

УДК 368.023.5(477)

О.І. Панченко, канд. екон. наук

А.В. Сорока, студентка

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РИНОК СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Е.И. Панченко, канд. екон. наук

А.В. Сорока, студентка

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

РЫНОК СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Olena Panchenko, PhD in Economics

Anna Soroka, student

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

THE MARKET OF INSURANCE INTERMEDIARIES IN TERMS OF MACROECONOMIC INSTABILITY

Розкрито особливості функціонування ринку страхового посередництва в Україні, визначено проблеми його розвитку в сучасних умовах, а також запропоновано заходи, спрямовані на поліпшення та активізацію діяльності страхових посередників в умовах інтеграції національного ринку страхових послуг у світовий страховий простір.

Ключові слова: страховий ринок, страхові посередники, страхові агенти, страхові брокери.

Раскрыты особенности функционирования рынка страхового посредничества в Украине, определены проблемы его развития в современных условиях, а также предложены меры, направленные на улучшение и активизацию деятельности страховых посредников в условиях интеграции национального рынка страховых услуг в мировое страховое пространство.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые посредники, страховые агенты, страховые брокеры.

This article describes the functioning features of the insurance intermediaries market in Ukraine. It identifies some problems of the market development under the modern conditions and recommends some measures for improving and enhancing the activities of insurance intermediaries under present-day conditions of national insurance market integration into the world insurance space.

Key words: insurance market, insurance intermediaries, insurance agents, insurance brokers.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку національної економіки значно погіршилась ситуація на страховому ринку, спостерігається зменшення кількості укладених договорів страхування як з фізичними, так і з юридичними особами, зниження показників надходження страхових премій за основними видами страхових послуг і як наслідок – звуження частки застрахованих ризиків. Основними проблемами, з якими стикаються вітчизняні страховики, є недостатня кількість клієнтів і недовіра населення до страхового захисту, що негативно впливає на фінансовий стан як самих страхових компаній, так і страхового ринку загалом.

За таких обставин важливого значення набуває формування стійких зв'язків зі споживачами страхових послуг та створення широкої клієнтської бази для забезпечення необхідного рівня надійності страхової діяльності, а формування розгалуженої мережі збуту та дистрибуції страхових послуг стає необхідною умовою виходу страхового ринку з кризи. Досвід функціонування та розвитку європейських страхових ринків також доводить, що саме страхові посередники є рушійною силою підвищення ефективності діяльності страхових компаній та забезпечення страхувальників гарантіями максимальної безпеки.

Проте страхове посередництво в Україні не набуло належного розвитку та не відповідає сучасним вимогам, що стримує подальше зростання страхового ринку. Тому для вдосконалення ринку страхового посередництва та переходу на якісно новий рівень функціонування необхідно проаналізувати його сучасний стан, виявити всі наявні недоліки та проблеми, а також розробити першочергові заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності страхових посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей та проблем діяльності посередників на страховому ринку присвячені численні праці таких вітчизняних учених, як В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, Р.В. Пікус, С.С. Осадець, А.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда та ін. Однак існує потреба у більш детальному дослідженні сучасних тенденцій у розвитку страхового посередництва та розробленні ефективних заходів, спрямованих на подолання кризи на страховому ринку України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх дослідженнях науковці акцентують увагу на важливості існування добре розвинуеного інституту страхових посередників в Україні. Однак у наукових роботах не розглянуті основні проблеми ринку страхового посередництва в нашій країні та ефективні способи їх вирішення в умовах кризи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення найсуттєвіших проблем діяльності страхових посередників в Україні та розроблення найбільш ефективних заходів, спрямованих на подолання негативних тенденцій розвитку ринку страхового посередництва нашої країни, а також наближення його до європейських стандартів.

Виклад основного матеріалу. Страховий ринок – це складна інтегрована система, яка охоплює різноманітні структурні ланки [6]. Так, у структурі страхового ринку виокремлюють ринок страховиків, ринок страхувальників та ринок страхових посередників, який забезпечує зустріч страхувальників і страховиків, узгодження їх інтересів та укладання нових договорів страхування.

Посередників на страховому ринку традиційно поділяють на три групи:

- 1) прямі страхові посередники: страхові агенти, страхові брокери та перестрахові брокери;
- 2) непрямі страхові посередники:
 - професійні оцінювачі страхових ризиків: андерайтери, сюрвеєри;
 - професійні оцінювачі страхових збитків: аварійні комісари, аджастери, диспашери;
- 3) нестрахові посередники – забезпечують реалізацію механізму страхового захисту та надають консультаційні, інформаційні, рекламні, кредитно-банківські, аудиторські, нотаріальні та інші послуги суб'єктам страхових відносин.

Проте лише для прямих посередників основним видом їх господарської діяльності є посередництво. Основна діяльність непрямих і нестрахових посередників безпосередньо не пов'язана із залученням клієнтів, тому їх можна віднести до посередників на страховому ринку лише зі значним ступенем умовності. Непрямі страхові посередники, виконуючи свої функції щодо оцінювання ризиків і збитків, суттєво впливають на ставлення клієнтів до страхового захисту та прийняття рішення про страхування. Нестрахові посередники виконують забезпечувальну роль і є невід'ємною складовою процесу реалізації страхових послуг.

Відповідно до чинного Закону України «Про страхування» *страхові агенти* – це фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика й укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат і страхових відшкодувань; *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; *перестрахові брокери* – це юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестрахованні від свого імені на підставі брокерської угоди зі страховиком, який має потребу в перестрахованні як перестраховальник [8].

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Страхові агенти, які працюють в інтересах страховика, та страхові брокери, які представляють інтереси страхувальників, є сполучною ланкою у системі відносин «страхова компанія – клієнт» і відіграють важливу роль у збільшенні обсягів страхових послуг. Це підтверджує і міжнародний досвід, оскільки прямі страхові посередники забезпечують найбільший канал збуту страхових полісів у більшості країн Європейського Союзу, на який припадає 70–90 % усіх страхових премій, зібраних страховиками.

Враховуючи важливе значення страхового посередництва для належного функціонування страхового ринку, Рада міністрів ЄС у 2002 р. затвердила Директиву «Про посередництво у страхуванні», що суттєво вплинуло на покращення системи регулювання діяльності страхових брокерів і агентів. Регуляторні норми Директиви спрямовані на усунення бар'єрів для здійснення страхового посередництва в межах ЄС та на покращення захисту прав споживачів та гарантування однакового підходу до регулювання діяльності фізичних і юридичних осіб, які розповсюджують страхові послуги.

Тому у країнах ЄС законодавство, що регулює діяльність страхових посередників, передбачає порядок їх реєстрації, вимоги до рівня професійної підготовки та надання інформації, а також необхідність фінансових гарантій покриття відповідальності, що виникає при посередницькій діяльності. Реєстрація дозволяє контролюючим службам і клієнтам перевіряти ділові зв'язки посередників і визначати наскільки посередник відповідає встановленим критеріям. Сам факт реєстрації посередника свідчить про наявність попереднього етапу отримання дозволу та попередню перевірку його кваліфікації [2].

Натомість Україна значно відстає від зарубіжних країн щодо рівня залучення страхових посередників до розповсюдження страхових полісів, оскільки протягом останніх років діяльність посередників на вітчизняному страховому ринку не розвивалась, а сьогодні спостерігається значне зменшення її активності. Про це свідчить те, що за своїми кількісними характеристиками національний ринок страхових посередників кардинально відрізняється від переважної більшості західних країн.

Так, за підрахунками, українські брокери обслуговують незначну частку вітчизняного страхового ринку, тоді як у США і Канаді – 95 %, в Італії – 92 %, Німеччині – 87 %. На страхових ринках зарубіжних країн кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній – в європейських країнах пропорція становить 10–18:1, у США – 230:1, у Канаді – 80:1 [7].

В Україні спостерігається абсолютно протилежна ситуація – 52 страхових брокери обслуговують 385 страхових компаній, тобто 1 брокер на 7 страхових компаній, при цьому їх регіональне розміщення дуже нерівномірне – 40 знаходяться у м. Києві, а інші – у Львівській, Харківській, Запорізькій областях. До того ж спостерігається тенденція до скорочення кількості страхових брокерів в Україні – майже за рік їх кількість зменшилась на 10 % (рис.).



Рис. Динаміка кількості страхових (перестрахових) брокерів і страхових компаній

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

За результатами діяльності страхові брокери теж становлять незначну частку на страховому ринку. Так, за посередництвом брокерів на страховому ринку укладається близько 7 % всієї кількості страхових договорів, на які припадає всього близько 0,4 % чистих страхових премій, які збирають страхові компанії. Макроекономічна нестабільність у країні теж суттєво вплинула на динаміку показників діяльності страхових посередників (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності страхових брокерів

Показники	Роки			Динаміка показників, %	
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013
1. Чисті страхові премії, отримані страховиками, млн грн	20 277,5	21 551,4	18 592,8	133,0	93,4
1.1. Страхові премії, отримані страховиками за договорами страхування, укладеними за посередництвом страхових брокерів, тис. грн	30146,7	84381,4	67613,1	267,9	86,5
1.2. Питома вага страхових премій, отриманих за посередництвом брокерів, %	0,15	0,39	0,36	+0,24	-0,03
2. Чисті страхові виплати, здійснені страховиками, млн грн	4970,0	4566,6	4893,0	91,9	107,1
2.1. Страхові виплати, здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними за посередництвом страхових брокерів, тис. грн	1137,4	9473,8	0,0	832,9	0,0
2.2. Питома вага страхових виплат, здійснених за посередництвом, %	0,2	2,1	-	+1,9	-
3. Кількість укладених договорів страхування, тис. шт	35 204,8	87 328,5	35 975,5	248,0	41,2
3.1. Кількість договорів страхування, укладених брокерами, тис. шт	2771,0	3165,0	2539,0	114,2	80,2
3.2. Питома вага договорів страхування, укладених за посередництвом, %	7,9	3,6	7,1	-4,3	+3,5

Проте, незважаючи на негативні тенденції, які спостерігаються на вітчизняному страховому ринку, кількість договорів страхування, укладених за посередництвом страхових брокерів, зростає. Це свідчить про те, що навіть у складних умовах діяльності страхових посередників, які пов'язані з недосконалістю законодавчої бази, неврегульованістю питання брокерської винагороди та недовірою клієнтів до страхування, посередницькі послуги затребувані. Тому існує необхідність поступової трансформації інституту брокерів у цивілізовану складову страхового ринку, яка забезпечить його подальший розвиток.

Незалежні страхові посередники є рушійною силою подальшого вдосконалення системи страхових відносин, оскільки їх діяльність має значні переваги, реальне використання яких дозволить вийти на інший якісний рівень розвитку страхового захисту.

Перевагами в діяльності страхових брокерів є те, що вони:

- мають ліцензію та реєстрацію Нацкомфінпослуг;
- забезпечують страхові компанії клієнтами;
- діють в інтересах страхувальників;
- надають консультації з питань страхового захисту;
- вивчають потреби споживачів страхових послуг, тому що ближче до споживачів послуг;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

- сприяють удосконаленню страхових послуг і підвищенню їх якості за рахунок висування своїх вимог до страховиків;
- забезпечують підбір оптимального варіанта страхових послуг за співвідношенням «ціна – якість»;
- зменшують ймовірність використання спірних та неоднозначних трактувань в умовах договорів страхування;
- надають допомогу у разі настання страхового випадку (виклик аварійного комісара, збір необхідних документів, оформлення виплати, юридична підтримка клієнта тощо);
- вирішують конфліктні питання зі страховою компанією під час здійснення страхової виплати.

Необхідною умовою прояву та використання всіх переваг незалежного страхового брокерства є існування конкурентного страхового ринку, який забезпечує вільний вибір страхувальником страховика, а страховиком виду страхування.

Противагу незалежним брокерам складають страхові агенти, які є представниками страховика, що зацікавлені в укладанні максимальної кількості договорів страхування і незацікавлені у справедливому врегулюванні страхових випадків.

Особливістю діяльності страхових агентів на вітчизняному страховому ринку є відсутність чіткого законодавства щодо отримання ліцензій та створення реєстраційної бази, а також відсутність вимог до рівня їх професійної підготовки. Згідно з чинним законодавством страхові агенти є представниками страховика і діють у його інтересах за винагороду на підставі договору доручення зі страховиком. Отже, у формуванні агентської мережі беруть участь особи, які не включаються до штату і залучаються до роботи на договірних засадах та відсутність реєстрації й ліцензування суттєво ускладнює їх облік.

Аналізуючи показники діяльності агентів на страховому ринку, можна зробити висновок, що існує суттєва різниця між агентськими мережами, що забезпечують реалізацію страхових послуг по страхуванню життя та обслуговують страхові компанії, які здійснюють ризикові види страхування. Так, якщо агенти – фізичні особи в ризиковому сегменті є штатними працівниками, то в сегменті страхування життя – це особи, які діють на договірних засадах. До того ж частка агентів – юридичних осіб дуже незначна на ринку страхування життя і становить близько 14 %, в ризиковому страхуванні – 33 % (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників діяльності страхових агентів

Показники	Роки			Темп росту, %	
	2011	2012	2013	2012/ 2011	2013/ 2012
1	2	3	4	5	6
Страхові компанії, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя					
Кількість страхових компаній	378	352	345	93	98
Кількість штатних працівників	29595	30121	28666	102	95
Кількість агентів – юридичних осіб	7478	8112	7426	108	92
Кількість агентів – фізичних осіб	26 685	24 424	15 011	92	61
Усього агентів за ризиковим страхуванням	34 163	32 536	22 437	95	69
Питома вага агентів – юридичних осіб у загальній кількості страхових агентів, %	22	25	33	+3	+8
Питома вага агентів – фізичних осіб у загальній кількості страхових агентів, %	78	75	67	-3	-8
Питома вага агентів – фізичних осіб у загальній кількості штатних працівників, %	90	81	52	-9	-29

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
Страхові компанії, які здійснюють страхування життя					
Кількість страхових компаній	64	62	62	97	100
Кількість штатних працівників	1246	1162	1093	93	94
Кількість агентів – юридичних осіб	343	572	601	167	105
Кількість агентів – фізичних осіб	3787	3946	3728	104	94
Усього агентів за страхуванням життя	4130	4518	4329	109	96
Питома вага агентів – юридичних осіб у загальній кількості страхових агентів, %	8	13	14	+5	+1
Питома вага агентів – фізичних осіб у загальній кількості страхових агентів, %	92	87	86	-5	-1
Питома вага агентів – фізичних осіб у загальній кількості штатних працівників, %	304	340	341	+36	+1
Усього агентів	38293	37054	26766	97	72

Тому серед страхових агентів переважають фізичні особи, питома вага яких становить близько 70 % від загальної кількості агентів за ризиковим страхуванням і близько 90 % за страхуванням життя. Отже, можливості агентів – юридичних осіб, які здійснюють продаж страхових послуг як окремого товару або як супутньої послуги, використовуються не повною мірою. Розвиток зручного для клієнтів каналу реалізації страхового захисту дозволить забезпечити повне задоволення потреб клієнтів і стимулюватиме збут страхових послуг.

Активність діяльності агентів на страховому ринку дуже чутлива до економічної ситуації у країні, тому спостерігається значне коливання кількості агентів – фізичних осіб та агентів – юридичних осіб у періоди макроекономічної нестабільності. Так, після значного скорочення майже на третину в період фінансово-економічної кризи у 2009 році, вже у 2011 році кількість агентів – фізичних осіб досягла п'ятирічного максимуму – 26 685 осіб, але вже у 2013 році скоротилась майже на 45 % [11].

Особливістю вітчизняного страхового посередництва є те, що агентські організації іноді позиціонують себе як брокери та користуються їх перевагами, діючи в інтересах страховиків, а більшість страхових брокерів навпаки створюють як брокерську, так і агентську структури й укладають агентські та брокерські угоди, а значить виступають агентами-брокерами. Це пов'язано з нестабільністю вітчизняного страхового законодавства щодо оплати послуг, і таким чином страхові посередники пристосовуються до його змін, виступаючи в ролі того, хто отримує комісійну винагороду від страховика.

На сьогодні страхові брокери можуть отримувати комісійну винагороду тільки від страхувальника, а страхові агенти – від страховика. У зарубіжній практиці кожна країна має свої особливості в оплаті послуг страхових посередників, але найчастіше законодавством встановлюється вимога, що брокери отримують комісійні від страховиків та страхувальників, а страхові агенти від страхувальників. Тому для стимулювання розвитку мережі незалежних страхових брокерів для збільшення обсягів страхового захисту необхідно переглянути підходи до оплати їх послуг.

Проте страхові посередники в будь-якому випадку не можуть надати своїм клієнтам повної фінансової гарантії у страховому захисті, тому в європейській практиці використовується обов'язкове страхування професійної відповідальності брокерів з лімітом відповідальності 1,5 млн. євро. В Україні страхові брокери іноді теж використовують страхування професійної відповідальності на добровільних засадах для забезпечення своєї діяльності та отримання конкурентних переваг.

Загалом можна виокремити ще певні недоліки, які стримують розвиток діяльності посередників на вітчизняному страховому ринку.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

По-перше, це низький рівень страхової культури населення і, як наслідок, відсутність довіри до страхових посередників. Недовіра суспільства також зумовлена відсутністю встановлених вимог і механізмів надання посередниками фінансових гарантій страхувальникам, тому незначна частина населення користується послугами страхових брокерів чи агентів. У західних країнах страхові посередники виступають у ролі «сімейних» консультантів, які забезпечують формування оптимального пакета страхових послуг своїм клієнтам, враховуючи їх вимоги та особливості.

По-друге, характерною рисою ринку страхових посередників є невідповідність вітчизняного страхового законодавства принципам та стандартам міжнародного законодавчого простору. Так, діяльність страхових посередників регулюється недосконалим законодавством, яке позбавлене необхідної інформації, без якої ринок страхового посередництва в Україні не може діяти ефективно і це суттєво стримує його розвиток.

По-третє, практично не використовується багаторівневий мережевий маркетинг MLM (Multi-Level Marketing) як механізм просування послуг від страховика до клієнтів. Фахівці вважають, що мережевий спосіб продажу може активно використовуватись на страховому ринку, але для цього необхідно дотримуватись високого рівня культури та морально-етичних норм усім суб'єктам посередницько-страхових відносин, інакше їх використання може призвести до негативних наслідків.

Український страховий ринок у сучасних умовах активно інтегрується у світовий простір, тому дуже важливо підвищити ефективність функціонування кожної його складової. Для того, щоб ринок страхових посередників сприяв розвитку вітчизняного страхового ринку та став його рушійною силою, необхідно вирішити наявні суперечності та проблеми, які стримують активність страхового посередництва в Україні. У першу чергу, необхідно виконати такі вимоги:

- запровадити чіткі ліцензійні вимоги та критерії діяльності для страхових агентів і брокерів, які стосуються рівня професійної кваліфікації та репутації;
- сформувати централізовану електронну базу даних страхових посередників;
- вирішити наявні суперечності в механізмі отримання комісійної винагороди страховими посередниками;
- запровадити вимоги до страхових посередників щодо надання інформації клієнтам та їх консультування;
- встановити обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових посередників.

Також необхідно вдосконалювати діяльність страхових посередників, спрямовану на формування довгострокових партнерських відносин з клієнтами. За розрахунками аналітиків, залучення нового клієнта для страхової компанії в п'ять разів дорожче, ніж утримання реального. Але вітчизняні страхові компанії втрачають близько 30 % своїх клієнтів у момент прийняття ними рішень щодо пролонгації страхового договору, зазвичай через незадоволення їх поточним обслуговуванням і діями страховика у разі настання страхової події. Отже, тільки зниження кількості випадків відмови клієнтів від страхової компанії після закінчення договору страхування дозволить підвищити її прибуток на 25–85 % [1]. Тому встановлення довготривалих посередницько-страхових відносин на партнерських засадах стає важливим чинником у реалізації полісів, оскільки споживачі зацікавлені не лише у повноцінних страхових послугах, а й у сучасному рівні обслуговування.

Висновки і пропозиції. Таким чином, на вітчизняному страховому ринку більшість страхових послуг реалізується клієнтам безпосередньо страховими компаніями, тоді як на розвинутих ринках вони розповсюджуються через страхових посередників. Ситуація значно погіршилась в умовах макроекономічної нестабільності, про що свідчать як кіль-

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

кісні, так і якісні показники функціонування ринку страхових посередників. У результаті низький рівень розвитку страхового посередництва суттєво стримує збільшення обсягів страхового захисту. Отже, незважаючи на те, що ринок страхових посередників в Україні знаходиться на стадії становлення, необхідно забезпечити формування посередницько-страхових відносин, які відповідають міжнародним нормам і які викликають довіру в суспільстві. Створення умов, які сприятимуть посередницькій активності на страховому ринку, стане важливим чинником виходу страхового ринку з кризи.

Список використаних джерел

1. *Бастричев В. С.* Посередницький страховий ринок України: маркетингові аспекти / В. С. Бастричев, Є. М. Зубермежа // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 633. – С. 32–38.
2. *Вовчак О. Д.* Страхова справа : підручник / О. Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 391 с.
3. *Гончарук В.* Кто такой в Украине «страховой брокер» и «страховой агент»? [Електронний ресурс] / В. Гончарук // Власть денег. – 2008. – № 167. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/08/02/19/3389>.
4. ДИРЕКТИВА про посередництво у страхуванні 2002/92/ЄС ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПАРЛАМЕНТУ ТА РАДИ від 9 грудня 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/docs/EU/Директива%202002_92.pdf.
5. *Про страхування* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. *Панченко О. І.* Регіональні аспекти розвитку страхового ринку України / О. І. Панченко, М. В. Дубина // Вісник Чернігівського технологічного університету. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – Вип. № 38. – С. 102–115.
7. *Плиса В. Й.* Страхування : навч. посіб. / В. Й. Плиса. – К., 2006. – 392 с.
8. *Приказюк Н. В.* Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання [Електронний ресурс] / Н. В. Приказюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780>.
9. *Ткаченко Н.* Шляхи розвитку посередництва на страховому ринку України / Н. Ткаченко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 6. – С. 77–84.
10. *Удосконалення системи регулювання страхового посередництва в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U4_ukr.pdf.
11. *Українська федерація ubezpieczenia* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufu.org.ua/ua/news/publications/6984>.