Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2016; 3(180): 42-47
УДК: 368
JEL: classification G22
DOI: http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2016/180-3/7

Д. Нестерова, канд. екон. наук, асист.,
Н. Кудрявська, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

# РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В РОЗВИНУТИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

*У статті розглянуто традиційну та багатоканальну моделі продажів страхових продуктів, визначено роль прямих страхових посередників. Розглянуто міжнародний досвід роботи страхових агентів і страхових брокерів, а також проаналізовано діяльність страхових посередників в розвинених європейських країнах. Визначено основні тенденції та проблеми розвитку прямого страхового посередництва на страховому ринку України в процесі євроінтеграції.*

*Ключові слова: страхове посередництво; страховий агент; страховий брокер; канали збуту страхових продуктів; Директиви ЄС.*

***Постановка проблеми.*** Страхове посередництво є важливою складовою розвитку страхового ринку розвинених країн, що в значній мірі забезпечує його ефективне функціонування і подальший розвиток. Інститут посередництва має суттєвий вплив на формування розвиненої страхової системи, сприяє зростанню економіки та підвищенню рівня зайнятості населення. Євроінтеграційні процеси в Україні вимагають врахування особливостей функціонування національних страхових ринків розвинених країн. Політична та економічна нестабільність в Україні обумовлюють необхідність розвитку на українському ринку таких каналів збуту страхових продуктів, які б зробили більш доступним страхування як для фізичних, так і для юридичних осіб та забезпечили їм надійний страховий захист від різноманітних ризиків, вплив яких надзвичайно зростає в умовах істотної фінансової нестабільності. Необхідність підвищення ефективності реалізації євроінтеграційних процесів в Україні формує актуальність проблеми розвитку страхового посередництва, а також його державного регулювання. Актуальність зазначеної проблеми обумовила мету статті.

**Мета статті** – дослідити тенденції розвитку страхового посередництва в розвинених європейських країнах, а також визначити суперечності та перспективи розвитку страхового посередництва в Україні в умовах економічної нестабільності.

У відповідності до сформульованої мети, у статті були поставлені та вирішені наступні завдання: визначити зміст та завдання страхового посередництва на страховому ринку, охарактеризувати традиційну та багатоканальну модель продажів страхових продуктів, визначити основні тенденції розвитку страхового посередництва в європейських країнах, визначити структуру агентсько-брокерського каналу в "life" та "non-life" страхуванні в розвинених країнах, виокремити суперечності та проблеми розвитку страхового посередництва в Україні на сучасному етапі.

Об'єктом дослідження є страхове посередництво.

Предметом дослідження є тенденції, суперечності та перспективи розвитку страхового посередництва в Україні та розвинених країнах на сучасному етапі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення тенденцій розвитку та особливостей страхового посередництва в розвинених країнах набуває особливої актуальності, оскільки діяльність страхових посередників у світі та в Україні відіграє важливу роль у розвитку страхового ринку, а також є одним із найбільш ефективних інструментів у просуванні та реалізації страхових послуг. Проблеми розвитку страхового посередництва та канали продажів страхових послуг досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема у працях Р. Пікус розглянуто міжнародний досвід діяльності страхових посередників, зокрема у країнах ЄС, США та Канаді, у працях А. Ткаченко – розвиток посередництва на українському ринку страхових послуг, Н. Приказюк та Н. Яременко присвятили увагу дослідженню особливостей діяльності страхових брокерів в світі та в Україні та її державного регулювання, у працях Р. Райнхардта розглянуто сучасні трансформаційні процеси у страховому посередництві в країнах Європейського союзу, А. Сабірова розглядає фактори впливу на співвідношення каналів збуту страхових продуктів на страхових ринках.

Суттєві політичні зміни, євроінтеграційні процеси та особливості сучасного стану економіки України і, зокрема, її страхового ринку формують необхідність дослідження основних тенденцій розвитку страхового посередництва у розвинених європейських країнах.

**Методологія.** Теоретичну та методологічну основу дослідження склали загальнонаукові та специфічні методи пізнання, зокрема: метод аналізу та синтезу – при визначенні сучасних підходів до розгляду особливостей діяльності страхових посередників, метод економіко-статистичного аналізу – при дослідженні тенденцій розвитку страхового посередництва в європейських країнах та в Україні. Виявлення частки премій від страхових агентів і брокерів в загальному обсязі страхових премій та ВВП країн-членів Європейського Союзу і в Україні здійснювалось за допомогою методів порівняння, систематизації та узагальнення фактичних даних.

**Результати**. За даними Світової федерації страхових посередників (WFII), страхове посередництво збільшує позитивний ефект від страхування в цілому та сприяє наданню якісних страхових послуг. Діяльність страхових посередників підвищує доступність вигод для учасників страхового ринку, а за рахунок зменшення витрат на страхування на всіх ринках, страхові посередники сприяють поліпшенню економічної ситуації в країні.

Страхове посередництво слід розглядати з точки зору прямих страхових посередників (агенти і брокери) та непрямих страхових посередників (андеррайтер, сюрвеєр та інші). Прямі страхові посередники відіграють важливу роль у просуванні страхових послуг від страховика до споживача, в консультаційному супроводі споживача страхових послуг на етапі укладання, виконання, модифікації і припинення договору страхування або перестрахування, в той час як непрямі посередники оцінюють страхові ризики та збитки.

На страховому ринку Європейського союзу (ЄС) регулювання діяльності прямих страхових посередників здійснюється на двох рівнях: національному і загальноєвропейському. Правові основи регулювання діяльності страхових посередників в різних країнах мають свої особливості. В цілому до діяльності страхових брокерів висуваються більш суворі вимоги, ніж до діяльності

© Нестерова Д., Кудрявська Н., 2016

страхових агентів, оскільки за результати діяльності агентів відповідає сам страховик, а брокер є незалежною особою, що здійснює діяльність в інтересах страхувальника та, або перестраховика.

Основним документом, що регулює діяльність страхових посередників у Європейському Союзі впродовж 2002-2015 рр. була Директива № 2002/92/ ЄС від 9 грудня 2002 року "Про страхових посередників". Проте 2 лютого 2016 року була опублікована нова Директива ЄС про страхове посередництво (IDD), яка була офіційно підписана 20 січня 2016 року президентами Ради і Європейського парламенту. Дана Директива (IDD) вступає в силу через 20 днів після публікації (23 лютого 2016), а державам-членам надається два роки для її імплементації (до 23 лютого 2018 г.).

У європейських країнах прямі страхові посередники відіграють одну з ключових ролей у процесі страхування. З точки зору страхувальника участь посередників дозволяє:

- виявити наявні ризики для клієнта;
- гарантувати, що клієнти будуть проінформовані щодо наявних ризиків, які вони можуть застрахувати;
- розширювати інформаційну обізнаність клієнтів;
- надавати допомогу з врегулювання наслідків страхового випадку.

З точки зору страховиків участь страхових посередників дозволяє:

- полегшити вихід на страховий ринок нової страхової компанії, при цьому без понесення витрат на створення дистриб'юторської мережі, оскільки є ширшою клієнтська база. Це важливо з точки зору розвитку єдиного європейського ринку;
- створювати нові та інноваційні страхові продукти;
- знизити витрати на пошук нових клієнтів;
- посередники сприяють законному врегулюванню претензій, що пов'язані із настанням страхових випадків [1].

Страхові посередники є важливими учасниками страхового ринку, що вказують на ступінь його розвитку, зрілість та ефективність функціонування. Канали збуту страхових продуктів на сучасному етапі характеризуються значною різноманітністю та багатофакторністю. Виділяють найбільш просту традиційну модель дистриб'юції страхових продуктів, що передбачає надання страхових послуг через прямий продаж від страховика до страхувальника, або через страхових посередників (рис. 1).

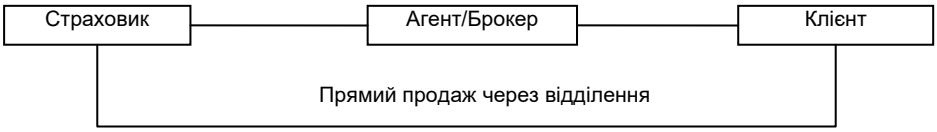


**Рис. 1. Традиційна модель продажів страхових продуктів**

*Джерело: [2].*

Традиційна модель певним чином обмежувала можливості страховика у розширенні каналів збуту страхових продуктів та підвищувала конкуренцію на страховому ринку певної країни, що в подальшому вплинуло на розвиток багатоканального продажу страхових послуг за участю страхових посередників та інших учасників (рис. 2).

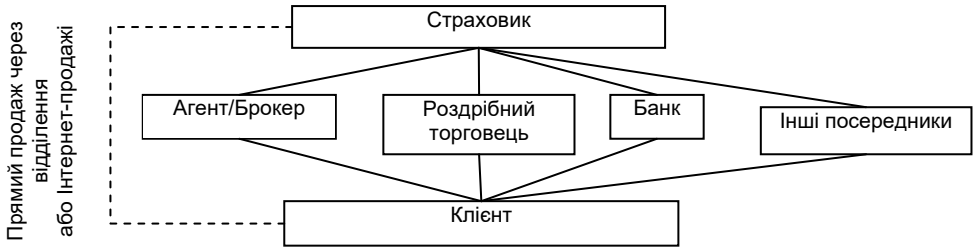


**Рис. 2. Сучасна модель багатоканальних продажів страхових продуктів**

*Джерело: [2].*

Співвідношення між каналами збуту страхових продуктів різних страхових ринків залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є:

- рівень розвитку економіки та фінансового ринку країни;
- національні традиції і особливості менталітету;
- рівень життя населення;
- стратегія розвитку страхового ринку;
- тип споживача страхової послуги та вид страхової послуги та ін. [3].

Залежно від поєднання зазначених вище факторів структура каналів продажів, а також їх роль і значення для кожного національного страхового ринку є своєрідними.

Разом з тим спостерігаються певні відмінності у тенденціях розвитку каналів продажів в різних країнах.

Станом на 01.01.2014р. кількість осіб, які працюють у сфері страхового посередництва в країнах ЄС перевищила 1,5 млн осіб (у тому числі самозайнятих і частково зайнятих осіб) [5]. Для порівняння у США загальна кількість осіб, які займаються страховим посередництвом у 2014 році налічувала приблизно 1 млн осіб [4].

Важливим показником розвитку страхового посередництва є співвідношення кількості страхових компаній та кількості страхових брокерів на національному страховому ринку. Міжнародна практика діяльності прямих страхових посередників, зокрема страхових брокерів, свідчить про перевищення кількості страхових брокерів над кількістю страхових компаній, а у розвинених європейських країнах дане співвідношення знаходиться на рівні від 23 до 85 брокерів на одну страхову компанію (табл. 1.)

***Таблиця 1.*** **Співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в країнах ЄС та в Україні у 2014 р.**

| Країна | Кількість страхових компаній | Кількість страхових брокерів | Кількість брокерів, що припадає на 1 страхову компанію |
|---|---|---|---|
| Великобританія | 1229 | 104700 | 85 |
| Німеччина | 560 | 46500 | 83 |
| Франція | 395 | 22691 | 57 |
| Італія | 225 | 4762 | 23 |
| Нідерланди | 189 | 5212 | 27 |
| Бельгія | 146 | 8000 | 55 |
| Україна | 382 | 51 | 0,13 |

*Джерело: складено на основі [5, 6].*

Найбільшим національним страховим ринком серед країн ЄС є ринок Великобританії, який характеризується розвиненою мережею страхових посередників, серед яких переважають брокери, ринкова частка яких в середньому складає 80%.

Другий за величиною – національний страховий ринок Франції – характеризується стабільним співвідношенням частки страхових посередників (агентів і брокерів), проте особливістю є переважання на ньому банкострахування.

У багатьох європейських країнах страхові агенти та брокери приносять більше 50% всіх страхових премій в страхуванні життя та ризиковому страхуванні. У 2014 р. найбільша частка продажів страхових продуктів через агентів і брокерів спостерігалась у Німеччині, Великобританії, Бельгії та Польщі, що свідчить про розвинену інфраструктуру національних страхових ринків [6].

При цьому у різних країнах ЄС кількість агентів і брокерів суттєво відрізняється, що певним чином пов'язано із відмінними правилами організації їх діяльності, зокрема мінімальне державне регулювання страхового посередництва здійснюється у Німеччині, Італії, Іспанії, а страховий ринок Франції потребує більшої регламентації професійної етики страхових посередників, у той же час у Великобританії діє складна система регулювання діяльності страхових посередників, що пов'язано із розвиненим страховим ринком (рис. 4).

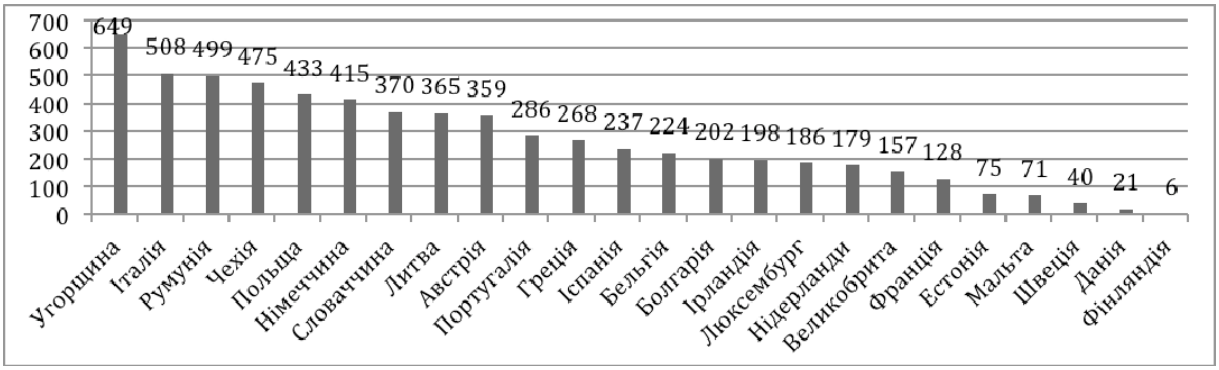


**Рис. 4. Кількість осіб, які працюють у страховому посередництві (на 100000 жителів) у 2013 р.**

*Джерело: складено на основі [5].*

Найбільша кількість працівників у страховому посередництві задіяна в Угорщині, Італії, Румунії, Чехії та Польщі. У Фінляндії їх кількість – найменша (проте це статистичні дані лише по кількості фінських брокерів).

В цілому економічна діяльність страхових агентів і брокерів приносить приблизно 0,6% від загального обсягу ВВП Європейського союзу. Внесок страхового посередництва у ВВП національних економік країн ЄС помітно відрізняється, що пов'язано з відмінностями в обсягах національних страхових ринків та відносної важливості каналу страхового посередництва в кожній країні. Найбільшу частку страхове посередництво приносить у ВВП Великобританії – 1,2%. [5].

Слід зазначити, що характер посередництва та канали продажів страхових продуктів в галузях страхування життя та ризикового страхування різниться і має свої особливості в країнах-членах ЄС (табл.2).

***Таблиця 2.*** **Розподіл страхових премій за каналами збуту страхових продуктів у країнах Європи у 2014 р, %**

| Країна | Прямі продажі | | Непрямі продажі | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Агенти | | Брокери | | Банкострахування | | Інші канали збуту | |
| | life | non-life | life | non-life | life | non-life | life | non-life | life | non-life |
| Бельгія | 23,3 | 19,7 | 6,3 | 11,4 | 36,5 | 60,7 | 33,2 | 7,7 | - | - |
| Німеччина | 4,0 | 4,8 | 48,3 | 58,5 | 25,2 | 25,4 | 19,8 | 6,9 | 2,7 | 4,4 |
| Франція | 15,0 | 34,0 | 7,0 | 34,0 | 11,0 | 18,0 | 64,0 | 13,0 | 3,0 | 1,0 |
| Хорватія | 41,0 | 71,2 | 29,8 | 17,1 | 2,1 | 6,1 | 23,4 | 3,4 | 3,8 | 2,2 |
| Італія | 8,9 | 7,9 | 14,4 | 80,5 | 0,9 | 7,9 | 75,8 | 3,6 | - | - |
| Португалія | 8,6 | 10,8 | 11,3 | 61,2 | 1,1 | 17,1 | 78,7 | 10,2 | - | 0,7 |
| Словенія | 4,8 | 30,2 | 84,3 | 61,1 | - | 5,9 | 10,8 | - | - | 2,2 |
| Туреччина | 8,1 | 6,2 | 10,1 | 67,9 | 0,6 | 11,9 | 81,2 | 14,0 | - | - |
| Фінляндія | - | 43,9 | - | 41,7 | - | 7,6 | - | 6,8 | - | - |
| Швеція | 18,0 | - | 2,0 | - | 28,0 | - | 12,0 | - | 40,0 | - |

*Джерело: складено на основі [7]*

На основі даних таблиці 1 можна зробити висновок, що пряме страхове посередництво в реалізації страхових продуктів є більш поширеним у ризиковому страхуванні, ніж у страхуванні життя, оскільки частка банкострахування та інших каналів збуту в "non-life" страхуванні в більшості європейських країнах є незначною. Цей висновок підтверджує й те, що в 9 з 10 розглянутих європейських країнах частка продажів через прямих страхових посередників (агентів і брокерів) у "non-life" страхуванні складає більше 50%, що вище, ніж у "life" страхуванні, де найбільш поширеним каналом збуту є банкострахування. У Франції, Італії та Португалії саме банкострахування є основним каналом продажу страхових продуктів в сфері страхування життя.

Частка страхових посередників у сфері страхування життя є більшою, ніж у ризиковому страхуванні, зокрема в Австрії, Франції, Іспанії, Великобританії, Португалії, Словенії. Практично ідентичною є частка страхового посередництва у каналах продажів страхових продуктів як у "life", так і "non-life" страхуванні в таких країнах, як Бельгія, Німеччина, Ірландія, Італія, Литва, Португалія та Румунія. У ризиковому страхуванні посередництво є більш поширеним у Великобританії, Ірландії, Естонії, Польщі та Словаччині [8].

У страхуванні життя особливо значною є роль агентів в таких країнах як Італія, Португалія, Словенія, а також Польща, Німеччина, Литва (рис.5).

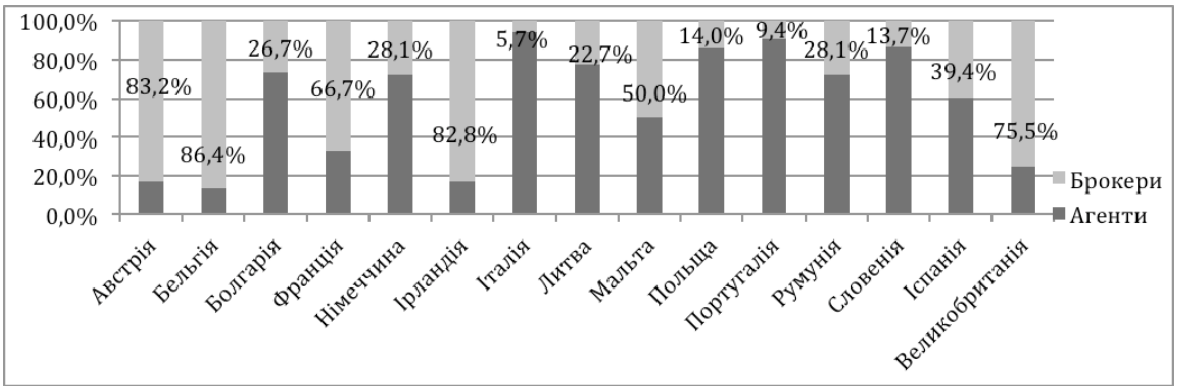


**Рис. 5. Структура агентсько-брокерського каналу в "life" страхуванні європейських країн у 2012 р.**

*Джерело: складено на основі [8].*

Агенти також є найбільш поширеними посередниками у ризиковому страхуванні в 9 країнах-членах (зокрема, Франції, Німеччині, Італії, Португалії, Іспанії), при цьому 7 з цих країн також мають більшу агентську мережу і в страхуванні життя. На відміну, брокерський канал продажу є найважливішим у Великобританії, Австрії, Бельгії, Ірландії, Литві. Хоча слід відмітити, що в 10 з 16 країн частка брокерів у "life" страхуванні є меншою, ніж у "non-life" страхуванні, тобто брокерство є більш поширеним у ризикових видах страхування. Особливе значення цей канал має на страховому ринку Ірландії (де брокери здійснюють 100% посередницьких операцій у страхуванні), Великобританії (91,5%), Бельгії (85,5%) (рис. 6).

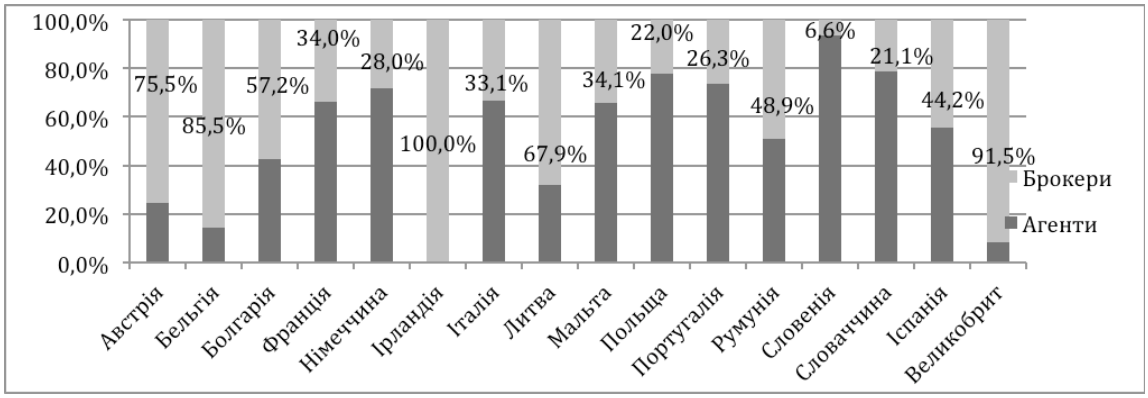


**Рис. 6. Структура агентсько-брокерського каналу в "non-life" страхуванні європейських країн у 2012 р.**

*Джерело: складено на основі [8].*

Необхідно зазначити, що на розвиток страхового посередництва значною мірою впливає стан економіки, а кількість страхових посередників та їх склад залежить від специфіки державного регулювання діяльності страхових посередників, рівня доходів населення і традицій, які історично склалися на страховому ринку цих країн.

В Україні державне регулювання діяльності страхових посередників практично не здійснюється. Нормативно-правові акти регулюють в основному брокерський канал продажів. Так, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг здійснює державний реєстр страхових і перестрахових брокерів (резидентів і нерезидентів). Реєстр та ліцензування страхових агентів на державному рівні не здійснюється.

На українському ринку діє Федерація страхових посередників України (ФСПУ), що була створена з метою сприяння розвитку посередницької діяльності, захисту

прав та інтересів учасників посередницької діяльності на ринку страхових послуг, забезпечення всебічних зв'язків із громадськістю, тощо. Федерація здійснює комплексні рекламно-інформаційні заходи з метою ефективного здійснення посередницької діяльності в сфері страхування, її розвитку та вдосконалення, а також надає статистичну інформацію щодо здійснення страхової посередницької діяльності на страховому ринку України. Федерація страхових посередників України є членом Європейської федерації страхових посередників BIPAR. Проте основні статистичні дані ФСПУ наводить лише за результатами діяльності страхових і перестрахових брокерів.

Кількість страхових брокерів на страховому ринку Україну не відповідає європейським тенденціям та вимогам страхового ринку. При цьому, кількість брокерів, що припадає на одну страхову компанію, протягом 2003-2014рр. суттєво не змінювалась, але має негативну тенденцію до скорочення і у 2014 році складала лише 0,13, тоді як у 2003 р. – 0,22 (розраховано на основі [13]).

Такий характер співвідношення страхових брокерів і страхових компаній є індикатором значної нерозвиненості інфраструктури українського страхового ринку, що перешкоджає ефективній реалізації євроінтеграційних процесів в Україні. Як показує європейський досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути більшою за кількість страховиків, що сприяє підвищенню конкуренції у страховому посередництві та позитивно впливає на якість надання страхових послуг.

Розподіл страхових премій на страховому ринку України, що надходять із посередницького каналу продажу, можливо оцінити з точку зору результатів діяльності страхових і перестрахових брокерів (рис. 7).

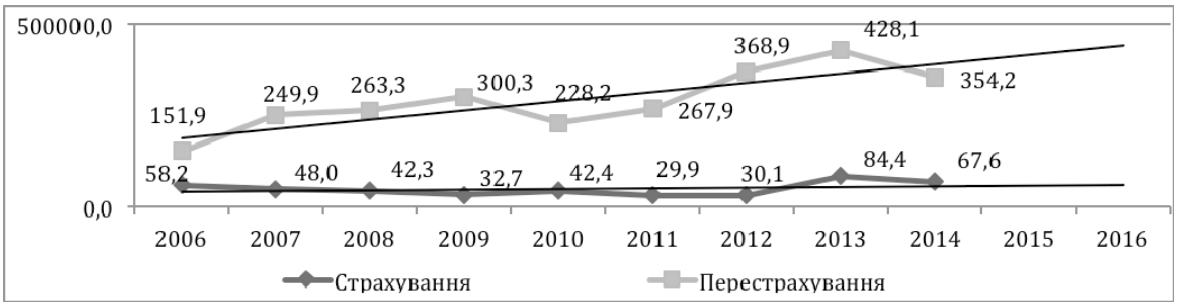


**Рис. 7. Динаміка обсягу страхових премій, що зібрані брокерами в Україні за 2006-2014 рр., тис. грн**

*Джерело: складено на основі [12].*

Так, обсяги страхових премій, що надходять від страхових брокерів за договорами страхування на страховому ринку України за період з 2006-2012 рр. скоротився майже в 2 рази (з 58,2 млн. грн. до 30,1 млн. грн.). Однак у 2013 році відбулося стрімке зростання страхових премій, що генеруються страховими брокерами у 2,8 рази до рівня 84,4 млн. грн. Проте у 2014-2015 знову простежується негативна тенденція до зменшення, а інститут брокерства в Україні є більш розвиненим у перестрахуванні, ніж у страхуванні.

В подальшому в Україні прогнозується зменшення обсягів зібраних брокерами страхових премій як за договорами страхування,так і за договорами перестрахування,що пов'язано із кризою на українському фінансовому ринку, падінням валових страхових премій та зменшенням кількості зареєстрованих брокерів.

Далі розглянемо динаміку зміни узагальнюючого для страхового посередництва показника частки страхових премій, які зібрані брокерами, що розраховується шляхом ділення суми страхових премій, отриманих внаслідок брокерської діяльності, на суму валових страхових премій в країні (рис. 8).

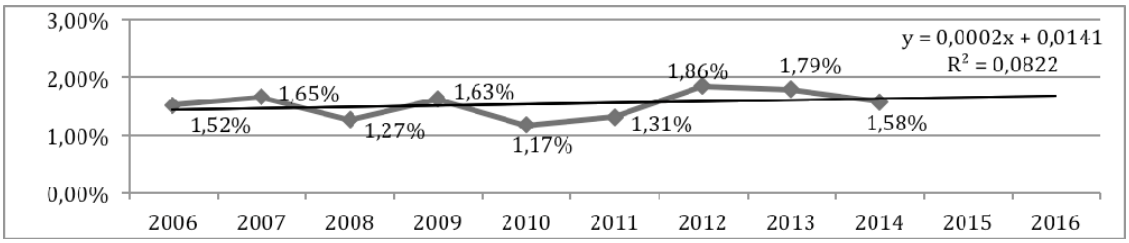


**Рис. 8. Динаміка частки зібраних страхових премій страховими брокерами в загальному обсязі страхових премій в Україні за 2006-2014 рр.**

*Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [12].*

В Україні частка премій, що надходить за рахунок брокерства перебуває на дуже низькому рівні та поступово зменшується (з 1,86% у 2012 р. до 1,58% у 2014 р.), що свідчить про нерозвиненість вітчизняного інституту посередництва на страховому ринку України. У той час як в європейських країнах з розвиненим брокерським каналом реалізації страхових продуктів частка премій, що генерується брокерами, становить 30-60%. Зокрема, у Польщі брокери отримують 19,3% страхових премій у сфері "non-life" страхування. Низькі значення даного показника характерні для таких країн як Хорватія (6%), Словенія (5,5%) та Словаччина (0,7%), тобто країнах, які лише нещодавно стали членами ЄС.

Сучасний стан страхового посередництва в Україні характеризується такими негативними тенденціями, як скорочення обсягів надходжень страхових платежів до страхових брокерів, зменшення кількості договорів страхування, що укладаються за участю агентів і бро-

керів, низький відсоток страхових премій, що генеруються страховими брокерами, у сукупній вартості валових страхових премій (на рівні 1,6%), а також зменшення кількості страхових брокерів в Україні. Негативний вплив на страховий ринок та, зокрема, на страхове посередництво має економічна нестабільність в Україні.

Аналітики фінансового ринку серед багатьох причин нерозвиненості інституту страхового посередництва в Україні особливо визначають проблеми законодавчого регулювання в даній сфері. Інтеграція України до Європейського Союзу включає також адаптацію вітчизняного законодавства до європейського. Тільки тоді воно буде стимулювати розвиток брокерської та агентської діяльності на страховому ринку України [14].

**Висновки та дискусія.** Порівнюючи розвиток страхового посередництва в європейських розвинених країнах та в Україні, можна зробити наступні висновки. Страхове посередництво є важливою складовою європейського страхового ринку, що вливає на його розвиток. Законодавство у країнах ЄС чітко регламентує діяльність страхових посередників, при цьому на початку 2016 р. у ньому відбулись певні зміни.

Внесок сектору страхового посередництва до ВВП країн Європейського союзу оцінюється на рівні 0,6%, а у Великобританії – 1,2%, тоді як в Україні таку оцінку здійснити практично нереально, оскільки страховий ринок в цілому приносить лише приблизно 1,2% ВВП країни, а частка премій отриманих за участю страхових посередників на страховому ринку складає приблизно 1,6% від валових страхових премій (за даними 2014 р.). Прямі страхові посередники (агенти і брокери), а також банкострахування (у страхуванні життя) у розвинених європейських країнах є одними із основних каналів продажів страхових продуктів. В Україні ж канал продажу через страхових брокерів та банкострахування є нерозвиненими.

В Україні існує необхідність постійного моніторингу діяльності страхових посередників з метою підвищення ефективності їх діяльності і тим самим підвищення якості надання страхових послуг в цілому. Існують певні проблеми розвитку страхового посередництва на страховому ринку України, які необхідно вирішувати. В цьому напрямі необхідним є адаптація законодавства до міжнародних стандартів та потреб страхового ринку. Для національного страхового ринку основними складовими євроінтеграційних перетворень має стати підвищення культури споживачів страхових послуг, вдосконалення законодавчої бази з регулювання діяльності страхових посередників і захисту інтересів страхувальників, підвищення професіоналізму страхових посередників, удосконалення документообігу при оформленні угод за участю прямих страхових посередників.

**Список використаних джерел**


1. Роль страхових агентів, страхових брокерів в забезпеченні, поліпшенні якості страхових послуг [Електронний ресурс] // Страховий клуб КНЕУ [сайт]. – Режим доступу: http://pck.kneu.edu.ua/?p=225
2. Digital distribution in insurance: a quiet revolution. Sigma 2/2014 [Електронний ресурс] // Swiss Re: [сайт]. – Режим доступу: http://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2014/06/295-sigma2_2014_en.pdf
3. Сабірова А. Онлай-страхування як альтернативний канал просування та збуту страхових продуктів [Електронний ресурс] / А. Сабірова // Економіка, управління, фінанси: теорія і практика (м. Хмельницький, 11-12 жовтня 2013 р.), 2013. – Режим доступу: http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/01okt13/52.pdf
4. Кількість агентів, брокерів та співробітників в галузі страхування в США [Електронний ресурс] // Statista. The Statistics Portal: [сайт]. – Режим доступу: http://www.statista.com/statistics/194232/number-of-us-insurance-brokers-and-service-employees/
5. The European Federation of Insurance Intermediaries Annual Report 06/2014 – 06/2015 [Електронний ресурс] // BIPAR: [сайт]. – Режим доступу: https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Versicherungsmakler-und-Berater-in-Versicherungsangelegenheiten/BIPAR-annual-report-2014-2015.pdf
6. European Insurance – Key Facts – August 2015 [Електронний ресурс] // European Insurance [сайт]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202015.pdf
7. Related statistics [Електронний ресурс] // European Insurance [сайт]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution
8. Insurance Intermediaries in Europe – September 2012 Report prepared by London Economics for BIPAR [Електронний ресурс] // BIPAR: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bipar.eu/en/library/economic-data
9. Пікус Р. Міжнародний досвід діяльності страхових посередників / Р. Пікус, О. Терещенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 107/108. – С. 20–23. **DOI: 10.17721**
10. Ткаченко А. Посередництво на ринку страхових послуг України / А. Ткаченко, К. Шматко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1, т. 2. – С. 130–132.
11. Яременко Н. Еволюція інституту брокерів на світовому ринку страхових послуг / Н. Яременко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 286–291.
12. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахуванні Федерація страхових посередників України [Електронний ресурс] // Федерація страхових посередників України: [сайт]. – Режим доступу: http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist
13. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html
14. Приказюк Н. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання [Електронний ресурс] / Н. Приказюк // Ефективна економіка. – 2013. – №2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780


**Надійшла до редколегії 11.02.16**

**Д. Нестерова, канд. экон. наук, ассист.,**
**Н. Кудрявская, асп.**
**Киевский национальный университетимени Тараса Шевченко, Киев, Украина**

## РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В РАЗВИТЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

***В статье рассмотрено традиционную и многоканальную модели продаж страховых продуктов, определено роль прямых страховых посредников. Рассмотрен международный опыт работы страховых посредников, а также проанализирована деятельность страховых агентов и страховых брокеров в европейских странах. Определены основные тенденции и проблемы развития прямого страхового посредничества на страховом рынке Украины в процессе евроинтеграции.***

***Ключевые слова: страховое посредничество; страховой агент; страховой брокер; каналы сбыта страховых продуктов; директивы ЕС.***

**D. Nesterova, PhD in Economics, Assistant,**
**N. Kudriavska, PhD Student**
**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine**

## DEVELOPMENT OF INSURANCE INTERMEDIARIES IN THE DEVELOP EUROPEAN COUNTRIES

***The article presents theoretical and practical approaches in determining the features of insurance intermediation. It characterizes the traditional model of selling insurance products and modern multi-channel sales model of insurance services. It identifies the main legal acts that regulate the activities of insurance intermediaries in the European Union.***

***In the article analyzed the activity of insurance intermediaries in the EU. The main channels of sales of insurance products are determined. The shares of premiums of insurance intermediaries in the volume of insurance premiums and in the GDP of the insurance markets of European countries are defined. The number of employees who are involved in insurance intermediary in the European countries is investigated. The European experience of insurance agents and insurance brokers in non-life insurance and life insurance is considered. It's analyzed the activity of insurance brokers in the Ukraine. The main trends and problems of the development of insurance intermediaries in the insurance market of Ukraine are defined.***

***Keywords: insurance intermediary; insurance agent; insurance broker; sales channels of insurance products; EU directives.***