

mode: http://www.atmia.com/ClassLibrary/Page/Information/DataInstances/1762/Files/821/bancassurancereport_final.pdf.

11. Foley S. Cost of mis-selling scandal will keep growing the longer that banks dig in [Electronic resource] / S. Foley // The Independent. – 2011. – Access mode: <http://www.independent.co.uk/news/business/comment/stephen-foley-cost-of-misselling-scandal-will-keep-growing-the-longer-that-banks-dig-in-2270649.html>.

12. Glasgow D. Cautious Canadian approach pays off during market crisis [Electronic resource] / D. Glasgow // The Insurance and Investment Journal. – 2009. – Access mode: <http://www.insurancejournal.ca/archives/2008/0812130103.asp>.

13. Insurance: a unique sector. Why insurers differ from banks. [Electronic resource] // CEA. – 2010. – 52 p. – Access mode: http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1277383780_cea-report-insurance-a-unique-sector.pdf.

14. LeSueur A., Noor J., Hong S. Capturing Near-Term Merger Value through Procurement [Electronic resource] / A. LeSueur, J. Noor, S. Hong // McKinsey & Company, Inc. – 2010. – 7 p. – Access mode: <http://www.oesa.org/Doc-Vault/Industry-Information-Analysis/McKinsey-Capturing-Near-Term-Value-Through-Procurement.pdf>.

15. Royal Bank of Canada: Annual Report 2010 [Electronic resource] // Royal Bank of Canada. – 2011. – 164 p. – Access mode: http://www.rbc.com/investorrelations/ir_annual_report.html.

16. Salz P. High performance. A Three-Prong Strategy Smooths the Path to Profitable M&As [Electronic resource] / P. Salz // Wall Street Journal Online. – 2006. – Access mode: http://online.wsj.com/public/resources/documents/accenture_demo5.html.

17. Total All Banks Consolidated Monthly Balance Sheet [Electronic resource] // The Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada (OSFI). – 2011. – Access mode: <http://www.osfi-bsif.gc.ca/WebApps/Temp/e677a9d7-dadd-443e-90cd-c7fb4e2af3d0FinancialData.aspx>.

УДК 368.023.5

І.О.Манько,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню основних якісних та кількісних ознак діяльності страхових посередників. Визначені системні підходи до оцінки посередницької діяльності на ринку страхування в Україні.

Статья посвящена исследованию основных качественных и количественных признаков деятельности страховых посредников. Определены системные подходы к оценке посреднической деятельности на рынке страхования в Украине.

The article is sanctified to research of basic quality and quantitative signs of activity of insurance mediators. Certain approaches of the systems to the estimation of intermediary activity at the market of insurance in Ukraine.

Ключові слова: страхування, страховий посередник, учасники ринку страхових послуг, страховий агент, страховий брокер.

Виникнення страхового посередництва як каналу реалізації страхових продуктів історично обумовлене розвитком світового господарства, появою нових об'єктів страхування та пошуком страховиками форм і способів реалізації страхових послуг. Особливістю діяльності страхових посередників є фінансова відповідальність перед страхувальниками і страховими компаніями.

Зважаючи на те, що страхові послуги є достатньо складними для потенційного або реального страхувальника, ефективно працюючий інститут страхових посередників буде захищати інтереси цих непрофесійних учасників ринку страхових послуг при виборі страхового захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що вивченням сутнісних характеристик учасників ринку страхових послуг займаються українські, так і російські дослідники: Т.М.Артюх, В.Д.Базилевич, О.І.Барановський, О.Д.Заруба С.С.Осадець, Г.Л.Піратовський, Т.А.Ротова, В.М.Фурман, Я.П.Шумелда, а також це питання розглядали такі вітчизняні спеціалісти страхового ринку: І.А.Габідулін, В.М.Дарков, О.М.Залетов, В.І.Нечипоренко.

Віддаючи належне доробку учених у цій сфері варто зазначити, що подальшого вивчення потребують питання, які безпосередньо стосуються сфери систематизації страхових посередників. Досить не обґрунтованим є визначення посередницької діяльності на ринку страхових послуг як окремого економічного явища, що відрізняється від послуг страхових посередників і призводить на практиці до відчутних недоліків в організації ринку посередницьких послуг, залишаючи поза увагою такі елементи, як вартість послуг страхових посередників та їх відповідальність при укладенні договору страхування. Необхідною є розробка основних підходів до класифікаційних ознак страхових посередників з огляду на необхідність забезпечення прозорості та інформаційної відкритості ринку посередницьких послуг.

Метою статті є визначення системних підходів щодо оцінки посередницької діяльності на ринку страхування в Україні та виокремлення основних груп контрагентів страхових посередників. Зазначена мета буде реалізовуватись шляхом визначення основних ознак діяльності страхових посередників, що структурують попит і допомагають сформулювати актуальну пропозицію страхової послуги

Актуальність обраної теми пояснюється тим, що сучасний стан розвитку страхового ринку в Україні вже вимагає системності у визначенні його основних учасників з метою якісного та збалансованого регулювання їх діяльності.

При розгляді цієї проблематики розглянемо та вирішимо такі завдання:

- ✓ навести основні показники оцінки страхових посередників, які допомагають споживачу страхових послуг зорієнтуватися при обранні страхової послуги;
- ✓ зазначити контрагентів страхових посередників, зосередивши основну увагу на такому показнику як сплата комісійної винагороди;
- ✓ визначити клієнтів у конкурентному бізнес-середовищі страхових посередників на ринку страхових послуг України.

Характерною особливістю посередницьких послуг у сфері страхування є те, що посередники не відповідають за якість укладених договорів та наданих послуг. Саме на цю специфіку слід звернути увагу.

Страхові посередники також вивчають попит і пропозицію на ринку страхових послуг, за рахунок чого структурують попит і допомагають сформулювати актуальну пропозицію страхової послуги у відповідний час і відповідному ринку (рис. 1).

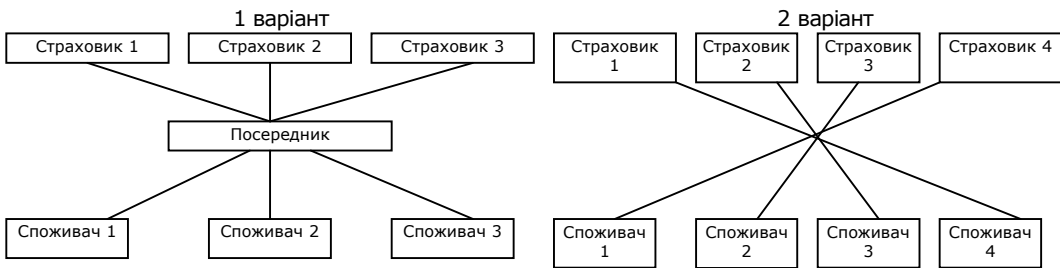


Рис. 1. Взаємозв'язок споживачів та продавців страхових послуг

У першому варіанті розглянуто реалізацію послуги за допомогою посередника, який збирає інформацію щодо попиту на послуги страховика і пропонує страховиків ті, які найбільш якісно можуть забезпечити цей попит. Страхові посередники своєю діяльністю ліквідують дисбаланс між пропозицією та попитом на страхові послуги, забезпечуючи при цьому ефективний розподіл ресурсів, які залучаються у страхуванні. Варто зазначити, що пропозиція врівноважується як у просторі (розвиток регіонів та міжнародні зв'язки), так і у часі (реакція на специфічні потреби ринку при зміні законодавства чи потреб) [1, с.12; 2, с.9].

У другому варіанті при наданні страхових послуг без посередника споживачі не мають чіткої структури пропозиції страхових послуг, а постачальники послуг у страхуванні мають спотворену картину попиту на послуги.

Враховувши основні аспекти діяльності посередників у страхуванні та їх специфіку, зазначимо, що посередницька діяльність на ринку страхових послуг – це діяльність на фінансовій основі з представлення інтересів споживачів та продавців страхових послуг, специфіка якої полягає у додатковому захисті прав споживачів при супроводженні договорів страхування [3, с.85]. Також варто зазначити, що страхувальникам-фізичним особам слід звернути увагу на такі показники: кількість укладених договорів із страхувальниками-фізичними особами та показники темпів приросту премій за договорами страхування, оскільки страхувальнику важливий аспект орієнтованості брокера саме на укладанні договорів страхування.

Враховуючи те, що страхові брокери представляють інтереси страхувальників (споживачів страхових послуг), зазначена система оцінки страхового брокера є доступною та досить простою для непрофесійного учасника ринку страхових послуг.

З точки зору отримання винагороди за свої послуги однозначно поділити страхових посередників за певними ознаками складно. Страхові агенти отримують винагороду тільки від страховика, а страхові та перестрахові брокери можуть отримувати винагороду як від особи, що їх наймає, так і від особи, що є постачальником цієї послуги. Тому доцільно класифікувати посередників за видами винагороди на таких, які отримують її як:

- ✓ відсоток від премій за договорами укладеними посередниками (комісійна

винагорода);

✓ за послуги, що надавалися посередниками (наприклад брокерська винагорода).

Серед ринкових контрагентів страхових посередників, що утворюють його конкурентне бізнес-середовище і потенційно можуть бути чи є їхніми клієнтами та сплачувати комісійну винагороду, можна виділити чотири групи з різними економічними інтересами:

1. Група з безпосереднім інтересом до діяльності страхового посередника. Вона включає осіб, які вже є споживачами послуг страхових посередників і зацікавлені в подальшому отриманні послуг цих посередників. Для таких клієнтів розірвання відносин з цими посередниками є небажаним і потреби в пошуку нових посередників у них немає.

2. Група з опосередкованим інтересом до діяльності страхового посередника. Включає в себе осіб, які мають укладені договори із страховими посередниками, але за наявності певних обставин (наприклад, зміна ризику чи вимог щодо його страхування) можуть відмовитися від їхніх послуг.

3. Індиферентна до діяльності страхових посередників група. До цієї групи належать споживачі, які користуються стандартизованими та обов'язковими продуктами страховиків і не потребують придбання договорів страхування за допомогою страхових посередників.

4. Група з протилежним інтересом до діяльності страхових посередників. Всі інші учасники ринку страхових послуг, що користуються послугами конкурентів страхових посередників.

Схематично групи клієнтів у конкурентному бізнес-середовищі страхових посередників зображено на рис. 2.



Рис. 2. Групи клієнтів у конкурентному бізнес-середовищі страхових посередників

Діяльність страхових посередників меншою мірою потребує розробки показників та критеріїв її оцінки, ніж діяльність страховика.

Система показників оцінки діяльності страхового посередника має складатися з трьох основних складових: фінансових результатів діяльності

посередників, показників діяльності на користь різних споживачів страхових послуг та бізнес-позиція страхового посередника. Суттєвим при розгляді основних показників, які характеризують діяльність посередників, є ступінь їхньої залежності, оскільки на страховому ринку усі посередники пов'язані контрактними зобов'язаннями з особами, що їх наймають. Разом з тим, є окремий тип посередників, що укладає від свого імені договори страхування та перестраховування. Ми частково погоджуємося з Б.А.Обрителько, який характеризує діяльність посередницьких підприємств як незалежних, формально незалежних (у контрактному підпорядкуванні постачальникам чи споживачам) і залежних. При цьому незалежними є ті посередники, які від свого імені, за свій рахунок, на свій страх і ризик укладають і реалізують контракти з постачальниками та споживачами [5, с.11].

На нашу думку доцільною є така класифікація посередників:

1. Незалежним є той посередник, який виступає і укладає договір страхування від імені страхувальника (страхові брокери) або перестраховальника (перестраховий брокер).

2. Формально незалежний посередник – страховий агент, який діє від імені та за дорученням декількох страхових компаній.

3. Залежний посередник – страховий агент, який діє в інтересах однієї страхової компанії.

У свою чергу страхові агенти, які перебувають у трудових відносинах зі страховиком, на нашу думку, не є страховими посередниками. Персонал страхової компанії, який діє від імені та за рахунок цієї компанії на ринку страхових послуг, є фактично частиною маркетингової служби страховика або представником, а не страховим посередником.

Зазначені показники оцінки страхових посередників можуть дати змогу споживачу зорієнтуватися в основній інформації, що характеризує діяльність страхового посередника. Разом з тим, за умови наявності значної диспропорції між страховими брокерами та страховими агентами і відсутності статистичної інформації щодо діяльності останніх, оцінка показників може бути низькоефективною і більшою мірою стосуватися страхових брокерів.

Список використаних джерел:

1. Козьменко О.В. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В.Козьменко. – Донецьк, 2009. – 32 с.

2. Лібих К.О. Страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів та його розвиток в Україні: автореферат дис. на здобуття ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К.О.Лібих. – К., 2010. – 20 с.

3. Корчевская Л. И. Страхование от А до Я. Книга для страхователей / Л.И.Корчевская, К.Е.Турбина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 624 с.

4. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком / Г.Л.Піратовський. – К: КНТЕУ, 2006. – 253 с.

5. Обрителько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: Навч. посіб. /Борис Абрамович Обрителько – К.: Міжрегіон. акад. упр. персоналом, 2003. – 262 с.: іл., табл.

6. Обрителько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: Навч. посіб. / Б.А.Обрителько. – К.: МАУП, 2003. – 262 с.