

Гроші, фінанси і кредит

**Налукова Н. І. (Nalukova N. I.)**

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів  
господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету*

**СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ІНТЕРЕСІВ  
СТРАХОВИКІВ І СТРАХУВАЛЬНИКІВ  
INSURANCE MEDIATION IN THE CONTEXT OF BALANCING THE  
INTERESTS OF INSURERS AND POLICYHOLDERS**

*Анотація.* У статті розкрито сутність страхового посередництва, визначено спільні та відмінні ознаки між страховими брокерами і страховими агентами та основні функціональні особливості страхового брокерства. Проаналізовано посередницьку діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами та страховиками-нерезидентами.

*Ключові слова:* страховий ринок, інфраструктура страхового ринку, страхове посередництво, страховий агент, страховий брокер, посередницька діяльність.

*Аннотация.* В статье раскрыта сущность страхового посредничества, определены общие и отличительные черты страховых брокеров и страховых агентов, основные функциональные особенности страхового брокерства. Проанализирована посредническая деятельность по заключению договоров страхования со страховщиками-резидентами и страховщиками-нерезидентами.

**Ключевые слова:** страховой рынок, инфраструктура страхового рынка, страховое посредничество, страховой агент, страховой брокер, посредническая деятельность.

**Annotation:** In the article the author defined the essence of insurance mediation, identified common features and differences between insurance brokers and insurance agents, and characterized the key functional features of an insurance brokerage. The researcher analyzed the brokerage activities of dealing the insurance contracts with insurers resident and non-resident insurers.

**Keywords:** insurance market, insurance market infrastructure, insurance intermediation, insurance agent, insurance broker, mediation activities.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах вихід страхового ринку України з кризи тісно пов'язаний з необхідністю забезпечення ефективної діяльності страхових посередників, котрі, як свідчить світова практика, допомагають клієнтам вибирати найбільш вигідну пропозицію щодо гарантій виплат, а надійним страховикам – розвивати їхній бізнес. Багато вітчизняних науковців і практиків, досліджуючи проблеми у цій сфері акцентують увагу на необхідності заміни сучасної моделі страхового ринку, на нову, ефективнішу, що передбачатиме формування його професійної інфраструктури та розвиток страхового посередництва [1, с. 135 – 136]. Саме тому усе більшої актуальності набувають питання, що стосуються ролі та значення страхового посередництва котре не лише враховує інтереси страховиків сприяючи реалізації страхових послуг, опосередковуючи, прискорюючи та полегшуючи укладання і здійснення страхових контрактів, зумовлюючи координацію дій учасників страхового ринку, але й передбачає захист економічних інтересів страхувальників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку страхового посередництва є предметом наукових досліджень В. М. Фурмана [1]; проблематика інфраструктури страхового ринку розглянута у працях О. В.

Васильєва [2]; роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України досліджують Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко [3] та І. О. Манько [4]; страхове посередництво на ринку перестраховування є об'єктом наукових досліджень О. В. Кнейслер [5]; роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків висвітлена у працях М. В. Дубини і М. В. Тунік [6].

**Метою нашого дослідження** є формулювання сучасних підходів до визначення сутності страхового посередництва, визначення спільних і відмінних ознак між страховими брокерами і страховими агентами та основного функціонального призначення страхового брокера, аналітична оцінка сучасних проблем у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Страхове посередництво на думку О. В. Васильєва є одним із елементів інфраструктури страхового ринку [2, с. 205]. М. В. Дубина і М. В. Тунік під страховим посередництвом розуміють професійну діяльність на страховому ринку страхових посередників, а саме осіб, які надають страхові послуги і внесені до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом, що функціонують з метою отримання прибутку та задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах [6, с. 165].

Н. В. Євстютіна і Г. А. Стасюк розрізняють прямих і непрямих страхових посередників, які виконують на страховому ринку роботу, яка направлена на обслуговування продавців та покупців страхових послуг (страховиків і страхувальників) [7, с. 68]. Прямими страховими посередниками згідно їх наукової позиції є страхові агенти і брокери, 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. До непрямих страхових посередників відносять актуаріїв, диспашерів, сюрвейерів, аварійних комісарів.

Страхових агентів та страхових брокерів Ю. О. Махортов та Н. О. Телічко визначають посередниками, які мають право вести свою діяльність на

страховому ринку України, що також відображено у окремих статтях нормативно-правового забезпечення нашої держави [3].

Так, у відповідності до постанови КМУ “Про порядок провадження діяльності страховими посередниками”, страховими агентами і страховими брокерами є суб'єкти підприємницької діяльності на ринку страхових послуг [8].

У Законі України “Про страхування” відзначено види посередницької діяльності у сфері страхування, чітко розмежовано функції страхових брокерів і страхових агентів та вказано, що страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення, виконують частину його страхової діяльності, а страхові брокери здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник [9].

М. В. Дубина і М. В. Тунік досліджуючи роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків акцентують увагу на тому, що саме страхові агенти і страхові брокери в нашій країні отримали найбільше розповсюдження [6, с. 171].

Досить слушною та актуальною в сучасних умовах вважаємо думку О. В. Кнейслер стосовно того, що до інфраструктури страхового ринку належать страхові посередники саме в частині страхових брокерів, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні як винятковий вид діяльності від свого імені й на підставі брокерської угоди [5, с. 124]. Такої ж наукової позиції дотримуються і західні вчені та практики котрі до страхових посередників в основному відносять страхових брокерів.

Так, згідно “Кембриджського словника” страховий брокер є особою або компанією, зміст роботи котрих полягає у тому, щоб дати людям незалежну консультацію щодо особливостей страхових полісів у різних компаніях і підібрати індивідуальну програму страхування для конкретного клієнта [10]. А у “Англомовному інвестиційному глосарії” страхових брокерів визначено

незалежними агентами, які представляють інтереси покупців, а не страхових компаній, і намагаються знайти для своїх клієнтів найкращий страховий поліс на основі методу порівняння [11].

Експертом в сфері законодавства і практики страхування визначає страхового брокера авторський колектив “Словника-довідника термінів зі страхування та перестраховування” [12]. Згідно наукової позиції вчених це професіонал, котрий повинен знати все можливе про страхування, враховуючи те, що його знання повинні сприяти забезпеченню найкращих умов страхування і розміру премії для принципала.

Ми розділяємо думку І. О. Манько стосовно того, що основною перевагою брокера є його професійність, яка включає відповідну освіту, досвід діяльності на ринку, знання законодавства, специфіки оподаткування страхової діяльності та досвід роботи з сучасними страховими продуктами [4, с. 344].

Та найбільше нам імponує визначення терміну “страховий брокер” подане Т. А. Ротовою у підручнику “Страхування” [13, с. 101]. Вчена зауважує на тому, що хоча й страховий брокер у більшості випадків є уповноваженою особою покупця – страхувальника, згідно з 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.

На основі проведеного теоретичного аналізу понять “страхове посередництво”, “страховий агент”, “страховий брокер” відзначимо, що у професійній діяльності страхових брокерів є такі подібні ознаки із страховими агентами як: взаємодія з клієнтами страхових компаній, продаж страхових продуктів, врегулювання збитків у разі настання страхових випадків, надання інформації клієнтам страховиків щодо страхових полісів тощо. Та між цими посередниками є і відмінності, зокрема у їхньому юридичному статусі та у площині реалізації їх діяльності.

Так, страховий агент завжди зацікавлений у задоволенні інтересів тієї страхової компанії, з якою у нього укладено контракт, оскільки це забезпечує

йому певний дохід. Страховий брокер більше зацікавлений у продажу клієнтам страхових полісів стабільних та надійних страховиків, оскільки це забезпечує репутацію самому брокеру, якому платить комісію сам страхувальник. Відрізняє брокера від агента те, що він є незалежним від страховика, що також є гарантією того, що він обираючи страхову компанію для свого клієнта керується виключно інтересами останнього. Страховий брокер має можливість виконувати свої функції та функції страхового агента. Страховий агент є співробітником страхової компанії, а страховий брокер виконує посередницькі функції взаємодіючи з певною кількістю страховиків, страхувальників і фінансових установ.

Відзначимо і те, що страхові брокери не є конкурентами страховиків, а навіть навпаки – вони сприяють залученню до їхніх страхових портфелів нових договорів, розширенню клієнтської бази та збільшенню обсягів страхових операцій. За умови, що діяльність страхових посередників є чіткою, систематизованою та ефективною страхові компанії мають змогу володіти інформацією стосовно попиту на пропоновані ними страхові послуги.

Значною перевагою та головною функціональною особливістю страхового брокера вважаємо є те, що його діяльність є вигідною як для страхувальників та страхових компаній так і для усього страхового ринку. По-перше, страхові брокери керуючись конкретними потребами страхувальників розробляють для них індивідуальні програми управління ризиками, управляють ходом виконання страхових договорів, а також 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, а також стимулюють страховиків працювати у напрямку покращення якості страхових послуг, розширення їх

асортименту, розробки інноваційних продуктів орієнтованих на конкретні цільові аудиторії споживачів.

Таким чином, на основі вищеописаного можемо зробити висновок, що у сучасних умовах, одночасно, організувати страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів та інтересів страхувальників, але й страхових організацій здатні лише професійні брокери.

Досліджуючи сучасні проблеми інфраструктури страхового ринку України О. В. Васильєв робить висновок, що страхове посередництво малорозвинуте [2, с. 207]. Результати проведеного нами аналізу даних поданих на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг графічно зображені на рисунках 1 і 2 підтверджують думку вченого саме у частині страхового брокерства.

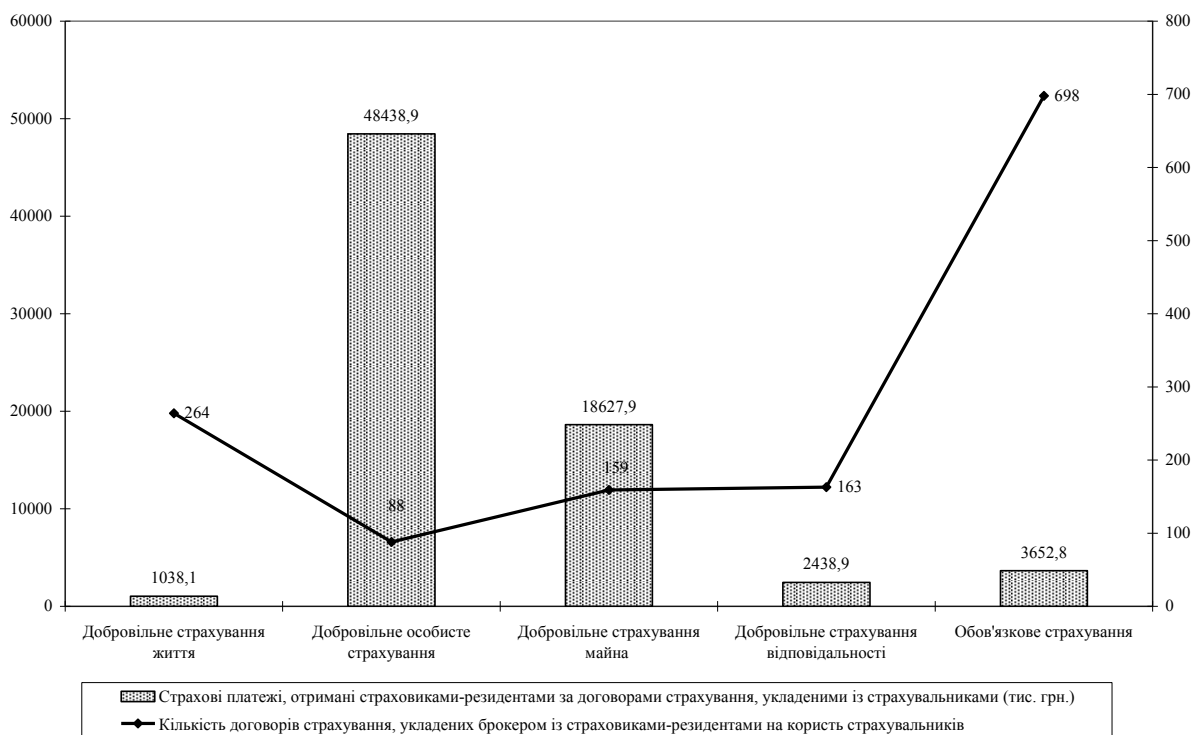


Рисунок 1. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування із страховиками-резидентами за 9 місяців 2015 року (тис. грн.)

[розроблено автором на основі даних 14]

Так, за аналізований період брокерами із страховиками-резидентами на користь страхувальників укладено 1 372 договори страхування на загальну

суму страхових платежів – 74 196,6 тис. грн. З усієї кількості укладених страхових договорів – 49% (674) це договори за добровільними видами страхування, укладені на суму 68 104, 9 тис. грн. Питома вага договорів страхування життя у структурі добровільних – 39%.

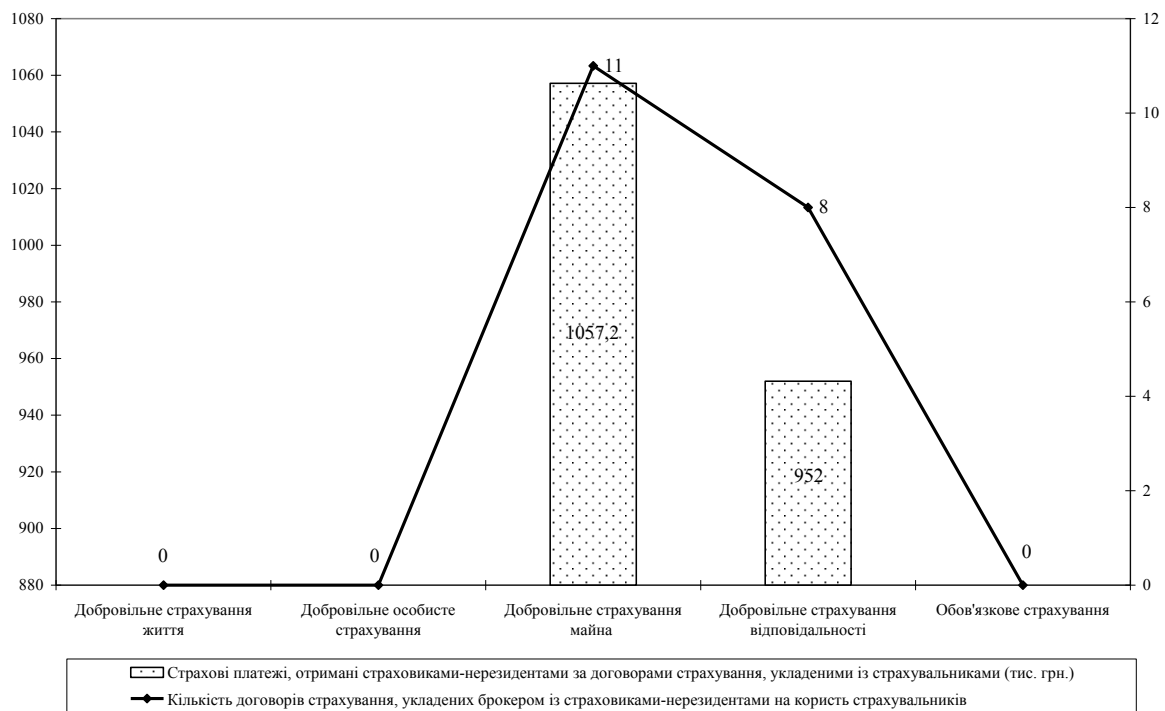


Рисунок 2. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами за 9 місяців 2015 року (тис. грн.)

[розроблено автором на основі даних 14]

У структурі усіх укладених договорів частка добровільних договорів страхування життя – 19%. За обов'язковими видами страхування за допомогою страхових брокерів із страховиками-резидентами укладено 698 договорів на загальну суму страхових платежів 3 652,8 тис. грн.

Із страховиками-нерезидентами, брокерами, на користь страхувальників укладено лише 19 договорів страхування на загальну суму страхових платежів 2 009,2 тис. грн., з яких 11 – договори добровільного страхування майна на суму – 1 057,2 тис. грн. та 8 – договори добровільного страхування відповідальності на суму – 952,0 тис. грн. За обов'язковими видами



страхування за допомогою брокерів за аналізований період не укладено жодного контракту.

Звичайно, дані показники є мізерними у порівнянні із кількістю укладених договорів страховиками без страхових посередників та сумою отриманих страховими компаніями страхових платежів.

**Висновки.** Результати проведеного нами дослідження засвідчують наявність проблем, що стосуються такого елементу інфраструктури страхового ринку як страхове брокерство. Дану ситуацію можна пояснити відсутністю державної концепції та програми створення інституту страхових посередників, ігноруванням ролі страхового брокера в підвищенні якості страхових послуг, низьким рівнем страхової культури населення, негативним відношенням суспільства до страхування в цілому і до посередництва безпосередньо.

Проблемним моментом є також і те, що страхове посередництво в Україні, згідно норм діючих нормативно-правових актів, спрямоване на посилення захисту майнових інтересів лише підприємств, установ, організацій та громадян під час отримання страхових послуг через страхових посередників [8], а з позиції західної практики страхове посередництво забезпечує економічні інтереси не лише страхувальників але й страховиків та сприяє реалізації страхових послуг, опосередковує, прискорює та полегшує укладання і здійснення страхових контрактів, зумовлює координацію дій учасників страхового ринку [15].

Окремі науковці відзначають і той факт, що у провідних країнах світу інститут страхового посередництва позитивно впливає на ринок праці, зокрема на появу більшої кількості робочих місць (штатних та позаштатних), сприяє зростанню рівня зайнятості населення, оскільки у цій сфері працює до 1 – 1,5 % населення, включаючи незалежних агентів, сумісників та учасників мереж багаторівневого маркетингу [6, с. 164]. Та в Україні на даний момент, як справедливо зауважує О. В. Кнейслер, страховому посередництву притаманно: низький рівень підготовки кадрового потенціалу, неповна інформаційна база та недосконале нормативно-правове забезпечення [5, с. 223].

Дозволимо собі зауважити, що недосконале законодавство є основною проблемою, що не сприяє зростанню ролі страхового брокерства як каналу реалізації страхових продуктів, котрий може мати значний вплив на збалансованість інтересів страховиків і страхувальників. У цьому контексті необхідним є внесення змін у діючі нормативно-правові акти у частині таких питань, котрі стосуються: вимог стосовно досвіду та відповідної кваліфікації страхового брокера; основних обов'язків та обмежень щодо діяльності страхових брокерів, які допустили порушення на ринку страхових послуг; положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні суперечностей як із страховими компаніями так і з іншими брокерами та клієнтами; отримання винагороди страховими брокерами саме від страхових компаній, що є світовою практикою.

Виконання усіх вищеперелічених заходів забезпечить розвиток страхового посередництва як професійного інституту страхового ринку, котрий у свою чергу покращить взаємодію його основних учасників та сприятиме залученню ширшого кола споживачів страхових послуг, спростить укладання і ведення договорів страхування, дозволить основну частину коштів страхових резервів інвестувати у фінансово-банківську систему нашої країни та забезпечить зростання частки страхового ринку у ВВП України.

### **Бібліографічний список:**

1. Фурман В. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 131 – 140.
2. Васильєв О. В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – № 2 (66). – 2013. – С. 204 – 208.
3. Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – № 4 (18). – 2009. – С. 122 – 129. – Електронний ресурс. – Режим доступу :

<http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23816/22-Makhortov.pdf?sequence=1>

4. Манько І. О. Страховий брокер та його основні функції / І. О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1(21). – С. 343 – 347. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuiv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuiv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=Unzap\\_2007\\_1\\_55](http://www.irbis-nbuiv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuiv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Unzap_2007_1_55)

5. Кнейслер О. В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку : [монографія] / О. В. Кнейслер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

6. Дубина М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, Е. В. Білоус, Т. А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету №2(74). – 2014. – С. 163 – 172.

7. Євстютіна Н. В. Страхування: [навч. посібник] / Н. В. Євстютіна, Г. А. Стасюк. – Херсон : ОЛДІ-плюс, 2004. – 248 с.

8. Постанова КМУ “Про порядок провадження діяльності страховими посередниками” від 18. 12. 1996 № 1523. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>

9. Закон України “Про страхування” від 07. 03. 1996 № 85/96 – ВР. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

10. Англomовний онлайн словник. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/insurance-broker>

11. Англomовний інвестиційний глосарій. – Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://www.investorwords.com/2512/insurance\\_broker.html](http://www.investorwords.com/2512/insurance_broker.html)

12. Журавлев Ю. М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Ю. М. Журавлев. – М. : Издательский центр “АНКИЛ”, 1994. – 180 с.

13. Ротова Т. А. Страхування: [навч. посібник] / Т. А. Ротова. – К. : КНТЕУ, 2006. – 400 с.
14. Офіційний сайт Національної комісії що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>
15. Офіційний сайт Центрального банку Ірландії. – Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://www.centralbank.ie/regulation/industry-sectors/retailintermediaries/insurance-intermediaries/Pages/faqs.aspx>