

## ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 368.01:368.021:366.2

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ НА РИНКАХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Клапків Ю.М., к.е.н.

*Тернопільський національний економічний університет*

У статті аналізується підхід до поняття страховий посередник в Україні та в окремих розвинених країнах. Відзначено, що страхових посередників можна зарахувати до виробників послуг, адже вони за рахунок використання і поєднання чинників виробництва, формують власні послуги в процесі поєднання інтересів страхувальників і страховиків.

Метою дослідження є виокремлення специфіки діяльності та значення страхових брокерів як основи страхового посередництва та з'ясування особливостей процесу інституціонального формування страхових посередників на ринку страхових послуг України.

В процесі аналізу впливу страхового посередника на структуру страхового платежу з'ясовано, що його ефективна діяльність, не лише дозволяє оплачувати його послуги із частки страхового платежу планованого на аквізицію страхової послуги, але і допускає збільшення розміру винагороди за умови професійного сприяння андеррайтингу.

Ефективність залучення страхового брокера в формування страхової послуги обґрунтовує функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги, який демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспектів реалізації страхової послуги та взаємозалежність страховика і страхувальника.

На основі аналізу страхових брокерів на інституційному рівні відзначено, що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною наразі є доволі нерозвиненою та ризиковою діяльністю.

**Ключові слова:** страхові посередники, страхові брокери, ринок страхових послуг, реєстр, винагорода, посередництво

UDC 368.01:368.021:366.2

### THE INSTITUTIONAL PECULIARITIES OF THE INSURANCE BROKERS IN THE INSURANCE MARKETS

Klapkiv Y. M., PhD in Economics

*Ternopil national economic University*

An approach to the concept of an insurance intermediary in Ukraine and in some

© Клапків Ю.М., к.е.н., 2017

developed countries has been analyzed in the article. It has been found out that insurance intermediaries can be attributed to the producers of services because they form their own services in the process of combining the interests of policyholders and insurers due to use and combining the producing inputs.

Distinguishing the specifics of the insurance brokers' activity and their importance as the basis of insurance mediation as well as clarifying the peculiarities of the process of institutional formation of insurance intermediaries in the insurance services market of Ukraine comprise the main objectives of the article.

In the process of analyzing the influence of an insurance intermediary on the structure of the insurance payment it has been found out that its effective activity not only allows to pay his services for the share of insurance payment, that has been planned for the insurance service's activation, but also permits an increase in remuneration under the condition of professional assistance underwriting.

The effectiveness of an insurance broker in the formation of insurance services justifies the functional aspect of interdependence in the provision of insurance services. This aspect represents dualism and the need for full co-operation in most aspects of the implementation of insurance services and the interdependence.

Based on the analysis of insurance brokers at the institutional level it has been noted that the brokerage business in Ukraine is still quite undeveloped and risky activities though it should be effective and stable.

**Keywords:** insurance intermediaries, insurance brokers, insurance services, registry, compensation, mediation.

**Актуальність проблеми.** Страхова посередницька діяльність нерозривно пов'язана з системою організації страхового бізнесу. Її завдання не тільки отримати нових клієнтів та продавати страхові послуги, а й проводити із потенційним страхувальниками роз'яснювальну роботу щодо продуктів пропонованих страховими компаніями. Набуті знання, в свою чергу, сприяють постійному вдосконаленню страхової свідомості індивідів. У розвинених країнах споживання складних страхових послуг пов'язане із використання професійного страхового брокера, в Україні ж наразі попит на їх послуги є менш затребуваний не зважаючи на використання не менш складних страхових продуктів.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Аналіз останніх досліджень показує, що вивченням проблематики діяльності страхових брокерів займаються наступні вітчизняні дослідники та практики: В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, Н.В. Гудима, О.М. Залетов, О.В. Кнейслер, Н. І. Налукова, Р.В. Пікус, А. М. Ткаченко, С.С. Осадець,

А.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда. Віддаючи належне розробкам практиків та вчених у цій галузі, слід зазначити, що подальшого вивчення потребують питання, які безпосередньо стосуються особливості функціонування страхових брокерів на ринках страхових послуг.

**Метою дослідження** є виокремлення специфіки діяльності та значення страхових брокерів, як основи страхового посередництва, та з'ясування особливостей процесу інституціонального формування страхових посередників на ринку страхових послуг України.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Тенденція захисту споживачів страхових послуг, обумовлена в тому числі асиметрією інтересів страхових посередників є предметом багаторічних активних бізнес-процесів у світовому співтоваристві. Наслідком чого стало формування взірцевої моделі страхового посередництва в Європейському Союзі.

Як, влучно зазначає Н. Мартишко, термін «посередництво» завжди асоціюється з тристоронніми відносинами, тобто посередник завжди повинен знаходитись між двома іншими суб'єктами.

Українське законодавство у господарському кодексі прирівнює Комерційне посередництво та агентську діяльність. Згідно Статті 295 Пункт 1 Господарського кодексу України комерційне посередництво (агентська діяльність) це «підприємницька діяльність, що полягає в наданні посередником послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності, шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [1, ст. 295 п.1].

Дане визначення не повною мірою відображає діяльність агентів та власне брокерів на ринку страхових послуг. З цією метою в Законі України «Про страхування» законодавець безпосередньо подає визначення страхового посередництва, яке більшою мірою відповідає стандарту ЄС щодо даного виду діяльності. Статтею 15 Закону України „Про страхування” визначені основні засади посередницької діяльності у сфері страхування, зокрема, страхове посередництво визначено як виключний вид діяльності, надається визначення страхового та перестрахового брокерів, страхового агента, а також у Законі містяться положення щодо державного регулювання діяльності страхових

посередників. Більш конкретні положення щодо діяльності страхових посередників визначені підзаконними актами.

Закон України про страхування хоч і визначає страховими посередниками: страхових або перестрахових брокерів та страхових агентів. Але пропонує визначення посередницької діяльності саме, щодо страхових та перестрахових брокерів у страхуванні та перестраховуванні «як виключний вид діяльності і може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховування), в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно із страхувальником або перестраховальником, інші посередницькі послуги у страхуванні та перестраховуванні» [2, ст.15].

Подаючи функціонування таких страхових посередників, як страхові агенти безпосередньо у їх визначенні, як таких 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 із здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань» [2, ст.15]. Дане трактування значно звужує можливості ефективної діяльності фізичних осіб, у ролі посередників на ринку страхових послуг України.

Значно ширшим та більш наближеним до Європейського трактування було визначення пропонуване у проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування». Згідно даного документу страхове посередництво – «це діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховування), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування» [3, ст.1].

Подібне широке трактування пропонується і Директивою Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво» Де воно трактується, як «... діяльність, що пов'язана з презентацією, формуванням пропозицій або виконанням підготовчих робіт з укладання договору страхування або участь в

адмініструванні та обслуговуванні таких договорів, особливо при настанні збитку» [4, ст.2].

Об'ємність даного визначення пояснюється можливістю в його межах країнам Європейського Союзу застосовувати власне трактування цього поняття.

Наприклад, польське законодавство розробило окремий Закон «Про страхове посередництво». Який власне і визначає основні засади даної діяльності та трактує «страхове посередництво» як «діяльність, пов'язану з виконанням фактичних або юридичних дій щодо укладання або виконання договорів страхування. Посередницькі функції виконуються винятково страховими агентами або брокерами» [5].

Даний перелік фактично прирівнює страхових агентів та страхових брокерів. Зазначаючи за аналогією із українським законодавством статтю 3, що «страхове посередництво в сфері перестраховування виконується виключно страховими брокерами, що мають відповідний дозвіл на виконання брокерської діяльності в сфері перестраховування».[5, ст.3]

Заслуговує уваги і репрезентація страхових посередників у німецькій літературі, де посередниками вважаються особи, які, не будучи ні страхувальником, ні страховиком, на підставі цивільно-правового договору прокладають шлях до укладання договору страхування, виконуючи посередницькі функції при його укладенні або укладають його, або можуть допомагати у його продажах страхових продуктів [6, с. 416].

Слушно зазначають О. Кнейслер та Н. Налукова діяльність страхових посередників є корисною як для страхувальників та страхових компаній, так і для усього страхового ринку [7]. На їх думку, це обумовлюється такими аспектами:

По-перше, страхові брокери керуючись конкретними потребами страхувальників розробляють для них індивідуальні програми управління ризиками, здійснюють супровід страхових договорів, а також управління збитками у разі їх виникнення; аналізуючи інформацію, що стосується різних страхових компаній, які функціонують на страховому ринку, надають повну і достовірну інформацію щодо пропонованих ними страхових послуг, допомагають клієнтам страхувальникам зробити вибір на користь найбільш вигідної пропозиції щодо гарантії виплат.

По-друге, страхові брокери допомагають надійним страховикам розвивати їхній бізнес.

По-третє, страхові брокери сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку, стимулюючи страховиків-конкурентів працювати у напрямку покращення якості страхових послуг, розширення їх асортименту, розробки інноваційних продуктів орієнтованих на конкретні цільові аудиторії споживачів. Варто відзначити, що подібного ефекту досягається і завдяки діяльності мультиагента, або незалежного агента.

Часто до страхових посередників відносять актуарів, диспашерів, сюрвейєрів, аварійних комісарів окреслюючи їх як непрямі страхові посередники, цієї позиції дотримують Н. Євстютіна і Г. Стасюк класифікують страхових посередників на прямих і непрямих. До прямих страхових посередників вчені відносять власне страхових агентів і брокерів, які безпосередньо приймають участь у продажу страхових продуктів, оперативно реагують на зміни ринкової кон'юнктури страхових послуг, сприяють підвищенню конкуренції між страховиками та покращенню якості обслуговування клієнтів [8, с. 68].

Заслужовує уваги думка висловлена Т. Ротовою, що хоча страховий брокер у більшості випадків є уповноваженою особою покупця – страхувальника, згідно усним чи письмовим узгодженням, як їхній представник чи консультант, він також є ніби дослідницьким бюро страховика, оскільки вивчає дійсні і майбутні потреби страхувальників і розробляє нові види гарантій для клієнтів відповідно до їх фінансового рівня [9, с. 101].

На нашу думку, страхові посередники фактично можна зараховувати до виробників послуг, адже вони за рахунок використання і поєднання чинників виробництва страхових посередницьких послуг, реалізують власну між страхувальниками і страховиками. Ці послуги фактично продаються за окрему плату. Основна мета, ведення даної діяльності полягає в досягненні позитивної різниці між брокерськими доходами і вартістю надання послуг. Ю. О. Махортов, та Н. О. Телічко прирівнюють страхових посередників до «своєрідних інжирінгових агентів, що відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, одночасно стимулюють розвиток самого страхового ринку [10, с. 122].

Незважаючи на значну диспропорцію в об'ємах реалізації страхових послуг через страхових агентів та брокерів, в розвинених країнах основна роль покладається саме на страхових брокерів. Дещо опереджаючи сучасні реалії виражає думку О.В. Кнейслер що до інфраструктури страхового ринку належать страхові посередники саме у частині страхових брокерів, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні як винятковий вид діяльності від свого імені й на підставі брокерської угоди [11, с. 124]. Повністю розділяємо дану позицію, особливо щодо складних продуктів чи корпоративних клієнтів, де значний розмір страхової премії дозволяє виокремити достойну квоту аквізиції, що формує можливість для існування ефектного страхового посередника ( рис. 1).



Рис. 1. Вплив страхового посередника на структуру страхового платежу

Джерело: побудовано автором на основі [14]

На нашу думку, лише відповідне фінансування дозволяє залучити професіонала, «підготовка якого включає відповідну освіту, досвід діяльності на ринку, знання законодавства, специфіки оподаткування страхової діяльності та досвід роботи з сучасними страховими продуктами» [12, с. 344]. Саме так описує переваги страхового брокера

І.О. Манько, фактично характеризуючи особу яка має брокерські повноваження.

Відмінності між мультиагентами і страховими брокерами в першу чергу полягають у відмінностях у рівні підготовки та освіти відповідних осіб. Як влучно зазначає Н.І. Налукова «одночасно, організувати страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів та інтересів страхувальників, але й страхових організацій здатні лише професійні брокери»[13, с.848]. Варто лише уточнити, що не лише запитів та інтересів але і можливостей страхових організацій.

Тобто саме страховий брокер, організовує страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів, інтересів страхувальників, але й можливостей, запитів та інтересів страхових компаній. В процесі, як зазначає теорія посередництва у чотирьох основних областях відіграючи особливо позитивну роль. До них належать: ефект масштабу, зниження вартості пошуку і підбору страхової захисту, пом'якшення наслідків явища "негативного відбору" або "асиметрії інформації", а також пом'якшення наслідків морального ризику. Ця роль проявляється, зокрема, на ринках країн Центральної та Східної Європи, де страхові брокери стимулюють ринок і є суб'єктами запровадження значних інновацій на ринку управління ризиками [14, с. 94].

Ринкова ситуація, відповідно, є відображенням його особливої ролі і місця та значення страхового посередника на ринку страхових послуг. Страхова компанія є основним постачальником (виробником страхової послуги) для здійснення брокерських послуг і в той же час побічно є їх покупцем адже приймає ризик від клієнтів, що впливає на особливе значення взаємних сил впливу постачальників і покупців та їх взаємозалежності.

Згідно національного класифікатора України ДК 009:2010 "Класифікація видів економічної діяльності"[15]. Страхове посередництво розглядається у розділі К, як «Допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення», чи «Інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення».

Це дозволяє навіть допоміжну діяльність поділити на базову та іншу. Де базова допоміжна діяльність це переважно діяльність страхових агентів і брокерів (страхове посередництво) під час продажу, ведення переговорів або пропонування щорічної ренти та полісів страхування й



перестраховування. Інша ж допоміжна діяльність, пов'язана зі страхуванням і пенсійним забезпеченням (крім фінансового посередництва, врегулювання претензій і послуг страхових агентів): діяльність розпорядників врятованого майна, актуарні послуги.

Включає даний розділ і «Оцінювання ризиків та завданої шкоди», що дозволяє страховим компаніям проводити аутсорсинг частини власних дій, складових страхової послуги, а саме надання послуг у сфері страхування, таких як оцінювання та врегулювання страхових позовних вимог, що включає:

1. оцінювання страхових вимог:
  - урегулювання вимог
  - оцінювання ризику
  - оцінювання ризику та збитків
  - урегулювання збитків
2. урегулювання страхових вимог.

У світовій практиці не існує єдиного підходу до класифікації страхових посередників, вітчизняна Класифікацію видів економічної діяльності створено на основі NACE, упровадженої Регламентом (ЄС) Європейського парламенту та ради від 20 грудня 2006 року N 1893/2006 [16]. Що на нашу думку власне в цій сфері зближує підходи до даного виду діяльності.



Рис. 2. Функціональний аспект послідовних складових, через які здійснюється потік окремих елементів, що забезпечують надання страхових послуг

Джерело: розроблено автором.

Функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги представлено на рис. 1. який яскраво демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспекті реалізації страхової послуги та взаємозалежність страховика і страхувальника.

Варто відзначити що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною практикою, та наразі є доволі нерозвиненим та ризиковим видом бізнесу. Так, починаючи із 2000 року по березень 2017 року було 178 реєстрацій страхових та перестрахових брокерів. Та, на 2017 рік лише 55 і надалі знаходились в даному реєстрі. Особливої уваги заслуговує можливість діяльності страхового брокера як фізичної особи підприємця. Основу вітчизняного страхового ринку складає перший його зареєстрований представник Дарков Василь Миколайович, як єдина фізична особа – підприємець зареєстрований на 1.07.2017 року страховий брокер.

Про ризикованість даного бізнесу та значну його складність в вітчизняних умовах свідчить значна кількість вже вибулих із даного реєстру 123 представників. Фактично із сотні зареєстрованих в перші три роки функціонування реєстру з 2000 року по 2003 рік, в реєстрі залишились лише 13 страхових посередників.

Як зазначає, А. М. Ткаченко, в даний час поява на ринку послуг страхового брокера вимагає від страховиків підвищення якості послуг на новий рівень, а страхувальникам дозволяє зробити правильний і обґрунтований вибір[17].

Нажаль, це твердження більш притаманне для країн ЄС, в Україні не зважаючи на багатолітню історію функціонування брокерів, дані послуги надзвичайно складні для реалізації та користуються доволі обмеженим попитом.

Це пов'язано з тим, що страховий брокер надає такі послуги як консультування; експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням договорів страхування, врегулювання питання про збитки у разі настання страхового випадку в частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат і страхових відшкодувань за договором зі страхувальником [18]. Нелогічною є фактично відмова від цих дійсно корисних для споживача послуг, але вона обумовлюється, на нашу думку:

- Самовпевненістю клієнта, чи його менеджменту;

- Недовірою до фаховості страхового брокера;
- Необхідності доволі високо вартісної оплати даних високоінтелектуальних послуг
- Недовірою до об'єктивності страхового брокера.

В Українських реаліях існує, можливість певного зговору посередника і страховика, зважаючи на особливість непрозорості фінансових розрахунків між ними. Це обмежує сферу до використання брокерських послуг міжнародними корпораціями, які за аналогією із материнською компанією користають із послуг, представника їх брокера в Україні, та рідкісних вітчизняних компаній. Зацікавлені клієнти мають можливість користати із послуг страхових та/або перестрахових брокерів-нерезидентів, які повідомили про намір здійснювати діяльність на території України; на 1.06.2017 таких в Україні нараховувалось 18 [19].

Стан розвитку страхового брокеражу в Україні, на думку Ю.О. Махортова та Н.О. Телічко, можна охарактеризувати за такими основними показниками, як кількість брокерів, співвідношення між кількістю брокерів та страхових компаній, величина страхової премії отримана безпосередньо на розрахунковий рахунок від брокера, доля ринку, яка обслуговується брокерами[10].

Найбільш логічним на нашу думку окресленням розвитку страхового брокеражу є в першу чергу кількість страхових брокерів, та осіб що власне виконують брокерські функції у страхових брокерах - юридичних особах та доля ринку яка обслуговується брокерами. Сумнівним показником на нашу думку є співвідношення між кількістю страхових компаній та брокерів чи величина страхових премій оплачених безпосередньо брокером через особливості вітчизняних розрахунків за страхові послуги.

Лише можливість отримання винагороди за свої послуги, без їх суттєвого з дорожчання для клієнта дозволить, розвинути професійне страхове посередництво та забезпечити зростання кількості страхових брокерів та зростання їх частки в загальному обороті ринку страхових послуг України. Що дозволяє підвищувати якість страхових послуг та більшою мірою враховувати зацікавленість клієнта щодо його страхового покриття.

**Висновки.** Отже, з'ясовано що в розвинених країнах основна роль

страхового посередництва довіряється страховим брокерам. Хоч до інфраструктури страхових посередників, окрім страхових (перестрахових) брокерів належать страхові агенти, а у якості непрямих страхових посередників до них можна зарахувати актуарів, диспашерів, сюрвейєрів та аварійних комісарів.

Відзначено, що страхова компанія є основним постачальником для здійснення брокерських послуг і в той же час побічно є їх покупцем адже приймає ризик від клієнтів, що впливає на особливе значення взаємних сил впливу постачальників і покупців та їх взаємозалежності. В свою чергу, страховий брокер, організовує страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів, інтересів страхувальників, але й можливостей та інтересів страхових компаній.

В процесі аналізу впливу страхового посередника на структуру страхового платежу, з'ясовано що його ефективна діяльність, не лише дозволяє оплачувати його послуги із частки страхового платежу запланованого на аквізицію страхової послуги, але і допускають його збільшення за умови професійного андеррайтингу за участі страхового брокера. Ефективність залучення страхового брокера в формування страхової послуги обґрунтовує функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги, який демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспектів реалізації страхової послуги та взаємозалежність страхової компанії та клієнта.

Таким чином, аналіз брокерської діяльності на інституційному рівні дозволив відзначити, що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною наразі є доволі нерозвиненою та ризиковою практикою, в першу чергу через неможливість отримання винагороди від страхової компанії не використовуючи фінансові схеми. Ризикованість даного бізнесу та значну його складність в вітчизняних умовах, обґрунтовано значною кількістю невдалих спроб даної діяльності, так із першої сотні зареєстрованих у 2000-2003 роках, в реєстрі на 2017 рік залишились лише 13 страхових брокерів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Господарський кодекс України // Офіційний вісник України.- 2003, 11.2
2. Закон України «Про Страхування» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78)

3. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia>
4. Директива Європейського Парламенту та Ради щодо страхового посередництва з 9.12.2002 р., № 2002/92/ЄС // Законодавчий Вісник ЄС № L-009.
5. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. «O pośrednictwie ubezpieczeniowym»// Dz.Ustaw z 2016 poz. 2077
6. Kowalewski E. Prawo ubezpieczeń gospodarczych [Текст] / E. Kowalewski. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Toruń, 2006.
7. Кнейслер О. Особливості страхового посередництва в Україні/ О. В. Кнейслер, Н. І. Налукова // Збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції “Інноваційні напрямки розвитку страхового ринку України” (м. Київ, 18 – 19 квітня 2016). – м. Київ, 2016.
8. Євстютіна Н. В. Страхування / Н. В. Євстютіна, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. – 248 с.
9. Ротова Т. А. Страхування / Т. А. Ротова. – К. : КНТЕУ, 2006. – 400 с.
10. Махортов Ю.О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України // Ю.О. Махортов, Н.О. Теличко / Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №4(18). – С. 122–129.
11. Кнейслер О.В. Ринок перестраховання України: теоретико- методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку / О.В. Кнейслер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
12. Манько І.О. Страховий брокер та його основні функції / І.О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – №1(21).– С. 343-347
13. Налукова Н. Страхове посередництво у контексті забезпечення збалансованості інтересів страховиків і страхувальників //Н. І. Налукова / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 845 – 849.
14. Lisowski J. Rynek brokerski w polsce a zmiany otoczenia ekonomicznego / J. Lisowski// Ubezpieczenia i finanse: Rozwój i perspektywy.- 2016.- 91-103. <http://dx.doi.org/10.18778/8088-628-5.07>
15. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11.10.2010 № 457. ”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0457609-10>
16. Регламент (ЄС) N 1893/2006 Європейського Парламенту та Ради "Стосовно впровадження Статистичного класифікатору видів економічної діяльності NACE ред. 2 та внесення змін до Регламенту Ради (ЄЕС) N 3037/90, а також до деяких Регламентів ЄС щодо певних областей статистики" від 20 грудня 2006 року.-

Брюссель, 20 грудня 2006 року ”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_a13](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_a13)

17. Ткаченко А. М. Посередництво на ринку страхових послуг України/ А.М. Ткаченко, К. А. Шматко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 1(2). - С. 130-132
18. Баскаков В.М.Страхова статистика: стан і перспективи, Надійність та контроль якості./ В.М. Баскаков, А.Ю. Шупляков // Страхова справа. - №1.- 2008 .- С 66-69.
19. Реєстр (перелік) наборів відкритих даних // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/reestr-per-nabor-vidkriti-dan.html>