

LOGO

**«Роль посередників:
страхових агентів і
брокерів»**

Виконали:
Нетрусова А.
Соселія М.

Страховий посередник — одна із трьох головних дійових осіб на страховому ринку поряд зі страхувальником і страховиком.



Страхові агенти — громадяни або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика та виконують частину його страхової діяльності (укладання договорів страхування, одержання страхових платежів, виконання робіт, пов'язаних з виплатами страхових сум і страхового відшкодування). Страхові агенти є представниками страховика і діють у його інтересах за комісійну винагороду на підставі договору із страховиком.





Страхові брокери — громадяни або юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика.



Дуже багато науковців зазначають, що до основних обов'язків брокерів належать:

* представляти свого клієнта;

* діяти як консультант клієнта, інформувати його щодо кількості та якості страхових послуг, що ним пропонуються;

* вести переговори від імені свого клієнта на користь свого клієнта;

* забезпечувати повний цикл: від розміщення ризиків до регулювання збитків при їх виникненні;

* розподіляти ризик та надавати гарантії щодо страхового захисту, який він повинен забезпечувати та відповідати найвищим стандартам;

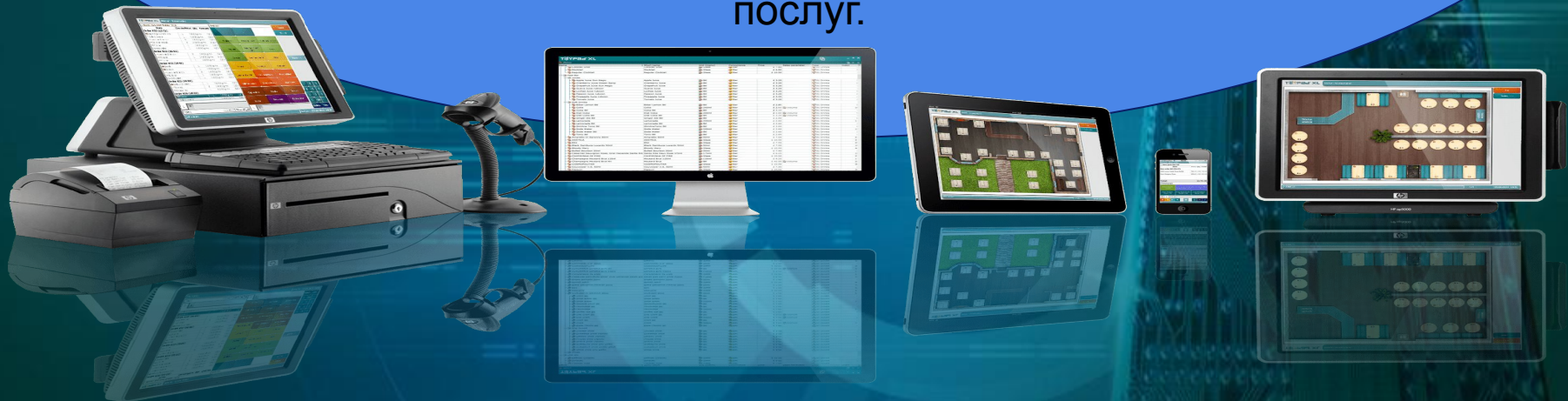
* створювати стійку схему заохочування клієнтів.

- У закордонній практиці поширення страхових продуктів здійснюється через страхових агентів, яких залежно від повноважень та професійності поділяють на:
- - прямих страхових агентів, які знаходяться в штаті страхової компанії, продають страхові поліси від імені тільки цієї компанії та мають, крім комісійної винагороди, постійну оплату праці;
- - мономандатних страхових агентів — як правило, такі страхові агенти займаються чи спеціалізуються на одному чи декількох видах страхування;
- - багатомандатних страхових агентів, що працюють одночасно на декілька страхових компаній;
- - генеральних агентів, що не входять до штату страхової компанії, працюють незалежно від неї, та у завдання яких входить укладання договорів страхування, передача їх до страхової компанії.



Страховий агент	Страховий брокер
<p>Мета — продати страховий поліс “своєї” страхової компанії</p>	<p>Мета — запропонувати вигідний клієнту страховий захист і представляти його інтереси протягом строку дії договору страхування</p>
<p>Пропонує зазвичай тільки свої страхові продукти</p>	<p>Пропонує страхові продукти декількох страхових компаній</p>
<p>Пропонує страхові продукти за стійкими розцінками</p>	<p>Пропонує оптимальні розцінки на страхові продукти</p>
<p>Не пропонує зменшення витрат клієнта при сплаті страхових платежів</p>	<p>Скорочує витрати клієнта при сплаті страхових платежів</p>
<p>Пропонує страхування за стандартними схемами</p>	<p>Пропонує розробку індивідуальної схеми страхування</p>
<p>Не гарантує страхових виплат та не забезпечує правовим захистом у разі настання страхового випадку</p>	<p>Забезпечує правовим захистом у разі настання страхового випадку. Відстоює інтереси клієнта</p>

Таким чином, страховий брокер пропонує більш індивідуальний підхід у наданні страхової послуги споживачу, тоді як страховий агент скоріше є представником однієї страхової компанії і пропонує страхування за стандартними схемами, як і будь-яка інша страхова компанія. Крім того, оскільки страхові брокери зобов'язані надавати гарантії щодо виплат за страховими випадками, то це може мати доволі сильний вплив на зміну менталітету населення щодо придбання страхових послуг.



- Звертаючись до брокера, клієнт може зекономити час на пошук майбутнього страховика. Більше того, прийшовши до посередника, він отримує на вибір перелік з хоча б п'яти уже перевірених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг, а самотійно клієнт може витратити не менш, аніж тиждень. Також брокер консультує клієнта. Якщо фактор ціни для клієнта є найважливішим, то брокер має можливість допомогти знайти найдешевшу та надійну страховку, а якщо — якість, то він може доступно пояснити клієнту запропоновані декількома страховими компаніями поліси. Остаточний вибір компанії клієнт робить самотійно, після чого вони з брокером підписують брокерську угоду. Відповідно до неї брокер бере на себе зобов'язання з обслуговування клієнта — він не просто приводить його у страхову компанію, а й зобов'язується консультувати при настанні страхового випадку.

Співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в країнах ЄС та в Україні у 2016 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

ВИСНОВОК

- Страхові посередники (брокери і агенти) відіграють дуже важливу роль у наданні страхових послуг споживачам. Так, брокери допомагають своєму клієнту протягом усього терміну страхування. Страховий брокер може надати не тільки добру пораду, а й у випадку настання страхового випадку вимагає від страхової компанії виконати її зобов'язання щодо відшкодування збитку. Якщо страхова компанія не виконує їх, брокер заносить цю компанію в «чорний список» й більше не рекомендує її своїм клієнтам. Таким чином, він створює конкуренцію між страховиками, а отже змушує їх пропонувати кращий та якісніший страховий продукт.