

## СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК ПРОДАЖІВ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ СТРАХОВИКАМИ

**Анотація.** В статті проаналізовано результати функціонування страхового ринку України, оцінено результативність продажів страхових продуктів за видами страхування та за категоріями страхувальників. Виявлено склад та особливості організації каналів реалізації страхових продуктів в Україні на відміну від країн-членів ЄС.

**Ключові слова:** страховий продукт, прямий продаж, реалізація за допомогою страхових посередників, альтернативні канали реалізації.

**Вступ.** Продаж страхових продуктів є важливою складовою страхової діяльності. Специфіка збутової політики зумовлена специфічним характером страхової діяльності і сутністю страхових продуктів. Одним із основних конкурентних заходів, за допомогою яких реалізуються стратегічні цілі страхових компаній щодо захоплення певних часток ринку, є розвиток регіональних мереж. Інформація про основні тенденції збуту роздрібного та корпоративного страхування є важливою складовою процесу розробки та реалізації стратегії страхових компаній. Відсутність систематичного моніторингу процесу реалізації страхових продуктів ускладнює адекватність та своєчасність прийняття рішень щодо ефективних заходів збутової діяльності страхових компаній. Аналіз регіональних тенденцій ринку страхових продуктів дає можливість відстежити ефективність каналів збуту страхових продуктів з урахуванням специфіки кожного з них. Адже чим більша кількість адекватних каналів реалізації використовується страховою компанією, тим більша кількість потенційних споживачів її страхових продуктів може стати її клієнтами. Актуальність даної проблеми обумовлена ефективністю вибору і організації каналів реалізації страхових продуктів, що забезпечують ефективність діяльності страховиків на ринку.

Дослідження вітчизняними та зарубіжними вченими питань, пов'язаних з теоретичною сутністю страхових продуктів та особливостями їх реалізації, знайшли відображення у працях В. Базилевича, О. Вовчак, В. Гаркуші, Н. Грищенка, О. Завійської, О. Залєтова, Н. Калініна, С. Осадеця, О. Охріменко, Р. Пукала, Б. Сербіновського, Ю. Троніна, В. Храмова, Я. Шумелди, Р. Юлдашева, М. Янгевського та інших.

Описані в літературі результати досліджень свідчать про практично повну відсутність моніторингу даних щодо динаміки та структури каналів їх збуту, а отже і висновків про взаємозв'язок специфіки продажів страхових компаній із забезпеченням їх успішного функціонування.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасного стану продажів страхових продуктів вітчизняними страховими компаніями, на цій підставі виявлення основних тенденцій збуту в рамках роздрібного та корпоративного страхування.

**Результати.** Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.10 становила 456, у тому числі СК «life» – 67 компаній, СК «non-life» – 389 компаній, а станом на 31.12.09 – 450 компаній, у тому числі СК «life» – 72 компанії,

СК «non-life» – 378 компаній.

У 2010 році на ринку страхування відбулося незначне «пожвавлення», при цьому показники ще не досягли докризових значень. Так, обсяги валових страхових премій за 2010 рік збільшилися порівняно з 2009 роком на 12,9% (рис. 1).

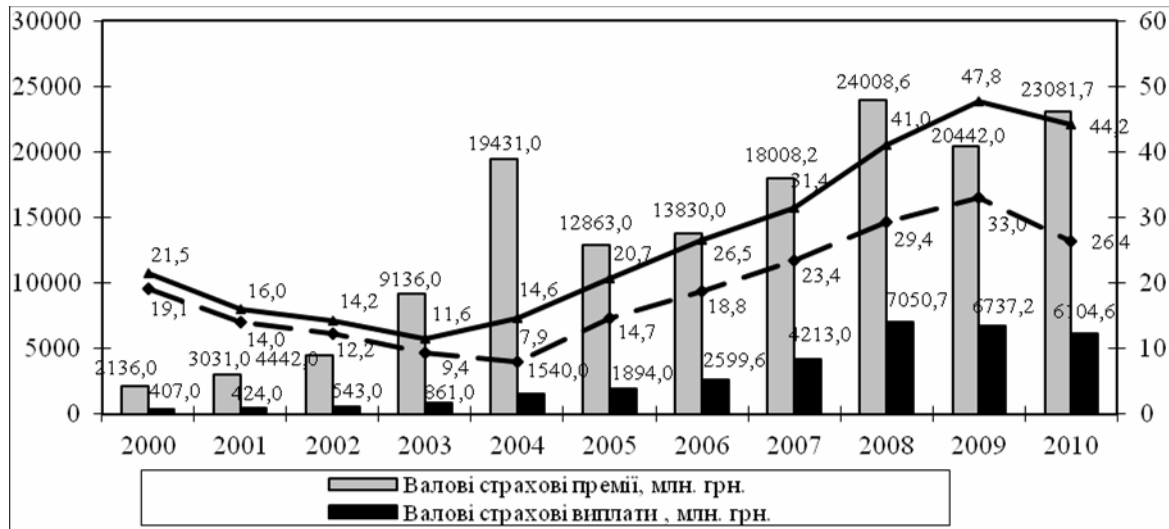


Рис. 1. Динаміка страхових премій і страхових виплат впродовж 2000-2010 рр. [4]

Чисті страхові премії за 2010 рік становили 13327,7 млн. грн., що становить 57,7% від валових страхових премій. Розмір валових страхових виплат за 2010 рік становив 6104,6 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 6052,0 млн. грн. (або 99,1%), зі страхування життя – 52,6 млн. грн. (або 0,9%), при цьому він знизився на 9,4% порівняно з 2009 роком (до 6 104,6 млн. грн.).

У порівнянні з 2009 роком на 2639,6 млн. грн. (12,9%) збільшилися обсяги надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 669,7 млн. грн. (5,3%). Основним фактором зростання валових страхових премій, у порівнянні з 2009 роком, стало збільшення обсягу внутрішнього перестраховування на 1969,9 млн. грн. (25,3%). Необхідно відзначити, що розмір внутрішнього перестраховування вже перевищив докризовий рівень 2008 року на 21,5%.

Динаміка чистих страхових премій за 2008-2010 рр. представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка чистих страхових премій за 2008-2010 рр., млн. грн. [4]

Види страхування	2008	2009	2010	Темпи приросту, %	
				2009/2008	2010/2009
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	6312,1	4981,8	5059,0	-21,1	1,5
Страхування майна	1630,4	1489,9	1680,8	-8,6	12,8
Страхування від вогневих ризиків	1204,6	931,0	1156,3	-22,7	24,2
Страхування фінансових ризиків	1395,6	905,1	755,7	-35,1	-16,5
Страхування життя	1095,3	826,9	906,0	-24,5	9,6
Медичне страхування	636,3	724,1	809,4	13,8	11,8

Закінчення табл. 1

Страховання вантажів та багажу	699,7	378,6	801,7	-45,9	111,8
Страховання відповідальності перед третіми особами	434,1	485,8	505,9	11,9	4,1
Страховання кредитів	1178,7	744,3	256,4	-36,9	-65,6
Страховання від нещасних випадків	417,8	287,8	348,9	-31,1	21,2
Авіаційне страхування	148,7	202,3	222,9	36,1	10,2
Страховання медичних витрат	142,6	167,8	213,9	17,7	27,5
Страховання від нещасних випадків на транспорті	120,8	126,1	133,6	4,3	6,0
Інші види страхування	565,2	406,5	477,2	-28,1	17,4
Всього	15981,8	12658,0	13327,7	-20,8	5,3

У структурі чистих страхових премій за видами страхування станом на 31.12.10 року найбільша частка належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 5059,0 млн. грн. (або 38%) (станом на 31.12.09 року даний показник становив 4981,8 млн. грн. (або 39%)); страхування майна – 1680,8 млн. грн. (або 12%) (станом на 31.12.09 року – 1489,9 млн. грн. (або 12%)); страхування від вогневих ризиків – 1156,3 млн. грн. (або 9%) (станом на 31.12.09 року – 931,0 млн. грн. (або 7%)); страхування життя – 906,0 млн. грн. (або 7%) (станом на 31.12.09 року – 826,9 млн. грн. (або 7%)); страхування фінансових ризиків – 755,7 млн. грн. (або 6%) (станом на 31.12.09 року – 905,1 млн. грн. (або 7%)).

З вищезазначеного, відстежується тенденція зменшення питомої ваги чистих страхових премій у валових страхових преміях протягом останніх років: 2008 рік – 66,6%; 2009 рік – 61,9%; 2010 рік – 57,7%. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання премій за майновими видами страхування, а саме: страхування вантажів та багажу зросло на 423,1 млн. грн. (111,8%); страхування від вогневих ризиків зросло на 225,3 млн. грн. (24,2%); страхування майна – на 190,9 млн. грн. (12,8%). За 2010 рік суттєво зменшилися в порівнянні з 2009 роком страхування кредитів на 487,9 млн. грн. (65,6%) та страхування фінансових ризиків на 149,4 млн. грн. (16,5%).

Розмір валових страхових виплат за 2010 рік становив 6104,6 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 652,0 млн. грн. (або 99,1%), зі страхування життя – 52,6 млн. грн. (або 0,9%). Так, обсяг валових страхових виплат за 2010 рік знизився на 9,4% порівняно з 2009 роком (до 6104,6 млн. грн.), а обсяги чистих страхових виплат зменшились на 2,8% і становили 5885,7 млн. грн. Скорочення страхових виплат може розглядатися як негативна ознака з огляду на те, що надходження страхових платежів збереглося на рівні попереднього року.

На зменшення чистих страхових виплат, в першу чергу, вплинули такі зміни: на 476,2 млн. грн. (15,8%) зменшилися виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»); на 204 млн. грн. (57,5%) зменшилися виплати зі страхування кредитів (табл. 2). При цьому на 381,3 млн. грн. (24,2%) збільшилися виплати зі страхування фінансових ризиків (на фоні скорочення чистих премій за цим видом, пояснюється виплатами за договорами, що були укладені в попередні роки).

Динаміка чистих страхових виплат за 2008-2010 рр. представлена в таблиці 2.

У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.10 р. найбільша частка страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 2538,2 млн. грн. (або 43%) (станом на 31.12.09 р. даний показник становив 3014,4 млн. грн. (або 50%)); страхування фінансових ризиків –

Таблиця 2

Динаміка чистих страхових виплат за 2008-2010 рр., млн. грн. [4]

Види страхування	2008	2009	2010	Темпи приросту, %	
				2009/2008	2010/2009
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	3347,0	3014,4	2538,2	-9,9	-15,8
Страховання фінансових ризиків	1461,7	1577,9	1959,1	7,9	24,2
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	461,0	550,7	632,9	19,5	14,9
Страховання кредитів	616,9	355,1	151,1	-42,4	-57,5
Страховання від вогневих ризиків	321,2	160,0	177,0	-50,2	10,6
Страховання майна	82,0	109,7	133,8	33,7	22,0
страховання медичних витрат	44,8	72,7	83,8	62,3	15,3
Страховання життя	40,9	62,7	52,6	53,2	-16,0
Інші види страхування	170,5	153,2	157,1	-10,1	2,5
Всього	6546,1	6056,4	5885,7	-7,5	-2,8

1959,1 млн. грн. (або 33%) (станом на 31.12.09 р. – 1577,9 млн. грн. (або 26%)); частка медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 632,9 млн. грн. (або 11%) (станом на 31.12.09 р. – 550,7 млн. грн. (або 9%)).

Високий рівень валових страхових виплат (більше 20%) спостерігався за такими видами страхування: добровільне особисте страхування – 47,5% (станом на 31.12.09 р. – 48,8%), добровільне майнове страхування – 26,3% (станом на 31.12.09 р. – 35,7%), а також державне обов'язкове страхування – 93,9% (станом на 31.12.09 р. – 94,7%). Зростання рівня валових та чистих страхових виплат з добровільного страхування фінансових ризиків може свідчити про здійснення страховими компаніями оптимізації оподаткування. Рівень чистих страхових виплат перевищує рівень валових, оскільки при розрахунку не враховуються частки страхових виплат, що сплачуються за договорами внутрішнього перестраховання ризиків, та частки страхових премій, що сплачуються за операціями внутрішнього страхування.

Обсяг страхових премій від фізичних осіб за результатами 2010 року (6171,1 млн. грн.) збільшився на 3,7% в порівнянні з 2009 роком, але рівня 2008 року не досяг (за 2008 р. – 7630,2 млн. грн.). За результатами 2010 року продовжується тенденція щодо зменшення обсягу страхових виплат фізичним особам (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка страхових платежів, виплат та рівня страхових виплат у секторі страхування фізичних осіб за 2008 – 2010 рр., млн. грн. [4]

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення (+,-)	
				2009/2008	2010/2009
Страхові премії від фізичних осіб	7630,2	3206,4	6171,1	-4423,8	2964,7
Страхові виплати фізичним особам	5949,0	2804,0	2436,4	-3145,0	-367,6
Рівень виплат, %	42,0	47,1	39,5	5,1	-7,6

Структура страхових платежів та виплат при страхуванні фізичних осіб станом на 31.12.10 року має такий вигляд: - 37,5% всіх премій від громадян становили премії від страхування наземного транспорту (КАСКО) – 2315,2 млн. грн., що на 16,5% (або на 458,9 млн. грн.) менше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; від страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) надійшло 1385,2 млн. грн. (або 22,4% всіх премій від громадян), що на 364,2 млн. грн. (або на 35,7%) більше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; від медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) – 349,3 млн. грн. (або 5,7% всіх премій від громадян), що на 79,2 млн. грн. (або на 29,3%) більше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; від страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 257,2 млн. грн. (або 4,2% всіх премій від громадян), що на 0,8 млн. грн. (або на 0,3%) менше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; від страхування від нещасних випадків – 245,4 (4,0%), що на 20,8 млн. грн. (або на 9,3%) більше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; - основна частина страхових виплат (54,5%) здійснена за договорами страхування наземного транспорту (КАСКО) – 1328,1 млн. грн., що на 568,8 (або на 30%) менше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; частина страхових виплат (25,0%) здійснена за договорами страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ), становить 609,2 млн. грн., що на 159,1 млн. грн. більше в порівнянні з відповідною датою 2009 року; за медичним страхуванням фізичним особам було виплачено 215,6 млн. грн. (8,9% від загального розміру страхових виплат/відшкодувань страхувальникам-фізичним особам), що на 16,3 млн. грн. (або на 8,2%) більше в порівнянні з відповідною датою 2009 року.

Рівень виплат за договорами страхування наземного транспорту (КАСКО), укладеними зі страхувальниками – фізичними особами, станом на кінець 2010 року становив 57,4%, за договорами страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 44,0%, за медичним страхуванням – 61,7%.

З врахуванням специфіки страхування особливу роль набуває склад і організація каналів реалізації страхових продуктів, які фактично приймають участь у виробництві страхового продукту та повинні створити середовище та клімат, що забезпечують ефективність страховиків на ринку.

Якщо у 2008 році в структурі роздрібного страхування в Україні переважали непрямі продажі, як правило, пов'язані з кредитуванням, то у 2010 році ситуація дещо змінилась в бік зростання прямих продажів. Очікується, що до 2012 року частка непрямих продажів буде зростати до кризового періоду.

У структурі корпоративного страхування частка непрямих продажів у 2008-2010 роках залишалась найбільшою. Проте застосування норм Податкового кодексу України [6] в операціях страхування сприятиме зменшенню обсягів тих непрямих продажів, де переважали «відкатні» мотиви при укладанні договорів страхування.

На рисунку 1 наведена структура каналів реалізації страхових продуктів щодо власних каналів і аутсорсингу.

Власні канали продажу в 2010 році забезпечили вітчизняним страховикам страхових платежів в обсязі 4,4 млрд. грн., з яких на штатних співробітників припадає – 37%, на регіональні мережі та агентів – 62% і на прямі продажі – 1% [3, с. 8].

Основними споживачами страхових послуг в Україні є підприємства, що відносяться до крупного бізнесу (за оцінками приблизно 75% продаж у корпоративному секторі), інші 25% – припадають, як правило, на середній бізнес, а на малий – лише незначна частина. Потенційними клієнтами роздрібного страхування є

48-50% населення України, що складає 9,6 млн. домогосподарств (в середньому одне домогосподарство налічує 2,6 осіб) [2, с. 4].

Слід зазначити, що роздрібне страхування в 2005-2008 роки розвивалося дуже активно, наприклад, зростання складало 60-75%. Боротьба за клієнта спровокувала демпінг та погіршення обслуговування клієнтів. В результаті фінансової кризи та поганого менеджменту ряд страхових компаній («Вексель», «Галактика», «Страхові традиції» та ін.) в 2009 році потерпіли крах, що стимулювало інших страховиків змінити стратегію розвитку (капіталізуватися, скоротити витрати на ведення справи, збалансувати страховий портфель, зменшити частку збиткових видів страхування та клієнтів тощо). В 2009 році спостерігається зниження обсягів як корпоративного, так і роздрібно-го сегменту страхового ринку, що, насамперед, пов'язано із проявом фінансово-економічної кризи в Україні.

Одним із основних способів конкурентних заходів, за допомогою яких реалізуються стратегічні цілі страхових компаній щодо захоплення певних часток ринку, є розвиток регіональних мереж. Регіональна мережа може стати конкурентною перевагою при дотриманні наступних умов:

1) витрати на утримання регіональної мережі, включаючи обсяг виплачених страхових виплат (повинні бути менше або дорівнювати доходам від її діяльності);

2) у регіональних мережах повинна спостерігатися позитивна динаміка надходження страхових платежів, що свідчатиме про стійке становище філії (представництва) на ринку;

3) для диверсифікованості страхової діяльності в регіональному підрозділі страхової компанії, вона повинна бути включена до програми економічного розвитку регіону й підпрограми розвитку регіонального страхового ринку.

В 2010 році чисельність регіональної мережі вітчизняних страховиків у порівнянні з 2008 роком дещо зменшилась (у 2009-2010 роках у ряду страховиків відбувалась активно програма скорочення збиткових філій та відділень). Разом з тим, обсяги надходжень страхових платежів (рис. 6) у порівнянні з 2009 роком дещо зросли (на 5,7%). Це пояснюється тим, що декілька системоутворюючих страхових компаній в 2010 році збільшили свою активність у регіонах як за кількістю точок продажу, так і номенклатурою послуг.

Регіональні страхові ринки розрізняються, як за потребами населення в послугах із страхового захисту, так і за способом забезпечення цих потреб та їх розвиток більшою мірою залежить не лише від економічного розвитку регіону.

Дослідження страхових потреб населення свідчить, що вплив фінансової кризи на регіональні ринки роздрібно-го страхування в Україні є неоднорідним. Найменше скорочення надходження страхових платежів по роздрібно-му страхуванню в 2009 році відносно 2008 року спостерігалось в Західному та Центральному регіонах. Це пов'язано як із лояльністю страхувальників, рівнем їх страхової культури та мірою сприйняття ризику, так і меншою часткою кептивного страхування.

До теперішнього часу інститут страхового посередництва в Україні розвивався досить повільно в силу того, що в суспільстві не було розуміння того, що фінансова галузь – це складний механізм, який не терпить не професіоналів. Прийняте Держфінпослуг України, рішення про те, що страховий брокер може отримати винагороду лише від клієнта призвело до не лише до суттєвого скорочення чисельності страхових брокерів (з 85 у 2003 році до 57 у 2009 році), але й і позбавило можливості клієнтів отримувати професіональний захист з боку страхових компаній.

Показники роботи страхових брокерів в Україні ледве помітні. В 2008 році в обсязі чистих страхових платежів частка страхових брокерів України складала 0,66%, а чистих страхових виплат – 0,07%. При цьому зазначені показники за останні роки

мають тенденцію до зменшення їх питомої ваги в структурі страхового бізнесу. Хоча деякі статистичні дані свідчать про наявність на страховому ринку різних каналів дистрибуції страхових продуктів, водночас чітко простежуються відмінності між державами-членами ЄС щодо каналів їх розподілу. Велика розбіжність стосовно кількості страхових посередників в різних країнах пов'язана по-перше, з величиною і рівнем доходів окремих країн, а, по-друге, наявністю традиції у використанні послуг посередників. Фактично в Україні діяльність брокерів, які працюють на ринку прямого страхування відсутня.

Такий канал продажу страхових продуктів як страхові посередники є поширеним в таких країнах, як Франція, Німеччина, Греція, Італія, Люксембург, Португалія та Іспанія. В той час як продаж за допомогою страхових брокерів є звичною практикою для таких країн, як Велика Британія, Бельгія та Нідерланди (табл. 4).

Таблиця 4

Частка каналів розповсюдження страхування в країнах-членах ЄС (окремі країни, без страхування життя) станом на лютий 2010 р., % [5]

Країна	Канали розповсюдження			
	Страхові посередники (агенти та брокери)	Банки	Прямий продаж	Інші канали
Австрія	48,0	5,0	43,0	4,0
Бельгія	73,4	6,3	20,2	-
Чеська Республіка	65,0	3,0	29,0	3,0
Данія	15,0	5,0	40,0	40,0
Естонія	60,0	10,0	30,0	-
Фінляндія	15,0	10,0	70,0	5,0
Німеччина	53,0	9,0	33,0	3,0
Греція	87,0	5,0	1,0	7,0
Ірландія	75,0	-	25,0	-
Італія	91,5	2,0	6,5	0,1
Литва	36,0	0,0	48,0	15,0
Люксембург	80,0	31,0	6,0	11,0
Мальта	60,0	-	30,0	10,0
Нідерланди	42,0	17,0	38,0	3,0
Польща	69,3	7,4	23,2	0,1
Португалія	70,6	9,9	12,6	6,9
Румунія	60,0	10,0	30,0	-
Словаччина	59,0	-	-	41,0
Іспанія	61,5	8,48	18,21	11,78
Швеція	55,0	-	-	45,0

Аналіз даних таблиці 4 свідчить, що співвідношення каналів продажів страхових продуктів є досить різноманітним. Так, у Польщі частка продажу страхових продуктів за допомогою страхового посередництва складає 69,3% та 7,4% через банки, а прямий продаж складає 23,2% [8]. Крім того, в цій країні у страхуванні життя домінуючим каналом є продаж полісів співробітниками відділень страхових компаній (27%), агентами (25%) та за посередництвом банків (23%) [8, с. 39]. У ризиковому та особистому страхуванні основна дистрибуція лягає на плечі агентів (47%) і співробітників відділень (21%). Значну позицію в продажах страхових продуктів займають страхові брокери (14%). Страхові компанії все більше цікавляться каналами

прямих продаж, які приносять лише 1% премії, але досить динамічно розвиваються.

**Висновки.** За результатами проведеного аналізу функціонування страхового ринку України та організації системи дистрибуції страхових продуктів можна зробити такі висновки:

- найбільша частка в структурі чистих страхових премій за видами страхування належить таким видам страхування, як автострахування, страхування майна, страхування від вогневих ризиків, страхування життя, страхування фінансових ризиків;

- скорочення страхових виплат за наслідками 2010 року можна розглядати як негативну ознаку з огляду на те, що надходження страхових платежів збереглися на рівні попереднього року;

- відбулося збільшення обсягу страхових премій від фізичних осіб за результатами 2010 року в порівнянні з 2009 роком, але, водночас, продовжилася тенденція щодо зменшення обсягу страхових виплат фізичним особам;

- в 2010 році відбулося зростання прямих продажів, на відміну від 2008 року, коли в структурі роздрібного страхування в Україні переважали непрямі продажі;

- чисельність регіональної мережі вітчизняних страховиків у порівнянні з 2008 роком дещо зменшилась. Разом з тим, обсяги надходжень страхових платежів у порівнянні з 2009 роком зросли на 5,7%;

- співвідношення каналів продажів страхових продуктів в Україні та країнах-членах ЄС є досить різноманітним, причиною чого є різний рівень фінансової та страхової культури, рівень розвитку брокерських продаж тощо.

- моніторинг даних щодо динаміки та структури каналів збуту страхових продуктів, свідчить про тісний взаємозв'язок специфіки продажів страхових компаній з результатами їх успішного функціонування, аналіз залежностей цього взаємозв'язку є подальшою темою досліджень.

### Література

1. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахованні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.

2. Залетов А. Страховой ритейл в Украине: состояние и перспективы развития / А. Залетов // – Insurance Top. – 2010. – №3. – С. 2–14.

3. Залетов О.М. Дистрибуція страхових продуктів/ О.М. Залетов // Green Capital News. – 2011. – №11. – С. 6–9.

4. Інформація про стан і показники розвитку страхового ринку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.

5. Офіційний сайт bipar [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bipar.eu>.

6. Податковий Кодекс України №2755-VI від 02 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).

7. Показники діяльності страхових компаній, що діють на страховому ринку України (у розрізі регіонів) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.

8. Янгевський М. Тенденції та прогнози страхового ринку Польщі / М. Янгевський // Страхова справа. – 2009. – №1. – С. 38–39.

**Summary.** In the article are analyzed the results of the functioning of the insurance market of Ukraine, is evaluated the effectiveness of insurance products sales by the type of insurance and the category of the insurers. Are detected the composition and characteristics of the organization of sales channels of the insurance products in Ukraine, unlike in the member States of the EU.

**Keywords:** insurance product, direct sale, sale through intermediaries, alternative sales channels.

*Стаття надійшла до редакції 7.04.2012*