

**НАВЧАННЯ ОСІБ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ ДІЯЛЬНІСТЬ З РЕАЛІЗАЦІЇ
СТРАХОВИХ ТА/АБО ПЕРЕСТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ:
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ
РЕГУЛЮВАННЯ Й СТРУКТУРНО-ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ
НАВЧАЛЬНИХ ПРОГРАМ**

Плиса В.Й., к.е.н., професор

Плиса З.П., к.е.н., доцент

Кокиза Д.В., магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

Страхове підприємництво в Україні, яке „ґрунтується на акумуляції фінансових засобів з метою відшкодування збитків, спричинених настанням шкідливих для здоров'я та (або) матеріального благополуччя подій, як фізичним, так і юридичним особам, що створює сприятливі умови для безперервного процесу суспільного відтворення” [4, с. 159], розвивається сьогодні в складних умовах збройної агресії росії проти України. У цих складних умовах нагальною є проблема організації систем управління страховими організаціями, які мають бути „орієнтовані на майбутнє, пов'язані з генеральними цілями організації і такими, що перебувають під впливом неконтрольованих зовнішніх чинників” [3, с. 224], в яких повинна бути налагоджена ефективна підсистема реалізації страхових та перестрахових продуктів на ринку страхування України. Напрями діяльності з реалізації страхових продуктів, що здійснюється страховиком, страховим посередником (крім перестрахового брокера) наведено на рисунку 1. Напрями діяльності з реалізації перестрахових продуктів, що здійснюється страховиком та/або перестраховим брокером наведено на рисунку 2.

ДІЯЛЬНІСТЬ З РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ, ЩО ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ СТРАХОВИКОМ, СТРАХОВИМ ПОСЕРЕДНИКОМ (КРІМ ПЕРЕСТРАХОВОГО БРОКЕРА)	Рекламування та/або проведення маркетингових, рекламних та інших підготовчих заходів, спрямованих на укладення договорів страхування, зокрема, але не виключно, надання інформації про умови договору страхування відповідно до критеріїв та/або потреб, визначених клієнтами, проведення порівняльного аналізу за критеріями клієнтів, консультування щодо умов договору страхування відповідно до критеріїв та/або потреб, визначених клієнтами
	Пропонування, пропозиція та консультування клієнта щодо укладення договору страхування, проведення іншої роботи з підготовки до укладення договорів страхування
	Укладення та внесення змін до договору страхування, зокрема, але не виключно, залучення до оцінювання страхового ризику, вірогідності настання страхової події, оформлення документів та розрахунків щодо сплати страхової премії
	Отримання страхової премії від клієнта та подальше її перерахування страховику
	Оформлення необхідних документів для своєчасного здійснення страхової виплати та інша діяльність, пов'язана з організацією врегулювання страхового випадку
Отримання страхової виплати від страховика та подальше її перерахування клієнту	

Рисунок 1 - Напрями діяльності з реалізації страхових продуктів, що здійснюється страховиком, страховим посередником (крім перестрахового брокера) *Укладено на основі [1]*

ДІЯЛЬНІСТЬ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕРЕСТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ, ЩО ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ СТРАХОВИКОМ ТА/АБО ПЕРЕСТРАХОВИМ БРОКЕРОМ	Рекламування та/або проведення маркетингових, рекламних та інших підготовчих заходів, спрямованих на укладення договорів перестрахування, зокрема, але не виключно, надання інформації про умови договору перестрахування відповідно до критеріїв та/або потреб, визначених перестраховальниками
	Пропозиція та консультування перестраховальника щодо укладення договору перестрахування
	Укладення та внесення змін до договору перестрахування (ковер-ноти, сертифіката, поліса, свідоцтва тощо), зокрема, але не виключно, залучення до оцінювання страхового ризику, вірогідності настання страхової події, оформлення документів та розрахунків за договором перестрахування
	Отримання перестрахової премії від перестраховальника та подальше її перерахування перестраховику
	Оформлення необхідних документів для своєчасного здійснення перестрахової виплати перестраховиком
Отримання перестрахової виплати від перестраховика та подальше її перерахування перестраховальнику	

Рисунок 2 - Напрями діяльності з реалізації перестрахових продуктів, що здійснюється страховиком та/або перестраховим брокером *Укладено на основі [1]*

Ефективність підсистеми реалізації страхових та перестрахових продуктів на ринку страхування України залежить від ефективності навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів.

1 січня 2024 року введено в дію Закон України „Про страхування” від 18 листопада 2021 року № 1909-IX [1], який вперше у практиці страхового підприємництва в Україні визначив особливості організації, нормативно-правове регулювання й структурно-змістове наповнення навчальних програм навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів. Згідно норм зазначеного вище закону керівники з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховиків (члени виконавчого органу страховика, до сфери відповідальності яких належить реалізація страхових та/або перестрахових продуктів, та/або керівники відповідних структурних чи відокремлених підрозділів страховика, страхового агента, страхового брокера, субагента, перестрахового брокера, особа, відповідальна за діяльність з реалізації страхових продуктів додаткового страхового агента, які мають необхідні знання і навички та виконують трудові обов’язки з управління реалізацією страхових та/або перестрахових продуктів) та працівники з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховиків (фізичні особи, з якими відповідно до законодавства оформлені трудові відносини страховиком, страховим агентом, страховим брокером, субагентом, перестраховим брокером, які виконують трудові обов’язки з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів) і страхових посередників (може проводитися за будь-якою формою здобуття освіти, визначеною Законом України „Про освіту” [2], у тому числі з використанням інформаційно-комунікаційних технологій (навчання можуть здійснювати страховики, страхові посередники та/або суб’єкти надання освітніх послуг на рівнях професійної освіти) до початку своєї діяльності зобов’язані пройти

навчання за навчальними програмами та підтвердити необхідний рівень знань у порядку, визначеному нормативно-правовими актами Регулятора.

Страховики забезпечують організацію навчання керівників з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховиків та працівників з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховика, страхових агентів, додаткових страхових агентів, субагентів (щодо субагента, то страховик може передати свої повноваження відповідному страховому агенту, за умови дотримання таким страховим агентом вимог, передбачених статтею 83 „Навчальні програми, за якими здійснюється підготовка та підвищення кваліфікації страхових посередників” Закону України „Про страхування”. Страховий агент, додатковий страховий агент повинні пройти навчання в частині порядку та умов здійснення страхування у кожного страховика, реалізацію продуктів якого такий страховий посередник має намір здійснювати. Зазвичай, навчальна програма повинна забезпечити здобуття знань та навичок щодо: чинного законодавства, яке регулює відносини у сфері страхування чи пенсійного забезпечення; стану й розвитку ринку страхування та інших ринків фінансових послуг; порядку й умов здійснення страхування та перестраховування; порядку оцінювання потреб клієнта; особливості укладення договорів страхування та перестраховування; здійснення страхової виплати; вирішення спорів.

Керівники з реалізації та працівники з реалізації страховиків та страхових посередників зобов'язані не менше одного разу на три роки з дня реєстрації в Реєстрі посередників (електронній автоматизованій системі збору, накопичення та обробки даних про страхових посередників) або внесення до переліків працівників з реалізації проходити підвищення кваліфікації за відповідними програмами підвищення кваліфікації та отримувати підтвердження необхідного рівня знань у порядку, визначеному нормативно-правовими актами Регулятора.

Порядок проведення навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, та підтвердження ними необхідного рівня знань розробляється Регулятором.

Досліджуючи особливості організації, проблеми нормативно-правового регулювання й структурно-змістового наповнення навчальних програм навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження організації навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів; дати обґрунтування сучасних теоретико-методологічних концептуальних установок і методичних підходів до структурно-змістового наповнення навчальних програм навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів; розробити модель механізму вдосконалення системи структурно-змістового наповнення навчальних програм навчання осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів.

Література:

1. Про страхування : Закон України від 18 листопада 2021 року № 1909-IX // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення 23.10.24)
2. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата зверн. 1.11.24)
3. Плиса В.Й., Плиса З.П. Антикризове управління діяльністю страховика. *Науковий вісник НЛТУ України*. Вип. 20.3. 2010. С. 221-226.
4. Плиса В.Й. Особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2001. Вип. 30. С. 158-167.