

**Антоніна Шолойко**

*д-р екон. наук, доцент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна*

## СВІТОВІ ТРЕНДИ ДИСТРИБУЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У світі виділяють чотири основних канали дистрибуції страхових послуг: агентський, брокерський, банківський, прямі продажі через відділення страхових компаній або їх сайти. На глобальному рівні в 2018 р. порівняно з 2013 р. склалася загалом усталена (без значних коливань) структура каналів дистрибуції страхових послуг як у сфері страхування життя, так і в ризиковому страхуванні (табл. 1).

Таблиця 1

### Структура каналів дистрибуції страхових послуг у світі в 2013 та 2018 рр., %

Канал дистрибуції	Страхування життя		Ризикове страхування	
	2013	2018	2013	2018
Агенти	38	39	38	34
Брокери	26	25	50	54
Банки	30	29	2	2
Прямі продажі та ін.	6	6	10	10

Джерело: складено автором на основі [1]

З даних табл. 1 можемо узагальнити, що у світі незмінно у сфері страхування життя домінує агентський канал дистрибуції (39%), тоді як в ризиковому страхуванні – брокерський (54%). Однак, якщо подивитися на ту ж саму структуру, але вже за регіонами світу, то вимальовується більш чіткіший розподіл з огляду на специфіку страхових послуг, інституційно-правові, соціокультурні та інші фактори (табл. 2).

Таблиця 2

### Структура каналів дистрибуції страхових послуг зі страхування життя за регіонами світу в 2013 та 2018 рр., %

Канал дистрибуції	Америка		Європа, Африка, Близький Схід		Азія, Тихоокеанський регіон	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Агенти	31	28	27	25	50	54
Брокери	49	51	21	20	10	12
Банки	10	10	47	52	36	31
Прямі продажі та ін.	10	11	5	3	4	3

Джерело: складено автором на основі [1]

За даними табл. 2 у сфері страхування життя в Америці прерогатива належить брокерському каналу дистрибуції страхових послуг (51%); в Європі, Африці та на Близькому Сході – банківському (52%), а в Азії та Тихоокеанському регіоні – агентському (54%). Таке домінування за основними країнами в Америці підтверджують США та Канада; в Європі, Африці та на Близькому Сході – Франція, Італія; в Азії та Тихоокеанському регіоні – Китай, Японія, Південна Корея [1, с. 4]. На противагу страхуванню життя, у ризиковому страхуванні більш популярним за регіонами є брокерський канал (табл. 3).

Таблиця 3

**Структура каналів дистрибуції страхових послуг із ризикового страхування за регіонами світу в 2013 та 2018 рр., %**

Канал дистрибуції	Америка		Європа, Африка, Близький Схід		Азія, Тихоокеанський регіон	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Агенти	35	31	59	54	33	31
Брокери	57	59	24	24	50	58
Банки			6	9	3	1
Прямі продажі та ін.	8	10	11	13	14	10

Джерело: складено автором на основі [1]

За даними табл. 3 у сфері ризикового страхування в Америці, Азії та Тихоокеанському регіоні (майже 60%) домінує брокерський канал дистрибуції страхових послуг, тоді як в Європі, Африці та на Близькому Сході – агентський (54%). Таке превалювання за основними країнами в Америці підтверджують США та Канада; в Європі, Африці та на Близькому Сході – Німеччина, Італія, Росія; в Азії та Тихоокеанському регіоні – Китай, Японія [1, с. 6].

Звісно, що пандемія з 2020 р. внесе свої корективи в структуру каналів дистрибуції страхових послуг, в першу чергу з огляду на інтенсифікацію процесів діджиталізації. Тобто все буде залежати від того, як швидко кожен із розглянутих каналів дистрибуції страхових послуг переорієнтується на впровадження та використання технологічних інновацій, що дадуть змогу віддалено обслуговувати споживачів страхових послуг не лише на етапі продажу страхових послуг, а й на етапі врегулювання страхових випадків. Наприклад, за даними Інституту страхової інформації щодо продажу індивідуальних ануїтетів у страхуванні життя у США у 2020 р. порівняно з 2016 р., то в межах 3-7% продажів відбувся перерозподіл між агентським (-5%), брокерським (+7%) каналами та прямими продажами (-3%) (табл. 4).

На основі даних табл. 4 можна узагальнити, що наймобільнішим каналом дистрибуції індивідуальних ануїтетів у страхуванні життя у США під час пандемії виявився саме брокерський канал, не дуже мобільними є – агентський канал та прямі продажі. Майже без змін у продажах залишився банківський канал (+1%), що вже вказує на їх високий рівень цифрової трансформації ще до початку пандемії.

**Структура каналів дистрибуції індивідуальних анuitетів у страхуванні  
життя у США в 2016 та 2020 рр., %**

Канал дистрибуції	Страхування життя	
	2016	2020
Агенти	40	35
Брокери	33	40
Банки	17	18
Прямі продажі та ін.	10	7

Джерело: складено автором на основі [2]

Щодо України, то інформація про структуру каналів дистрибуції страхових послуг не оприлюднюється. Цьому може бути пояснення в контексті неналежної врегульованості діяльності страхових агентів і залучених страхових посередників, а також нерозвиненості діяльності страхових брокерів. З появою в 2021 р. проекту Закону «Про страхування», в якому Розділ XII присвячений реалізації страхових та перестрахових продуктів [3], можна зробити припущення, що приділення цим питанням уваги та доведення їх до логічного вирішення, сприятиме позитивним змінам у майбутньому щодо належного функціонування каналів дистрибуції страхових послуг.

***Список використаних джерел***

1. McKinse & Company. 2020 Global Insurance. Pools statistics and trends: Distribution. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/global%20insurance%20pools%20statistics%20and%20trends%20an%20overview%20of%20life%20p%20and%20c%20and%20health%20insurance/global-insurance-pools-statistics-and-trends-distribution.pdf>.
2. III (2020). Insurance industry. Facts + Statistics: Distribution channels. URL: <https://www.iii.org/fact-statistic/facts-statistics-distribution-channels#Property/Casualty%20Insurance%20Distribution>.
3. Про страхування: проєкт Закону України від 29.03.2021 № 5315. Верховна Рада України. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=71544](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71544).