

Сутність і класифікація страхового посередництва: європейський та український досвід

(Представлено: д.е.н., проф. Пікус Р.В.)

Відповідно до європейської традиції, сутність страхового посередництва визначається діяльністю, спрямованою на підписання, супровід під час підписання й реалізацію договору страхування. Найбільш аргументованою й відповідною сучасним реаліям українського страхового ринку є дефініція сутності страхового посередництва, представлена у новій редакції Закону України «Про страхування». Основуючись на думках учених, ми пропонуємо власне авторське визначення сутності страхового посередництва як діяльності, спрямованої на дослідження й аналіз посередниками ринку страхування; представлення його можливостей клієнтам-страхувальникам; надання певних рекомендацій; підготовка договору страхування; підписання / супровід під час підписання договору клієнтом; забезпечення виплати клієнтам компенсації у випадку настання страхового випадку; робота з клієнтом із метою пролонгації дії страхового договору. Сутність страхового посередництва полягає і у продажі страхових продуктів від одного суб'єкта (страхової компанії) іншому – клієнтові.

Директиви ЄС пропонують класифікацію страхових посередників на «залежних» і «незалежних». Відповідно до традицій світового посередництва, залежні посередники – це агенти, які діють від імені страхових компаній; незалежні посередники – брокери. У світовій практиці популярною є класифікація залежних посередників на два типи: страхові агенти (корпоративні агенти) і мульти агенти. На українському страховому ринку діють обидві типи посередників. Узагальнюючи сучасні класифікації, ми виділяємо два типи брокерів: страхові брокери і перестрахові брокери. Найбільш аргументованою і правильною є класифікація, основана на тезі про залежність страхових посередників: залежні страхові посередники (страховий агент (винятковий), мульти агент) і незалежні (страховий і перестраховий брокер). Перша група страхових посередників – страхові агенти – фізичні та юридичні особи, які діють від імені, відповідно до інтересів страховика, зокрема виконують його функції. Друга група – страхові (перестрахові) брокери – фізичні та юридичні особи, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, здійснюють страхову діяльність від свого імені та на основі страхової угоди зі страхувальником, отримуючи за це грошову винагороду. Прямі посередники – це страхові агенти, страхові брокери, перестрахові брокери. Не прямі посередники – це особи, які професійно оцінюють страхові ризики (андерайтер, сюрвеєр) і особи, які оцінюють страхові збитки (аварійний комісар, аджастер).

Ключові слова: страхові посередники; сутність страхового посередництва; класифікація страхових посередників; національна специфіка страхового посередництва; страховий агент; перестраховий брокер; страховий брокер.

Актуальність теми. Страхування як фінансово-економічний феномен – складова сучасного економічного простору, вагомість якої підтверджена практикою кількох століть. У ХХІ ст. без підтримки страхового покриття комерційний сектор не зможе ефективно функціонувати. Сучасна динамічна фінансово-економічна сфера вносить постійні корективи, що потребує систематичного наукового перегляду понять і категорій, які стосуються страхового посередництва, його сутності та класифікацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спирається автор. Щодо сутності страхового посередництва існують різні думки вчених. Їх аналіз складе основу для нашого власного визначення. Серед вітчизняних науковців суттєвий внесок у вивчення сутності страхового посередництва та його класифікацій зробили В.Базилевич [1], О.Гаманкова [3], Г.Гришин [4], А.Загородній [5], О.Залетов [7], Р.Пікус [1], С.Расшивалов [12] та ін. Суттєвим є внесок російських учених, насамперед Д. Бланда [2], А.Зубця [8], К.Турбіна [13] тощо. Виокремлюємо здобуток у вивченні сутності страхового посередництва польських дослідників, зокрема Ю.Вітковської, Е.Ковалевського, А.Куфель-Семінського, Я.Покшивняка, Т.Санговського [18]. Але сутність і класифікації страхового посередництва не вивчені остаточно, зокрема стосовно українського ринку.

Метою статті є дослідження й аналіз існуючих концепцій щодо визначення сутності та класифікацій страхового посередництва, а також обґрунтування власного підходу до означеної проблеми.

Викладення основного матеріалу. Сутність самого терміну «посередництво» полягає у тому, що в ньому задіяні три особи, коли одна сторона виконує роль зв'язкового між двома іншими. «Посередництво» є формою «підприємницької діяльності переважно у сфері послуг для налагоджування зв'язків між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями з метою прискорити та полегшити рух, обіг продукції, грошей, валюти, інформації» [5, с. 697]. Посередником може виступати «юридична або фізична особа, яка займається посередництвом – сприяє налагодженню контактів, укладанню угод і здійсненню операцій між виробниками та споживачами, продавцями та покупцями товарів і послуг» [5, с. 696]. Сутність поняття «посередництва» чітко сформульовано у статті 295 пункт 1 Господарського кодексу України як підприємницька діяльність, що полягає в наданні посередником 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. У проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» було вперше запропоновано доповнити нормативний акт визначенням сутності страхового посередництва. Тут наголошується, що страхове посередництво – «це діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховування), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування» [10]. На нашу думку, це визначення є ґрунтовним, містить основні аспекти діяльності страхового посередника. У цьому випадку ініціатор-законодавець аргументовано прагне адаптувати український страховий ринок до європейських норм і стандартів, ґрунтуючись на нормах і принципах Директиви Європейського Парламенту і Ради № 97 від 9.12.2002 р. «Про страхове посередництво». Пункт 3 ст. 2 тлумачить страхове посередництво як діяльність, яка «пов'язана з презентацією, формуванням пропозицій або виконанням підготовчих робіт із укладання договору страхування або участь в адмініструванні та обслуговуванні таких договорів, особливо при настанні збитку» [14]. Таке визначення сутності страхового посередництва вважаємо загальним, прийнятним до розвинутих держав, де страховий ринок сталий. Необхідно брати до уваги положення, озвучені в новій Директиві ЄС № 97 від 20.01.2016 р. До 23.02.2018 р. держави-члени ЄС повинні були повністю імплементувати її у практичній страховий ринок. Необхідно зважати на специфіку національних економік країн, зокрема вітчизняної. Для українського страхового ринку адаптація до європейських стандартів, зокрема нової Директиви ЄС, буде повільнішою, зважаючи на його недостатній розвиток порівняно з європейським.

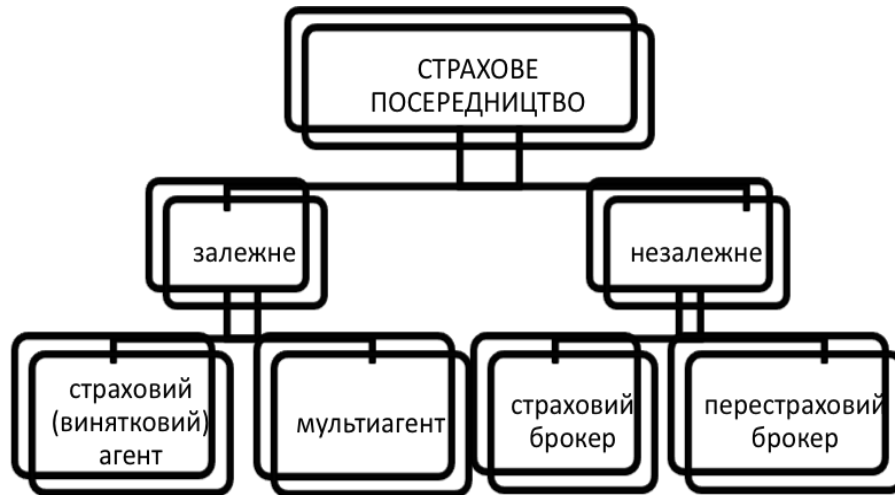
Подане вище визначення сутності страхового посередництва не є єдиним і загальноприйнятним у державах, які входять до складу ЄС. Згідно з новою Директивою Європейського Парламенту і Ради, ці країни мають право давати і використовувати свої визначення й інтерпретації сутності страхового посередництва. Вважаємо, що національні дефініції мають важливу роль як у практичній діяльності страхового ринку, так і науковій сфері. У польському Законі «Про страхове посередництво» інтерпретується сутність страхового посередництва як діяльність, пов'язана з виконанням фактичних або юридичних дій щодо укладання або виконання договорів страхування. Посередницькі функції виконуються винятково страховими агентами або брокерами». Подібні визначення страхового посередництва притаманні німецькому, французькому, чеському, словацькому, угорському та іншим європейським законодавствам. Німецькі вчені вважають, що страховими посередниками є особи, які на базі цивільно-правових договорів прокладають шлях до підписання договору страхування. Вони здійснюють суто посередницькі функції під час укладання цього договору. Також страхові посередники можуть укладати цей договір, провадити допоміжну діяльність у продажах [16, с.416]. Це визначення є вузьким, не враховує всієї багатоманітності посередницької діяльності, може бути застосоване виключно до німецького страхового ринку, що ще раз підтверджує правомірність і актуальність тези нової Директиви ЄС про вагомність формування національного бачення суті страхового посередництва. Це актуально для української економіки, розвиток якої останнім часом відбувається в умовах війни. Водночас Україна висловлює свої послідовні амбіції щодо інтеграції до ЄС.

Основаючись на існуючих думках українських і світових дослідників, найбільш ґрунтовним і правомірним, відповідним реаліям і викликам сучасного українського ринку страхування є визначення сутності страхового посередництва, включене до нової редакції проекту Закону України «Про страхування». Воно повною мірою репрезентує сутність діяльності посередників на страховому ринку. Виходячи з цього, виокремлюємо різні види роботи страхових посередників, які визначають окремі аспекти їх сутнісної характеристики. Зокрема, підготовчі роботи до укладання страхового договору (оцінка ризиків, пропозиції); безпосереднє укладанням страхового договору (отриманням від страхувальника страхових платежів); робота після укладення страхового договору (контроль термінів оплати платежів клієнтами, поширення інформації про можливості розширення спектру страхового захисту); робота після настання страхового випадку (сприяння у врегулюванні витрат). Пропонуємо авторське визначення суті страхового посередництва – діяльність, спрямована на вивчення й аналіз посередником страхового ринку, представлення його можливостей клієнтові разом зі своїми

рекомендаціями; підготовка договору страхування, підписання його чи супровід під час підписання клієнтом; діяльність, спрямована на відшкодування витрат клієнта при настанні страхового випадку; подальша робота з клієнтом, спрямована на продовження співпраці. Саме це і складає предмет нашого дослідження.

У Директиві Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЄС від 9.12.2002 р. «Про страхове посередництво» представлено класифікацію страхових посередників, розроблену на основі критерію залежності, подано їх поділ на «залежних» і «незалежних» [14, с. 372]. Нині сутність страхового посередництва визначається переважно нормами нової Директиви ЄС № 97 про дистрибуцію у страхуванні (Insurance Distribution Directive, IDD) (опублікована 2.02.2016 р.). Вона скасувала Директиву № 2002/92/ЄС про посередництво у страхуванні [13]. Сутність страхового посередництва визначається саме продажем страхових продуктів від одного суб'єкта (страхової компанії) – іншому (клієнту), чітко сформульованими кваліфікаційними вимогами, сертифікацією, необхідністю безперервного професійного навчання, обов'язковим для страхових і перестрахових посередників полісом страхування професійної відповідальності, вимогами до керівників страхових і перестрахових брокерів, забезпечення гарантії стосовно їх професійної відповідальності, кваліфікаційними стандартами до страхових агентів, необхідними для посередницької діяльності у галузі страхування, морально-етичними засадами (в Україні діє Кодекс професійної етики страхових посередників стосовно всіх суб'єктів страхової дистрибуції). Сутність страхового посередництва у новій Директиві визначається і вимогою до підписання договору щодо надання споживачам інформації про статус продавця страхового продукту, вид його винагороди. Сутність українського страхового посередництва має бути максимально приведена до вимог Директиви ЄС № 97.

Щодо класифікації страхових посередників, то, згідно з Директивою, «залежними» посередниками є особи, які виконують посередницькі функції для або від імені однієї чи більше страхових компаній у тих випадках, коли запропоновані страхові продукти не конкурентні між собою. Безпосередньо за дії такого залежного посередника несе відповідальність страхова компанія, продукти якої він пропонує і поширює [15]. «Незалежні посередники» – ті, за діяльність яких страхова компанія не є відповідальною, зобов'язані володіти полісом обов'язкового страхування цивільної відповідальності або мати певні фінансові гарантії [15]. Залежними посередниками називаємо страхових агентів. Суть поняття залежності визначається ступенем виконання посередником функцій від імені страхової компанії, що несе відповідальність за його діяльність. Незалежні посередники – брокери, за яких страхова компанія не несе відповідальності. У проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» запропоновано поняття «пов'язаний страховий посередник». Найбільш системною й обґрунтованою є дефініція, запропонована в Директиві стосовно залежних посередників. Керуючись нею, науковці різних країн, враховуючи водночас національну специфіку своїх страхових ринків, пропонують класифікацію, основу на критерії кількості суб'єктів від імені й на користь яких вони провадять свою діяльність. У світовій практиці прийнятим є поділ залежних посередників на два типи. Перший – страхові агенти. На думку вченого О.Залетова, вони є «корпоративними агентами» [7, с. 48]. Другий тип – мультиагенти. К.Турбін називає їх «зв'язаними» агентами [13, с. 166]. Аргументованою є думка польського вченого Т. Санговського про те, що страховий агент – це «винятковий агент» [18, с. 101]. Його місія – поширення різноманітних страхових продуктів, представляє інтереси однієї страхової компанії, рекламує винятково її страхові продукти. Тип мультиагента діє переважно на американському страховому ринку. Він має право працювати на кілька страхових компаній і водночас зберігати певну свою незалежність [13, с. 166]. На українському страховому ринку діють обидва типи страхових агентів. Порівняно з мультиагентом, брокер володіє всім спектром прав щодо вибору страхових компаній, які є гравцями на страховому ринку певної держави. Поділяємо думку польського вченого Е. Ковалевського про те, що мультиагент є «частково незалежним» [17, с. 430]. Щодо незалежних посередників, якими є брокери, то вчені-економісти пропонують їх класифікації, основу на типах роботи брокерів, які здійснюють функції посередників на ринку страхування і перестраховування. Найбільш поширеною є класифікація, запропонована у законодавчих нормативних документах [6] і наукових працях [7, с. 18–33]. Узагальнюючи існуючі класифікації, виокремлюємо загальний підхід – поділ брокерів на два типи. Перший – страхові брокери. Другий тип – перестрахові брокери. Загалом вважаємо, що найбільш аргументованою і правомірною є класифікація за критерієм залежності страхових посередників (рис. 1.).



*Джерело: складено автором на основі джерел [6], [7].

Рис. 1. Класифікація страхового посередництва.

Найбільш поширеними у світовій практиці є «залежні посередники» (страхові агенти, зокрема виняткові й мультиагенти). Аналіз праць українських дослідників свідчить про те, що переважна частина їх вважають правильною дефініцією страхового агента, представлену у Законі України «Про страхування». Згідно зі статтею 15, страхові агенти – це «фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності» [6]. Ця дефініція не може бути стабільною, а має змінюватися відповідно до змін на страховому ринку України. О.Залетов наголошує, що страховий агент – «це особа, яка уповноважена виступати від імені страховика, має право на одержання певної винагороди за свої послуги і відшкодування тих витрат, яких зазнала в ході здійснення від імені страховика доручених дій» [7, с. 46]. Д.Бланд вважає, що страховим агентом виступає особа, яка отримує винагороду за роботу з покупцями страхової послуги у своїй страховій компанії [2, с. 146]. Співзвучним із цією тезою є польський Закон «Про страхове посередництво», адаптований до Директиви Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЄС від 9.12.2002 р. Тут страховим агентом називається суб'єкт господарювання, який виконує свою діяльність на підставі агентського договору, укладеного зі страховою компанією, і є занесеним до реєстру страхових агентів [14, с. 200]. Аналіз цих визначень свідчить, що вони мають одну спільну тезу, яка складає базу дефініцій, підтверджує їх правомірність. Усі вони ґрунтуються на тезі про те, що страховий агент представляє за певну винагороду страхову компанію, діючи виключно в її інтересах. У Законі України «Про страхування» наголошується, що суть діяльності страхових агентів визначається укладанням договорів страхування, отриманням страхових платежів, здійсненням робіт, пов'язаних із страховими виплатами і страховими відшкодуваннями [6, ст. 15]. У законодавчому акті подано дуже вузький перелік функцій, які провадить страховий агент на ринку страхування. До названих у законі додають наступні функції страхового посередника: реклама страхових послуг, консультації клієнтів, укладання і виконання договорів страхування (зокрема, підготовка документів для страхового договору, підписання самого договору, провадження нагляду за клієнтом (нагадування термінів виплати платежів, інформація щодо розширення спектру дії страхового захисту), оформлення документів для сплати страхових сум чи відшкодування. Ці функції визначають сутність страхового посередництва, окремі його аспекти. Якість виконання робіт зумовлює те, чи клієнт наступного разу обере цю ж саму страхову компанію й того ж агента [1]. Функції страхових агентів визначаються агентським договором страхової компанії й агента. До другої групи страхових посередників, які діють на ринку страхування, вчені відносять страхових і перестрахових брокерів. Саме поняття «брокер» походить із англійської мови й означає маклер [5, с. 96]. Сучасні українські вчені поняття «страховий агент» і «страховий брокер» [6], [3] тлумачать на основі Закону України «Про страхування», де наголошується, що страхові брокери – це юридичні або фізичні особи, 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» [6, ст. 15]. О.Залетов наголошує, що страховий брокер – це фахівець, який володіє найбільш повною інформацією про стан страхового ринку [7, с. 19]. Це є цілком правомірним, бо успішність діяльності брокера, рівень його прибутків визначається насамперед знаннями страхового ринку, вмінням їх ефективно застосувати у роботі з клієнтами і страховими компаніями. На думку А.Зубця, страхові брокери – це незалежні фізичні чи юридичні особи, посередники, які представляють клієнта у взаємовідносинах зі страховиком» [8]. Г.Грішин вважає, що сутність страхового брокера складає «професійна активність людей, які діють за принципом повної свободи підприємницької діяльності з метою пошуку оптимального страхового захисту [4]. У

польському законі «Про страхове посередництво» поняття «брокер» тлумачиться як фізична чи юридична особа, що має дозвіл на виконання брокерської діяльності, внесена до реєстру страхових брокерів [14, с. 52]. Брокерська діяльність – це «діяльність, пов'язана з укладанням або доведенням до укладання договору страхування, виконання підготовчих робіт, пов'язаних із укладанням договору страхування, участь в управлінні й виконанні договорів страхування, в тому числі у виплаті страхового відшкодування» [14, с. 260]. Ці дефініції ґрунтуються на тезі про незалежність діяльності страхового брокера від страхової компанії. Він представляє інтереси свого клієнта, дбає про вигідне розміщення його ризиків у певній страховій компанії, керується виключно інтересами клієнтами, від захисту яких залежать його комісійні. Саме цим визначається кардинальна відмінність між страховим брокером і страховим агентом. Останній представляє інтереси страхової компанії – однієї чи навіть кількох. Для нього основним є захист інтересів свого роботодавця – страхової компанії. По суті страховий посередник – це юридична або фізична особа, яка провадить посередницьку діяльність щодо укладання і виконання договорів страхування і перестраховування. Фактично страхові посередники не виступають учасниками самого договору страхування. Їх завдання – сприяти тому, щоб такий договір було укладено між страховиком і страхувальником. Сама посередницька діяльність може провадитися на основі письмової згоди між посередником і поручителем, тобто страховиком і страхувальником. Після підписання договору посередник отримує винагороду – комісійні.

Вважаємо найбільш обґрунтованою класифікацію страхових посередників на три групи. Перша – страхові агенти, які діють від імені страхової компанії; страхові брокери, що діють від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник; перестрахові брокери, що також діють від свого імені й на підставі брокерської угоди зі страховиком, який має потребу у перестраховуванні як перестраховальник. Друга група – особи, які професійно оцінюють страхові ризики (андеррайтер, сюрвеєр), та особи, що оцінюють страхові збитки (аварійний комісар, аджастер, диспашер). Третя група включає нестрахових посередників – особи, які виконують роботу в інших напрямках, зокрема надають консультаційні, інформаційні, рекламні, кредитно-банківські, аудиторські, нотаріальні, біржові та інші послуги. Правильним і найбільш точним є називати дійсними посередниками на страховому ринку лише прямих посередників, тобто страхового (перестрахового) брокера і страхового агента. Саме ця група суб'єктів господарювання здійснює посередницьку діяльність як основний (а у випадку страхового брокера – єдиний і виключний) різновид господарської діяльності. Натомість непрямих і нестрахових посередників можна назвати посередниками на страховому ринку умовно, бо їхня основна господарська діяльність – не безпосереднє страхове посередництво, і вона не перебуває у прямому зв'язку зі страховим посередництвом. На нашу думку, сутність страхового посередництва (брокера й агента) і полягає в укладанні договорів страхування і вирішенні окремих питань щодо врегулювання претензій. Саме страхові посередники (страхові агенти і брокери) відіграють ключову роль у механізмі надання страхових послуг у розвинених країнах Європи і світу. Страхове посередництво, будучи способом реалізації страхового продукту (страхових послуг), є традиційним для страхового бізнесу, а страхові посередники – одні з основних учасників ринку страхування розвинених країн.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження ми прийшли до наступних висновків. Європейська традиція визначає сутність страхового посередництва як діяльність, пов'язану з укладанням і виконанням договорів страхування. Аналіз існуючих думок учених дає підстави узагальнити, що найправомірнішою, відповідною до реалій українського ринку страхування є дефініція сутності страхового посередництва у новій редакції Закону України «Про страхування». Основуючись на думках учених-попередників, пропонуємо авторське визначення сутності страхового посередництва – це діяльність, спрямована на вивчення, аналіз посередником страхового ринку, презентація його можливостей клієнтові, супровід їх рекомендаціями; підготовка страхового договору, підписання/супровід під час підписання його клієнтом; відшкодування витрат клієнта при страховому випадку; робота з клієнтом для продовження співпраці. Сутність страхового посередництва полягає у продажі страхових продуктів від одного суб'єкта (страхової компанії) іншому (клієнту). Директиви ЄС пропонують класифікацію страхових посередників на «залежних» і «незалежних». Виходячи зі світових тлумачень, залежними посередниками вважаємо страхових агентів, які діють від імені страхової компанії; незалежні посередники – брокери. У світовій практиці прийнята класифікація залежних посередників на два типи: страхові агенти (корпоративні агенти) і мультиагенти («зв'язаний», «винятковий агент»). На українському страховому ринку діють обидва типи страхових агентів. Узагальнюючи існуючі класифікації, виокремлюємо поділ брокерів на два типи: страхові брокери і перестрахові брокери. Найбільш аргументована і правомірна – класифікація за критерієм залежності страхових посередників: залежне страхове посередництво (страховий агент (винятковий), мультиагент) і незалежне (страховий, перестраховий брокер). Перша група страхових посередників – страхові агенти – фізичні чи юридичні особи, що діють від імені, за дорученням страховика, частково виконують його дії. Друга: страхові (перестрахові) брокери – юридичні чи фізичні особи, зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, здійснюють за винагороду посередницьку страхову

діяльність від свого імені на підставі брокерської угоди зі страхувальником. Всі дефініції страхових посередників ґрунтуються на тезі про незалежність діяльності страхового брокера від страхової компанії. Брокер представляє інтереси клієнта, вигідно розміщає його ризики у страховій компанії, керується інтересами клієнтами, рівнем захисту яких визначаються його комісійні. У цьому відмінність між страховим брокером і страховим агентом, який представляє інтереси страхової компанії, захищає насамперед інтереси свого роботодавця. До прямих посередників належать страхові агенти; страхові брокери; перестрахові брокери. Непрямі посередники – особи, які професійно оцінюють страхові ризики (андеррайтер, сюрвеер), й особи, що оцінюють страхові збитки (аварійний комісар, аджастер, диспашер). Нестрахові посередники – особи, які виконують роботу в інших напрямках (консультаційні, інформаційні, рекламні, кредитно-банківські, аудиторські, нотаріальні, біржові та інші послуги). Дійсними посередниками на страховому ринку є прямі посередники (страховий (перестраховий) брокер і страховий агент. Страхові посередники відіграють головну роль у наданні страхових послуг у розвинених країнах Європи і світу. У новій Директиві ЄС № 97 визначено правила організації, здійснення страхової, перестрахової посередницької діяльності фізичними й юридичними особами; актуалізовано ідею про можливість країнам формувати і застосовувати власні тлумачення поняття «страховий посередник, згідно зі специфікою своїх національних страхових ринків. Головна класифікаційна відмінність страхового посередництва полягає у різниці між страховим брокером і страховим агентом.

Список використаної літератури:

1. Страхування : підручник / В.Базилевич, К. Базилевич, Р.Пікус та ін. / за ред. В.Базилевича / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Бланд Д. Страхование : принципы и практика / сост. Д.Бланд. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 414 с.
3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика / О.О. Гаманкова / М-во освіти і науки України ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с. ; іл. : табл.
4. Гришын Г. Страховые брокеры – лишнее звено или надежный партнер? / Г.Гришын // Альманах. Страховый рынок Украины. – 2002. – № 3. – С. 57–63.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Т-во «Знання» : КОО, 2000. – 587 с.
6. Про страхування : закон України : станом на 07.03.1996 : N 85/96-ВР [із змінами та доповненнями] // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – 205[сайт]. – Режим доступу : www.dfp.gov.ua/65/html.
7. Залетов О.М. Страховое посредничество: теория і практика : навч. посібник / за ред. О.М. Залетова. – К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2004. – 416 с.
8. Зубец А.Н. Маркетинговое исследование страхового рынка / А.Н. Зубец [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/592011/>.
9. Огляд страхового ринку // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>.
10. Про внесення змін до Закону України «Про страхування» : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainfur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia/>, ст. 1.
11. Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг : станом на 25.10.2007 : № 170 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-07>.
12. Рацишвалов Д. Посередницькі послуги у страхуванні / Д.Рацишвалов // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка. – 2008. – № 106. – С. 35–37.
13. Турбина К.Е. Теория и практика страхования : учеб. пособие / под. ред. К.Е. Турбиной. – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
14. Balasz P., Szaniawski K. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym / P.Balasz, K.Szaniawski. – Komentarz : Zakamysze, 2005. – 468 p.
15. IDD // VIPAR : [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bipar.eu/en/key-issues-positions/from-imd-i-to-imd-ii>.
16. Insurance Intermediaries in Europe – September 2012 : Report prepared by London Economics for BIPAR // VIPAR : [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bipar.eu/en/library/economic-data>.
17. Kowalewski E. Prawo ubezpieczeń gospodarczych / E.Kowalewski. – Bydgoszcz-Toruń : Oficyna Wydawnicza BRANTA, 2006. – 563 p.
18. Sangowski T. Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego / T.Sangowski ; ed. T.Sangowski. – Poznań : Wyd. SAGA-Printing, 1996. – 359 p.

References:

1. Bazylevych, V., Bazylevych, K., Pikus, R. And others (2008), *Strahuvannja*, in Bazydevych, V. (ed.), *Kyi'vs'kyj nacional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka, Znannja, Kyi'v*, 1019 p.

2. Bland, D. (ed.) (200), *Strahovanie: principy i praktika*, Finansy i statistika, Moskva, 414 p.
3. Gamankova, O.O. (2009), *Rynok strahovyh poslug Ukrainy: teorija, metodologija, praktyka*, M-vo osvity i nauky Ukrainy, Derzh. vyshh. navch. zakl. «Kyiv. nac. ekon. un-t im. V. Get'mana», KNEU, Kyi'v, 283 p., il., tabl.
4. Grishyn, G. (2002), «Strahovy brokery – lishnee zveno ili nadezhnyj partner?», *Al'manah. Strahovij rinoк Ukraini*, No. 3, pp. 57–63.
5. Zagorodnij, A.G., Voznjuk, G.L. and Smovzhenko, T.S. (2000), *Finansovo-ekonomichnyj slovnyk*, 3rd ed., vypr. ta dop., T-vo «Znannja», KOO, Kyi'v, 587 p.
6. Verhovna Rada Ukrainy (1996), «Pro strahuvannja», zakon, stanom na 7 bereznja, N 85/96-VR, iz zminy ta dopovnenjamy, [On-line], 205sajt, available at: www.dfp.gov.ua/65/html
7. Zaljetov, O.M. (2004), *Strahove poserednyctvo: teorija i praktyka*, in Zaljetov, O.M. (ed.), Mizhnarodna agencija «BeeZone», Kyi'v, 416 p.
8. Zubec, A.N. (2011), *Marketingovoe issledovanie strahovogo rynku*, [On-line], available at: <http://www.twirpx.com/file/592011/>
9. nfp.gov.ua, «Ogljad strahovogo rinky», *Nacional'na komisija, shho zdijsnjue derzhavne reguljuvannja u sferi rinkiv finansovyh poslug*, sajt, [On-line], available at: <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>
10. Verhovna Rada Ukraini, «Pro vnesennja zmin do Zakonu Ukraini «Pro strahuvannja», zakon, [On-line], available at: <http://uainsur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia/>, St. 1.
11. Verhovna Rada Ukraini (2007), «Pro zatverdzhennja Porjadku ta vimog shhodo zdijsnennja poserednic'koï dijalnosti na teritorii Ukraini z ukladannja dogovoriv strahuvannja zi strahovikami-nerezidentami», Rozporjadzhennja Derzhavnoï komisii z reguljuvannja rinkiv finansovyh poslug, stanom na 25 zhovtnja, N 170, [On-line], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-07>
12. Rasshyvalov, D. (2008), «Poserednyc'ki poslugy u strahuvanni», *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, Serija *Ekonomika*, No. 106, pp. 35–37.
13. Turbina, K.E. (2003), *Teorija i praktika strahovanija*, in Turbina, K.E. (ed.), Ankil, Moskva, 704 p.
14. Bałasz, P. and Szaniawski, K. (2005), *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, Zakamycze, Komentarz, 468 p.
15. «IDD», *BIPAR*, sajt, [On-line], available at: <http://www.bipar.eu/en/key-issues-positions/from-imd-i-to-imd-ii>
16. www.bipar.eu (2012), «Insurance Intermediaries in Europe – September 2012», Report prepared by London Economics for BIPAR, *BIPAR*, sajt, [On-line], available at: <http://www.bipar.eu/en/library/economic-data>
17. Kowalewski, E. (2006), *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Toruń, 563 p.
18. Sangowski, T. (1996), *Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego*, in Sangowski, T. (ed.), Wyd. SAGA-Printing, Poznań, 359 p.

Кудрявська Наталія Володимирівна – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Наукові інтереси:

– страхове посередництво.

Тел.: (067) 322–22–28.

E-mail: natakudryavskaya@gmail.com.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2018.