виходячи саме з останньої позиції, тобто вартості страховки, і зовсім не враховують перші дві. І дійсно, неспеціалісту важко розібратися у великій і юридично складному договорі страхування, а тим більше оцінити фінансову надійність страхової компанії. У підсумку вибір страховки перетворюється по суті в лотерею, а не усвідомлений і з усіх боків обдуманий вибір.

Тому обраний брокер, для якого інтереси клієнта понад усе, розробив і впровадив абсолютно нові технології страхування, які вирішують проблеми клієнта на всіх етапах - від вибору страховки до врегулювання.

Головними етапами в роботі з даним брокером є:

1. Етап вибору страховки.

СБ «Консорис», виходячи з клієнтських особливостей і потреб, запропонує клієнту страхові компанії, які задовольняють всім трьом вищезазначеним критеріям. Даний брокер не працює з сумнівними страховими компаніями.

Досліджуваний брокер, розроблена і впроваджена унікальна комп'ютерна система аналізу фінансової надійності страхових компаній України, яка дозволяє вже на початковому етапі відкинути всі неякісні варіанти.

Крім того, фахівці нашого юридичного департаменту Consoris Lawyers проведуть повний і всебічний аналіз договору страхування, роз'яснюють клієнту ключові моменти і нюанси, а також узгодять зі страховою компанією індивідуальні особливості договору.

2. Етап виникнення збитків.

Дуже часто при настанні страхової події люди допускають помилки як в процедурі заяви про таку подію, так і в оформленні необхідних документів. А будь-яка така на перший погляд дрібниця може бути підставою для зменшення розміру виплати, а то і зовсім для відмови у відшкодуванні. [13]

Для того щоб клієнт вчасно, а найголовніше в повному обсязі отримали страхове відшкодування, обраний брокер створив власний департамент по врегулюванню збитків. Клієнту не потрібно більше боятися зробити процедурну помилку, а також самим займатися збором необхідних документів - фахівці допоможуть Вам заявити про подію так, щоб у страхової компанії не було навіть формальної можливості відмовити у виплаті або затягнути її терміни.

3. Етап врегулювання збитків.

Клієнту більше не потрібно особисто збирати необхідні документи, писати заяви в страхову компанію, погоджувати розмір виплати і її терміни. Фахівці департаменту врегулювання збитків даного брокера не тільки займуться всієї паперовою роботою, але і допоможуть відстояти клієнтські інтереси в усіх спірних ситуаціях, проконсультують як правильно спілкуватися з представниками страхової компанії і держорганами, а також візьмуть під свій контроль своєчасність отримання відшкодування.

Якщо ж справа дійде до судового розгляду, то фахівці юридичного департаменту Consoris Lawyers складуть необхідні листи, претензії, позовні заяви, а також представлятимуть клієнта в судових процесах, як проти страхової компанії, так і проти особи, яка заподіяла шкоду.

СБ «Консорис» - великий оптовий покупець, який щорічно набуває страховки на десятки мільйонів гривень і розміщує ризики на мільярди гривень, тому послуги Консорис оплачуються у вигляді дисконту від страхових компаній. Клієнт платить тільки за страховку, а послуги СБ «Консорис» оплачують самі страхові компанії.

Нові технології страхування дозволяють клієнту без додаткових фінансових витрат не тільки отримати дійсно якісну страховку і супровід, а й істотно заощадити власний час і нерви.

Скориставшись послугами одного з найстаріших страхових брокерів України, клієнт вийде на абсолютно новий рівень страхування і зможе дійсно відчувати всі його переваги[13].

Отже, страховий брокер є ключовим елементом страхового посередництва, що має суттєвий вплив на розвиток страхових систем в Україні.

Страхові брокери надають перспективу в просуванні та продажах страхового продукту, що спрощують відносини між страховиками і страхувальниками.

Європейська система давно розуміє важливість створення ефективних інститутів страхового брокерства, що забезпечують зміцнення та збільшення місткостей страхових ринків в цілому.

В Україні брокерська сфера знаходиться все ще на стадіях зародження, про що свідчить кількісний та якісний показник в нашому аналізі.

Зі збільшенням та поглибленням взаємовідносин на ринках, роль страхового посередника поступово збільшується. Збільшення кількості та якості серед страхових посередників надає можливість зміцнити страхову сферу в Україні і забезпечує реалізацію завдання щодо стратегій в його розвитку.

Основним лідером на ринку є СБ «Консорис». Страховий брокер, що здійснює свою діяльність на ринку України протягом довгого періоду.

СБ «Консорис» є не тільки однією з найбільших українських спеціалізованих компаній в області страхового консалтингу, а й компанією, яка має можливості розміщувати ризики своїх клієнтів на Європейському страховому ринку, включаючи Лондонський страховий ринок

СБ «Консорис» - єдиний страховий брокер Україна, який має власний департамент по врегулюванню збитків і юридичний департамент, в штаті якого складаються висококваліфіковані страхові юристи та адвокати.

Клієнти СБ «Консорис» довіряють рішення своїх проблем вже на протязі багатьох років, про що говорить високий відсоток пролонгованих договорів страхування (85% за більш ніж 15 років).

СБ «Консорис» в своїй роботі використовує:

- унікальну методику оцінки фінансової надійності страхових компаній України.
- високотехнологічне програмне забезпечення для швидкого аудиту за договорами страхування.
- власний департамент з врегулювання збитків.

- власний юридичний департамент, включаючи адвокатів.
- 20-річний досвід роботи в сфері страхування з використанням міжнародних практик та стандартів.
- останні версії систем KPI і CRM.

Для ефективного захисту клієнтів, компанія залучається юридичною підтримкою з інших компаній. Кваліфіковані й досвідчені юристи Consoris Lawyers захистять Ваші інтереси в суді, у разі необґрунтованої відмови страхової компанії виплатити страхове відшкодування або ж в разі необґрунтованого заниження суми страхової виплати.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

3.1. Досвід функціонування зарубіжних країн у сфері страхового брокерства

Страховий брокер в країнах Європи - економічно незалежний учасник на ринку, він веде співпрацю з різноманітними страховими компаніями. Проте, їх діяльність чітко регламентована.

Задля уникнення фінансової зацікавленості брокерів в розміщенні ризиків клієнтів в страхових компаніях і з ціллю захисту страхувальників від несумлінної поведінки брокерів за кордоном державні органи страхового та антимонопольного регулювання можуть брати під контроль угоду брокера з крупними страховиками і аналізувати динаміку фінансового потоку.

Також, в ряді держав діють законодавчі регулювання: страховий брокер не може бути засновником страхової компанії, заборонено об'єднувати фізичній особі роботу в страховій компанії і брокерській діяльності, поєднання посади в раді директорів і інше. В усіх державах Європейського союзу законодавчо закріплено потреби до проходження страховим брокером мінімально необхідних спеціальних підготовок.

Причому всюди страховий брокер підлягає обов'язковій реєстрації і внесення до державних реєстрів. У деяких державах процедура реєстрації є обов'язковою і для страхового агенту. Як приклад, в Італії страховий агент спочатку реєструється як підприємець, а згодом він буде внесений до єдиних реєстрів страхових агентів.

Проте загалом діяльність страхового брокера у всіх державах врегульовано державою більш суворими методами, ніж страхового агента. [26]

Існує декілька основних моделей в нагляді та регулюванні брокерської діяльності в страхових процесах. Більш жорсткі системи склалися в таких країнах, де брокер займає серйозну позицію - в Великобританії та Канаді. В межах континентальних моделей на страховому ринку (Німеччина, Італія, Іспанія та інші) регулювання діяльності страхового брокера мінімальне. Причому в таких країнах переважаючим типом посередників є страховий агент, а діяльність брокера є не такою суттєвою.

У Великій Британії діють складні системи в регулюванні діяльності страхового брокера. Британський брокер в обов'язковому порядку проходить реєстрацію та отримує ліцензію, поновлювану кожного року.

Тут діє Реєстраційна рада страхового брокерства, що створена в 1977 році. Цьому органу держава делегувала функцію реєстрації і ведення реєстрів для брокерів. Окрім, нього в регулюванні брокерської діяльності приймають участь громадська організація, яка займаються розробками стандартів і норм в професійній брокерській діяльності, бере участь у навчанні та перевірці кваліфікації страхового брокера і інше.

Для захисту права страхувальника в Великій Британії діють цілі ряди правил, які відсутні в інших державах. Брокер, як і страховик, підлягає обов'язковим аудиторським перевіркам. Страхові брокери зобов'язані застрахувати свою професійну відповідальність. [25]

В деяких випадках при банкрутстві страховиків частка його зобов'язання перед клієнтами буде оплачена за рахунок відрахування брокера, які підписували з ним договір. Також, в складі ради по реєстрації діють дисциплінарні комітети і комітети з розслідувань. Їм необхідно виявляти порушення зі сторони брокера обов'язків перед клієнтом. Також можливе застосування до брокерів санкцій, закінчуючи заборону здійснювати посередницьку діяльність і бути виключеним з реєстрів.

У Німеччині процес реєстрації в органі страхового нагляду необхідний лише для страхового брокера. Діяльність страхового агента не контролюється органом відносно страхових наглядів, а повністю регламентовані договірними взаємовідносинами між страховиками і агентами.

Згідно із законодавством в Німеччині діють такі види брокерів: брокери, що перебувають у трудових взаємовідносинах зі страховими компаніями; брокери, що працюють лише на одну страхову, брокерів, що працюють на дві страхові.

У Франції, так як і в Німеччині, державний контроль над страховим брокерством мінімальна.

Переважними видами в посередництві є агент, його робота контролюється самим страховиком. Брокери, що підписують близько двадцяти відсотків всіх договорів в страхуванні на ринку, підконтрольні не органу страхового контролю, а саморегульованій організації.

У Сполучених Штатах Америки при відносних незалежних інститутах в посередництві великі агентські організації, що здійснюють реалізацію страхового полісу, є самостійними силами на страхових ринках. [26]

Регулювання страхової роботи загалом і посередництво в тому числі відбувається на рівні кожного штату. Але в країні існують загальні регулювання.

У Сполучених Штатах Америки агент за законодавством може володіти різними ступенями незалежності: агенти страхової компанії працюють на страхову компанію, представляють її інтереси і, зазвичай, не тільки підписують договори, але і ведуть на постійній основі консультування клієнтів після вступу договорів в дію. Незалежний агент може працювати в один момент на кілька страхових організацій, вибираючи для клієнтів оптимальні страхові продукти за різними типами страхування.

При роботі з фізичними особами дуже часто застосовуються агентська мережа, а з корпоративним клієнтом - брокер.

Страховий агент діє від імені та за розпорядком страховиків, а брокер - від власного імені і за дорученнями страхувальників і страховиків. Агенти виступають як учасники ринку зі сторони пропозиції страхової послуги, тобто для нього в пріоритеті є інтерес страховиків, тому і регулюють діяльність агента, зазвичай, не окремо, а разом зі страховиками. Страхові брокери в розвиненій країні, як правило, виступають в інтересі страхувальників, тому робота брокера регульована країною особно, за допомогою спеціальної форми і методики.

У Сполучених Штатах Америки агент за законодавством може володіти різними ступенями в незалежності:

- 1) агент страхової компанії працює на єдину страхову компанію, представляє її інтерес і, зазвичай, не лише при укладанні договору, але і продовжує вести обслуговування клієнтів після вступу договорів;
- 2) незалежний агент вправі співпрацювати в один момент на декілька страховими компаніями, вибираючи для клієнтів оптимальні страхові захисти за різним видом страхування.

Законодавчі вимоги, що пред'явлено регулюючим органом Сполучених Штатів Америки до страхових компаній та страхових брокерів, що здійснюють страхові брокерські роботи, зводяться до наступного:

- 1) наявності реєстраційного запису як юридичних осіб або індивідуальних підприємців;
- 2) внесення до реєстрів страхового брокерства;
- 3) високий рівень кваліфікації співробітника брокерської фірми або страхових брокерів - індивідуальних підприємців;
- 4) страхування професійної відповідальності, наявні фінансові гарантії.

Також, страховий брокер підлягає обов'язковим аудиторським перевіркам. [20]

Брокери можуть бути кваліфіковані за різноманітними аспектами. В першу чергу, послуга розділяється в залежності від типів клієнтів страхових брокерів:

- 1) послуга страхувальникам;
- 2) послуга перестраховальникам;
- 3) послуга страховим компаніям.

Ще одна кваліфікаційна структура побудована в залежності від типів послуг:

- 1) консультаційна послуга;
- 2) організаційна послуга (ведення переписок та переговорів в інтересах клієнтів, представлення інтересу клієнтів при підписання договорів, при врегулювання збитку, проведенні відкриті і закриті тендери посеред страхових організацій);
- 3) послуга по роботі з документацією (підготовчі процеси і передачі в страхові компанії всіх документів, внесення в договори всіх необхідних змін і доповнення, збори і передачі в страхові компанії потрібних довідок і документів при настанні страхових випадків);
- 4) допомога в здійсненні монетарних розрахункових операцій (при виплаті страхового внеску, страхової виплати, здійснення повернення страхових премій при дострокових припиненні договорів, перерахування повернутих грошей, що надходять за регресним позовом, від операцій за повернутим майном);
- 5) інша послуга (пропозиції на сайті страхового брокера).

Загалом необхідно відмітити, що робота страхового брокера у всіх державах регульована країною більш жорсткіше, ніж робота страхового агента. [19]

У Канаді працює тридцять п'ять тисяч незалежних ліцензованих брокерів (зادля отримання ліцензій треба проходити двотижневий спеціальний курс і мати один рік в практиці), що об'єднано в шість з половиною тисяч брокерських організацій. Існує Національна асоціація брокерства.

Кожна провінційна місцева асоціація брокерства знаходиться під контролем такої Асоціації. Головним завданням, яким займається Асоціація, це навчальні процеси кадрового врегулювання і лобіювання на різноманітному рівні. Ще в 1980

році брокери змогли домогтися від уряду самоврядування та підписання закону, який регулює роботу брокера. Із всієї кількості проданих страхових полісів сімдесят п'ять відсотків є реалізовані через брокера. За останній період розміри комісій, що виплачено брокерам, знаходиться в межах двадцяти відсотків. Проте, якщо десять років тому брокери представляли десь десять страхових організацій, то даний момент лише чотири.

Це викликано тим, що страхові компанії працюють тільки з тими брокерами, які приносять прибуток. Тому брокерам все більше і більше доводиться вдаватися до нових технологій з продажу страхових продуктів.

Єдині брокери Канади, які впевнені в своєму майбутньому, це об'єднання незалежних брокерів (консорціум) - *avantis*, які об'єдналися для того, щоб позбавити можливості компанії працювати з індивідуальними брокерами, забезпечити собі краще технічне оснащення і т.д. Ця група брокерів збирає близько 500 млн. доларів страхової премії в рік.

В усіх державах робота в страховій сфері за брокерством не лише підлягає адміністративним (прямими) державним нормам, також це сфера застосування непрямого економічного стимулу. Як приклад непрямих регулювань у міжнародній діяльності слугує застосування податкових стимулів, в тому числі звільнені страхові брокери від оплати податків на додану вартість.

Загалом робота брокера виходить за рамки національного страхового ринку і набуває міжнародного масштабу (в тому числі показовими у таких напрямках є приклади брокера Лойда, що працювали загалом у всьому світі). Тобто, виникла необхідність у підготовці міждержавної структури, що встановлює діяльність страхового посередника. [26]

Вкінці сорокових років двадцятого століття виникла Світова асоціація страхового брокерства, до якої входили національні структури професійного страхового посередництва (агенти і брокери). Штаб-квартира цієї організації

розташована у Парижі, діючі секретаріати - в Брюсселі. Головне завдання організації—підготовка в розвитку національної асоціації страхового посередництва, розробка страхових норм, допомога в міжнародних контакті страхового посередництва та інше.

На даний момент організація включає п'ятдесят національних організацій з тридцяти двох держав, які згуртували близько двісті п'ятдесяти тисяч професійних страхових діячів, які здійснюють роботу у всьому світі. З держав колишнього Радянського союзу приймає участь лише наша країна. Команда професійного страхового брокерства нашої країни вступила в міжнародну організацію в 1998 році.

Відносно досвіду в страхових галузях держав, що ближче до нас, в тому числі Балтія, а й держави в Східній Європі (Угорщина, Словаччина, Польща та інші).

Незважаючи на те що європейський страховий ринок сформувався фактично в один час з вітчизняним, в багатьох напрямках іноземні колеги пішли вперед. [28]

3.2. Напрями удосконалення державного регулювання діяльності страхових брокерів в Україні

Тривала історія формування страхових норм і правил цілком природно відбилася на їх складності та розгалуженості. Розібратися в об'ємних полісах «реального страхування», забезпечених численними застереженнями, і винятки, які посилаються на загальновизнані, але зарубіжні правила «лондонського інституту страховиків» дуже не просто.

А українське законодавство таким чином регулює діяльність страхових посередників, що брокерська діяльність надзвичайно ускладнена. Зроблено це дуже

просто - брокер зобов'язаний розкривати розмір своєї комісійної винагороди перед клієнтом.

В результаті у страхувальника виникає спонукальний мотив скоротити свої витрати на страхування і працювати зі страховою компанією безпосередньо.

У більшості країн світу комісійну винагороду брокерам платять страховики.

На жаль, в Україні щодо брокерів прийнята практика, що має місце в скандинавських країнах. Там відбулося зосередження страхової справи в руках невеликої кількості страхових об'єднань, фактична монополізація. [11]

Там страховим компаніям брокери не потрібні, оскільки у клієнтів вибору, по суті, немає. Але якщо взяти країну, ближчу нам з економічних і історичним критеріям - наприклад, Польщу, то в ній в даний час діють близько тисячі брокерів.

Так само йде справа і в західноєвропейських державах. Тому навіть потужні страхові компанії там нечисленні. Всю підготовчу роботу, заповнення попередніх документів і заявок роблять брокери, приносячи в страхову компанію вже «готового» клієнта.

Виникають заперечення, що брокер стане орієнтувати клієнта на ту страхову компанію, яка виплатить брокеру більшу винагороду.

Є навіть гучний приклад - в 2003 році американська прокуратура порушила справу проти найбільшої в світі брокерської організації «Марш і Макленнан», яка стала застосовувати таку практику. Однак справа кінчилася виплатою багатомільйонних компенсацій ошуканим клієнтам. І справа це доводить якраз те, що своєкорислива поведінка брокера серйозно карається. Навіть «Марш», який зловживав довірою клієнтів і своєю роками напрацьованою репутацією, не залишився безкарним. [17]

Тим більше в умовах нашої країни при наших чотирьох сотнях страхових компаній і відсутності знань в області страхування у більшості страховиків варто було б всіляко сприяти розвитку інституту страхового брокерства.

У жовтні 2020 року депутати Верховної Ради представили страхового ринку нову редакцію Закону України "Про страхування", підготовка якого тривала більше трьох років. Спочатку Закон був прийнятий в 1996 році, але з тих пір багато чого змінилося і на сьогоднішній день документ вимагає змін.

Законопроект передбачає деякі зміни в роботі страхових компаній, зокрема агентів і брокерів. Наприклад, брокерів можуть зобов'язати мати страховку професійної відповідальності в 10 млн. грн. А ось страховим агентам заборонять пропонувати конкуруючі страхові продукти більш ніж від одного страховика. Крім того, страхові компанії будуть зобов'язані вести реєстр агентів.

Федерація страхових посередників України брала активну участь в роботі над законопроектом "Про страхування", будучи учасником робочої групи при Національній комісії регулювання ринку фінансових послуг.

Нові норми містять тільки плюси. Федерація давно виступала з ініціативою перед Регулюючим органом на страховому ринку про імплементацію норм європейського законодавства в страхове законодавство, що регулює діяльність страхових посередників. [18]

Згідно з новими вимогами, у відповідність з європейською практикою, страхові брокери повинні будуть мати страховку професійної відповідальності в 10 млн. грн. і два розрахункових рахунки - один для власної господарської діяльності, а інший виключно для страхових / перестраховувальних платежів і виплат.

Також прописана процедура використання коштів у разі банкрутства страхового брокера.

Страховим агентам буде заборонено пропонувати потенційним страхувальникам страхові продукти схожі за змістом (конкуруючі) більш ніж від одного страховика, ще більш акцентована відповідальність страховика за дії агентів. Для агентів, у яких страхове посередництво не основний вид діяльності

(банки, автосалони, туристичні фірми і т.д.), існує вимога пропонувати клієнтові аналогічні страхові продукти не менше двох страховиків.

Страхові компанії будуть зобов'язані вести реєстр агентів на власному сайті, де повинна бути передбачена можливість потенційному страхувальнику на підставі відповідного запиту отримати інформацію про агента, з яким має справу. Така інформація повинна зберігатися на сайті страховика ще протягом трьох років після закінчення роботи даним страховиком з таким агентом. [19]

У разі оплати страхувальником грошових коштів страховому агенту, буде вважатися, що така оплата зроблена страховику. Для страхових агентів і брокерів визначено порядок і умови надання інформації споживачам страхових послуг.

Вважаю, що нові вимоги до страхових посередників сприятимуть підвищенню професіоналізму даних учасників страхового ринку, що забезпечить надійність і кваліфікованість надання послуг для потенційних страхувальників.

Ніхто крім самих брокерів не формуватиме довіру до них. Інша справа - культура страхування, тут повинен бути комплекс заходів, в тому числі і проведених відповідними органами. [20]

Норми, закладені в законопроекті, дозволять стимулювати розвиток страхових брокерів у відповідність з європейською практикою. З метою захисту інтересів споживачів страхових послуг необхідно виходити на більш високий рівень з точки зору якості надання послуг.

Згідно з вимогами законопроекту, страховому агенту не заборонено працювати з декількома страховими компаніями, агент може працювати з різними страховими компаніями, але з не конкуруючим страхових продуктів.

Перш за все, необхідно привести страхове законодавство України у відповідність з європейським, і, звичайно, підвищення культури страхування серед населення.

Було розроблено рекомендацію відносно переходу діяльності страхових брокерів згідно з європейськими стандартами, інформація наведена в таб. 3.1.

Таблиця 3.1

Перехід від українських до європейських стандартів страхових брокерів[8]

Нормативи Європи	Рекомендація відносно покращення норматив	Коментар
Інформація, що надається страховим брокером	Страховий посередник надає клієнту інформацію: Дані про себе, адресу, реєстр, інформацію про необхідний страховий продукт	Імплементация значних норм надає високу прозорість страхового посередництва з страхування майна
Професійні вимоги	На будь-якого страхового посередника діє страхування професійної відповідальності	Надає забезпечення професійної відповідальності страхового посередництва

В даний час значні обсяги продажів проходять через агентські організації, так званих мульти-агентів, які у відповідність до законодавства не повинні звітувати про свою діяльність в Нацкомфінпослуг або НБУ, таким чином, їх обсяги ніхто не знає з точки зору аналізу. Принцип роботи таких організацій схожий на брокерські компанії, але по суті це агенти.

Вважаю, що при нових вимогах до страхових посередників таким мульти-агентам буде зручніше зареєструватися в якості страхових брокерів і, відповідно, їх обсяги продажів будуть відкритими, а, отже, картина продажів через брокерів значно збільшиться. [6]

Крім того, відповідно до нових вимог, бути страховим брокером стане перспективніше і думаю, що кількість брокерів буде зростати з цієї причини, а, значить, і загальний показник обсягів продажів через брокерів буде збільшуватися.

Незважаючи на очевидну потребу в розвитку страхового брокерства, існують певні проблеми, які необхідно вирішувати на різних рівнях.

Можна стверджувати, що для національного ринку основними складовими цих перетворень має стати підвищення культури споживачів страхових послуг, вдосконалення законодавчої бази з регулювання діяльності страхових брокерів, модернізація документообігу при оформленні брокерських угод, підвищення професіоналізму страхових посередників і збільшення матеріальної зацікавленості самих страхових посередників.

Як би там не було, а в Нацкомфінпослуг стверджують, що всі правила що вводяться відповідають всім вимогам Європейського Союзу, а також передової міжнародної практики у сфері нагляду за страховою діяльністю.

Правда, становище самих брокерів в Україні далеко від положення їхніх колег в країнах ЄС.

Згідно з новими вимогами, у відповідність з європейською практикою, страхові брокери повинні будуть мати страховку професійної відповідальності в 10 млн. грн. і два розрахункових рахунки - один для власної господарської діяльності, а інший виключно для страхових / перестраховувальних платежів і виплат.

Плюс недостатня інформованість населення про страховий ринок. І як наслідок усього перерахованого вище - низька культура страхування.

Рішення всіх цих проблем, напевно, - справа не кількох днів і не кількох поправок до законів. Але на даний момент діяльність страхових брокерів в Україні називають одним з тих, що найбільш динамічно розвиваються в Європі.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами досліджень, проведених в роботі, можна зробити наступні висновки.

Протягом довгого часу в Україні формувалося спотворене уявлення про страхування. Поняття страхування звузилося в основній масі споживачів, як торгівля полісами. Що вже в цій ситуації говорити, про страхових посередників: багато хто вважає, що ця ланка, яке треба «ліквідувати» з двосторонніх відносин. Досвідчений, налаштований на довгострокову перспективу страховий брокер бачить в своїй діяльності не куплю-продаж «цивілок», а формування повного захисту клієнта від можливих ризиків. І саме в такому підході він грає базову роль, створюючи проект страхового покриття, забезпечуючи найкращий баланс між страхувальником і страховиком.

Страхові посередники, безумовно, є одним з ключових ланок страхового ринку. Наприклад, в моторному страхуванні, посередники забезпечують більшу частину продажів страхових продуктів. Від майстерності, коректності, компетентності, порядності і шанобливого поведінки в більшій мірі залежить ступінь довіри до страхового ринку, який прагнуть сформувати професійні брокери. При взаємодії з посередником відбувається належне повідомлення клієнтів про страхові продукти, визначається розуміння про страховій послугі, як такої. Цивілізований ринок уже давно працює саме так. Брокери вирішують складні питання. Наприклад, коли для забезпечення оптимального страхового покриття, потрібно залучити кілька страховиків, щоб надати адекватний захист, заплативши за страхування, яке дійсно необхідно клієнту.

У практиці великого бізнесу маса прикладів ефективної співпраці зі страховими брокерами, які підбирали оптимальну схему страхування для великих промислових об'єктів або економічних процесів. Наприклад, страхування

банківської діяльності, де концентрація ризиків досягає часом вартості самого банку і всіх його зобов'язань. Або страхування атомних станцій, де говорити про розмір можливого завданої шкоди страшно.

Існують сотні різних договорів страхування, вони, зазвичай, є складними документами, повними страхової та юридичної термінології. Більшість корпоративних клієнтів вимагають особливих умов страхування. Це може бути пов'язано з певними умовами ведення бізнесу. Брокер має всі можливості і знання для підбору умов і узгодження договору, який буде відповідати конкретним вимогам клієнта. Всупереч поширеній думці, цінова політика у брокера така ж, як і у страхової компанії, а часом і дешевше. Купівля договору через страхового брокера дає вам повний захист, тому у вас не буде причин для занепокоєння.

Ефективність співпраці з брокером виправдана і для приватних осіб. Саме у брокера сконцентровано знання про страхові продукти різних страхових компаній. І на підставі цього страховий брокер в конкретному випадку об'єктивно може сказати, який пройдуть краще.

У жовтні 2020 року депутати Верховної Ради представили страхового ринку нову редакцію Закону України "Про страхування", підготовка якого тривала більше трьох років. Спочатку Закон був прийнятий в 1996 році, але з тих пір багато чого змінилося і на сьогоднішній день документ вимагає змін, тому розгляд нововведень на даний момент дуже актуальний.

Страховий брокер, незалежно від того, хто його клієнт, надасть безцінні поради і підтримку протягом усього дії договору, і, що найголовніше, в процесі врегулювання страхового випадку. Саме такий зважений страховий підхід є правильним. Адже брокер завжди працює на стороні клієнта.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. В редакції Закону № 2745-III від 04.10.2001. (із змінами та доп.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів: Положення № 736 від 28.05.2004р. Редакція від 07.03.2019. URL: <http://forinsurer.com/public/04/07/05/1388>.
3. Цивільний Кодекс України. К. : Парламентське вид-во. 2003. 252 с. 4.
4. Войченко О.Д. Роль страхового агента, страхового брокера в забезпеченні, поліпшенні якості страхового продукту. URL: <http://pck.kneu.edu.ua/?p=2232315>
5. Сабіров Т. Онлайн-страхування як альтернативний канал просування та збуту страхових продуктів. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практик*. 2015. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/01okt13/534342.pdf>
6. Кількість агентів, брокерів та співробітників в галузі страхування в США. URL: <http://www.statista.com/statistics/194231212/numberof-us-insurance-brokers-and-service-employees/>
7. Пікус Р. Міжнародний досвід діяльності страхових посередників. *Електронний журнал*. 2009. №107/108. С. 20–23.
8. Ткаченков А. Посередництво на ринку страхової послуги в Україні. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. № 1. С. 110–112.
9. Яременков Н. Еволюція інституту брокерів на світовому ринку страхових послуг. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 2. С. 286–291.

10. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахованні. URL: http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist
11. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.. URL: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
12. Приказюк Н. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. *Ефективна економіка*. 2013. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780>
13. Офіційний сайт СБ «Консорис». URL: <http://consoris.com.ua/>
14. The European Federation of Insurance Intermediaries Annual Report. URL: https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Versicherungsmakler-und-Berater-in-Versicherungsangelegenheiten/BIPARannual-report-20123234-2015.pdf
15. Кудрявська Н.В. Сутність і класифікація страхового посередництва: європейський та український досвід. *Вісник ЖДТУ*. 2018. №2.
16. European Insurance. Related statistics URL: <http://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>
17. Digital distribution in insurance. 2019. URL: http://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2014/06/292325-sigma2_2014_en.pdf
18. Report prepared by London Economics. *Insurance Intermediaries in Europe*. September 2011. URL: <http://www.bipar.eu/en/library/economic-data>
19. Про методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29.10.2014. № 1277 .URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cf1a6236-2e54-49b5-9d46-894a4bcdf481>
20. Бланд, Д. Страхування: принципи і практика. *Фінанси та статистика*. 2018. С. 23.

21. Чвортко Л.А. Страховий ринок України: реалії та перспективи розвитку. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2017. №1. С. 55-58.
22. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах глобалізації. *Фінанси України*. 2019. С. 82-91.
23. Криклій А. С. Ринок страхування життя в Україні : тенденції та європейський досвід. *Економіка та держава*. 2018. №5. С. 13.
24. Стратегія розвитку страхового ринку України в 2011- 2021 : Проект Української федерації убезпечення від 23.08.2013. URL: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.
25. Соболев Р.Г. Сергеева Л.М. Удосконалення державного регулювання ринку страхування в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2008. № 3
26. Фурман В.М. Особливості формування страхових ринків країн з перехідною економікою. *Економіст*. 2017. С. 74-76.
27. Приказюк Н.В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. *Ефективна економіка*. 2013 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780>.
28. Вовчак.О. Д. Страхова справа: підруч. Київ: Знання, 2011. 391 с
29. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія. Київ : Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2016. 688 с.
30. Яворська Т.В. Страхові послуги: навч. посіб. Київ: Знання, 2018. 350 с.
31. Нестерова Д., Кудрявська Н. Розвиток страхового посередництва в розвинених європейських країнах. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія. Економіка*. № 3. 2016. 42-47 с.
32. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків

фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-poserednytski-posluhy-u-strakhuvanni-taabo-perestrakhuvanni.html>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Найбільші страхові брокери світу за рівнем прибутку в 2019 році[19]

Рейтинг	Назва компанії	Прибуток	Країна
1	BB&T InsuranceHoldingsInc.	13,23	США
2	Marsh&McLennanCos. Inc.	11,61	США
3	Arthur J. Gallagher&Co.	7,78	США
4	WillisGroupHoldings P.L.C.	4,19	Великобританія
5	HubInternationalLtd.	1,81	США
6	Brown&BrownInc.	1,76	США
7	LocktonCos. L.L.C.	1,65	США

ДОДАТОК Б



Кількість проданих страхових продуктів СБ «Консорис» в 2015 – 2019 роках, тис. [12]