

Мазур А.О.,

Національний університет „Острозька академія”

ПОНЯТТЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛЬ В РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті розглянуто різні підходи до трактувань понять страхового посередника, страхового посередництва та посередницької діяльності у сфері страхування, а також визначено роль страхового посередництва у розвитку ринку страхових послуг.

The article discusses different approaches to the notions of insurance intermediary, insurance intermediation and intermediate activity on the insurance market. The role of the insurance intermediation in the development of the insurance market is determined.

Частка страхового ринку України, у якій мешкає 7% населення Європи, складає усього 0,05% від загальноєвропейського. Незважаючи на високі темпи зростання обсягів страхового ринку України, страхуванням охоплено близько 10% страхового поля, тоді як у розвинутих країнах даний показник перевищує 90%. Задля підвищення даного показника українським страховим компаніям необхідно налагодити ефективно функціонуючі канали дистрибуції страхових послуг, одним із яких і виступають страхові посередники. Саме страхове посередництво як спосіб реалізації страхових продуктів є традиційним для страхового бізнесу, а страхові посередники є одними з основних учасників ринку страхування розвинутих країн світу. Зокрема, у Директиві 2002/92/ЄЕС „Про страхових посередників” від 09.12.2002 року зазначено, що страхові і перестрахові посередники відіграють центральну роль у поширенні страхових і перестрахових продуктів у Європейському Співтоваристві [6].

У світовій практиці частка ринку, що обслуговується страховими посередниками, є одним із основних показників, що характеризують рівень розвитку страхового ринку. Зокрема, у США й Канаді 95% ринку обслуговуються агентами і брокерами. При звертанні потенційного клієнта до страховика менеджери рекомендують, до якого страхового посередника варто звернутися. В Італії та Люксембурзі відповідно 92% та 90% страхових продуктів реалізуються через агентів та брокерів. У Великобританії посередники обслуговують 88% ринку, у Німеччині – 87%, Нідерландах – 68%, Бельгії та Ірландії – близько 65%. Помітні кроки у даному напрямку зробив Китай – на його страховому ринку діє всього 68 страхових компаній та 1260 страхових посередників. Прямі продажі є успішними тільки в Данії та Фінляндії – відповідно 40% та 76%. В Україні теж використовують прямі продажі, а страхові посередники порівняно рідко залучаються при укладенні страхових угод.

На страховому ринку України посередники існують з кінця 80-х років, тобто з моменту його виникнення. Ці посередники – це страхові агенти – фізичні особи, які працювали на умовах трудової угоди чи контракту, а також юридичні особи, для яких страхове посередництво не було виключним видом діяльності (залізничні каси, туристичні фірми, Ощадбанк тощо). Функції страхових посередників виконували і продовжують виконувати страхові компанії, що продають страхові продукти іноземних страховиків.

Професійні страхові посередники почали з'являтися на страховому ринку в середині 90-х рр. в особі страхових брокерів, що працювали в інтересах страховиків, забезпечуючи їм перестрахування як на українському, так і на зарубіжних перестраховальних ринках. Основу фахівців страхових брокерських фірм склали колишні працівники страхових компаній середньої і вищої ланки.

Якісно новим рівнем розвитку страхового посередництва в Україні стала поява Асоціації професійних страхових посередників України (АПСПУ), яку у вересні 1997 р. заснували дев'ять професійних страхових посередників. За рік роботи, тобто вже у 1998 р., АПСПУ отримала визнання як в Україні, так і за кордоном. У травні 1998 р. АПСПУ взяла участь у державній програмі розвитку підприємництва на 1999–2000 рр., у серпні – стала учасником спільної програми Світового банку й уряду України EDAL-1 у компоненті „Технічна підтримка професій-

них асоціацій на фінансовому ринку”, у жовтні на Генеральній асамблеї Міжнародної федерації страхових і перестраховальних посередників (BIPAR) в Афінах АПСПУ прийняли в члені федерації.

Уже в 2000 р. спільна робота з Укрстрахнаглядом і Лігою страхових організацій дозволила АПСПУ запровадити реєстрацію і введення державного реєстру страхових брокерів, що й стало початком створення цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні.

Протягом 2000-2002 років страхове посередництво поступово розвивається. За даними журналу „Insurance Top” на початок 2003 року на страховому ринку України працювало 11,7 тис. страхових агентів (на початок 2002 року – 9,6 тис.) і 317 чол. працювали у страхових (перестрахових) брокерів (на початок 2002 року – 296). На 1 січня 2004 року в Україні зареєстровано 80 страхових брокерів, тоді як станом на 1 січня 2003 – 77. На початок 2006 року на українському страховому ринку функціонували 68 страхових брокерів та 26,2 тис. страхових агентів.

Станом на 01.04.2007р в Україні діє 64 страхових та перестрахових брокери та 450 страхових компаній, а частка залучених страхових платежів за участю брокерів не перевищує 3%. Як бачимо, співвідношення є далеким від аналогічного показника розвинутих країн. Зі страховими агентами ситуація дещо інша. Починаючи з 2006 року, страхові компанії України, особливо лайфові, почали створювати власні агентські мережі, які швидко зарекомендували себе як високоефективний канал дистрибуції даного виду страхових послуг. Зокрема, частка страхування життя зросла у 2006 році у 1,3 раза.

Незважаючи на зростання, хоч і незначне, ролі страхових посередників у розвитку ринку страхових послуг України, недостатнє усвідомлення фінансово-економічних проблем розвитку дистрибуції страхових продуктів, недосконалість законодавства, відсутність чітко визначених трактувань понять та правових норм, що регулюють діяльність страхових посередників, – усе це призводить до того, що потенціал страхових посередників в системі продажу страхових продуктів в Україні використовується не в повному обсязі.

Види страхових посередників та особливості їх діяльності широко досліджені в працях українських та зарубіжних фахівців, зокрема С. Осадця, О. Залетова, В. Базилевича, Т. Говорушко, але й дотепер недослідженими та невизначеними

залишаються саме поняття страхового посередництва та страхового посередника. Тому визначення даних понять, а також ролі страхових посередників у розвитку ринку страхових послуг, і є **метою** даної статті.

Звернемося до деяких типових визначень посередників взагалі і страхових посередників зокрема.

Згідно з Економічною енциклопедією посередництво – це сукупність видів діяльності, що здійснюються фізичними та юридичними особами, котрі забезпечують просування створеної виробником продукції до споживача. Відповідно посередниками визнаються юридичні або фізичні особи, що налагоджують зв'язки між виробниками і споживачами з метою прискорення і полегшення руху, обігу продукції, валюти інформації тощо.

До суб'єктів посередництва відносять юридичних осіб (брокерські, маклерські, дилерські, агентські контори) та фізичних осіб (агентів, брокерів, дилерів, маклерів, комісіонерів тощо).

Посередницькими операціями вважаються: пошук партнерів для налагодження ділових контактів; підготовка договірної та контрактної інформації; укладення договорів (контрактів); здійснення маркетингових досліджень тощо [8].

Згідно із ст. 295 Господарського Кодексу України комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє. Відповідно комерційним агентом може бути суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який за повноваженням, оснований на агентському договорі, здійснює комерційне посередництво [1].

Очевидно, що страхові посередники є комерційними посередниками, оскільки вони діють від імені, в інтересах і за рахунок клієнта – чи то страховика, чи страхувальника.

Розглянемо визначення сутності страхових посередників різними фахівцями та науковцями.

А. Гвозденко зазначає, що посередники – це особи, що знаходяться ближче до страхувальників і оперативніше реагують на зміни ринкової кон'юнктури страхових послуг. Використання посередників у страхуванні підвищує конкурентоспроможність страховиків та якість обслуговування страхувальників [7, с. 218].

О.Залетов визначає страхове посередництво як врегульовану нормами права господарську діяльність страхового посередника (страхового (перестрахового) брокера, страхового агента), як правило, за винагороду. Дане визначення виокремлює види страхових посередників, вказує на комерційний характер їх діяльності, але не окреслює, які операції вони можуть здійснювати [10, с. 84].

У „Довіднику страхування в промисловості” страховий посередник визначається як особа, що опосередковує укладання та укладає договір страхування за умови обізнаності та згоди клієнта. Страхові посередники виступають у ролі асистентів при укладанні угоди (як „видовжена рука”). У даному визначенні відсутня вказівка на участь страхових посередників не тільки в укладанні договору страхування, а й у його виконанні [9, с. 19].

Що ж до законодавчого визначення сутності страхових посередників, то Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР надає таке визначення посередників: «Страхова діяльність в Україні може провадитися за участю страхових посередників. Страховими посередниками можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти”. Тобто як таке визначення сутності саме страхового посередника, а не його видів, в Законі відсутнє, що є звичайно негативним фактом [2].

Ще одним законодавчим актом, що регулює діяльність страхових посередників, є Положення про порядок провадження діяльності страховими посередниками, що затверджене Постановою КМУ від 18.12.1996 року. Дане положення містить лише визначення агентської та брокерської діяльності [3].

Отже, поки що в українському законодавстві поняття страхового посередника та посередницької діяльності у галузі страхування не є окресленими.

Окрім національного законодавства в Україні діють Директиви Європейського Союзу, що мають рекомендаційний характер. Основне призначення даних документів – сприяти зближенню національних правових норм, зокрема і тих, що стосуються професійних вимог і реєстрації страхових посередників.

Країни Європейського Союзу, маючи високу страхову культуру, давно усвідомили величезну роль страхових посередників. Європарламент по чергово затвердив три Директиви. Перша Директива 77/92/ЄЕС „Про заходи, спрямовані на спрощення ефективності реалізації свободи підприємництва

та свободи надання послуг страховими агентами та брокерами" від 13.12.1976 року рекомендувала країнам Європейського Союзу привести свої законодавчі бази до певних єдиних положень. Дана Директива містила види діяльності, що можуть здійснюватись страховими посередниками (ст.2) [4].

Наступна Директива 92/48/ЄЕС „Про страхових посередників" від 18.12.1991 року у статті 1 містить таке визначення страхового посередника: „страховий посередник" є особою, яка започатковує чи веде діяльність, визначену пунктами з 1 (а) по (с) статті 2 Директиви 77/92/ЄЕС, самостійно або як оплачуваний працівник" [5].

І, нарешті, третя Директива 2002/92/ЄЕС „Про страхових посередників" від 09.12.2002 року визначає два види посередників у сфері страхування: страховий посередник та зв'язаний страховий посередник. Так страховим посередником визнається будь-яка фізична чи юридична особа, що здійснює страхове посередництво на платній основі, за винагороду, тоді як зв'язаним страховим посередником – будь-яка фізична чи юридична особа, що здійснює страхову посередницьку діяльність заради і від імені однієї чи декількох страхових організацій стосовно страхових продуктів, що не конкурують між собою, але при цьому не отримує страхові премії та страхові виплати, призначені для споживачів, і діє під повною відповідальністю зазначених страхових організацій за дані продукти, що ними відповідно підтверджується. Відповідно, до страхового посередництва відноситься діяльність щодо ознайомлення, пропозиції, консультування споживачів з питань підготовки до укладання договору страхування, чи з укладання договору страхування, чи з участі в супроводі та контролі виконання договорів страхування [6].

Визначення страхового посередника та страхового посередництва, що подані у Директиві, найбільш точно відображають сутність даних понять. Саме тому їх потрібно взяти за основу для формування аналогічних визначень в національному страховому законодавстві.

Отже, поняття *страхового посередництва* з врахуванням положень Директиви 2002/92/ЄЕС можна сформулювати таким чином – сукупність цивільно-правових відносин між страхувальником, страховиком та страховим посередником з приводу консультування, підготовки до укладання, укладання та виконання договору страхування.

На нашу думку, *посередницьку діяльність у сфері страхування* варто визначити як господарську діяльність суб'єктів підприємництва – юридичних і фізичних осіб, що здійснюється як від свого імені, так від імені і в інтересах клієнта, за певну винагороду з приводу консультування, підготовки до укладання, укладання та виконання договору страхування.

Відповідно *страховим посередником* визнається юридична або фізична особа, що здійснює посередницьку діяльність у сфері страхування.

Зважаючи на вище викладене, для уніфікації правових норм, що регулюють діяльність страхових посередників, доцільно розробити закон, який би містив чіткі визначення понять, а також основні вимоги до діяльності страхових посередників, адаптовані до рекомендацій Європейського Союзу. Дана практика успішно зарекомендувала себе у Польщі, де такий закон діє з 01 січня 2004 року.

Окрім поняття страхового посередництва, доцільно було б також визначити його роль у функціонуванні ринку страхових послуг.

На макрорівні значення страхового посередництва полягає у створенні і забезпеченні робочих місць, зростанні доходів населення, формуванні та збереженні середнього класу. Окрім того, страхові посередники забезпечують рівновагу на ринку страхових послуг через погодження пропозиції і попиту на страхові послуги. Посередники гармонізують відносини між споживачами страхових послуг (страхувальниками) та їх постачальниками (страховими компаніями), ліквідують дисбаланс між пропозицією і попитом, забезпечуючи при цьому ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів на ринку. Безперечною перевагою системи страхових посередників є їх гнучкість, мобільність та здатність швидко реагувати на кон'юктурні зміни на страховому ринку.

Залучення страхових посередників до процесу реалізації страхових послуг має ряд переваг як для страховика, так і для страхувальника:

- страхові посередники забезпечують економію часу як для страхувальника у процесі вибору надійної страхової компанії, так і для страховика – під час пошуку нових клієнтів;

- професійна посередницька діяльність впливає на розподіл, перерозподіл та мінімізацію ризиків, що виникають при формуванні та укладенні страхових договорів між страховиком та страхувальником;

– для страховика посередники є додатковим каналом збуту, забезпечуючи залучення нових клієнтів, підтримку у просуванні страхових послуг та стимулювання збуту. Окрім того, відомо, що прямий продаж страхових продуктів не є настільки ефективним, як за допомогою страхових посередників. Мобільний посередник завжди швидше знайде страхувальника та допоможе при укладенні угоди, забезпечивши таким чином надходження його тимчасово вільних коштів у розпорядження страхової компанії;

– страхові посередники, як правило, дуже добре проінформовані про особливості, переваги та недоліки страхових продуктів, що підвищує інформаційну прозорість ринку для страхувальників. Посередницька діяльність є значно мотивованою, оскільки від рівня професіоналізму посередника залежить кількість та обсяги укладених угод, що впливає на розмір винагороди за здійснення посередницької операції. Саме тому, посередник постійно вивчає ситуацію на ринку – ставки та розміри страхового покриття, нові страхові продукти, зміни в законодавстві тощо.

З розвитком та поглибленням відносин на страховому ринку України роль страхових посередників зростатиме, що піде на користь як страхувальникам, так і страховикам. При цьому забезпечуватиметься постійне поліпшення якості страхових продуктів за рахунок налагодження тісніших взаємостосунків страхових посередників і страхувальників. Але для цього необхідним є удосконалення нормативно-правового поля з урахуванням рекомендацій Європейського союзу.

Література

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV.
2. Закон України „Про страхування” від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР.
3. Положення про порядок провадження діяльності страховими посередниками від 18 грудня 1996 року.
4. Директива ЄЕС „Про заходи, спрямовані на спрощення ефективності реалізації свободи підприємництва та свободи надання послуг страховими агентами та брокерами” від 13.12.1976 року №77/92/ЄЕС.
5. Директива ЄЕС „Про страхових посередників” від 18.12.1991 року №92/48/ЄЕС.

6. Директива ЄЕС „Про страхових посередників” від 09.12.2002 року №2002/92/ЄЕС.

7. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.

8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3/Відп ред С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002.

9. Справочник по страхованию в промышленности: Пер. с нем./Под ред. Н.А. Никологорского. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1994.

10. Страхове посередництво: теорія та практика. Навчальний посібник. За ред. О.М.Залєтова. – К.: Міжнародна агенція „BeeZone”, 2004.