

responsible for the welfare, development and security of its citizens. This is the factor, on which effectiveness of the civilizational development of any society depends. One type of social assistance is subsidies. Subsidies are an effective tool for free targeted assistance to the population from the state, it allows sending it to those Ukrainian families which really need help. The purpose of the article is to forecast the indicators of subsidies on the basis of an analysis of their dynamic series and the factors influencing them. In order to forecast the growth of subsidies in the Transcarpathian region, the analysis of the dynamics of the assigned subsidies from 2012 to 2016 has been carried out, which has been carried out on the basis of the apparatus of mathematical statistics. The scientific novelty lies in the comparison of different dynamic series by the nature and dimension of the dynamic series by representing them in dimensionless indices, revealing the relationship between the dynamics of the number of families that received subsidies, the amount of subsidies in hryvnia, the dollar equivalent and the value of the consumer basket. A linear trend has been used to estimate the growth rates of the studied indicators, and the parabolic trend is to predict their size with a certain level of reliability in subsequent years. The practical significance of the results obtained is that they can be used in making managerial decisions and developing measures to improve the quality of social assistance. This subject has a perspective of research on the direction of improving the financial mechanism of public administration to provide the population with social services.

Key words: social protection, subsidies, social assistance, linear trend, parabolic trend, reliability of approximation, index.

Одержано 03.10.2017 р.

УДК 368.021

Клапків Юрій Михайлович,
к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

У статті розглядається конфлікт інтересів, що виникає в процесі діяльності страхового посередника. Зазначається, що страховий брокер є генератором конфлікту інтересів, зважаючи на специфіку фінансування його діяльності. Метою статті є аналіз можливих джерел конфлікту інтересів страхових посередників в процесі реалізації страхових послуг, обумовлений специфікою оплати діяльності страхових брокерів та страхових агентів. За результатами дослідження було відзначено, що страховий посередник є інститутом, що згладжує конфлікт інтересів та знаходить консенсус між страховою компанією та клієнтом. Конфлікт інтересів у діяльності страхового брокера в Україні вирішено лише на теоретичному рівні через заборону брокерам отримання аквізичної винагороди. В практиці це лише ускладнює фінансування його діяльності та провокує до використання фінансових схем, серед яких ми виокремлюємо: застосування подвійного посередництва, з метою отримання винагороди від страхової компанії через залежного або кептивного страхового агента, або через укладання договору консультування страховим брокером – страхової компанії. Відзначено, що країни ЄС, з метою мінімізації негативних наслідків реалізації конфлікту інтересів у діяльності страхових брокерів, використовують прозорість та попереднє розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта. Нові правила спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, була однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення та вартості страхового захисту відносно потреб клієнта. З'ясовано, що регулювання щодо страхових брокерів у ЄС, переміщує акцент на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто зобов'язує ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес. Подальший розвиток досліджень можливості для страхових агентів представляти інтереси декількох страховиків, дозволив б певною мірою нівелювати конфлікт інтересів у діяльності страхових мультиагентів та запровадити на українському ринку страхових послуг, ще одного страхового посередника.

Ключові слова: страхові брокери, страхові посередники, конфлікт інтересів, аквізиція, кураж.

ВСТУП

Постановка проблеми. Страхове посередництво відіграє важливу економічну і соціальну роль, що не завжди знаходить своє відображення в фаховій літературі. Досить часто роль страхового посередництва зводиться до однієї з найпростіших функцій, тобто функції дистрибуції

страхових послуг.

Надання посередницьких послуг передбачає отримання винагороди за власну працю та залагодження інтересів клієнта і страхової компанії в частині формування оптимальної страхової послуги. Це потребує балансу між вартістю послуги та страховим покриттям. Як зазначає Д. Разшивалов на українському страховому ринку точиться гостра

дискусія стосовно того хто є принципалом для страхового брокера та від кого він має (може) отримувати грошову винагороду [1, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність страхового бізнесу у сучасному світі багатогранна та неоднозначна і вимагає постійного дослідження страхових відносин, концентрація яких зосереджується в діяльності страхових посередників. Дана проблематика досліджується в роботах, присвячених інфраструктурі страхового ринку, таких провідних науковців, як В. Базилевич, В. Бігдаш, О. Гаманкова, О. Залетов, С. Осадець, В. Тринчук, К. Шелехов, В. Шахов, В. Фурман та інші. Але з огляду на специфіку середовища, в якому функціонують суб'єкти страхового ринку, виникає необхідність визначення складових, що генерують конфлікт інтересів та можуть суттєво впливати на якість посередницьких послуг.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз можливих джерел конфлікту інтересів страхових посередників в процесі реалізації страхових послуг, обумовлений специфікою оплати діяльності страхових брокерів та страхових агентів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток ринкової економіки генерує нові ризики отримання збитків, а суттєва, хоч і не завжди відповідна, очікувана пропозиція послуг страхових компаній, загострює необхідність діяльності висококваліфікованих страхових посередників. Саме їх здатність задовольнити потреби як страхової компанії, так і її клієнтів, визначає цивілізованість споживання фінансових послуг, та є узалеженою від загального рівня розвитку ринку страхових послуг та свідомості суспільства.

Заразом, спірним є питання фінансування послуги висококваліфікованого страхового посередника, що призводить до конфлікту інтересів, який, в першу чергу, поширюється на такі цінності, як порядність, чесність, та в кінцевому результаті – сумлінність у виконанні професії чи професійної посередницької діяльності. Адже дані етичні цінності в процесі розвитку фінансової сфери більшою мірою перетворились в юридично-правові норми, які власне і регламентують професійну діяльність, що вимагає суспільної довіри.

Вимоги до етики відносяться до діяльності у сфері страхового посередництва. На нашу думку, проблематика конфлікту інтересів буде мати в найближчому майбутньому значний вплив на тактику поведінки фінансових посередників в умовах клієнтоорієнтованого ринку та конкурентоспроможність страхового брокера, через внесення відповідних змін до фінансування його діяльності [2]. Уміння знайти себе в новій юридично-правовій реальності, на тактичному рівні, означає не лише можливість адаптації до обов'язкових положень, але також, а можливо, навіть у першу чергу, висвітлює підходи до проблеми, щодо прийняття рішення про залучення, використання страхового посередництва при споживанні страхової послуги.

Це твердження відображає різноманітність

сучасних суспільних відносин. Причиною конфлікту інтересів є та обставина, що визначення конфлікту інтересів лежать, насамперед, у сфері цінностей, на яких страхові компанії засновують свою діяльність.

Згідно з сучасними поглядами у сфері соціології, людина або організація «...знаходиться в ситуації конфлікту інтересів, в тому випадку, коли, діючи на свою користь або на користь певної особи, у відношенні якої має певні зобов'язання, одночасно протиставляє інтереси іншої юридичної особи, щодо якої також мала б бути відданою». Це визначення включає в себе як ситуації конфлікту «...між власним і чужим інтересом, але і зобов'язання вірності суб'єктам, інтереси яких несумісні» [3].

Отже, конфлікт інтересів виникає у тому випадку, якщо інституція працює в умовах подвійної лояльності, тобто, існує необхідність реалізувати цілі що не дають одночасно досягти максимального результату для обох суб'єктів в конкретній ситуації; адже, діючи на свою користь, підприємство працює одночасно всупереч інтересів інституції чи особи, якій повинна бути вірна (інтереси якої представляє). Це конфлікт, який відбувається на рівні думок людини, яка має прийняти певне рішення. Щоб уникнути такої подвійної лояльності, передбачається, що, наприклад, суддя не може приймати рішень не лише у власних справах, але і в питаннях, що стосуються близьких йому осіб. В іншому випадку виникає певна упередженість. Проблема конфлікту інтересів зачіпає безліч соціальних ролей, а особлива увага приділяється тим, з якими пов'язується суспільний інтерес, так як його реалізація не можлива без відносин, заснованих на довірі.

Конфлікт інтересів, є невід'ємним елементом природи людини і суспільства, тим не менш, розвиток цивілізації й, зокрема, її економічний аспект, значно розширив площину його виникнення.

Зокрема, це стосується залучення в економічну діяльність певних соціальних функцій, що мають володіти соціальною довірою. Конфлікт інтересів – це конкуренція за певні блага чи інші потреби сторін конфлікту. Часом його виникнення можна вважати бажання однієї або більше сторін задовольнити свої потреби за рахунок іншої сторони. Цей тип конфлікту може застосовуватися і щодо майнової проблематики (грошей, часу, товарів), справ процесуальних потреб (наприклад, проведення зборів), чи психологічних потреб (наприклад, довіри, взаємної поваги, справедливості). Конфлікт інтересів в такому вигляді, без сумніву, знижує якість роботи страхового посередника чи страхової компанії [4].

Незважаючи на те, що витoki конфлікту інтересів знаходяться у сфері етики бізнесу, немає сумнівів, що дана проблематика входить в сферу фінансових послуг. З'являється серйозне побоювання, що вічні принципи довіри перестають бути достатнім гарантом порядності відносин сторін договорів, у тому числі і страхових. Адже конфлікт інтересів та відсутність прозорості у цій сфері може серйозно загрожувати загальній довірі клієнтів по відношенню до цілісності і прозорості страхового ринку [5, с. 12-14].

Прикладом нестандартного підходу до

конфлікту інтересів є страхове посередництво, що розкривається через суть професії страхового брокера та страхового агента. Одним із основних аспектів розмежування можна вважати питання конфлікту інтересів, що впливає із специфіки поведінки страхового брокера та агента, а також ролі, яку відіграють ці професії на ринку страхових послуг. Обидві професії стикаються певним чином із аналогічною проблематикою, проте кожна по-своєму.

Страховий агент представляє інтереси страхової компанії. Задоволення інтересів страхової компанії, буде задовольняти також інтерес самого агента. Отже, ризик конфлікту інтересів у його діяльності буде відбуватися періодично, та лише можливість представляти інтереси декількох страховиків, дозволяє певною мірою більше врахувати інтереси клієнта. Це пов'язано з тим, що агент задовольняє свої інтереси шляхом отримання комісії в тих ситуаціях, в яких, як правило, і страховик отримує свою вигоду.

В основі аналізу конфлікту інтересів у брокерській діяльності лежить ідентифікація джерела такого (потенційного) конфлікту, незалежно від того, чи має він підстави, передбачені законом, чи ні.

Фактично український брокер один із небагатьох у Європі хто за класичною схемою представляє інтереси юридичної особи, що шукає страхового захисту. Та клієнт не готовий додатково оплачувати його послуги, та таким чином збільшувати на 10-20 відсотків вартість, навіть оптимально підбраного страхового захисту для себе. Тим більше, що клієнт частково правий у своєму переконанні, адже у розрахунок страхового платежу вже закладається, вартість дистрибуції страхової послуги.

З метою отримання, фактично даного куражу, українські страхові брокери змушені до використання ще одного страхового посередника, а саме залежного або кептивного страхового агента. Практично, це агент зареєстрований за тим же фізичним адресом, що і страховий брокер.

Практично виплата звичайного куражу, вже закладеного у вартість страхової послуги, носить характер сумнівних фінансових операцій, що лише загострює внутрішній конфлікт інтересів, адже для його реалізації потрібна максимальна лояльність страховика.

Другий спосіб отримання куражу від страховика полягає в укладанні договору консультування між страховим брокером та страховиком. Предметом такого договору є консультування, так як чинне законодавство дозволяє даним страховим посередникам його надання і прямо не обмежує в суб'єктах консультування, та як наслідок не виключає можливість консультування страхових компаній [6]. Подібні договори, створюють певні труднощі як у бухгалтерських розрахунках між інституціями, так і в дотриманні принципів представлення інтересів клієнта у посередницькій діяльності.

На перший погляд більша залежність від страховика у ЄС, за винятком Фінляндії, де діють схожі із Україною норми, що мала б вносити конфлікт інтересів та моральний хазарт в діяльність страхових брокерів, фактично створює лише незначну дискусію, що частково нівелюється власне конкуренцією між

страховими брокерами [7].

Діюча практика фактично подвійного страхового посередництва в Україні частково пояснює, чому законодавство Європейських країн допускає конструкцію винагороди брокера страховиком, шляхом укладання через страхового брокера зі страховою компанією договору, про взаємну оплату за посередницьких дій. Хоч і існують заборони щодо перебування брокера в постійних договірних відносинах із страховою компанією. Дана проблематика не є повноцінним вирішенням на теоретичному рівні, і з цієї причини викликають певні сумніви, як і різні реакції законодавців в окремих системах права. Так, в Польщі угоди куртажу діють поза межами обмеження договірних умов із страховими компаніями, однак доктрина однозначно вказує, що угоди такого роду не можуть ні в якому разі ставити в залежність брокера від конкретної страхової компанії, зокрема, не можуть служити підставою для створення так званого номінального маклерства.

Характерно, однак, що деякими з існуючих в ЄС обмеженнями брокерської діяльності є заборона виконання певного роду дій (особистих зв'язків зі страховою компанією), а в інших, лише примус розкриття наявних зв'язків (відношення капіталу у вигляді придбання або володіння акціями страхової компанії) – як для органу нагляду, так і для клієнта, це здійснюється шляхом інформування його на початку співпраці із ним, про акції або частки власності у страховій компанії, що дають принаймні 10% голосів на загальних зборах або зборах акціонерів. Існує і певна оберненість даних норм. Так у випадку страхового брокера, який є юридичною особою, щодо акції або часток у власності страхового брокера, страхової компанії, як правило, мова йде принаймні про 10% голосів на загальних зборах або зборах акціонерів.

Існуючі на ринку процеси пояснюють причину, із якої, як справедливо відзначила О. В. Кнейслер, страховому посередництву притаманні: низький рівень підготовки кадрового потенціалу, неповна інформаційна база та недосконале нормативно-правове забезпечення [8, с. 223]. Дані недоліки також повністю пов'язані одне із одним та є взаємовитікаючими і взаємодоповнюючими, та фактично обумовлюються обмеженнями щодо отримання винагороди страховим брокером за свої послуги (рис. 1). Недостатнє фінансування даної сфери бізнесу обмежує кількість високоосвіченої молоді, що б бажала займатись брокерською діяльністю, та зацікавленість у формуванні ґрунтовної інформаційної бази.

Обговорюючи проблему конфлікту інтересів у діяльності страхових посередників, не можна обійти питання такого впливового в Україні та ЄС страхового посередника, як банківських установ та відповідно банкострахування. Адже саме через подібне посередництво мала місце суттєва реакція органів нагляду європейських країн.

Одним з наслідків фінансової кризи став поступовий перехід до регулювання окремих сегментів фінансових послуг, у тому числі страхової діяльності, з метою власне захисту інтересів клієнтів. Правила ці не обмежилися лише до питань, що стосуються

платоспроможності фінансових установ, але увійшли в сферу відносин між сторонами договорів, у тому числі договору страхування, а також відносини між страховим посередником та клієнтом. Вони з'явилися також у директиві щодо страхового посередництва, із

змінами, внесеними статтею 91 директиви Європейського Парламенту та Ради 2014/65/ЄС від 15 травня 2014 р., про ринки фінансових інструментів та внесення змін до директиви 2002/92/ЄС [9].



Рис. 1. Взаємозалежність проблематики розвитку брокерських послуг в Україні

Фактично нові правила видозмінюють тактику поведінки страхових брокерів, переміщуючи акцент на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто зобов'язуються ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес.

Ці правила запровадили з 2 липня 2014 року, вони спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, як вказує досвід минулих років, був однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення та вартості страхового захисту відносно потреб клієнта.

Нове регулювання, вводить правила діяльності страхових посередників, через обов'язок збереження і використання ефективної взаємодії страхового брокера та страхової компанії з метою ефективного вирішення організаційних та адміністративних питань. Адже це в їх інтересах використання всіх розумних заходів для запобігання негативного впливу на інтереси клієнтів. З цією метою, по-перше, держави-члени вимагають від страхових посередників та страхових компаній прийняття всіх відповідних заходів для ідентифікації можливих конфліктів інтересів між ними та їх клієнтами або між одним клієнтом та іншим, які виникли під час ведення будь-якої діяльності у сфері поширення страхування. По-друге, був введений принцип прозорості щодо конфліктів, яких не вдалося уникнути. Прозорість, а значить і розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта, є засобом, який можна

застосовувати тільки в тому випадку, коли конфлікту інтересів не вдалося уникнути, незважаючи на запровадження організаційних чи адміністративних обмежень. Чи у ситуації, коли вони виявилися недостатніми, щоб з належною увагою уникнути ризику шкоди для інтересів клієнта, страховий брокер, або страхова компанія явно показує клієнту загальний характер або джерела конфліктів інтересів перед укладанням страхового договору.

Отже, акцент на нормативно-правовому рівні був зроблений на саморегулювання ринку страхових послуг. Основною метою даних нововведень, є забезпечення чесності, справедливості та професійності дій страхових брокерів і страхових компаній щодо клієнтів.

З метою реалізації даної мети передбачено на рівні тактичних дій запровадження обов'язків щодо інформування та змісту рекламних матеріалів, переданих клієнтам (або потенційним клієнтам) через посередника і безпосередньо страховою компанією. Інформація і рекламні матеріали «...повинні бути точними, чіткими і не можуть вводити в оману», а «...рекламні матеріали повинні бути чітко позначені як такі». Схоже визначення задекларовано і українським законодавством «...реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації, ..., таким чином, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу» [10].

Другим, хоч і більш вагомим в сумарних об'ємах отримуваних страхових платежів в Україні, та суттєво слабшим щодо складності пропонованих

послуг є страховий посередник – страховий агент, та зважаючи на безпосереднє представництво ним каналу продаж страхової компанії, його інтерес у продажі продукту очевидний. Подальшого вдосконалення потребує лише можливість притягнення його до відповідальності у разі занадто очевидних порушень професійної етики чи введення в оману клієнта.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В Україні на теоретичному рівні вирішується проблематика конфлікту інтересів страхових посередників, через заборону брокерам отримання аквізиційної винагороди. У практичній діяльності це лише її ускладнює та провокує до використання фінансових схем, серед яких ми виокремлюємо: використання подвійного посередництва з метою отримання винагороди від страхової компанії через залежного або кептивного страхового агента, або через укладання договору консультування страховим брокером – страхової компанії.

Країни ЄС, починаючи із 2014 року, з метою мінімізації негативних наслідків реалізації конфлікту інтересів у діяльності страхових брокерів

використовують прозорість та розкриття конфлікту інтересів стосовно клієнта. Нові правила спрямовані на регулювання діяльності фінансових посередників, оскільки їх відсутність, як вказує досвід минулих років, була однією з головних причин введення в оману клієнтів щодо змісту та ціни страхових послуг або наповнення та вартості страхового захисту відносно потреб клієнта.

Перспективи подальших досліджень, необхідно базувати на напрацюваннях щодо регулювання страхових посередників у ЄС, де має місце переміщення акценту на страховий захист, чесність та порядність по відношенню до клієнта і дотримання власне його найкращого інтересу, а отже, де-факто норми права та суспільство зобов'язують ставити інтереси клієнта понад власний бізнес інтерес.

Враховуючи, що страховий агент представляє інтереси страхової компанії, ризик конфлікту інтересів у його діяльності реалізується періодично, тому, на нашу думку, лише можливість представляти інтереси декількох страховиків визначена на нормативно-правовому рівні, дозволила певною мірою враховувати інтереси клієнта в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Расшивалов, Д. Посередницькі послуги у страхуванні / Д. Расшивалов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – №106.– С. 35-37.
2. Klapkiv, Y. M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y. M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 132-136.
3. Lewicka-Strzałeczka, A. Teoretyczne i praktyczne aspekty identyfikacji i ograniczenia konfliktu interesów // A. Lewicka-Strzałeczka / Konflikt interesów – konflikt wartości, Kraków 2005.
4. Кудрявська, Н. Роль страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку // Н. Кудрявська / Економічний аналіз. – № 25.1. – 2017. – С. 144-149.
5. Prada, M. Conflicts of interest in financial services // M. Prada / Meeting of the European Financial regulators Brussels, Supervision of Financial Conglomerates, Brussels. – 2007. – PP. 12-14.
6. Головачова, А. С. Правове становище страхових брокерів: проблемні аспекти / А. С. Головачова // Право і суспільство. – 2015. – № 6.2(2). – С. 55-60.
7. Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflict of interest (MARKT/2012/026/H') // U. Reifner, D. Neuberger, Ch. Riefa, M. Knobloch, S. Clerc-Renaud, Ch. Finger / Final Report. – Hamburg, 2013.
8. Кнейслер, О. В. Риннок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку: [монографія] / О. В. Кнейслер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
9. Technical Advice on conflicts of interest in direct and intermediated sales of insurance based investment products, EIOPA, 30.01.2015, 15/135.
10. Закон України «Про рекламу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.

REFERENCES

1. Rasshyvalov, D. (2008) Poserednyc'ki poslугy u strahuvanni [Intermediary services in insurance]. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy, 106, 35-37.
2. Klapkiv, Y. M. (2016) A Strategy of institutional development in the market of insurance, Scientific bulletin Polesie, 4 (1), 132-136.
3. Lewicka-Strzałeczka, A. (2005) Teoretyczne i praktyczne aspekty identyfikacji i ograniczenia konfliktu interesów, Konflikt interesów – konflikt wartości, Kraków.
4. Kudrjavskaja, N. (2017) Rol' strahovyh poserednykiv u zabezpechenni stalogo rozvytku strahovogo rynku [The role of insurance intermediaries in ensuring the sustainable development of the insurance market], Economic analysis, 25.1, 144-149.
5. Prada, M.(2007) Conflicts of interest in financial services, Meeting of the European Financial regulators Brussels, Supervision of Financial Conglomerates, Brussels, 12-14.
6. Golovachev, A. S.(2015) Pravove stanovyshe strahovyh brokeriv: problemni aspekty [Legal status of insurance

brokers: problematic aspects], Law and Society, 6.2(2), 55-60.

7. Reifner, U., Neuberger, D., Riefa, Ch., Knobloch, M., Clerc-Renaud, S., Finger, Ch. (2013) Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflict of interest (MARKT/2012/026/H), Final Report. Hamburg.

8. Knejsler, O. V. (2012) Rynok perestrahuvannja Ukrai'ny: teoretyko-metodologichni dominanty formuvannja ta priorityety rozvytku [Rynok perestrahuvannja Ukrai'ny: teoretyko-metodologichni dominanty formuvannja ta priorityety rozvytku]. Center of educational literature.

9 Technical Advice on conflicts of interest in direct and intermediated sales of insurance based investment products (30.01.2015), ЕІОРА.

10. Law of Ukraine «On advertising» Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.

Клапків Юрий Михайлович. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

В статье рассматривается конфликт интересов, возникающий в процессе деятельности страхового посредника. Отмечается, что страховой брокер является генератором конфликта интересов, учитывая специфику финансирования его деятельности. Целью статьи является анализ возможных источников конфликта интересов страховых посредников, в процессе реализации страховых услуг, обусловленный спецификой оплаты деятельности страховых брокеров и страховых агентов. В результате исследования было отмечено, что страховой посредник является институтом, сглаживающим конфликт интересов и находящим консенсус между страховой компанией и клиентом. Конфликт интересов в деятельности страхового брокера в Украине решен только на теоретическом уровне. Через запрет брокерам получения комиссионного вознаграждения. На практике это лишь усложняет финансирование его деятельности и провоцирует к использованию финансовых схем, среди которых мы выделяем: применение двойного посредничества, с целью получения вознаграждения от страховой компании за зависимого или кэптивного страхового агента, либо через заключение договора консультирования страховым брокером – страховой компании. Отмечено, что страны ЕС, с целью минимизации негативных последствий реализации конфликта интересов в деятельности страховых брокеров используют прозрачность и предварительное раскрытие конфликта интересов в отношении клиента. Новые правила направлены на регулирование деятельности финансовых посредников, поскольку их отсутствие, было одной из главных причин введения в заблуждение клиентов относительно содержания и цены страховых услуг или наполнения и стоимости страховой защиты в отношении потребностей клиента. Определенно что регулирование страховых брокеров в ЕС, перемещает акцент на страховую защиту, честность и порядочность по отношению к клиенту и соблюдение собственно его лучшего интереса, а следовательно, де-факто обязывает ставить интересы клиента превыше собственных бизнес интересов. Дальнейшее развитие исследований возможности для страховых агентов представлять интересы нескольких страховщиков, позволило бы в определенной степени нивелировать конфликт интересов в деятельности страховых мультиагентов и внедрить на Украинском рынке страховых услуг, еще одного страхового посредника.

Ключевые слова: страховые брокеры, страховые посредники, конфликт интересов, аквизиция, кураж.

Klapkiv Yuriy M. CONFLICT OF INTERESTS IN THE ACTIVITIES OF INSURANCE INTERMEDIARIES

The conflict of interests that arise in the course of activities of an insurance intermediary have been considered in the article. It has been noted that the insurance broker is the generator of a conflict of interest, taking into account the specifics of funding activities. The purpose of this article is to analyze possible sources of conflict of interest of insurance intermediaries, in the process of implementation of insurance services, due to the specific of charge of the insurance brokers and insurance agents activities. Based on the results of the study, it has been noted that the insurance intermediary is an institution, smoothing the conflict of interests and finding consensus between the insurance company and the client. Conflict of interest in the activities of an insurance broker in Ukraine is solved only on a theoretical level because of the prohibition to brokers of acquisitions receipt. In practice, this only complicates the financing of its activities and triggers to use financial schemes, among which we highlight: the use of dual mediation, with the aim of obtaining compensation from the insurance company for the dependent or captive insurance agent, or through the conclusion of the contract consulting insurance broker – insurance company. It has been noted that the EU, with the aim of minimizing adverse effects of the implementation of conflict of interest in the insurance brokers activities use transparency and prior disclosure of conflict of interests in relation to the client. New rules aimed at regulating the activities of financial intermediaries, because their lack was one of the main reasons to mislead customers regarding the content and price of insurance services or filling and the cost of insurance coverage in relation to the client's needs. Definitely that the regulation of insurance brokers in the EU, focus is on insurance coverage, honesty and integrity towards the client and respect their own best interest, and therefore, de facto obligation to put the client's interests above their own business interests. Further development of research opportunities for insurance agents to represent several insurers, would to some extent neutralize the conflict of interests in activities of insurance multi agents and to introduce the Ukrainian market of insurance services of another insurance intermediary.

Key words: insurance brokers, insurance intermediaries, conflicts of interests, the acquisition, the courage.

Одержано 26.06.2017 р.