

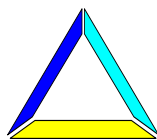
**Концепція ЄС щодо підвищення кваліфікації
страхових посередників і нагляду за їхньою
діяльністю
Німецький досвід і рекомендації для України**

**Фолькер Хенке
Асоціація страховиків ФРН**

Матеріали круглого столу

Київ, 8 лютого 2005 року

Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій



**Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ
при Уряді України**



Вельмишановні пані та панове, любі колеги!

Ефективний продаж страхових продуктів є одним із ключових завдань страхової галузі. Адже питання про те, як продаються страховки, має центральне значення для формування належних відносин між страховими компаніями та клієнтами, а також для іміджу страхової галузі взагалі.

Це слушна причина для того, щоб і Європейська комісія в своїх зусиллях щодо поліпшення правових та організаційних рамок умов діяльності страхової галузі на внутрішньому європейському ринку звернулася до теми посередництва. Я хотів би структурувати мою доповідь про це та про підґрунтя прийняття директиви ЄС у формі відповідей на наступні чотири запитання:

1. Які форми збуту та посередництва існують взагалі, та в чому полягає відповідно їхнє значення?
2. В чому полягає цільова установка та основні моменти директиви про посередництво?
3. Як реалізується ця директива, наприклад, у Німеччині?
4. Які рекомендації можуть бути надані на основі цього досвіду для регламентації посередництва в Україні?

Щодо мого першого питання, стосовно форм посередництва та посередників, то зазвичай розрізняють наступні форми:

- **Безпосередня реалізація:** у такому випадку страховик повністю відмовляється від посередників. Збут чи купівля страхового продукту відбуваються за допомогою пропозицій через листування, Інтернет, телефон і т.п. До клієнтів можна звертатися також через оголошення тощо та закликати їх до налагодження контакту з компанією.

Перевага для клієнтів і компанії полягає, головним чином, у тому, що через відсутність комісійних посереднику витрати на реалізацію страхових продуктів для страховиків є нижчими. Як результат, вища дохідність страхових продуктів створює також переваги для клієнтів.

У зв'язку з тим, що при цій формі реалізації продукту відсутня будь-яка дорадча підтримка клієнта та будь-яке обговорення його індивідуальних потреб, безпосередня реалізація може використовуватися тільки для стандартизованих продуктів (наприклад, обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту).

- Крім того, в Німеччині існує так званий «комплексний продаж». При цьому йдеться про такі випадки, коли страхові продукти продаються у поєднанні з іншими продуктами чи послугами. Як приклад, продаж туристичних страховок туристичними фірмами, організаціями-емітентами кредитних карток, а також продаж автомобільних страховок автосалонами чи фірмами, що пропонують автомобілі в оренду. Ця форма реалізації також придатна лише для стандартизованих і не складних страхових продуктів, які не



вимагають великих витрат на дорадчу підтримку. Для клієнтів це зручна можливість поєднання покупки (чи прийняття іншого рішення) із практичним забезпеченням себе страховим захистом за короткий термін для виконання певного завдання.

- Ще одна форма реалізації можлива в разі **кооперації чи зрощення страхових компаній і банків - це «надання універсальних фінансових послуг»**. Типовим прикладом такої форми реалізації є продаж страхового продукту під час купівлі житла, зокрема такого як, наприклад, поліс страхування життя. У цьому випадку банки та страхові компанії мають спільні інтереси, наприклад, стосовно комісійних за реалізацію страхового продукту з одного боку та розширення потенціалу клієнтів з іншого. Це призвело до виникнення різних форм кооперації та заснування чи придбання страхових компаній банками або ж навпаки.

Проте в більшості європейських країн у царині продажу страхових продуктів, як і раніше, домінують посередники, тобто особи чи фірми, що спеціалізуються на реалізації страховок. Загалом, як Ви знаєте, розрізняють дві групи посередників:

- **страхові агенти**, що працюють на певну страхову компанію чи групу компаній. Вони є самостійними, часто не входять до штатного розпису страхової компанії та працюють на основі трудової угоди, яка детально регламентує їх трудову діяльність. Через це, що стосується організації їхньої роботи, то вони в значній мірі є вільними та отримують за свою діяльність комісійні, а не фіксовану заробітну платню. Правою базою для цього служить представницька чи агентська угода між самостійними юридичними особами. Агент діє за дорученням страхової компанії, що доручає йому виконання певних завдань. У відносинах із страхувальником агент виступає представником страховика.

Є **штатні агенти**, для яких реалізація страховок є їхнім основним родом діяльності. Проте є також **агенти-сумісники**, що займаються продажем страховок паралельно з їхньою основною роботою. Тут мова йде також і про непрацюючих людей або студентів.

У деяких європейських країнах є також **агенти**, що працюють на кілька страхових компаній і яких, наприклад, у Німеччині називають **представниками (агентами) кількох фірм**. Але й вони у відносинах із страхувальниками представляють інтереси тих страхових компаній, представниками яких вони є.

- Інша форма посередників – це **страховий маклер/брокер**. Маклер (брокер) - договірний партнер страховика, але представляє інтереси клієнта у стосунках зі страховою компанією. Клієнт відповідно до договору надає доручення маклеру представляти його у відносинах із страховою компанією і в разі необхідності укласти для нього новий договір про страховий захист. Проте маклер отримує також винагороду і від страхової компанії в разі укладення договору між страховою компанією і клієнтом маклера. Основою для цього є так-звана «згода на куртаж (ди за посередництво макдосередництво макдлеруд страхової компанії виплата маклеру винагороди за посередництво)», через яку фірма висловлює свою



готовність співпрацювати з маклером і у випадку укладення договору сплатити комісійні (куртаж). Таким чином, маклер у багатьох країнах також зобов'язаний представляти інтереси страхової компанії. Те, в якій мірі він при цьому в кожному випадку повинен вибирати якнайкращий продукт (best advice) чи тільки давати розумну пораду, регламентоване в окремих країнах по-різному. Взагалі, маклер несе перед клієнтом цивільну відповідальність за помилки, що він їх допустить під час виконання перебраного на себе завдання.

Яке ж значення різних форм реалізації страхових продуктів на практиці? Обов'язкові точні цифри для всіх країн ЄС мені не відомі, проте опубліковані дані відображають чітку тенденцію: у більшості країн **домінує реалізація страхових продуктів через посередників**. Так, наприклад, у Німеччині в 2000 році їхня частка в страховій галузі, не пов'язаній із страхуванням життя, складала 72%, в галузі страхування життя – 65%. Схожими є показники для Італії, дещо нижчими вони є для Франції. Зовсім інша картина у Великій Британії та Нідерландах, де домінує реалізація страхових продуктів через страхових маклерів (наприклад, у Великій Британії їх частка у страховій галузі, не пов'язаній із страхуванням життя, складає 70%, а в галузі страхування життя - 48%). Безпосередня реалізація змогла підвищити страховими страховими компаніями хоча і значно поширилася протягом останніх років, але її показники для Німеччини та Франції є значно нижчими за показники деяких інших країн (насамперед, Данії та Фінляндії). Інші дані представлені в таблиці 1, що додається (див. стор. 11).

Тепер до мого **другого питання щодо причин, які спонукали ЄС до прийняття директиви, що координує цю галузь:**

Європейська комісія переслідує в цій сфері насамперед наступні три цілі:

- 1) Директива має забезпечити вищий фаховий рівень посередників. Це розглядається як надзвичайно важливий чинник для коректного та успішного виконання професійних обов'язків, а також такого, що відповідає інтересам клієнтів.
- 2) Директива має також забезпечити належний рівень захисту для клієнтів, страхувальників.
- 3) Директива має також полегшити транскордонну посередницьку діяльність щодо страхових продуктів через впровадження єдиних приписів для збереження права на вільний вибір місця зайняття підприємницькою діяльністю та забезпечення вільного обігу послуг.

Для цього передбачена не повна гармонізація цієї сфери, а, як і в інших галузях, принцип взаємного визнання кваліфікацій і реєстраційних процедур. Тому в директиві визначені лише мінімальні вимоги, але окремі держави залишають за собою право в разі потреби запроваджувати інші більш суворі вимоги.

Наприкінці 1991 року Комісія підготувала рекомендацію для країн-членів ЄС, відповідно до якої посередницькою діяльністю з поширення



договорів страхування мають право займатись тільки ті особи, котрі виконують відповідні вимоги та занесені до реєстру. Рекомендація не носила обов'язкового характеру і залишила країнам-членам достатньо простору для врахування ними відповідних особливих обставин під час розробки кваліфікаційних приписів і рекомендованого реєстру. Саме професійним об'єднанням належало зайнятись розробкою кваліфікаційних передумов і складенням реєстру страхових маклерів та інших страхових посередників відповідно до умов та обставин їх країни. Підґрунтям цьому слугувало те, що не у всіх країнах ЄС існували законодавчі приписи щодо посередницької діяльності, або ж навіть, якщо існували, то значно розходилися між собою та рекомендаціями. У Німеччині, наприклад, не існувало законодавчої регламентації взагалі.

Після того, як Комісія оцінила реакцію національних урядів як недостатньо конструктивну, восени 2000 року нею було підготовлено пропозицію стосовно затвердження директиви про страхове посередництво, яка пізніше тривалий час інтенсивно обговорювалася. Лише 9 грудня 2002 року ці дебати завершилися ухваленням директиви (2002/92/EG) Європейського парламенту та Ради про страхове посередництво.

Основними моментами цієї директиви є:

- визначення поняття страхового посередництва та різних форм посередників;
- реєстрація страхових та перестраховальних маклерів у компетентній установі їхньої країни походження-члена ЄС;
- вимоги до посередників щодо належних знань та вмінь, визначені країною походження-членом ЄС;
- вимога до посередників щодо наявності у них полісу обов'язкового страхування професійної відповідальності, чинного на всій території ЄС (як альтернатива, перебирання VU на себе цивільної відповідальності);
- процедура нотифікації про початок діяльності в рамках реалізації права на вільний вибір місця для здійснення підприємницької діяльності та вільного обігу послуг, а також відповідна обов'язкова процедура інформування та документування діяльності страхових посередників у їхніх стосунках з клієнтами для країн-членів ЄС.

Іншими словами, директива передбачає існування в кожній країні-члені ЄС законодавчих положень про діяльність страхових посередників. Посередники потребують дозволу на здійснення ними своєї підприємницької діяльності та повинні заноситися до реєстру. Передумовою цього, поряд з укладенням ними договору обов'язкового професійного страхування цивільної відповідальності, є також надійність та солідна кваліфікація посередників. Якщо ж посередник уклав угоду зі страховою компанією, він може уникнути необхідності отримання дозволу в разі, якщо страховик, який є замовником послуги, перебирає на себе цивільну відповідальність за діяльність посередника, перевіряє його надійність і піклується про належну кваліфікацію.



Ця директива повинна бути реалізована до 15 січня 2005 року, проте її реалізація відбулася ще не у всіх країнах-членах ЄС. Навіть у Німеччині кілька місяців тому виникли певні затримки.

А тепер до мого **третього питання щодо досвіду Німеччини**.

Тут я змушений розпочати з певної інформації про підґрунтя питання: на відміну від багатьох інших сфер суспільного та економічного життя розпочати страхову посередницьку діяльність в Німеччині досить просто. На відміну від таких професій, як адвокати, лікарі та ремісники, тут традиційно відсутні вимоги для отримання дозволу на здійснення професійної діяльності, достатньо простої реєстрації в регіональних органах влади.

У зв'язку з тим, що постійно ускладнюються страхові продукти і підвищуються вимоги страхових клієнтів, поточна ситуація виявилася незадовільною і німецька страхова галузь із власної ініціативи 15 років тому розпочала реалізацію програми підвищення та перевірки кваліфікації страхових посередників, які працюють на німецькі страхові компанії. Про подробиці цієї програми підготовки та пов'язані з нею іспити я зараз розповім.

Проте для впровадження цієї програми підготовки існувала ще одна, не тільки "структурна" причина - це жорсткі вимоги до страхового посередництва в контексті возз'єднання Німеччини та проблеми, що впливали з цього. Ще за діяльності останнього уряду НДР була ліквідована монополія державного страхування НДР, і одночасно страховий ринок НДР було відкрито для реалізації продуктів, зареєстрованих у страхових компаніях колишньої Федеративної республіки під наглядом Федерального відомства з нагляду за страховою діяльністю. Природно, що відразу ж після цього численні страхові компанії Федеративної республіки Німеччини, які раніше були засновані на території колишньої НДР, доклали максимум зусиль до залучення нових клієнтів як у НДР, так і на нових федеральних землях Німеччини. Дуже швидко з'ясувалося, що кількість страхових посередників була недостатньою, а багато компаній у свої діяльності опиралися, з одного боку, на посередників, підготовлених в рамках короткострокової програми, а з іншого - на так званий "сітьовий маркетинг", в рамках якого працювали недостатньо підготовлені особи. Така зустріч громадян НДР, які не мали досвіду життя в умовах ринкової економіки, та недостатньо підготовлених посередників призводила до дуже незадовільних результатів. У багатьох випадках через посередників продавались такі страховки, які були непотрібними, або ж недоречними та невідповідними, що спричинило розірвання значної кількості страхових договорів. Все це призвело до погіршення іміджу страхових посередників не тільки у колишній НДР, але й на західних землях також.

Реакцією з боку страхових компаній, об'єднаних у GDV (Спілку підприємств страхової галузі Німеччини), було впровадження обов'язкової програми підготовки для посередників, які працювали на компанії-члени Спілки. Організацію та розробку цієї програми страхова галузь Німеччини доручила організації „**Berufsbildungswerk der**



Deutschen Versicherungswirtschaft“ (BWV) (Установа професійної освіти страхової галузі Німеччини) - спільній структурі, заснованій Спілкою підприємств страхової галузі та Об'єднанням працевдавців страхової галузі, а також рядом страхових компаній, які є членами обох цих спілок. Установа професійної освіти страхової галузі вже кілька десятиліть активно працює у галузі підготовки та підвищення кваліфікації працівників страхових компаній і завдяки цьому набула чудової репутації в цій сфері.

Курс підготовки за фахом спеціаліста страхової галузі був **організований** компетентним управлінням Установи професійної освіти страхової галузі, що розміщений у Кельні. Там зайнято 14 працівників. Вони також курують місця проведення іспитів, загальна кількість яких перевищує 30.

Основна концепція підготовки полягає в тому, щоб надати можливість усім посередникам, залученим страховою галуззю Німеччини, тобто членами Спілки підприємств страхової галузі, залучати до роботи кваліфікованих у фаховому сенсі та ефективних посередників.

Таким чином, головною цільовою групою програми підготовки є незалежні страхові посередники, але компанії можуть відряджати на ці курси та на складення іспитів також і інших партнерів, таких як, наприклад, підлеглих маклерів і т.п.

Метою підготовки є підвищення кваліфікації посередників для надання доброї та цілеспрямованої дорадчої підтримки приватних клієнтів. Це включає як страхування, пов'язане з володінням власної квартири чи власного будинку, так і автомобільне страхування та страхування свійських тварин, але не додаткове страхування, необхідне для ведення справ компанії.

Вимоги щодо попередньої освіти не висуваються, тому програма навчання складена таким чином, щоб опрацьовувалися всі тематичні напрямки, необхідні для практичної діяльності посередника.

Установа професійної освіти страхової галузі відповідає за розробку програми підготовки, що має постійно адаптуватися до поточних потреб, а також за підвищення кваліфікації екзаменаторів і безпосередньо за проведення іспитів. Сюди належить також визначення екзаменаційних питань тощо. Сам курс підготовки проводиться зазвичай у самих компаніях.

Зміст навчання охоплює наступні галузі:

- принципи консультування клієнтів і здійснення продажу
- правові та економічні рамки діяльності страхових посередників
- специфічні базові знання щодо окремих страхових галузей
- базові знання щодо систем матеріального забезпечення у похилому віці (пенсійного забезпечення)
- накопичення коштів на індивідуальне житлове будівництво

Необхідна для допуску до іспиту мінімальна тривалість підготовки складає 220 навчальних одиниць, проте більшість компаній розширює цей обсяг до 350 одиниць. До цього додається систематична практична



підготовка, яка здійснюється працівниками страхових компаній і кваліфікованими посередниками мінімум протягом одного року, а саме не менше 60 робочих днів на рік.

Іспит розділений на дві частини: перша частина складається з письмової частини, яка включає 120 запитань з кількома варіантами відповідей по окремих напрямках індивідуального страхування, страхування від збитків або нещасних випадків, а також по правових і економічних рамках діяльності страхового посередника. Цей іспит триває 180 хвилин. Вірна відповідь має бути надана як мінімум на 50% питань по всіх трьох напрямках.

На усному / практичному іспиті моделюється консультативна ситуація, в рамках якої кандидат протягом 15 хвилин представляє консультативну бесіду з клієнтом чи бесіду щодо продажу.

Якщо я не помиляюсь, приблизно 70-80% учасників складають цей іспит успішно.

Після успішного іспиту кожен випускник одержує **пластикові посвідчення** з надрукованою фотографією, яка посвідчує цю особу як "страхового спеціаліста" і, таким чином, документує її кваліфікацію у стосунках із клієнтом.

Завдяки цьому курсу підготовки страхова галузь Німеччини вже кілька років добровільно виконує вимоги, що сьогодні висувуються директивою ЄС про посередництво.

Страхова галузь Німеччини також протягом тривалого часу веде реєстр страхових посередників.

Нарешті, реалізація директиви про посередництво виявилася досить складною в умовах Німеччини. Однією з причин цього є федеральна структура країни, через що рекомендувалося здійснювати реєстрацію не в центральному реєстрі, а безпосередньо в окремих територіальних громадах. Але оскільки існування центрального реєстру є необхідним для обміну інформацією між країнами ЄС, дані територіальних реєстрів передаються потім до центрального реєстру. Через такі особливості я не хотів би детально розглядати зараз аспекти реалізації директиви.

Відповідно до законодавства про підприємницьку діяльність, необхідним є отримання дозволу для здійснення підприємницької діяльності в якості страхового посередника, а це вимагає виконання певних передумов. Головним чином, це документальне підтвердження доброї репутації, документальне підтвердження складення кваліфікаційного іспиту і наявність запису у центральному реєстрі. Важливим є те, що для посередників, які уклали угоду з однією компанією і працюють за її дорученням, після подання відповідної заяви можливе звільнення від необхідності отримання дозволу про здійснення підприємницької діяльності. Передумовою цього є те, що страхова компанія перебирає на себе повну цивільну відповідальність, а також дбає про достатню кваліфікацію посередника відповідно до його роду діяльності. Маклери та представники кількох компаній, які не пов'язані з компаніями відповідними угодами, а займаються посередництвом при продажу продуктів, що конкурують між собою, повинні у кожному випадку пред'являти дозвіл, виданий відповідно до законодавства про



підприємницьку діяльність. У випадку таких форм реалізації абсолютно необхідне документальне підтвердження наявності відповідної професійної страховки цивільної відповідальності. Що стосується посередників, які мають угоди з компанією, то саме компанія перебирає на себе відповідні гарантії. Про перебирання на себе цивільної відповідальності, очевидно, компанія змушена буде подати письмову заяву до регіональних органів, які регулюють підприємницьку діяльність.

Відповідно до законодавства, центральний довідковий реєстр служить тільки для того, щоб у разі потреби надавати інформацію клієнту про страхового посередника. Надання такої довідки клієнтам має бути безкоштовним. Розмірковують про те, чи не могла б страхова галузь сама вести цей реєстр. Спілка підприємств страхової галузі Німеччини спільно з провідними об'єднаннями посередників вже досить давно створила відповідний реєстр. Проте початок його діяльності поки що відкладається, доки не наберуть чинності відповідні законодавчі акти.

Крім того, щодо впровадження директиви в Німеччині, то також передбачається запровадження обов'язку посередника за певних умов надавати клієнту відповідні роз'яснення. Так, страховий посередник зобов'язаний дізнаватися про бажання і потреби клієнта, надавати йому відповідні консультації та навести конкретні причини щодо його рекомендацій про той чи інший страховий продукт. Крім того, посередник має докладно документувати свою дорадчу послугу. За допомогою такої документації, з одного боку, для клієнта полегшується процедура доведення слушності можливих претензій чи рекламаций, спричинених неправильними консультаціями посередника. З іншого боку, заздалегідь запрограмовано пов'язані з цим значні адміністративні витрати, які б справили також і на клієнта відповідне враження та позбавили б його будь-якої мотивації. Тому в законопроекті передбачається право страхувальника на відмову від консультацій або їх документування, якщо він не вважає їх необхідними. На випадок такої відмови слід дотримуватися особливих формальностей.

Щодо фахової кваліфікації посередника, то передбачається, що зазначені вище стандарти Установи професійної освіти будуть впроваджені як стандартні вимоги до кваліфікації посередників. Проте в майбутньому відповідати за ці освітянські заходи та пов'язані з ними іспити мають врешті-решт регіональні торгівельно-промислові палати, яким належить така компетенція в інших освітянських галузях. Передбачено, що Установа професійної освіти страхової галузі та торгівельно-промислові палати при цьому будуть тісно співпрацювати.

Ця програма підготовки зарекомендувала себе як продукт раціональний, а також такий, що відповідає потребам посередників, які в своїй діяльності зосереджені на бізнесі з приватними клієнтами. Іншим чином, ця ситуація виглядає щодо страхових маклерів з їхніми спеціальними вимогами. Щодо них, то сьогодні обговорюється окрема програма підготовки, вірогідно також у співпраці із Установою професійної освіти. Наскільки мені відомо, ще не з'ясованим залишається питання про те, в якій мірі мають бути впроваджені



спеціальні добровільні положення щодо перестраховальних маклерів, на яких також поширюються директива.

Це все, що стосується мого огляду стану реалізації директиви в Німеччині, яка за моєю оцінкою має бути завершена не пізніше середини цього року.

А тепер я хотів би звернутися до мого **четвертого питання, а саме про можливі наслідки запровадження директиви для страхових ринків, які розвиваються, наприклад, у Вашій країні.**

Дозвольте мені для цього зробити певний огляд основних вимог директиви щодо посередників:

Обов'язок щодо реєстрації посередників я вважаю доцільним для будь-якої країни, як в інтересах компаній, так і в інтересах клієнтів. Завдяки такій реєстрації та пов'язаних з нею вимогам буде зміцнений імідж посередників, що не в останню чергу буде також їм на користь.

Таким чином, з цього випливає скоріше організаційне питання, хто має вести реєстр і в якій формі. В принципі, обидва способи є доцільними – це ведення реєстру як наглядовою установою, так і страховою галуззю, представленою спілкою. На мою думку, в першу чергу це є питанням наявності фінансових і організаційних ресурсів або таких, які можуть бути створені в середньостроковій перспективі. Звісно, я як представник спілки більш схильний до здійснення організації цього реєстру спілкою підприємств страхової галузі, природно, в тісному узгодженні з представниками посередників і насамперед наглядовою комісією.

Доступ до реєстру має бути відкритим для страхових компаній, наглядових органів, а також для клієнтів, а сам реєстр повинен містити достатню інформацію про посередників, які працюють на ринку. Якою ця інформація має бути в деталях, слід обговорити.

Особливе значення як для українського страхового ринку, так і для інших ринків, які розвиваються, має, на мою думку, вимога щодо впровадження кваліфікаційних стандартів для страхових посередників. Це в інтересах всього страхового ринку та має велике значення для ролі страхової галузі в суспільстві. Без кваліфікованих і компетентних посередників, які розуміються на своїй справі, страхова галузь не зможе залучити широкі кола клієнтури (за винятком наявних видів обов'язкового страхування), принаймні не на довгострокову перспективу.

Також тут виникає питання щодо організації, і мені здається наступний шлях є найефективнішим:

- страхова галузь, представлена спілкою (об'єднанням), обговорює із страховими посередниками та їхніми представницькими органами необхідні вимоги та основні риси навчальної програми. Після розробки спільної основної концепції проводяться консультації з наглядовою комісією та погоджується спільна основна програма. Ці засади підвищення кваліфікації посередників мають бути потім зафіксовані наглядовою комісією у формі постанови або подібного документу.



- Мені здається доцільною концепція подібна тій, що є в Німеччині, згідно з якою спілка, в основному, обмежується розробкою детальної навчальної програми та участю в іспитах для забезпечення їх уніфікації та порівнянності. Можливо, доцільним була б і розробка методичних матеріалів по загальних пунктах навчальної програми, що не залежать від конкретної форми продуктів окремих компаній. Але в будь-якому випадку слід передати якомога більшу частину процесу підготовки безпосередньо в страхових компаніях. Централізована підготовка всіх посередників на базі освітянського закладу спілки здається мені такою, що пов'язана із занадто високими витратами та складнощами.

Стосовно вимог директиви ЄС відносно обов'язку щодо надання роз'яснень і документування, мені здається, що в цьому немає такої великої потреби; законодавство України про страхову діяльність уже передбачає диференційовані положення щодо захисту прав споживачів. На моє враження, тут скоріше здається необхідною гармонізація відповідних положень у різних законодавчих актах. При цьому я не хотів би виключити того, що за цієї нагоди будуть і ще раз впроваджені точні положення щодо прав і обов'язків страхових посередників. Проте я не можу дати свою оцінку щодо необхідності цього.

Дозвольте мені завершити мою розповідь загальним резюме:

Так звана директива ЄС про посередників містить концепції, що є доцільними також і для українського страхового ринку, зокрема в царині реєстрації та підвищення кваліфікації посередників. Звісно Україна є повністю вільною вирішувати, чи бажає вона взагалі скористатися ідеями директиви ЄС і в якій мірі. Мені здається, що по цих обох пунктах і для українського страхового ринку було б дуже доцільним зважити на стандарти ЄС. Проте при цьому є потреба в гнучкій, адаптованій до можливостей і потреб ринку концепції, що була б сконцентрованою на основні принципи та уможлиблювала наступні доповнення на базі принципів рішень.

Щиро дякую за Ваше терпіння!



Таблиця 1

Частка ринку по різних каналах реалізації страховок у деяких країнах Європейського союзу (%)

Країна	Брокери		Генеральні агенти		Банки		Безпосереднє страхування		Інше	
	Інші види, не пов'язані зі страхуванням життя	Страхування життя	Інші види, не пов'язані зі страхуванням життя	Страхування життя	Інші види, не пов'язані зі страхуванням життя	Страхування життя	Інші види, не пов'язані зі страхуванням життя	Страхування життя	Інші види, не пов'язані зі страхуванням життя	Страхування життя
A	14	11	5	3	77	31	3	53	1	2
B	70	50	15	10	8	25	3	5	4	10
D	15	12	72	65	12	17	5	5	6	6
DK	15	18			5	5	40	35	41	42
E	18		43		15		20	4		
EL	відсутні дані									
F	19	7	39	11	5	51	2	6	35	25
FIN	10	15	10	10		45	80	30		
IRL	65	50	4	17		15	30	33		
I	18	3	76	42	1	36	5	19		
L	10		80		5		5			
NL	60				15		20		5	
P	16	1	59	12	4	80	14	4	7	1
S	відсутні дані									
UK	70	48	18	5		15	10	2	2	33

* Банки можуть діяти в якості брокерів або агентів у Австрії

Джерело VIPAR 2001