

УДК 368.023.5

Н. В. Приказюк,
к. е. н., доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
О. О. Губанкова,
студентка магістратури,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СЕРТИФІКАЦІЯ СТРАХОВИХ АГЕНТІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

CERTIFICATION OF INSURANCE AGENTS AND PROSPECTS FOR ITS INTRODUCTION IN
UKRAINE

Досліджено зарубіжний досвід сертифікації страхових посередників. Визначено проблеми державного регулювання діяльності страхових агентів. Обґрунтовано доцільність сертифікації та ліцензування страхових посередників в Україні. Розроблені етапи впровадження сертифікації страхових агентів в Україні.

The foreign experience of insurance intermediaries' certification is investigated. Issues of government regulation of insurance agents are defined. The necessity of insurance intermediaries' certification and licensing is grounded in Ukraine. Stages implementations of insurance agents' certification are developed in Ukraine.

Ключові слова: страховий посередник, страховий агент, страховий брокер, сертифікація, ліцензування, атестація, страховий ринок.

Key words: insurance intermediaries, insurance agent, insurance broker, certification, licensing, certification, insurance market.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Вітчизняний страховий ринок відрізняється від західного ринку тим, що в нашій країні ще в повній мірі не сформована потреба в страхових послугах. Суспільство не сприймає страхування та страхових агентів як інструмент захисту свого здоров'я, життя, відповідальності та майна. Однією з ключових проблем недосконалого функціонування страхового ринку експерти виділяють недостатній розвиток діяльності страхових посередників та низький рівень довіри до агентів страхового ринку.

Все це зумовлює необхідність і доцільність вдосконалення регулювання діяльності страхових агентів. Таким чином, для забезпечення цивілізованого розвитку ринку страхових послуг в Україні, необхідно привести вітчизняні регулятивні норми в страховому посередництві до Європейських стандартів та сертифікувати страхових агентів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень показує, що вивченням проблематики діяльності страхових агентів займаються наступні вітчизняні дослідники та практики: В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, Н.В. Гудима, О.М. Залетов, С.Є. Кудик-Плюскіна, Р.В. Пікус, С.С. Осадець, А.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда. Віддаючи належне розробкам вчених у цій галузі, слід зазначити, що подальшого вивчення потребують питання, які безпосередньо стосуються державного регулювання діяльності страхових агентів. Необхідна розробка основних підходів до сертифікації страхових посередників з урахуванням забезпечення прозорості та інформаційної відкритості ринку посередницьких послуг.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розробка підходів впровадження сертифікації страхових агентів для ефективного розвитку страхового ринку України.

Таблиця 1. Види сертифікації страхових агентів і брокерів у США

Страховий посередник	Вид сертифікації
Агенти	<ul style="list-style-type: none"> — Життя / нещасний випадок і здоров'я (Life / Accident and Health) — Майно та відповідальність (Property and Casualty) — Оренда автомобіля (Rental Vehicle) — Страхова гарантія з нерухомості (Mortgage Guaranty Insurance) — Порука (Bail Bond) — По одному виду страхування (Limited Lines) — Зі страхування фізичних осіб (Personal Lines)
Брокери	<ul style="list-style-type: none"> — Життя (Life) — Майно та відповідальність (Property and Casualty) — Зі страхування на базі безлімітного ексцедента (Excess Line (Regular)) — Зі страхування на базі обмеженого ексцедента (Excess Line (Limited))

Джерело: складено авторами на основі [4].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За дослідженням компанії Ernst & Young, 81% опитаних страховальників із 23 країн світу відзначили, що, при укладанні договору страхування страховальнику важливо, щоб був персональний контакт зі страховим посередником [1]. Таким чином, на психологічному рівні страховальники бажають взаємодіяти зі страховим агентом. Це твердження є актуальним для будь-якої країни. Проте, на сьогодні в Україні, на законодавчому рівні не захищені ні інтереси страховальника, ні страхового агента.

Для підвищення довіри до страхування і страхової культури в суспільстві, необхідно скористатися зарубіжним досвідом та запровадити сертифікацію страхових агентів.

Загалом, сертифікація страхових посередників — це встановлення відповідності якісних характеристик страхового посередника (освіта, рівень професійної компетентності) вимогам вітчизняних (міжнародних) стандартів.

Слід зазначити, що сертифікацію страхових агентів не варто асоціювати з атестацією, оскільки мета атестації — визначення кваліфікації агента для перевірки його відповідності займаній посаді, а мета сертифікації — встановлення рівня підготовки, професійних знань, навичок і досвіду фахівця для підтвердження його відповідності встановленим вимогам і визначення його можливостей належним чином здійснювати конкретні дії у сфері страхування. Атестацію проводить роботодавець, а сертифікацію — орган із сертифікації (третя сторона) [2].

У світі існують різні підходи до сертифікації страхових посередників. Аналізуючи зарубіжний досвід, можна виокремити наступні способи сертифікації страхових посередників:

- у школі страхових посередників;
- в об'єднанні суб'єктів страхової діяльності;
- в органі по сертифікації страхових посередників;
- у державному органі нагляду.

Варто зазначити, що в усіх країнах ЄС законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими агентами мінімально необхідної спеціальної підготовки. Проте зміст цих вимог у кожній країні різний. Наприклад, мінімальні терміни професійного навчання можуть становити від двох тижнів до кількох місяців. На органи страхового нагляду спільно з громадськими організаціями покладаються функції контролю за професійною підготовкою і підвищенням кваліфікації страхових агентів. Затверджуються програми навчальних курсів, кваліфікаційні вимоги тощо [3].

У більшості країн сертифікацію здійснює держава. При цьому страхові посередники повинні пройти курси з правових, професійних та етичних аспектів продажу страхових продуктів, і далі скласти державний іспит для отримання сертифікату. Він, як правило, розділений на категорії,

які включають питання страхування життя, здоров'я або загального страхування.

У різних країнах може існувати відмінність у сертифікації страхових посередників залежно від виду страхування. На нашу думку, найбільш широко види сертифікації страхових посередників можна розглянути на прикладі США (табл. 1).

Як бачимо, страхові агенти у США можуть проходити сертифікацію для діяльності у сфері страхування життя, нещасного випадку і здоров'я; майна та відповідальності; оренди автомобіля; страхової гарантії з нерухомості; поруки; одного виду страхування; страхування фізичних осіб.

Слід зазначити, що сертифікація позитивно впливає на розвиток страхового посередництва та страхового ринку загалом. Враховуючи зарубіжний досвід сертифікації, можна виділити наступні переваги запровадження сертифікації страхових агентів:

- 1) підвищення попиту і "вартості" професіоналів на ринку праці;
- 2) формування позитивного іміджу на страховому ринку;
- 3) демонстрація кваліфікаційної надійності страхових посередників;
- 4) виконання вимог міжнародних ринків праці;
- 5) можливість отримати незалежну оцінку якості підготовки посередника;
- 6) надання якісних послуг страховальнику;
- 7) захист від шахрайства з боку страхових посередників, страховальника або страховиків.

На жаль, в Україні на сьогоднішній день відсутня сертифікація страхових посередників, а діяльність страхових агентів регламентується лише такими нормативно-правовими актами, як Цивільний та Податковий кодекси України, Закон України "Про страхування" та Положенням КМУ "Про порядок провадження діяльності страховими посередниками".

У Цивільному кодексі України страхуванню присвячена глава 67, статті якої повністю повторюють статті Закону України "Про страхування", не визначаючи цивільно-правових відносин між страховим агентом і страховиком [5].

З прийняттям Податкового кодексу України, з 1 січня 2012 всі страхові агенти повинні або увійти до штату страхової компанії, або перейти на спрощену систему оподаткування, сплачуючи 5% від розміру комісійних [6].

Варіант поповнення штату страхової компанії не прийнятний у страховому бізнесі, тому що страховикам доведеться додатково оплачувати внесок до державних фондів у розмірі 36,76%. Другий варіант ускладнює роботу безпосередньо страхових агентів, адже тепер їм необхідно зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності, сплачувати щомісячні внески і самостійно вести бухгалтерську звітність.

На нашу думку, в реаліях українського страхового бізнесу, результатом даної норми стане скорочення кількості страхових агентів і зменшення страхових премій.

Щодо Закону України "Про страхування", то в ньому відсутня стаття, яка б класифікувала учасників страхового ринку. Стаття 15 визначає страхових агентів як "фізичних або юридичних осіб, що діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані

зі здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань. Страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення зі страховиком" [7].

Слід зазначити, що, по-перше, це єдина стаття в даному законі, яка зачіпає суть діяльності страхового агента. По-друге, в Законі України "Про страхування" не вказані вимоги до освіти, рівня кваліфікації, відповідальності страхового агента, а також основні принципи його діяльності. По-третє, у зв'язку з прийняттям норми в Податковому кодексі України про перехід страхових агентів на загальну систему оподаткування, доцільно включити в дане визначення: фізична особа-підприємець.

Положення КМУ "Про порядок провадження діяльності страховими посередниками" (пункт 1) визначає поняття "агентської діяльності" та (пункт 2) особливі вимоги до порядку здійснення агентської діяльності [8]. На цьому положення, покликані регулювати діяльність страхових агентів, закінчуються.

Це означає, що всі інші моменти повинні бути прописані в агентському договорі. Але, у свою чергу, відсутній обов'язковий перелік тих аспектів, що мають бути зазначені в агентському договорі. Тобто страхова компанія, при укладенні агентського договору, не зобов'язана враховувати інтереси страхового агента.

На нашу думку, до Положення КМУ "Про порядок провадження діяльності страховими посередниками" доцільно включити перелік обов'язкових розділів агентського договору, такі як:

- дії, які необхідно вчинити страховому агенту від імені компанії;
- повноваження сторін;
- порядок укладення або сприяння укладенню договорів страхування;
- порядок перерахування страхових платежів;
- умови здійснення взаєморозрахунків між сторонами;
- відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання договору;
- порядок і умови виплати комісійної винагороди.

У перерахованих нормативно-правових актах регулюються лише загальні засади діяльності страхових агентів. Тому не лише вчені, але й практики зазначають про недосконалість регулювання діяльності страхових агентів і виділяють ряд проблем у цій сфері.

За результатами проведеного опитування експертів, встановлено, що одні фахівці ринку виокремлюють у діяльності страхових агентів такі проблеми, як зниження кількості страхових агентів з кожним роком (на сьогодні в Україні їх налічується біля трьох з половиною тисяч), можливе шахрайство серед страхових агентів, відсутність регламентації діяльності страхового агента на державному рівні. Інші експерти зазначають, що суттєвими проблемами на сьогоднішній день є такі, як неprestижність професії страхового агента, відсутність у страховиків точної інформації про кількість страхових агентів, відсутність сертифікації страхових агентів. Так, на думку провідних фахівців ринку страхового посередництва в Україні, серед основних проблем розвитку агентської діяльності можна виділити наступні:

- 1) більшість страхових агентів намагаються виконувати функції брокера, працюючи з декількома страховими компаніями, вводячи в оману страховальників;
- 2) страхові агенти не несуть відповідальність перед клієнтами;
- 3) в Україні страхові агенти не навчаються окремими видами страхування для продажу страхових продуктів, тому необхідно впровадити сертифікацію страхових агентів по кожному з видів страхування.

Якщо проаналізувати проблеми, з якими зустрічаються практики ринку, можна виділити один, висловлений практиками ринку, недолік — це недовіра суспільства до діяльності страхових агентів. І один з інструментів вирішення даної проблеми експерти також вбачають у сертифікації страхових агентів в Україні.

Отже, на нашу думку, на сьогоднішній день необхідно розробити прийнятну процедуру сертифікації страхових агентів та запровадити її в Україні. Можна запропонувати наступні етапи впровадження сертифікації страхових агентів:

1 етап. Розробити програму навчання і тестування страхових агентів по базовим поняттям страхування і окремо за спеціалізаціями:

- страхування майна;
- страхування відповідальності;
- страхування життя.

Уповноваженими у розробці програми можуть бути об'єднання суб'єктів страхової діяльності (Ліга страхових організацій України, Українська федерація страхування, Федерація Страхових Посередників України та інші), Моторне (транспортне) страхове бюро України та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Плановий термін розробки може складати 3 місяці.

2 етап. Взнявши за основу Закон Польщі "Про страхове посередництво" і адаптувавши його до українських реалій, прийняти Закон України "Про страхове посередництво" або додати розділ до Закону України "Про страхування".

Уповноваженими у розробці і впровадженні можуть виступити Федерація Страхових Посередників України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Верховна рада України.

При цьому термін розробки може становити 6 місяців.

3 етап. На сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, помістити вимоги до програми навчання страхових агентів у страхових компаніях. В Україні страхові компанії навчають страхових агентів самостійно, оскільки віддавати цю функцію на аутсорсинг недоцільно по відношенню до вартості даних послуг.

4 етап. Організувати круглий стіл з проблематики сертифікації страхових агентів в Україні, запросивши представників страхових компаній, органів влади, об'єднань суб'єктів страхової діяльності, ЗМІ та інших.

Уповноваженими можуть бути: об'єднання суб'єктів страхової діяльності та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

При цьому термін реалізації 3-го та 4-го етапів складатиме 1 місяць.

5 етап. Створити єдиний електронний реєстр страхових посередників в Україні, який буде включати:

- 1) реєстр страхових агентів;
- 2) реєстр страхових та перестрахових брокерів.

Уповноваженим органом може виступити Міністерство Юстиції України.

Орієнтовний термін розробки може складати 6 місяців. 6 етап. Уповноважити по одному університету в кожній з 24 областей України для проведення тестування страхових агентів і подачу результатів в орган нагляду.

Уповноваженими можуть бути 24 університети по областях України

Термін виконання — у перший рік впровадження сертифікації — щомісяця.

7 етап. За результатами тестування Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, вносить дані про страхових агентів в єдиний державний реєстр.

Уповноважений орган — Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Термін виконання — 30 календарних днів.

На основі 7 етапів впровадження сертифікації страхових агентів можна створити наступну таблицю (табл. 2).

З даної таблиці ми бачимо, що процес впровадження сертифікації досить трудомісткий і тривалий. Для запуску перших сертифікованих страхових агентів необхідно як мінімум рік і 3 місяці.

Необхідною є також розробка вимог до процесу сертифікації страхових агентів в Україні. Вимоги до процесу сертифікації страхового агента в Україні можуть бути наступні:

1) проходження курсу навчання в страховій компанії за спеціалізацією;

2) подача заявки про намір здачі іспитів.

3) оплата іспитів за 14 днів до їх проходження (У Польщі — це 150 злотих [9] (366,75 грн.), в США — до 60 \$ [10] (480 грн.).

4) успішна здача іспиту;

5) перевірка уповноваженим органом протягом 30 днів необхідних документів та внесення / відмова вносити страхового агента в єдиний реєстр страхових посередників.

6. Здійснення агентом страхової діяльності після внесення його в базу.

У таблиці 3 перераховані переваги від впровадження сертифікації страхових агентів.

ВИСНОВКИ

Отже, діяльність страхових агентів в Україні регулюють всього 4-ма статтями, яких недостатньо для повноцінного функціонування ринку страхового посередництва. Законодавець покладає відповідальність на страхову компанію і вважає, що всі інші умови співпраці повинні бути прописані в агентському договорі, але при цьому законодавчо не визначається перелік обов'язкових розділів/пунктів такого договору. Тобто страхова компанія при укладенні агентського договору може не враховувати інтереси страхового агента або страхувальника. На нашу думку, в Положення КМУ "Про порядок провадження діяльності страховими посередниками" доцільно включити перелік обов'язкових розділів агентського договору.

Крім того, в нормативно-правових актах України регулюються лише загальні положення діяльності страхових агентів і немає чітких вимог до професійної відповідальності, рівня кваліфікації, співпраці з однією або декількома страховими компаніями. Також відсутній реєстр страхових агентів за допомогою якого можна оцінити рівень розвитку страхових агентів в Україні.

Для покращення ситуації в даній сфері необхідним є впровадження сертифікації страхових агентів в Україні. Ми пропонуємо 7 етапів впровадження сертифікації страхових агентів.

На нашу думку, для покращення ситуації, необхідно, перш за все, внести зміни в чинне законодавство, привести його у відповідність з європейськими нормами. Тільки тоді буде стимулюватися розвиток та процвітання посередницької діяльності в Україні.

Для держави впровадження сертифікації страхових агентів — це інструмент регулювання ринку страхових послуг, а також можливість поповнення бюджету і розвитку економіки в цілому. У страхового агента сертифікація може

Таблиця 2. Етапи впровадження сертифікації страхових агентів

Місяць	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
етап																		
1 етап	■	■	■															
2 етап				■	■	■												
3 етап							■											
4 етап								■										
5 етап									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6 етап																		
7 етап																		

Джерело: складено авторами.

Таблиця 3. Переваги для зацікавлених сторін (стейкхолдерів)

Суб'єкт	Переваги
Страховий агент	— можливість отримати додаткову освіту у сфері страхування; — захист інтересів на рівні держави; — можливість визнання серед колег; — можливість росту по спеціалізації в страхуванні; — підвищення довіри у страхувальників.
Страховальник	— захист інтересів страхувальника на рівні держави; — можливість ознайомитися з кваліфікаційними даними страхового посередника через єдиний державний реєстр; — підвищення довіри до страхового посередника.
Страхова компанія	— можливість підрахунку даних про кількість сертифікованих агентів; — захист від шахрайства та незаконної співпраці страхового агента з іншою страховою компанією; — підвищення довіри у страхувальника.
Держава	— додаткові внески до державного бюджету.
Орган нагляду	— можливість регулювати діяльність страхових посередників на більш якісному рівні.

Джерело: складено авторами.

виступати як стимул до кар'єрного росту і підвищення репутації серед страховиків і страхувальників.

Література:

1. Дослідження компанії Ernst & Young Global Consumer Insurance Survey 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/>
2. Асоціація з сертифікації "Російський Регістр". Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusregister.ru/services/staff-certification/>
3. Макейкіна С. М. Сучасні проблеми інституту страхового посередництва в Росії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sisupr.mrsu.ru/2012-1/PDF/3_Strah/Torgovkina.pdf
4. Інформаційний портал групи компаній "Дедал". Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://info.dedal.ua/professional_associations/40258/
5. Цивільний кодекс України: закон України № 435-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Податковий кодекс України: закон України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Про страхування: закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
8. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: постанова КМУ № 1523 від 18.12.1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
9. Komisja Nadzoru Finansowego. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.knf.gov.pl/index.html>
10. National Insurance Producer Registry. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nipr.com>

Стаття надійшла до редакції 20.02.2013 р.