

РОЛЬ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ У РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах страховий ринок України перебуває ще на початковому етапі розвитку, де існують проблеми і в діяльності самих суб'єктів страхового ринку, тобто страховиків, і в посередників, зокрема страхових брокерів. Останні відіграють дуже важливу роль у розвитку страхового ринку, надаючи посередницькі послуги, відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, що, у свою чергу, стимулює розвиток самого страхового ринку.

Сучасні об'єктивні реалії світової фінансової кризи вимагають послідовної й системної реалізації стратегії розвитку страхового ринку в Україні за допомогою таких посередників, як страхові брокери з урахуванням світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень. У вітчизняній економічній науці проблеми діяльності страхових брокерів досліджували такі науковці і фахівці, як В. Базелевич, О. Барановський, В. Гончарук, Е. Губарь, Ю. Журавльов, Н. Задерій, В. Дарков, А. Матешевич, А. Павлюк, С. Слесарук, В. Хенке, А. Чувакова, А. Шульга, І. Секрет, проте питання подальшого розвитку брокерських послуг на страховому ринку України сьогодні залишаються невирішеним і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є розгляд діяльності страхових брокерів на страховому ринку України й визначення їх ролі в інфраструктурі фінансового ринку та соціальній й економічній сферах держави з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Аналіз останніх тенденцій розвитку посередництва на страховому ринку України показує, що в цьому сегменті фінансового ринку почали розвиватися такі допоміжні структури страхових компаній, як страхові посередники, тобто страхові брокери й страхові агенти. Слід відзначити, що в сучасній ринковій економіці страхові брокери відіграють дуже важливу роль: надаючи посередницькі послуги, вони діють як своєрідні інжирингові агенти, відтворюючи конкуренцію

між страховими компаніями, одночасно стимулюючи розвиток самого страхового ринку.

Уперше страхові брокери на страховому ринку України, як посередники при страхуванні, з'явилися на початку 90 рр., це були колишні працівники страхових компаній середньої та вищої ланки, які працювали в інтересах страхових компаній, забезпечуючи їм перестрахування і на українському, і на зарубіжних ринках. Згодом брокери почали приділяти більше уваги захисту інтересів страхувальника. На підтвердження цього у вересні 1997 р. була створена Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ), що розпочала свою організаційну роботу зі створення ринку страхових посередницьких послуг, яка отримала визнання і в Україні, і за кордоном. Спільна співпраця АПСПУ з Лігою страхових організацій та з Укрстрахнаглядом дозволила запровадити реєстрацію ведення державного реєстру страхових брокерів, що сприяє створенню цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні [5, с. 76].

Сьогодні діяльність страхових брокерів в Україні регулюється Держфінпослуг за допомогою проведення виїзних (інспекцій) та безвиїзних перевірок, у тому числі тематичних та зустрічних перевірок, що проводиться відповідно до нормативно-правових актів Держфінпослуг [2].

Як зазначалося вище, серед посередників, які мають право вести свою діяльність на страховому ринку України, можна виділити страхових агентів та страхових брокерів, їх класифікація наведена на рис. 1.

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 у страхуванні як страхувальник. Або страхові брокери — громадяни, які зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти

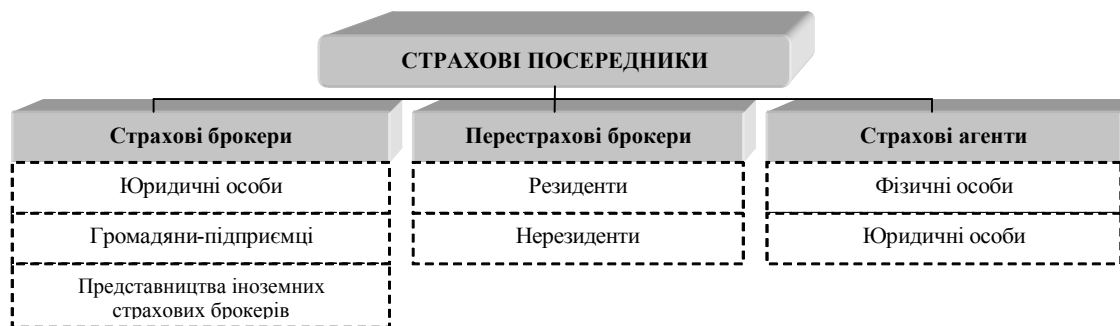


Рис.1. Класифікація страхових посередників на страховому ринку України

підприємницької діяльності, які не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування.

Перестрахові брокери — юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестрахованні від свого імені на підставі брокерської угоди зі страховиком, який має потребу в перестрахованні як перестраховальник.

Страхові агенти — громадяни або юридичні особи, які діють від свого імені та за дорученням страховика й виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані із здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань [1, с. 15].

Страховий брокер — це посередник, що дає поради своїм клієнтам (страхувальникам) і укладає угоди від їхнього імені. Брокер — експерт в галузі законодавства і практики страхування. Як професіонал він знає все можливе про страхування, і його знання повинні сприяти забезпеченню найкращих умов страхування і ставок премії для заявника.

Основні види діяльності страхового брокера в Україні, згідно з чинним законодавством, це консультування, експертно-інформаційні послуги; укладання та виконання (супровід) договорів страхування (перестраховання), у тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно із страхувальником або перестраховальником [1, с. 15].

Ураховуючи види діяльності страхового брокера, можна виділити їх основну роль у посередництві на страховому ринку, яка складається з таких основних частин:

— головного обов'язку брокера — представляти свого клієнта;

— діяти як консультант клієнта, інформувати його щодо кількості та якості страхових послуг, що ним пропонуються;

— вести переговори від імені свого клієнта на користь свого клієнта;

— забезпечувати повний цикл — від розміщення ризиків до регулювання збитків при їх виникненні;

— розподіляти ризик та надавати гарантії щодо страхового захисту, який він повинен забезпечувати та відповідати найвищим стандартам;

— створювати стійку схему заохочування клієнтів [12].

Згідно з чинним законодавством України, страхові брокери можуть вести свою діяльність тільки після того, як вони зареєструвались у державному реєстрі страхових брокерів, який ведеться Держфінпослужом. У більшості країн законодавство, що регулює діяльність страхових посередників, передбачає порядок їх реєстрації, вимоги до рівня професійної підготовки та надання інформації, а також необхідність фінансових гарантій покриття відповідальності, що виникає при посередницькій діяльності. Сам факт реєстрації посередника визначає наявність попереднього етапу отримання дозволу й попередню перевірку кваліфікації. Усе залежить від критеріїв, яким має відповідати страховий посередник, та від того, наскільки важко пройти реєстрацію. У цьому розумінні реєстрація, що здійснюється без висування вимог до страхо-

вого посередника, — дуже небезпечна річ, адже вона хоча й дозволяє вести статистичний облік, проте не в змозі сформувати в клієнта почуття захищеності тому, що таке становище дає підстави вважати, чи дійсно посередник володіє кваліфікацією, якої в нього фактично немає. Тобто на сьогодні в Україні реєстрація страхових посередників — це, по суті, формальний акт.

Отже, реєстрація повинна вирішувати принаймні два завдання: по-перше, дозволяти контрольно-ревізійним службам і клієнтам перевірити ділові зв'язки посередників і, можливо, згрупувати їх за чіткими категоріями; по-друге, що ще важливіше, перевіряти, наскільки посередник відповідає визначеним критеріям.

Професійна компетентність страхових посередників є суттєвий елементом захисту страхувальників, і тому необхідні заходи, спрямовані на отримання страховими посередниками загальних, комерційних та професійних навичок і знань. Зміст кваліфікаційних вимог у різних країнах неоднаковий. Так, Міжнародне бюро страховиків та перестраховиків (об'єднання національних професійних асоціацій страхових посередників Європейського Союзу) у своїй резолюції від 7 жовтня 1992 р. пропонує встановити програму навчання з мінімальним обсягом у 300 годин за період, що становить 18 місяців, з обов'язковим складанням іспитів після курсу навчання. В Україні ж сьогодні такої нагоди не існує [6, с. 38].

У тому випадку, коли посередники незадовільно виконують свої обов'язки і відповідно їх клієнти зазнають фінансових втрат, останні мають отримати компенсацію. Надання таких фінансових гарантій вимагається насамперед від брокерів. Загалом вважається, що страхові компанії несуть повну фінансову відповідальність за професійні дії своїх агентів. При цьому постає низка проблем, коли йдеться про агентів, які працюють на кілька компаній. Щодо страхових брокерів, то існують деякі види гарантій покриття їхньої професійної відповідальності. Найпоширенішим, а в багатьох країнах обов'язковим, є страхування професійної відповідальності страхових брокерів. Існує також вид гарантії у формі банківського депозиту. В Україні ж досі не існує механізму надання фінансових гарантій з боку страхових посередників.

Тобто для того, щоб брокер мав можливість зареєструватися в державному реєстрі, він повинен мати спеціальний сертифікат. Для отримання сертифікату брокер має скласти тест з пройденої програми.

На жаль, в Україні, де найбільша частина населення страхується за необхідністю (в основному при оформленні кредитів або страхуванні авто) інститут брокерства поки що не прижився. Великих страхових брокерів України можна перелічити на пальцях, і всі вони в основному працюють з корпоративними клієнтами. Звичайним громадянам більшість посередників пропонує тільки страховки автомобіля та нерухомості й зовсім рідко — медичне страхування та життя. Отже, головною відмінністю страхового брокера від страхового агента є те, що агент працює безпосередньо на страхову компанію, у той час як брокер не прив'язаний до жодної страхової компанії. Його головною метою є регулювання відносин між страховиком та страхувальником, діючи тільки в інтересах свого клієнта.

Відмінність страхового брокера від страхової компанії та страхового агента

Страхова компанія	Страховий агент	Страховий брокер
пропонує тільки свої послуги	мета агента — продати страховий поліс своєї страхової компанії	мета брокерської компанії — запропонувати вигідний Вам страховий поліс і представляти Ваші інтереси протягом терміну його дії
за умови страхового випадку може перетворитися з партнера в опонента	апелує інформацією, що вигідна його страховій компанії	надає Вам об'єктивну інформацію про страхові компанії
пропонує страхування за стандартними схемами	гарантує висновок договору тільки зі своєю компанією	гарантує Вам укладання угоди з надійною страховою компанією
пропонує страхові послуги за стійкими розцінками	не пропонує скорочення витрат клієнта при оплаті страхових внесків	скорочує Ваші витрати при оплаті страхових внесків

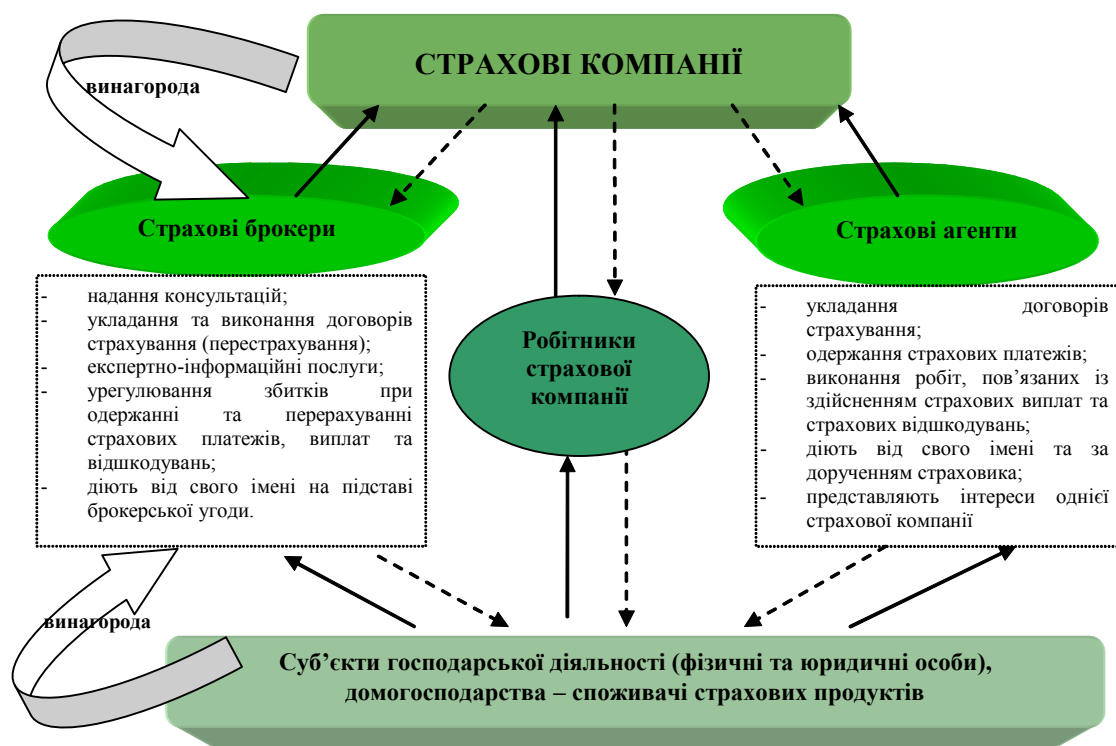


Рис. 2 — Механізм взаємодії страхових посередників та страхових компаній на страховому ринку України

-----> — страхові виплати та страхові відшкодування;
 —> — страхові платежі за придбаний страховий продукт.

Джерело: Складено автором

Ураховуючи викладене вище, можна виділити деякі відмінності страхового брокера від страхової компанії та страхового агента, що наведені (табл. 1).

Таким чином, головною відмінністю між наданням послуг страховою компанією та посередниками є те, що посередники можуть надати знижку та консультацію страхувальнику.

На сьогодні механізм взаємодії страхових компаній, страхувальників та страхових брокерів в Україні перебуває тільки на початковому етапі розвитку, наочно він наведений на рис. 2.

Як видно з рис. 2, страхові брокери повинні сприяти залученню фінансових ресурсів до страховиків, завдяки надання консультацій страхувальникам, щодо видів страхових продуктів різних страхових компаній, тобто просуванню страхових продуктів на ринку страхування. Урегулювання збитків дає можливість залучити більше потенційних клієнтів до страхових компаній. Тобто, брокер, допомагаючи страховим компаніям розширювати та розвивати свій ринок, виводить страховий ринок України до світового рівня розвитку.

Щодо страхувальників, то страхові брокери повинні

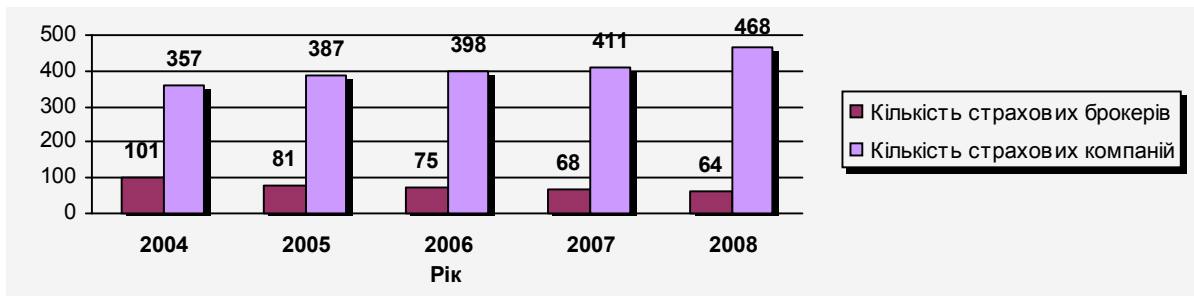


Рис. 3. Співвідношення кількості страхових компаній та страхових брокерів на ринку страхування України станом на 1 січня 2006 — 2008 рр.

Джерело: [13]

насамперед надати гарантії за виплатами та відшкодувань за страховими випадками, що може змінити менталітет населення, щодо придбання страхових продуктів. Так, звернувшись до брокера, клієнт може зекономити час на пошук майбутнього страховика. Відтак як брокер постійно проводить відбір страхових компаній, то, прийшовши до посередника, клієнт отримує на вибір перелік з 5 — 10 уже перевічених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг, а самостійно клієнт може витратити не менш, аніж тиждень. Також брокер консультує клієнта. Якщо фактор ціни для клієнта є найважливішим, то брокер має можливість допомогти знайти найдешевшу та надійну страховку, а якщо — якість, то він може доступно пояснити клієнту запропоновані декількома страховими компаніями поліси. Остаточний вибір компанії клієнт робить самостійно, після чого вони з брокером підписують брокерську угоду. Відповідно до неї брокер бере на себе зобов'язання з обслуговування клієнта — він не просто приводить його у страхову компанію, а й зобов'язується консультувати при настанні страхового випадку.

Також брокери допомагають своєму клієнту протягом усього терміну страхування. Страховий брокер може надати не тільки добру пораду, а й у випадку настання страхового випадку вимагає від страхової компанії виконати її зобов'язання щодо відшкодування збитку. Якщо страхова компанія не виконує їх, брокер заносить цю компанію в «чорний список» й більше не рекомендує її своїм клієнтам. Таким чином, він створює конкуренцію між страховиками. Однак такі послуги можуть обійтися клієнту близько 15 — 20% від ціни страховки.

Слід також зазначити, що брокер має усвідомлювати свою відповідальність перед страховим ринком, яка полягає в тому, щоб не знижувати ціни до неекономічного рівня. Фінансова стабільність страховиків важлива і для брокера, і для його клієнта. Тобто розвиток страхових брокерів впливає на загальний розвиток страхового ринку в Україні, допомагає країні вийти на світовий страховий ринок та посісти на ньому гідне місце. Незважаючи на це, сьогодні розвиток участі страхових брокерів на страховому ринку України має повільний характер. Щоб зрозуміти причину цього, необхідно досконало дослідження страхового брокеражу в Україні.

Стан розвитку страхового брокеражу в Україні можна охарактеризувати за такими основними показниками, як кількість брокерів, співвідношення між кількістю бро-

керів та страхових компаній, величина страхової премії отримана безпосередньо на розрахунковий рахунок від брокера, доля ринку, яка обслуговується брокерами [9, с. 74].

Кількість страхових брокерів в Україні за останні п'ять років постійно зменшується (рис. 3). Це повинно насторожувати страхове суспільство, тому що поступово зникає дуже важливий для існування ринкових відносин інститут страхових брокерів. В економічно розвинутих країнах на одну страхову компанію припадає декілька десятків страхових брокерів, які обслуговують ринок.

За даними рис. 3, на кінець 2003 р. в реєстрі Держфінпослуг було зареєстровано 101 брокер, у 2004 р. — уже 81 брокер, у 2005 р. — 75 брокерів, у 2006 р. — 68, 2007 р. — 64 брокери. Тобто постає питання: багато їх чи мало? Для порівняння: у маленькій Швейцарії зареєстровано близько 3000 брокерів у галузі страхування та перестрахування (табл. 3). Звичайно, там і попит на послуги страхування значно вищий, але ж такі різниця вражаюча.

За підрахунками експертів, брокери в Україні обслуговують лише 5% страхового ринку, тоді як в США і Канаді — до 95%, Італії — 92%, Німеччині — 87%. На Заході одну страхову компанію обслуговує 10 брокерів, а в Україні для 20 страховиків працює лише один брокер.

Зменшення страхових брокерів на ринку страхування пов'язано з виникненням проблем з винагородою. Крім того, існує міжрегіональна диспропорція в розташуванні страхових брокерів на страховому ринку України. Так, у м. Києві та Київській області розташовано 42 брокери, що складає майже 64% від їх загальної кількості у інших регіонах України. У той час, коли існують такі регіони, де ці інститути зовсім відсутні, в основному це Західна та Центральна Україна. Це свідчить про нерівномірність розповсюдження надання страхових послуг за регіонами України.

Слід зазначити, що в Україні розвиток страхового брокеражу ще на початковому етапі. Про це свідчить статистичний аналіз діяльності страхових брокерів на ринку страхування України за період з 01.01.07 р. — 01.01.08. р. (рис. 4, 5, 6, 7 та 8).

З наведених вище даних видно, що:

1. Найменш розвинутих є страхування життя. Це можна пояснити тим, що страхування життя не має такого широко розвинутого сектору реклами та його пропозиція на ринку страхування є мінімальною. За 2007 — 2008 рр. динаміка страхування життя майже не змінилася.

Структура інституту страхових посередників на ринку non-life в деяких країнах світу

Країна	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів	Співвідношення страхових компаній та брокерів
Німеччина	450	6000	1:13
Ірландія	110	1660	1:15
Канада	300	25000	1:83
Швейцарія	134	3000	1:22
Великобританія	568	10000	1:18
Данія	6	600	1:10
Україна	468	64	1:7

Джерело: [12]

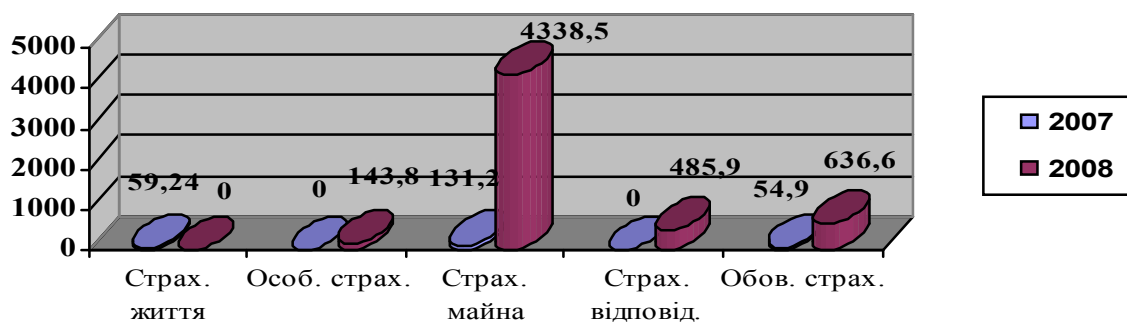


Рис. 4. Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиком за договором страхування зі страхувальником за участю страхових брокерів

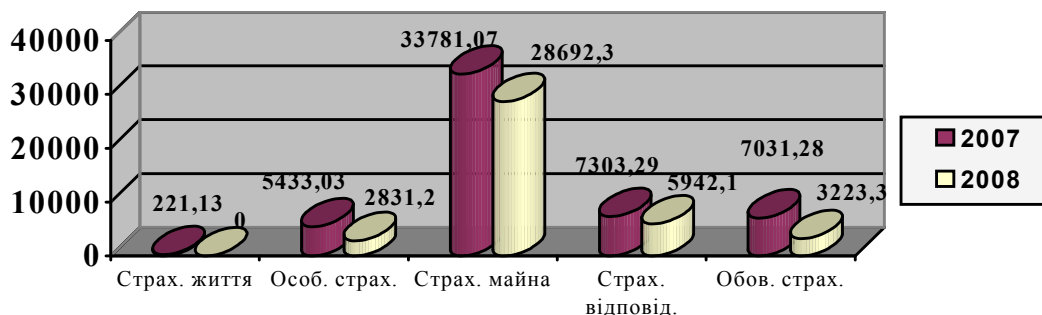


Рис. 5. Страхові виплати (страхове відшкодування), здійснені страховиком за договорами страхування зі страхувальником за участю страхових брокерів

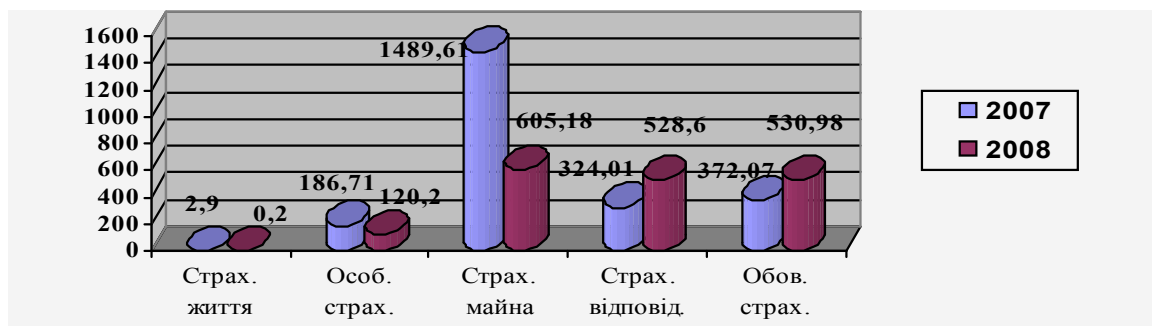


Рис. 6. Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страхувальниками юридичними особами



Рис. 7. Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договором страхування, укладеними із страховальниками фізичними особами

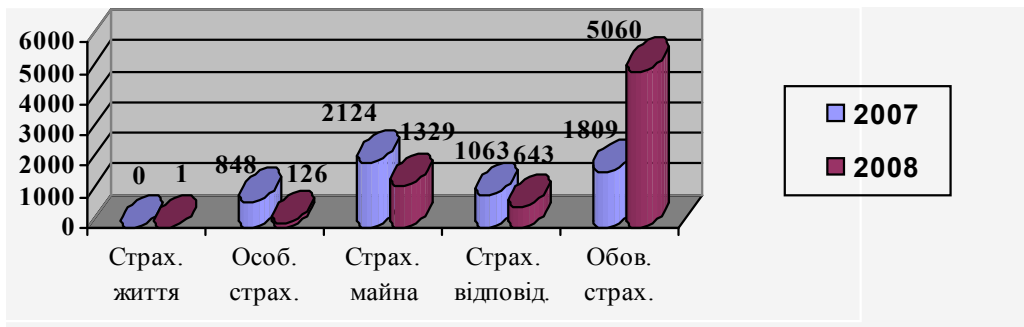


Рис. 8. Кількість договорів страхування, укладених за участю страхового брокера

Джерело: [13]

2. Особисте страхування займає 1,78% усіх полісів, що пропонуються брокерами. Маючи більшу частину укладання договорів, ніж у страхуванні життя, особисте страхування приносить більше прибутку особисто брокерам та страховим компаніям.

3. Провідну роль у страхуванні посідає страхування майна. Це можна пояснити тим, що, по-перше, при отриманні кредиту в банку обов'язково потрібна страховка, по-друге, майно страхується, коли є вірогідність стихійного лиха.

4. Страхування відповідальності є найпоширенішим страхуванням при підписанні зобов'язань та при наявності можливості невиконання пар тенор умов договору. Його частина на ринку страхування дорівнює майже 10%.

5. Найбільш поширеним та прибутковим є обов'язкове страхування. Маючи найбільший показник укладання угод, воно приносить 70,7% прибутку.

Отже, ми бачимо, що найбільшу частину ринку страхових послуг займає страхування майна, а найменшу — життя. Це можна пояснити проблемами в економіці країни, стихійними лихами, пропозицією та попитом на страхові поліси та ін.

Таким чином, за статистикою близько третини страхових полісів на страховому ринку України реалізують саме брокери. Головні плюси придбання поліса через брокерів — це консультація при придбанні. Але найбільшими помічниками вони стають, коли настає страховий випадок. Інша справа — це агенти, які зацікавлені тільки в тому, щоб подовжити максимальну кількість полісів, а що буде відбуватися далі з клієнтом, їх абсолютно не цікавить. Саме тому багато страхових агентів з такою метою видають себе за страхових брокерів [7].

Якщо агенти сьогодні намагаються видати себе за брокера, то останні, у свою чергу, намагаються наблизитися до агентів. Більшість страхових брокерів сьогодні мають і брокерську, і агентську структуру. Також треба зазначити, ані класичні брокери, ані брокери-агенти сьогодні не можуть гарантувати своїм клієнтам виплати у відшкодуванні при настанні страхового випадку. Так, у європейських країнах усі брокери зобов'язані страхувати свою відповідальність. І якщо застрахована особа за їх провинию несе збитки, вони може отримати фінансове відшкодування за полісом відповідальності. Але існують випадки, коли брокери добровільно страхують свою відповідальність, щоб підтримати свій імідж та зробити безпечнішою свою діяльність. Бували випадки, коли посередники самостійно виплачували збитки клієнтів. Вони вважають, що це дешевше, ніж загубити свою репутацію на ринку [10].

Тобто основною проблемою в розвитку страхового посередництва є те, що сьогодні на ринку страхування не до кінця визначені питання з винагородою. У світовій практиці винагорода узгоджується зі страховиком та вираховується з суми страхового платежу. В Україні ж існують деякі протиріччя в законодавстві стосовно комісійної винагороди страховим брокерам.

Так, згідно з чинним законодавством, оплата за надану комісіонером (брокером) послугу здійснюється в порядку, визначеному сторонами в договорі [3, с. 1013].

Проте йому надається право відрахувати належні йому за договором суми з грошових коштів (страхового платежу), що надійшли до нього [3, с. 1012].

Саме тут постає проблема щодо розрахунків із бро-

кером, тому що для цього існує багато перепон. Так, якщо брокер самостійно відрхує суму з грошових коштів, то він може отримати проблеми зі страховою компанією або не отримати винагороду взагалі. Такі суперечності можуть привести обох представників до суду. Це трапляється через те, що за юридичними законами брокер не має права на укладання договору із страховиками та отримувати від них комісійну винагороду. Ці аспекти мають бути прописані в профільних законах, які регулюють питання страхування та функціонування ринку фінансових послуг. Однак таких положень у Законах «Про страхування» і «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» немає.

Також Україна не може й відокремитись від світових тенденцій щодо розвитку страхового посередництва. У зв'язку з цим уряд України намагається досягнути світових стандартів. Так, на цей час став можливим вихід вітчизняних страхових брокерів на міжнародний ринок та вхід іноземних брокерів на ринок України.

І тому, якщо Україна бажає «увійти» в Європу, то вона повинна виключити вимоги чинного законодавства, щодо заборони праці страхових посередників в інтересах страховиків-нерезидентів [1, с. 15].

Так, 10 квітня 2008 р. у рамках ратифікації договору про вступ України в СОТ Верховна Рада прийняла зміни в Законі «Про страхування», якими поліпшила умови входу в Україну іноземних страхових та перестрахових брокерів. Зокрема, була відмінена норма щодо брокерів-нерезидентів, які мали право надавати послуги тільки через постійні представництва в Україні й повинні були зареєструватися як платники податків та мали бути включеними до держреєстру страхових або перестрахових брокерів. На думку багатьох учасників ринку страхових послуг з цього приводу, з одного боку вхід іноземних брокерів на український ринок може з нього витіснити вітчизняних представників, а з іншого — надає можливість виходу українських брокерів на міжнародний рівень [8].

Усі ці зміни були викликані приєднанням нашої країни до СОТ. Так, нерезиденти отримали право страхувати авіаційні, морські та космічні ризики. У майбутньому до нашої країни може прийти багато іноземних компаній, брокерів та фінансових груп, але існують недоліки такої політики тому, що суб'єкти, маючи світове ім'я, можуть вижити вітчизняних брокерів зі страхового ринку України [11].

Уже сьогодні вихід на наш ринок таких світових лідерів, як Marsh & McLennan, Willis, AON Limited, Besso Limited і Oakeshott, як правило, пов'язаний з приходом до України мультинаціональних компаній, а також клієнтів, які обслуговуються в них у всьому світі. Такі великі іноземні брокери розміщують протягом року незначну кількість дуже великих ризиків своїх клієнтів. Таким чином, представництва міжнародних брокерів в Україні і вітчизняні брокери, як правило, займають різні ринкові ланки і поки що не можуть конкурувати один з одним.

Отже, проблеми, які виникають на ринку брокерства, в основному пов'язані з неправильною політикою держави, зокрема недостатньою кількістю законів, актів, положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей і зі страховими

компаніями та іншими брокерами, і з клієнтами. Також існує проблема недовіри страховальників до вітчизняних брокерів, що призводить до зменшення попиту на послуги, які вони надають та ін.

Однак усі ці проблеми можна вирішити. Для цього необхідно:

— прийняти положення, які регулюють відношення страхових брокерів та страхових компаній;

— знайти способи вирішення проблеми підвищення страхової культури населення (реклама);

— вирішити проблеми, пов'язані з появою іноземних брокерів на страховому ринку України.

Зважаючи на це, ринок страхових брокерів України ще не дуже розвинутий і потребує змін та реформ. Серед альтернатив стратегічного розвитку страхування виділяють підхід швидкої лібералізації та поступового розвитку. Ліберальний шлях передбачає цілковите покладання на ринкові механізми функціонування галузі і щодо внутрішнього, і щодо зовнішнього ринку. Поступовий розвиток передбачає захист державою національних компаній, доки вони не будуть конкурентноздатними.

Висновки. Отже, розвиток страхових брокерів впливає на загальний розвиток страхового ринку в Україні та допомагає країні вийти на світовий страховий ринок та посісти на ньому гідне місце. Тобто страхові посередники, а саме страхові брокери, спроможні сприяти розвитку конкуренції на страховому ринку, сприяючи при цьому його розвитку. Саме тому після запровадження запропонованих заходів може відбутися процес злиття страховиків, перехід деяких з них зі страхового бізнесу до бізнесу страхового брокерства тощо. Після закінчення таких перетворень вітчизняні страхові компанії зможуть конкурувати з іноземними страховими компаніями або зайняти ланки в певних галузях промисловості України, що, у свою чергу, сприятиме економічному розвитку держави в цілому.

Література

1. Закон України «Про страхування» // Нормативна база України. — №6 (582). — 2007.
2. Положення «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» № 801/9400 від 30 червня 2004р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/04/07/05/1388>. — 2009.
3. Цивільний Кодекс України. — К. : Парламентське вид-во. — 2003. — 252 с.
4. Павлюк А. Страхові посередники / А. Павлюк, В. Базелевич. — изд-во 2-е. — 2002. — 432 с.
5. Хенке Ф. Концепція ЕС щодо підвищення кваліфікації страхових посередників і нагляд за їхньою діяльністю. Німецький досвід і рекомендації для України / Ф.Хенке // Страхова справа. — № 4 (16). — 2004. — с.76 — 80.
6. Гончарук В. Обороти в погоню / В. Гончарук // Фондовий ринок. — №9. — 2008. — С. 38 — 40.
7. Губарь Е. Страховой рынок перешел рубеж: иностранные брокеры смогут работать без представительств / Е. Губарь // Коммерсантъ. [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.komersant.ua>. — 11 апреля. — 2008.
8. Что нужно изменить в государственном регулировании, чтобы институт страхового брокера разви-

вался в Україні // Страховий клуб. — май-июнь. — 2006. — С. 52 — 59. 9. **Матешевич А.** Хто заплатить українському брокеру / А. Матешевич // Страхова справа. — №4 (16). — 2004. — с. 74 — 75. 10. **В Україну** вошел один из крупнейших в мире страховых брокеров. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http // www.budsmart.com](http://www.budsmart.com). — 2009. 11. **Чувакова А.** Покупаем страховку через брокера / А. Чувакова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http // www.dengi-ua.com](http://www.dengi-ua.com). — 2009. 12. **Деловые** встречи страховых посредников. Как выжить? // Страховый клуб. — апрель. — 2006. — С. 26 — 35. 13. **Звіт** Держфінпослуг за 2005 — 2007 р.р., 2007 — 2008 р.р. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http //www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua). — 2009.

Махортов Ю. О., Телічко Н. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України

Сучасні об'єктивні реалії світової фінансової кризи вимагають послідовної й системної реалізації стратегії розвитку страхового ринку в Україні за допомогою таких посередників, як страхові брокери. Останні відіграють дуже важливу роль у розвитку цього ринку, надаючи посередницькі послуги, відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, що, у свою чергу, стимулює розвиток самого страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, страховик, страховий посередник, страховий брокер, страховий агент.

Махортов Ю. А., Телічко Н. А. Роль страховых брокеров в развитии страхового рынка Украины.

Современные объективные реалии мирового финансового кризиса требуют последовательной и системной реализации стратегии развития страхового рынка в Украине с помощью таких посредников, как страховые брокеры. Последние играют очень важную роль в развитии этого рынка, предоставляя посреднические услуги, создавая конкуренцию между страховыми компаниями, что, в свою очередь, стимулирует развитие самого страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, страхователь, страховой посредник, страховой брокер, страховой агент.

Makhortov Y. O., Telichko N. O. The role of the insurance brokers in development of the insurance market of Ukraine

The modern objective realities of global financial crisis demand consecutive and system realization of strategy of development of the insurance market in Ukraine with the help of such intermediaries, as the insurance brokers. The lasts are very important role in development of this market, giving intermediary services, creating a competition between the insurance companies, that are turn stimulates development of the most insurance market.

Key words: the insurance market, страхователь, insurance intermediary, insurance broker, insurance agent.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2009 р.

Прийнято до друку 27.11.2009 р.