

# THE MODEL OF INTERACTION BETWEEN INSURANCE INTERMEDIARIES AND INSURANCE COMPANIES IN THE ASSURANCE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET

Nataliia KUDRIAVSKA<sup>1</sup>

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

**Abstract.** *The purpose* of this paper is the investigation of the model of interaction between insurance intermediaries and insurance companies in the assurance of sustainable development of the insurance market. *The methodology* is based on the new studies and books. It is underlined the importance of potency and effectiveness of this model, its influence on the insurance market stability. It is analysed the European experience and specific of Ukrainian insurance market. The main ways for improving its model and ways of its practical realization are characterized. *Results.* The problems that exist in the broker market in general are connected with an ineffective state policy. In particular, we can say about the absence of many laws, acts, resolutions, which explain what a broker have to do in case of different problems with insurance companies, another brokers and clients. At the same time, the problem of distrust to national brokers exists. It provokes a decline of the demand for their services and so on. However, it is possible to solve these problems. *Practical implications.* For this, it is necessary to do some acts. The first one is to implement resolutions that regulate relationships between insurance brokers and insurance companies, clearly regulate the model of its interaction. This model affects the stability of the insurance market in general. The second is to find methods of solving problems of the increase in insurance culture of the population (for example, by the way of advertisement). The third one is to solve problems connected with the appearance of foreign brokers in the insurance market of Ukraine. Actually, the Ukrainian market of insurance brokers is not developed enough. That is why it needs big changes and reforms. *Value/originality.* Among alternatives of the strategic development of insurance, the method of quick liberalization and gradual development is distinguished. According to the liberal way, it is possible to transfer to the market mechanisms of functioning of insurance both in the inside and outside markets. The gradual development includes the state defence of national companies until they will be competitive.

**Key words:** interaction model, insurance market, insurance intermediary, insurance company, effectiveness, stability, European experience, specific of Ukrainian insurance market.

**JEL Classification:** R14, D18, P2

## 1. Вступление

Модель взаимодействия страховых посредников и страховых компаний играет важную роль в обеспечении стабильного развития страхового рынка. От того, насколько рынок есть стабильным и прогнозируемым, зависит его эффективность, в частности способность привлекать страховщиков, а также возможность платить им страховые компенсации.

Отдельные аспекты исследованной проблемы анализируются в работах современных украинских ученых-экономистов. В частности, системное видение модели взаимодействия страховых посредников и страховых компаний представлено в работах В. Базилевича, О. Власенко, З. Варналий, Р. Пикус, О. Чер-

няка, А. Старостиной, Н. Крылова, В. Петровского и др. О. Гаманкова изучала рынок страховых услуг Украины с позиций роли на нем страховых посредников и страховых компаний. В. Бубенко исследовал страховые услуги как такие, что оказываются страховыми посредниками и страховыми компаниями; Д. Козенков, Л. Богачова, О. Богачова обращались к вопросам законодательного регулирования деятельности страховых посредников и страховых компаний. В. Фурман акцентировал внимание на необходимости усовершенствования государственного регулирования деятельности страховых посредников и страховых компаний в Украине путем внедрения новых нормативных актов. В общем существует ряд научных работ, посвященных изучению модели

*Corresponding author:*

<sup>1</sup> Department of Insurance, Banking And Risk Management, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

E-mail: natakudryavskaya@gmail.com

взаимодействия страховых посредников и страховых компаний в Украине и других государствах Европы и США. В то же время есть необходимость представить системное научное видение модели взаимодействия страховых посредников и страховых компаний в Украине, апеллируя к опыту и урокам мировых страховых рынков. Цель статьи – проанализировать специфику модели взаимодействия страховых брокеров и страховых компаний в обеспечении стабильного развития страхового рынка. Задания статьи определяются анализом специфики этой модели на просторах украинского страхового рынка, обращением к особенностям модели взаимодействия страховых посредников и страховых компаний в мире, а также определении ее влияния на стабильное развитие страхового рынка.

## 2. Страховые посредники на современном рынке

В соответствии с действующим законодательством Украины, страховые брокеры могут вести свою деятельность только после того, как они зарегистрированы в государственном реестре страховых брокеров, который формируется и контролируется Госфининс-луг. В большинстве стран законодательство, которое регулирует деятельность страховых посредников, предполагает порядок их регистрации, требования к уровню профессиональной подготовки и предоставления информации, а также необходимость финансовых гарантий покрытия ответственности, которая возникает в процессе посреднической деятельности. Сам факт регистрации посредника определяет наличие предыдущего этапа получения разрешения и предшествующую ему проверку квалификации. Все зависит от критериев, которым должен соответствовать страховой посредник, а также от того, насколько сложным есть процесс прохождения регистрации. В этом понимании регистрация, что производится без постановки требований к страховому посреднику, есть очень рискованной и опасной. Ведь она, с одной стороны, дает возможность вести статистический учет, но, с другой, не может сформировать у клиента чувство защищенности и гарантированности. Смотря на это, такая ситуация дает основания вести речь о том, действительно ли посредник владеет квалификацией. Если ее нет, то это становится очевидным фактом.

То есть, на сегодняшнем страховом рынке Украины регистрация страховых посредников есть фактически формальным и условным актом. В то же время заданием регистрации есть решение, по крайней мере, двух заданий. Во-первых, дать разрешение контрольно-ревизионным службам и клиентам проверять деловые связи посредников, а также по возможности сгруппировать их за четкими категориями. Во-вторых, очень важным есть осуществле-

ние проверки того, насколько посредник отвечает определенным критериям. Реализация этих аспектов обуславливает стабильность страхового рынка.

Профессиональная компетентность страховых посредников – это существенный и определяющий элемент защиты страховиков, поэтому необходимо систематически проводить мероприятия, которые были бы направлены на получение страховыми посредниками общих, коммерческих, профессиональных навыков и знаний. Содержание квалификационных требований в разных странах есть отличительным, таким, что зависит от особенностей национального страхового рынка. Так, Международное бюро страховиков и перестраховиков (объединение национальных профессиональных ассоциаций страховых посредников Европейского Союза) в своей резолюции от 7 октября 1992 г. предлагает установить программу обучения с минимальным объемом в 300 часов за период на 18 месяцев. Здесь обязательным есть сдача экзаменов после курса обучения. В Украине же сегодня такой возможности не существует (Blashchuk, 2010).

В том случае, когда посредники неудовлетворительно исполняют свои обязанности, и при этом их клиенты терпят финансовые лишения, последние должны обязательно получить компенсацию. Оказание таких финансовых гарантий требуется в первую очередь от брокеров. В общем принято считать, что страховые компании несут полную финансовую ответственность за профессиональные действия своих агентов. При этом возникает ряд проблем, если речь идет о тех агентах, которые работают на несколько страховых компаний. По поводу страховых брокеров, то существуют некоторые виды гарантий покрытия их профессиональной ответственности. Наиболее распространенным, а в многих странах обязательным, есть страхование профессиональной ответственности страховых брокеров. Существует также такой вид гарантии, как банковский депозит. В то же время на украинском страховом рынке до этого времени отсутствует механизм оказания финансовых гарантий со стороны страховых посредников.

Фактически в Украине, где большое количество населения осуществляет страхование только через определенную необходимость (в основном при оформлении кредитов, страховании авто, страховании поездок за границу и т.п.) институт брокерства пока что переживает процесс своего постепенного «приживания» и поиска доверия со стороны страхователей. Больших страховых брокеров на территории Украины до этого времени работает мало. Фактически все они в основном работают с корпоративными клиентами. Основному количеству обычных граждан большинство посредников предлагают самые распространенные виды страхования, в частности страховки автомобиля, недвижимости, очень редко – медицинское страхование и страхова-

ние жизни. То есть, главной отличительной чертой страхового брокера от страхового агента есть то, что агент работает непосредственно на страховую компанию, а брокер не привязан к никакой страховой компании, он действует самостоятельно, работает на себя.

### 3. Страховые компании и страховые посредники

От того, насколько эффективно будет действовать этот механизм, зависит стабильность страхового рынка. В общем, главное отличие между оказанием услуг страховой компанией и страховыми посредниками определяется тем, что посредники могут сделать скидку и дать консультацию страховику. На сегодня механизм взаимодействия страховых компаний, страховиков и страховых брокеров в Украине находится только на начальном этапе развития, он формируется.

Заданием страховых брокеров есть максимальное содействие завлечению финансовых ресурсов страховиков. Это происходит путем консультирования страховиков по поводу видов страховых продуктов, которые предлагают разные страховые компании. То есть, речь идет о продвижении страховых продуктов на рынок страхования. Урегулирование убытков дает возможность залучить больше потенциальных клиентов в страховые компании. То есть, брокер, оказывая помощь страховым компаниям в расширении и развитии своего рынка, содействует повышению уровня и культуры страхового рынка Украины, его приближению к мировым требованиям и стандартам. По поводу страховиков, то заданием страховых брокеров есть систематическое и надежное оказание гарантий за выплатами и компенсаций за страховыми случаями. Именно это может существенно изменить менталитет населения по поводу покупки страховых продуктов. Так, обратившись к брокеру, клиент может сэкономить время на поиски будущего страховика. Учитывая то, что брокер постоянно проводит отбор страховых компаний, именно от посредника клиент имеет возможность получить на выбор список из 5–10 уже проверенных брокером компаний с описанием цены, специфики их услуг. В то же время для получения такой информации самостоятельно клиент должен потратить значительное количество времени. Кроме того, брокер оказывает консультации клиенту по поводу самого процесса страхования. Учитывая то, что фактор цены имеет для клиента очень важное значение, брокер получает возможность помочь найти дешевую и в то же время надежную страховку. Если клиента больше всего интересует качество продукта страхования, то брокер может доступно объяснить ему предложенные несколькими страховыми компаниями полисы. Окончательный выбор страховой компании клиент

делает самостоятельно, после чего они с брокером подписывают страховой договор. Соответственно с этим договором, брокер берет на себя обязательства с обслуживания клиента, то есть, он не только приводит его в страховую компанию, но и обязывается консультировать и сопровождать при наступлении страхового случая. Также брокеры оказывают помощь своему клиенту на протяжении всего термина страхования. Заданием страхового брокера есть не только оказание услуг и советы, но и в случае наступления страхового случая он должен контролировать то, чтобы страховая компания исполняла свои обязательства по поводу компенсации убытков клиента. Если страховая компания не исполняет эти обязательства, то брокер должен внести эту компанию в так называемый «черный список» и больше не рекомендовать ее своим клиентам. Таким образом, своей деятельностью брокер формирует здоровую конкурентную среду между страховиками. Честная конкуренция есть важным фактором стабильности страхового рынка. В то же время такие услуги брокера могут стоить клиенту около 15–20% от цены всей страховки. Необходимо подчеркнуть, что брокер должен осознавать свою ответственность перед страховым рынком, которая заключается в том, чтобы не понижать цены до неэкономического уровня. Финансовая стабильность страховиков важна и для брокера, и для его клиента. То есть, развитие института страховых брокеров влияет на общее развитие страхового рынка в Украине, помогает стране выйти на мировой страховой рынок и занять на нем достойное место. Впрочем, сегодня очень медленно развивается процесс участия страховых брокеров в страховом рынке Украины. Для осознания причин этого необходимо провести глубокое исследование страхового брокеража в Украине.

### 4. Современный брокераж в Украине

В общем, состояние развития страхового брокеража в Украине характеризуется такими аспектами, как количество брокеров, соотношение между количеством брокеров и страховых компаний, величина страховой премии, что была получена непосредственно на расчетный счет от брокера, доля рынка, которая обслуживается брокерами (Bubenko, 2010). Количество страховых брокеров в Украине на протяжении последних пяти лет постоянно уменьшается. Этот факт должен вызвать внимание со стороны страхового рынка и общества, ведь фактически постепенно исчезает очень важный для существования рыночных отношений институт страховых брокеров. В экономически развитых странах на одну страховую компанию приходится несколько десятков страховых брокеров, которые обслуживают рынок.

В то же время в Украине в конце 2005 г. в реестре Госфинуслуг было зарегистрировано 80 брокеров, в

2006 р. – уже 78 брокеров, в 2007 р. – 69 брокеров, в 2008 р. – 68 брокеров, в 2009 р. – 65 брокеров, в 2014 р. – 61 брокер, в 2015 р. – 60 брокеров, в 2016 р. – 59 брокеров. Для сравнения приведем факты по поводу других стран. Так, в маленькой Швейцарии сейчас зарегистрировано около 3000 брокеров в сфере страхования и перестрахования. Конечно, там и предложение на услуги страхования значительно выше, но разница все же существенная. Кроме того, она говорит о том, что институт брокеража в экономически успешных странах активно развивается. Таким образом, он есть важным для эффективного функционирования страхового рынка. Как свидетельствуют расчеты экспертов, страховые брокеры в Украине обслуживают только 5% страхового рынка. В то же время в США и Канаде они работают с 95% страхового рынка, в Италии – с 92%, в Германии – с 87%. В Западной Европе одну страховую компанию обслуживает 10 брокеров, а в Украине для 20 страховиков работает только один брокер.

Уменьшение страховых брокеров на рынке страхования связано в первую очередь с возникновением проблем с выплатами вознаграждения. Так, в г. Киеве и Киевской области действует 42 брокера, что составляет почти 64% от их общего количества по отношению к другим регионам Украины. В то же время существуют целые регионы, где эти институты почти полностью отсутствуют. В основном это Западная и Центральная Украина. Этот факт свидетельствует о неравномерности распространения страховых услуг в разных регионах Украины. Необходимо подчеркнуть, что в Украине развитие страхового брокеража находится по существу на начальном этапе.

## 5. Основные тенденции развития страхового брокеража в Украине

В общем, основными тенденциями есть такие. Первая – наименее развитым есть страхование жизни. Это можно объяснить тем, что страхование жизни не имеет такого широко развитого сектора рекламы и его предложение на рынке страхования есть минимальным. На протяжении 2010–2016 гг. динамика страхования жизни почти не изменилась. Вторая – личное страхование составляет 1,78% всех полисов, которые предлагают брокеры. Имея большую часть подписания договоров, чем в страховании жизни, личное страхование приносит больше прибыли непосредственно брокерам и страховым компаниям. Третья – ведущую роль в страховании занимает страхование имущества. Это можно объяснить тем, что, во-первых, при получении кредита в банке обязательно нужна страховка, во-вторых, имущество страхуется, когда существует вероятность стихийного бедствия. Четвертая – страхование ответственности есть наиболее распространенным видом стра-

хования при подписании обязательств и при наличии возможности невыполнения партнером условий договора. Его часть на рынке страхования равна почти 10%. Пятая – наиболее распространенным и прибыльным есть обязательное страхование. Имея самый большой показатель подписания договоров, оно приносит 70,7% прибыли. То есть, главную часть рынка страховых услуг составляет страхование имущества, а самую меньшую – страхование жизни. Это можно объяснить проблемами в экономическом развитии страны (в частности, на протяжении последних лет), стихийными бедствиями, предложением и спросом на страховые полисы и т.п.

Таким образом, за статистикой, около одной трети страховых полисов на страховом рынке Украины реализуют именно брокеры. Главные плюсы покупки полиса через брокеров – это оказание консультации в процессе покупки полиса. Но наиболее полезными страховые брокеры будут тогда, когда непосредственно наступает страховой случай. В некоторой степени по-другому выглядит ситуация со страховыми агентами, которые заинтересованы только в том, чтобы продлить действие максимального количества полисов. При этом их практически не интересует то, что будет происходить дальше с клиентом. Именно поэтому много страховых агентов с такой целью выдают себя за страховых брокеров (Furman, 2006). Если агенты сегодня пытаются представить себя как брокера, то остальные, в свою очередь, пытаются приблизиться к агентам. Большинство страховых брокеров сегодня имеют и брокерскую, и агентскую структуры. В то же время необходимо подчеркнуть, что ни классические брокеры, ни брокеры-агенты сегодня не могут гарантировать своим клиентам выплаты компенсации при наступлении страхового случая. Так, в европейских странах все брокеры обязаны страховать свою ответственность. Если застрахованное лицо по их вине несет убытки, то оно может получить финансовую компенсацию за полисом ответственности. Но существуют случаи, когда брокеры добровольно страхуют свою ответственность, чтобы поддержать собственный имидж и сделать безопасной свою деятельность. Бывали случаи, когда посредники самостоятельно выплачивали компенсации клиентам. Они считают, что это дешевле, чем терять свою репутацию на рынке (Varnalij, 2004).

То есть, основной проблемой в развитии страхового посредничества есть то, что сегодня на рынке страхования еще не достаточно определены проблемы с вознаграждением. В мировой практике вознаграждение согласовывается со страховиком и высчитывается из суммы страхового платежа. В то же время в Украине существуют некоторые противоречия в законодательстве по поводу комиссионного вознаграждения страховым брокерам. Так, согласно с действующим законодательством, оплата за оказан-

ную комиссионером (брокером) услугу осуществляется в порядке, определенном сторонами в договоре (Bubenko, 2008). Но ему дается право отсчитать принадлежащие ему за договором суммы с денежных средств (страхового платежа), что пришло к нему. Именно здесь возникает проблема касательно расчетов с брокером, потому что для это существует много препятствий. Так, если брокер самостоятельно отсчитывает сумму с денежных средств, то он может иметь проблемы со страховой компанией или не получить вознаграждения вообще. Такие противоречия могут привести обоих представителей в суд. Это происходит потому, что, согласно с юридическими нормами и положениями, брокер не имеет права на подписание договора со страховиками и получение от них комиссионного вознаграждения.

Эти аспекты должны быть прописаны в профильных законах, которые регулируют вопросы страхования и функционирования рынка финансовых услуг. Но таких положений в Законах Украины «О страховании» и «О финансовых услугах и государственном регулировании рынка финансовых услуг» нет. Также Украина не может отделиться от мировых тенденции в развитии страхового посредничества. В связи с этим правительство Украины пытается достигнуть мировых стандартов. Так, на это время стал возможным выход отечественных страховых брокеров на международный рынок и выход иностранных брокеров на рынок Украины. Учитывая то, что, если Украина пытается «войти» в Европу, то она должна исключить требования действующего законодательства по поводу запрета работы страховых посредников в интересах страховиков-нерезидентов (Vazylevych, 2006).

Так, 10 апреля 2008 г. в рамках ратификации договора о вступлении Украины в СОТ Верховная Рада приняла изменения к Закону Украины «О страховании». Этим было значительно улучшено условия входа в Украину иностранных страховых и перестраховых брокеров. В частности, была отменена норма касательно брокеров-нерезидентов, которые имели право оказывать услуги только через постоянные представительства в Украине, должны были зарегистрироваться как плательщики налогов и быть включенными в Государственный реестр страховых и перестраховых брокеров. Как считает много участников рынка страховых услуг, с одной стороны вход иностранных брокеров на украинский рынок может с него вытеснить отечественных представителей, а с другой стороны это дает возможности для выхода украинских брокеров на международный уровень (Matyuhа, 2007).

Все эти изменения были вызваны присоединением нашей страны к СОТ. Так, нерезиденты получили право страховать авиационные, морские и космиче-

ские риски. В будущем в Украину может прийти много иностранных компаний, брокеров и финансовых групп. В то же время существуют недостатки такой политики, ведь субъекты с мировым именем могут вытеснить отечественных брокеров со страхового рынка Украины (Vlasenko, 2006). Уже сегодня выход на наш рынок таких мировых лидеров, как Marsh & McLennan, Willis, AON Limited, Besso Limited и Oakeshott, как правило, связан с приходом в Украину мульти-национальных компаний, а также клиентов, которые обслуживаются у них по всему миру. Такие больше иностранные брокеры размещают на протяжении года не значительное количество очень больших рисков своих клиентов. Таким образом, представительства международных брокеров на территории Украины и отечественные брокеры, как правило, занимают разные рыночные позиции и пока что не могут конкурировать друг с другом.

## 6. Выводы

Таким образом, проблемы, которые возникают на рынке брокерства, в основном связаны с неэффективной политикой государства, в частности, недостающим количеством законов, актов, положений, которые объясняют, что должен делать брокер при наступлении каких-либо противоречий со страховыми компаниями, другими брокерами, клиентами. Также существует проблема недоверия страховиков к отечественным брокерам, что ведет к уменьшению спроса на услуги, которые они оказывают и т.п. Впрочем, все эти проблемы можно решить. Для этого необходимо осуществить несколько мероприятий.

Первое – принять положения, которые регулируют отношения страховых брокеров и страховых компаний, четко регламентируют модель их взаимодействия. Ведь эта модель существенно влияет на стабильность страхового рынка в целом. Второе – найти способы решения проблемы повышения страховой культуры населения (например, путем рекламы). Третье – решить проблемы, связанные с появлением иностранных брокеров на страховом рынке Украины. По сути рынок страховых брокеров Украины еще не достаточно развит, поэтому он требует существенных изменений и реформ.

Среди альтернатив стратегического развития страхования выделяют подход быстрой либерализации и постепенного развития. Либеральный путь предусматривает полный переход на рыночные механизмы функционирования сферы как касательно внутреннего, так и касательно внешнего рынков. Постепенное развитие предусматривает защиту государством национальных компаний, пока они не станут конкурентными.

**References:**

- Bazylevych, V. D. (2006). Strahova sprava Kiev, Znannja, 353 s.
- Blashchuk, T. V. (2010). Stragove pravo Hmelnytskyj, Tsypal A.A, 288 s.
- Bubenko, I. V. (2010). Strahuvannya. Harkiv, HDEU, 104 s.
- Varnalij, Z. S. (2004). Osnovy pidpryjemnytstva. Kiev, Znannya-Pres, 352 s.
- Vlasenko, O.O. (2006). Rozvytok strahovoho rynku Ukrainy. Finansy Ujrajiny, 8, s. 140-145.
- Matyuha, M. M. (2007). Strahovi posluhy. Universytet "Ukrajina", 344 s.
- Bazylevych, V. (2008). Strahuvannya: pidruchnyk. Kiev, Znannja, 1019 s.
- Furman, V. M. (2006). Strahovyj rynek v Ukraini: problemy stanovlennja i rozvytku: Avtoref. Dys... d-ra ekon. Nauk; In-t ekonomiky i prognozuvannja. NANU Kiev, 36 s.

**Наталья КУДРЯВСКАЯ****МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА**

**Аннотация.** *Целью работы* есть исследование модели взаимодействия страховых посредников и страховых компаний в обеспечении стабильного развития страхового рынка. *Методика.* Концепция статьи основана на новейших работах и исследованиях в сфере страхового рынка. Сделано акцент на важности эффективности модели взаимодействия страховых компаний и страховых посредников, ее влияния на стабильность рынка страхования. Анализируется европейский опыт и специфика украинского страхового рынка. Определяются главные пути усовершенствования этой модели и пути их практической реализации. *Результаты.* Проблемы, которые возникают на рынке брокерства, в основном связаны с неэффективной политикой государства, в частности, недостающим количеством законов, актов, положений, которые объясняют, что должен делать брокер при наступлении каких-либо противоречий со страховыми компаниями, другими брокерами, клиентами. Также существует проблема недоверия страховиков к отечественным брокерам, что ведет к уменьшению спроса на услуги, которые они оказывают и т.п. Впрочем, все эти проблемы можно решить. *Практическое значение.* Для этого необходимо осуществить несколько мероприятий. Первое – принять положения, которые регулируют отношения страховых брокеров и страховых компаний, четко регламентируют модель их взаимодействия. Ведь эта модель существенно влияет на стабильность страхового рынка в целом. Второе – найти способы решения проблемы повышения страховой культуры населения (например, путем рекламы). Третье – решить проблемы, связанные с появлением иностранных брокеров на страховом рынке Украины. По сути рынок страховых брокеров Украины еще не достаточно развит, поэтому он требует существенных изменений и реформ. *Значение/оригинальность.* Среди альтернатив стратегического развития страхования выделяют подход быстрой либерализации и постепенного развития. Либеральный путь предусматривает полный переход на рыночные механизмы функционирования сферы как касательно внутреннего, так и касательно внешнего рынков. Постепенное развитие предусматривает защиту государством национальных компаний, пока они не станут конкурентными.