

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-56>

УДК 368

РОЛЬ ПРЯМИХ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

THE ROLE OF DIRECT INSURANCE INTERMEDIARIES IN THE SYSTEM OF INSURANCE SERVICES

Балицька Марія Валеріївнакандидат економічних наук, асистент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7129-4232>**Бондарчук Дарина Леонідівна**студентка,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6481-8632>**Balytska Mariia, Bondarchuk Daryna**

Taras Shevchenko National University of Kyiv

У статті висвітлено результати проведеного аналізу ролі прямих посередників у процесі реалізації страхових послуг в Україні та світі. Визначено, що саме страхові агенти та брокери сприяють формуванню страхової культури та підвищенню фінансової грамотності населення, адже саме на них покладена функція аргументації і вибору страхового продукту для споживача. У роботі актуалізовано категоріальний апарат, систематизовано види та функції прямих страхових посередників у системі реалізації страхових послуг. Виділено особливості розвитку прямого страхового посередництва в Україні та сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності роботи страхових посередників, зважаючи на проаналізований зарубіжний досвід. Зокрема, особливий акцент спрямовано на вдосконалення вітчизняного страхового посередництва на нормативно-правовому та регуляторному рівнях.

Ключові слова: страхування, страхові посередники, страхові агенти, страхові брокери, система реалізації страхових послуг, ринок страхових послуг, ринок фінансових послуг.

Insurance products have the potential to address issues related to the social security, that includes the providing of education, health-care services and financial help in a difficult situation. Insurance intermediaries are subjects who provide cooperation of insurance companies and their client. Insurance intermediaries can increase of insurance culture of the population, because they argue and choose of insurance programs for consumers. The purpose of this paper is generalization of theoretical approaches and development of practical recommendations on role of insurance intermediaries in the insurance service delivery system for providing of efficient in the insurance market under the influence of present-day conditions. This aim of the study caused to use different research methods. Dialectical approach has been used on defining the concepts of «insurance intermediary». Systematic approach helped to show the role of insurance intermediaries in the insurance service delivery system and to develop methods of increasing efficiency of insurance intermediaries. Analytical, statistical graphical and comparative approaches were used for description main features of development of direct insurance intermediation in Ukraine, definition of role of insurance intermediation in the insurance service delivery system. The definition of insurance intermediators is improved, insurance agents and insurance brokers are classified and roles of the insurance intermediaries in the insurance market is investigated by this paper. It is analysed the European experience and specific of Ukrainian insurance brokers. As result, specifics of the development of insurance intermediators and recommendation for increasing their effectiveness are presented in the article. This paper also focused on improve the laws, to accept positions for regulation of relationship between insurance intermediaries and insurance companies and their clients. The role of direct insurance intermediaries that was unexplored in this paper helps to understand their potential better and to identify direct and hidden influence on insurance development processes. Proposed activities for insurance intermediation improvement are focused on addressing the weaknesses of insurance intermediation working.

Keywords: insurance, insurance intermediary, insurance agent, insurance broker, system of insurance services, insurance market, finance market.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток страхового ринку допомагає вирішити ряд питань соціального захисту та забезпечення громадян, оскільки специфіка страхових продуктів дозволяє профінансувати потреби населення у освіті, медичній допомозі, за наслідками нещасних випадків, а також допомогти сформувати заощадження, у тому числі для фінансування ризику старіння. Страхове посередництво є середовищем співпраці учасників страхових відносин. Ефективна робота страхових посередників лежить в основі реалізації страхових продуктів. Дані суб'єкти несуть відповідальність за задоволення попиту на страхові послуги з боку страхувальників пропозицією, яку формують страховики. Невірно обраний страховий продукт, який не відповідає вимогам страхувальника, або містить неоптимальне співвідношення ризик-дохідність для страховика порушує рівновагу функціонування страхової системи. Страхові посередники як ключові учасники процесу реалізації страхових послуг є суб'єктами, від яких безпосередньо залежать основні показники ефективності роботи страховиків і пов'язаний з ними рівень задоволення страхувальників за сплачені послуги. Європейські держави активно користуються інструментами страхування, як ефективним для країн ринкової економіки методом, в цілях підтримки достойного рівня життя населення. Підвищення ефективності роботи страхових посередників як зв'язуючої ланки між споживачем і виробником фінансових послуг дозволить вплинути на прозорість, продуктивність та життєздатність ринку страхових послуг України, а також покращити імідж країни в очах стратегічних партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питання розвитку страхового посередництва та його впливу на роботу ринку фінансових послуг України здійснили такі відомі вчені як С. Б. Березіна, К. В. Білоус, М. В. Дубина, Н. В. Кудрявська, А. Б. Лобода, Т. В. Письменна, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, М. В. Тунік, Т. О. Соболева, А. С. Шолойко та інші. Запропоновані підходи до дослідження ринку страхових послуг дозволили проаналізувати розвиток страхового посередництва в Україні та його роль в ефективності роботи даного сегменту ринку фінансових послуг, проте питання, пов'язані із роллю прямих страхових посередників в контексті трансформаційних перетворень страхового ринку зумовили актуальність обраної

теми наукової роботи, її завдання та логіку проведеного дослідження.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій стосовно ролі прямого страхового посередництва у системі реалізації страхових послуг для забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг в умовах сучасних викликів.

Поставлена мета зумовила виконання ряду завдань у ході дослідження:

- поглибити економічний зміст поняття «страховий посередник»;
- класифікувати страхових посередників, виділити прямих страхових посередників та їх види;
- розкрити роль прямих страхових посередників у системі реалізації страхових послуг;
- виявити особливості розвитку прямого страхового посередництва в Україні;
- визначити на практиці роль прямого страхового посередництва у системі реалізації страхових послуг в Україні та світі;
- сформулювати напрями вдосконалення прямого страхового посередництва на нормативно-правовому та регуляторному рівнях в умовах сучасних викликів.

Виклад основного матеріалу. Розвиток будь-якого фінансового ринку неможливий без посередників, які відіграють ключову роль у встановленні та підтримці зв'язку між фінансовими інститутами та споживачами послуг. Страхові посередники, як одні з основних гравців на ринку страхових послуг, являються основним каналом залучення страхових премій, а, отже, і формування прибутку страховика. Світова федерація страхових посередників (World Federation of Insurance Intermediaries (WFI)) характеризує страхових посередників як осіб, що полегшують розміщення і купівлю страхових послуг, а також надають послуги страховим компаніям і споживачам, які доповнюють процес реалізації страхових продуктів [14]. Нова редакція Закону України «Про страхування» (набуває чинності з 01.01.2024 р.) визначає даних учасників ринку фінансових послуг (у перелік яких входять страховий брокер, страховий агент, перестраховий брокер, додатковий страховий агент) як осіб, що здійснюють діяльність з надання посередницьких послуг на ринку страхування, що включає: реалізацію страхових продуктів, реалізацію перестрахових продуктів, надання інших посередницьких послуг [11]. Дубина М. В., Тупнік М. В.,

Білоус К. В., Соболева Т. О. описують страхових посередників як осіб, які надають страхові послуги та внесені до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом, і здійснюють свою діяльність на страховому ринку, з метою отримання прибутку та задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах [5].

Підсумувавши погляди науковців, можна визначити, що страхові посередники – це учасники ринку страхових послуг, що сприяють реалізації та супроводу страхових послуг за рахунок представлення інтересів їх покупця або продавця за визначену плату, у результаті чого здійснюється задоволення потреб суб'єктів цього ринку.

Страхові посередники є одним із основних суб'єктів діяльності на ринку страхових послуг. Поряд зі страховиками, страхувальниками та органами нагляду вони забезпечують базові умови для роботи ринку. Серед суб'єктів, що виконують допоміжні та посередницькі функції, страховим посередникам відведена роль забезпечення послугами, що пов'язані з продажем та обслуговуванням договорів страхування.

Серед посередників, що функціонують на ринку страхових послуг, виділяють страхових, що включають прямих посередників (агентів, брокерів) і непрямих (оцінювачів страхових ризиків та збитків) та нестрахових посередників – аудиторів, суб'єктів, що здійснюють обмін валют, юристів тощо [13]. Страхові агенти та брокери є одним з основних сучасних каналів продажів страхових продуктів. Проте вартість їх послуг змушує компанії надавати перевагу прямому продажу або модифікованим формам реалізації страхових продуктів.

Здійснений базовий аналіз активності страхового посередництва в Україні з допомогою динаміки співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній, можна прослідкувати недостатність кількості страхових брокерів на ринку, адже 1 посередник змушений обслуговувати декілька компаній. Кількість страхових брокерів варіювалась відповідно до ситуації на фінансовому ринку України. Так, з початком політико-економічної кризи в кінці 2013 року кількість страхових посередників скоротилась, але з відновленням економічної стабільності їх чисельність повернулася на докризовий рівень, а згодом і зросла. За останні 10 років в Україні на одного брокера припадало від 7 до 3 страхових компаній. У той час як кількість брокерів за 2011–2020 рр. залишається на приблизно

визначеному рівні, кількість страховиків значно скоротилась. На формування такої тенденції вплинуло те, що переважна більшість ліквідованих страховиків не була зацікавлена в реальному наданні страхових послуг в Україні, а була створена в цілях допомоги власникам у веденні основного бізнесу та, навіть, шахрайства. Крім того, існує певна частка кептивних брокерів, які існуватимуть разом із страховою компанією, інтереси якої вони представляють попри ситуацію на ринку.

Дослідження діяльності прямих страхових посередників у сфері страхування та перестрахування показало, що протягом досліджуваного періоду зросла кількість укладених як страхових, так і перестрахових договорів (на 7052 та 12 одиниць в динаміці відповідно) (рис. 1).

Як можна прослідкувати з рис. 1, ринок перестрахування характеризується низькою кількістю укладених договорів порівняно із сегментом страхового. У рік пікового пожвавлення за показником укладених угод у страхуванні відбувається максимальне просідання даного індикатора у перестрахуванні, що ще раз підтверджує перерозподіл сил тих же страхових посередників на різних сферах їх діяльності та концентрацію в кінцевому результаті на більш вигідній ніші в тому чи іншому періоді. Середня премія на один укладений страховий договір становила від 7,2 тис. грн до 31,5 тис. грн, у той час як аналогічний показник для перестрахових договорів становив 2 311,2 – 3 119,1 тис. грн. Середня винагорода брокеру за один укладений договір страхування протягом 2016–2020 років становила 2,2 тис. грн, а на договір перестрахування – 81,8 тис. грн., що пояснює вищий рівень активності роботи брокерів у перестраховому сегменті.

Імпульси для розвитку страхових посередників необхідно обирати виходячи із недоліків їх функціонування на ринку, адже вирішення проблемних питань принесе переваги як для власне агентів та брокерів, так і для страхових компаній та їх клієнтів. За час формування та розвитку страхового ринку України накопичилось достатньо негативних моментів, що потребують вирішення як на державному рівні (удосконалення законодавства, функцій регулятора), так і на рівні суб'єктів ринку – страховиків, посередників та страхувальників.

Страхові посередники в Україні зустрічаються з проблемою незацікавленості населення у купівлі страхового продукту в силу комплексу дії таких факторів: недостатній



Рис. 1. Динаміка кількості укладених страхових та перестрахових договорів за участі брокерського каналу у 2016–2020 роках

Джерело: складено автором на основі даних [3; 6; 7; 8; 9]

рівень фінансової грамотності та обізнаності про ідеї функціонування фінансових ринків громадян, наявність негативного досвіду роботи з фінансовими інститутами у споживачів фінансових послуг, відсутність розуміння сутності та цінності страхових продуктів.

Виходячи з вищеперерахованого, сумлінні страхові посередники мають змогу сформулювати позитивний досвід для клієнтів (у деяких він стане першим) про функціонування страхового ринку та користь страхових продуктів в цілому. Для необізнаних потенційних споживачів у агентів та брокерів є можливість сформулювати уявлення про необхідність страхових продуктів та переваги, які вони можуть забезпечити, а для споживачів, які мали негативний досвід співпраці з фінансовими установами – сформулювати принципово новий імідж ринку страхових послуг, який змусить населення переосмислити їх ставлення до фінансового сектору в цілому.

Інститут прямого страхового посередництва в Україні представлений агентами та брокерами, проте обов'язковому державному ліцензуванню та реєстрації, і, як наслідок – регулюванню та статистичному моніторингу до введення в дію нового Закону України «Про страхування» (01.01.2024 р.) підлягає

лише брокерська діяльність. У той же час, у розвинутих країнах обидва види прямих страхових посередників мають однакові умови для діяльності на ринку, що полягають у обов'язковій сертифікації та контролю з боку відповідального регулятора [11].

Надання неправдивої інформації про умови страхового забезпечення, використання інформації про третіх осіб для заключення договору, фальсифікація підписів з метою внесення змін у діючі поліси мають місце серед нечесних агентів, відповідальність для яких може настати лише у випадку звернення страхувальника або страховика в суд. На даний момент держава не має інструментів впливу на запобігання нечесним діям з боку агентів, що призводить до дискредитації не лише страхового посередництва, а й ринку страхових послуг в цілому. Національний банк України відмічає низьку кваліфікованість страхових посередників як одну із основних причин низького попиту на страхові продукти в Україні [2].

З метою стимулювання сумлінної та доброчесної відносно учасників страхової угоди діяльності страхових агентів на ринку варто:

1) До введення в дію Закону України «Про страхування» (01.01.2024 р.), варто

ввести рекомендації регулятора, які стимулюватимуть перехід учасників страхового ринку на нові норми діяльності на ринку. Дані рекомендації шляхом підвищення ефективності механізмів страхування у цей період, водночас створять можливість для поступового переходу на нові норми для учасників ринку страхових послуг. До важливих моментів, які врегулює нове законодавство належить заборона на реалізацію страхового продукту посередником, якщо не врегульовано конфлікт інтересів страховика та страхувальника, обов'язковість укладення договору страхування професійної відповідальності страховими агентами, брокерами та перестраховими брокерами, вимоги до страховиків щодо перевірки суб'єктів, з якими вони здійснюють співпрацю, встановлення вимог до навчальних програм, за якими здійснюється підготовка та підвищення кваліфікації прямих страхових посередників тощо.

2) Описати процедури щодо виявлення фактичної діяльності зі страхового посередництва у незареєстрованих суб'єктів, які не належать до працівників страхової компанії (не відноситься до прямого продажу), проте здійснюють продаж полісів. З цією метою доцільно запровадити вимоги щодо подання страховиком статистики реалізації його страхових продуктів каналами продажів, що можуть бути підтверджені фактично (зустріч працівника із клієнтом/телефонна розмова / листування або реалізація продукту страховим посередником) і документально (підписом працівника у разі прямого продажу / підписом страхового посередника у разі використання посередницьких послуг/відповідним обліковим записом у системі обліку договорів страхування у разі дистанційного продажу). Таким чином можна здійснити вивід із тіньового сектору фактичних агентів страхової компанії, які юридично не зареєстровані як страхові посередники і не підлягають такій реєстрації згідно оновлених норм законодавства.

3) У зв'язку з частими ситуаціями нав'язування страхової послуги як супутньої до основних товарів, робіт, послуг, які купує споживач на ринку, у новій редакції Закону України «Про страхування» сказано, що «якщо товар, робота або послуга, що не є страховою, пропонується разом з додатковою страховою послугою як складовою одного пакета або договору, страховик (страховий посередник) зобов'язаний запропонувати клієнту придбати такі товар, роботу або послугу окремо». Проте дана норма потребує конкретизації,

оскільки потенційні покупці не завжди проінформовані про свої права. Доцільним стало б запровадження офіційного бланку документа, який підписує споживач при купівлі страхової послуги як супутнього товару, у якому вказана можливість купити товар окремо у разі виявлення такого бажання з боку клієнта. Такий бланк не лише убезпечив би споживачів від потенційно незаконних дій з боку страхових посередників, а і сприяв би підвищенню страхової культури серед населення.

4) Ввести реєстр діючих агентів аналогічний реєстру брокерів із моніторингом відповідної статистики. На даний момент Національний банк України, як регулятор інституту страхового посередництва надає інформацію з державного реєстру страхових та перестрахових брокерів, з якої у потенційного споживача страхового продукту є можливість перевірити посередника, який пропонує купівлю страхового захисту, на предмет державної реєстрації, офіційних контактів станом на дату внесення останніх змін, яка регулярно оновлюється. Для науковців ця інформація має особливе значення, оскільки з архіву цих даних є можливість сформулювати статистику активності страхових брокерів (співвідношення кількості страхових брокерів до страхових компаній, обсяг залучених премій, отриманої комісійної винагороди на одного посередника тощо). Показники діяльності страхових та/або перестрахових брокерів, що публікуються станом на кожен звітний дату дозволяють оцінити посередницьку діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами та страховиками-нерезидентами у розрізі видів обов'язкового і добровільного страхування. Проте, відповідного офіційного реєстру страхових агентів, який підкріплювався б статистикою їх активності, не введено. Зрозуміло, що через відсутність вимог чинного законодавства до реєстрації страхових агентів цей моніторинг просто неможливий, проте з введенням в дію нової редакції Закону України «Про страхування» з 01.01.2024 р. є можливість для реалізації даної ініціативи, що стане допоміжним інструментом і для споживачів, і для науковців сфери страхових послуг.

5) Розробити алгоритм позбавлення права надавати посередницькі послуги у сфері страхування за умови наявності скарг з боку страховиків та/або страхувальників на недобросовісність посередника. Так, у новій редакції Закону України «Про страхування»

згадується, що «виключення запису про страхового посередника з Реєстру посередників здійснюється при систематичному порушенні страховим посередником та його керівниками з реалізації законодавства про реалізацію страхових та перестрахових продуктів та/або про захист прав споживачів». Проте, не здійснена ідентифікація щодо того, до якого органу споживачам слід звертатись у разі порушення їх прав, скільки порушень для позбавлення права надавати посередницькі послуги має бути зафіксовано, чи буде можливість переглянути історію здійснених страховим посередником порушень перед співпрацею з ним, який термін дії зафіксованих порушень відносно ділової репутації тощо. Дані деталі потребують уточнення у вигляді роз'яснень з боку регулятора або публікування підзаконних актів, що регулюватимуть вказані особливості [11]. Переведення агентів та брокерів на систему реалізації електронних полісів може стати одним із потенційних шляхів запобігання продажу страхових послуг посередниками, що порушують права споживачів та продажу фальшивих договорів страхування.

Висновки. Прямі страхові посередники є суб'єктами ринку страхових послуг, що забезпечують реалізацію та супровід страхових продуктів, забезпечуючи рівновагу на ринку завдяки поєднанню інтересів страховика та страхувальника і отримуючи за це винагороду.

Діяльність брокерів як прямих страхових посередників на ринку страхових послуг України є недостатньо активною за параметрами оцінки, що стосуються кількості даних суб'єктів господарювання відносно кількості страховиків, обсягів залучених страхових премій у порівнянні з перестраховими. У сегменті перестраховування простежується вищий рівень стабільності процесу роботи брокерів, що виражається у поступовому нарощуванні кількості укладених договорів, сумах отримуваної комісійної винагороди, у той час як у сфері страхування аналогічні показники не мають стабільної динаміки.

Розвиток прямих страхових посередників на ринку України варто ініціювати через удосконалення процедури регулювання діяльності страхових агентів та брокерів, шляхом підвищення їх кваліфікації та відповідальності за здійснювані продажі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Березіна С.Б. Генцицька А.Є. Канали збуту страхових продуктів. *Фінансові послуги*. 2016. № 5 (119). С. 8–10. URL: <http://surl.li/bthuk>.
2. Біла книга. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4.
3. Дані наглядової статистики Національного банку України. Показники діяльності страхових/перестрахових брокерів за підсумками 4 кварталів 2020 року (2021). URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Insurance_intermediaries_2021-01-01.xlsx.
4. Державний реєстр страхових та перестрахових брокерів. Реєстри та переліки Національного банку України (2021). URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split/registers-lists>.
5. Дубина М. В., Туник М. В., Білоус К. В., Соболева Т. О. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*, 2014. № 2. С. 163–172. URL: <http://surl.li/bthyt>.
6. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахованні за підсумками 2016 року. Дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (2017). URL: https://www.nfp.gov.ua/files/sb_4_kv_2016_consol.xls.
7. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахованні за підсумками 2017 року. Дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (2018). URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sb_4kv_2017.xls.
8. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахованні за підсумками 2018 року. Дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (2019). URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/2018/sb_IV_kv_2018.xls.
9. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахованні за підсумками 2019 року. Дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (2020). URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SB/sb_IV_kv_2019.xls.
10. Приказок Н. В. Страхова система України: теорія, методологія, практика. (Монографія). Київ : Логос, 2017.
11. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>

12. Ринок фінансових послуг: погляд у майбутнє. Кол. авторів; за ред. Н. В. Приказюк. Київ : ФОР Ямчинський О. В., 2019. 416 с.
13. Страхові послуги: підручник у 2-х ч. В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк та ін.; ред В. Д. Базилевич. Київ : Логос, 2014.
14. World federation of insurance intermediaries. Who are insurance intermediaries. Retrieved from: <https://www.wfii.o>.

REFERENCES:

1. Berezina, S. B. & Hensytska, A. Y. (2016). Kanaly zbutu strakhovykh produktiv [Distribution channels of insurance products]. *Fynansovye usluhy – Financial services*, 5 (119), 8–10. Retrieved from: <http://surl.li/bthuk>. (in Ukrainian)
2. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia rynku strakhuvannia v Ukraini [White Book Future Regulation of Insurance Market (UKR)]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4. (in Ukrainian)
3. Dani nahliadovoi statystyky Natsionalnogo banku Ukrainy. Pokaznyky diialnosti strakhovykh/perestrakhovykh brokeriv za pidsumkamy 4 kvartaliv 2020 roku [Supervisory data of the National Bank of Ukraine. Performance indicators of insurance / reinsurance brokers following the results of 4 quarters of 2020]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/files/stat/Insurance_intermediaries_2021-01-01.xlsx.
4. Derzhavnyi reistr strakhovykh ta perestrakhovykh brokeriv. Reistry ta pereliky Natsionalnogo banku Ukrainy [State Register of Insurance and Reinsurance Brokers. Registers and lists of the National Bank of Ukraine]. (2021). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split/registers-lists>.
5. Dubyna M.V., Tunik M.V., Bilous K.V. & Sobolieva T.O. (2014). Rol strakhovykh poserednykiv u zabezpechenni zrostannia doviry kliientiv do diialnosti strakhovykiv [Role of insurance agents in providing the growth of client's trust to the insurers]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky – Bulletin of Chernihiv State Technological University. Series: Economic Sciences*2, 163–172. Retrieved from: <http://surl.li/bthyt>. (in Ukrainian)
6. Informatsiia pro poserednytski posluhy u strakhuvanni ta/abo perestrakhuvanni za pidsumkamy 2016 roku. Dani Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehulivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh [Information on insurance and / or reinsurance brokerage services in 2016. Data from the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets] (2017). Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/sb_4_kv_2016_consol.xls.
7. Informatsiia pro poserednytski posluhy u strakhuvanni ta/abo perestrakhuvanni za pidsumkamy 2017 roku. Dani Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehulivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh [Information on insurance and / or reinsurance brokerage services in 2017. Data from the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets] (2018). Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sb_4kv_2017.xls.
8. Informatsiia pro poserednytski posluhy u strakhuvanni ta/abo perestrakhuvanni za pidsumkamy 2018 roku. Dani Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehulivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh [Information on insurance and / or reinsurance brokerage services in 2018. Data from the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets] (2019). Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/2018/sb_IV_kv_2018.xls.
9. Informatsiia pro poserednytski posluhy u strakhuvanni ta/abo perestrakhuvanni za pidsumkamy 2019 roku. Dani Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehulivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh [Information on insurance and / or reinsurance brokerage services in 2019. Data from the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets] (2020). Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SB/sb_IV_kv_2019.xls.
10. Prykaziuk N. V. (2017) Strakhova systema Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Insurance industry Ukraine: theory, methodology, practice]. Kyiv: Lohos. (in Ukrainian)
11. Pro strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 18.11.2021 r. № 1909-IX. / Verkhovna Rada Ukrainy. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>.
12. Rynok finansovykh posluh: pohliad u maibutnie [Financial services market: a look into the future] (2019). N. V. Prykaziuk (Ed.), Kyiv: FOP Yamchynskiy O. V. (in Ukrainian)
13. Strakhovi posluhy: pidruchnyk u 2-kh ch. [Insurance services: a textbook in 2 parts] (2014). V. D. Bazylevych, R. V. Pikus, N. V. Prykaziuk and others, V. D. Bazylevych (Ed.), Kyiv: Lohos. (in Ukrainian)
14. World federation of insurance intermediaries. Who are insurance intermediaries. Retrieved from: <https://www.wfii.o>.