

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КАФЕДРА СТРАХУВАННЯ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА РИЗИК-
МЕНЕДЖМЕНТУ**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
«ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ»**

Студентки магістратури заочної
форми навчання,
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»
освітньої програми «Фінансові інститути та
ризик-менеджмент»
Купрієнко Людмили Віталіївної
Науковий керівник:
к.е.н., асистент кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту
Ерастов Василь Ігорович
Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань
Студентка _____
(підпис)

Робота допущена до захисту в Екзаменаційній комісії рішенням кафедри
страхування, банківської справи та ризик-менеджменту від «19» травня 2023 р.,
протокол №13.

В.о. завідувача кафедри страхування, банківської справи та ризик-
менеджменту, доктор економічних наук, доцент
Шолойко Антоніна Сергіївна

(підпис)

Київ-2023

АНОТАЦІЯ

Купрієнко Л.В. Діяльність страхових посередників в умовах євроінтеграції.

Кваліфікаційна магістерська робота за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – Кафедра страхування банківської справи та ризик-менеджменту, економічний факультет, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2023.

Страхування є важливою ланкою економічного життя країни, його ефективне функціонування та розвиток сприяє економічному і соціальному розвитку країни загалом. Український страховий ринок сьогодні розвивається значно повільніше, ніж світовий. Ми лише на своєму початку інтеграції з Європою і страховий ринок, як і інші сфери економічного життя країни, чекають масштабні зміни в умовах євроінтеграції. Існує пряма залежність між темпами розвитку страхового посередництва та страхового ринку в цілому. Ефективність діяльності страхових посередників призведе до ефективного функціонування страхового ринку, що в свою чергу, сприятиме покращенню економічного та соціального життя країни.

Існує декілька типів страхових посередників, які можуть працювати з клієнтами із різних галузей страхування: агенти з продажу страхових продуктів: ці посередники працюють від імені страхових компаній і мають повноваження пропонувати та продавати страхові продукти; брокери з продажу страхових продуктів; угоди зі страховими компаніями; консультанти зі страхування; віртуальні страхові посередники; реіншурери; самостійні страхові посередники.

Проблеми, які виникають на ринку брокерства, в основному пов'язані з неправильною політикою держави, зокрема недостатньою кількістю законів, актів, положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей і зі страховими компаніями та іншими брокерами, і з клієнтами.

Тільки злагоджена робота всіх учасників страхового ринку та державна підтримка дадуть позитивні результати і зміцнить позиції брокерів на вітчизняному страховому ринку.

Ключові слова: ринок страхових послуг, страхування, страхові посередники, страховий агент, страховий брокер, перестраховий брокер, мережа продажів, страховий продукт.

Список публікацій магістра:

Тези на тему: «Трансформація процесів страхового посередництва України з розвитком технологій». Публікація у Міжнародній інтернет-конференції «ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ТЕХНІКИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ».

ABSTRACT

Kuprienko L.V. Activities of insurance intermediaries in the context of European integration.

Master's thesis in specialty 072 Finance, Banking and Insurance. - Department of Insurance, Banking and Risk Management, Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, 2023.

Insurance is an important part of the economic life of the country, its effective functioning and development contributes to the economic and social development of the country in general. Today, the Ukrainian insurance market is developing much more slowly than the global one. We are only at the beginning of our integration with Europe, and the insurance market, like other areas of the country's economic life, is awaiting large-scale changes in the conditions of European integration. There is a direct relationship between the rates of development of insurance brokerage and the insurance market as a whole. The effectiveness of insurance intermediaries will lead to the effective functioning of the insurance market, which in turn will contribute to the improvement of the economic and social life of the country.

There are several types of insurance brokers who can work with clients from different insurance industries: insurance sales agents: agents work on behalf of insurance companies and are authorized to offer and sell insurance products; brokers selling insurance products; agreements with insurance companies; insurance consultants; virtual insurance intermediaries; reinsurers; independent insurance intermediaries.

The problems that arise in the brokerage market are mainly related to the wrong state policy, in particular, the insufficient number of laws, acts, regulations that explain what a broker should do in the event of any conflicts with insurance companies and other brokers, and with customers.

Only coordinated work of all participants in the insurance market and state support will give positive results and strengthen the position of brokers in the local insurance market.

Keywords: market of insurance services, insurance, insurance intermediaries, insurance agent, insurance broker, reinsurance broker, sales network, insurance product.

List of Master's publications:

Theses on the topic: "Transformation of insurance mediation processes of Ukraine with the development of technologies." Publication at the International Internet Conference "VECTORS OF THE DEVELOPMENT OF SCIENCE AND TECHNOLOGY DURING THE TIME OF MARTIAL STATE".

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	6
1.1. Економічна сутність страхового посередництва	6
1.2. Класифікація страхового посередництва.....	10
1.3. Функціональне значення страхового посередництва.....	12
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	17
2.1. Нормативно-правове регулювання страхового посередництва	17
2.2. Оцінка та аналіз ролі страхових посередників в умовах євроінтеграції	21
2.3. Тенденції розвитку страхового посередництва	28
РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	33
3.1. Впровадження зарубіжного досвіду в діяльність страхових посередників України	33
3.2. Впровадження новітніх технологій страхового посередництва	43
ВИСНОВКИ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	61

ВСТУП

Актуальність теми. Страхування має визначний вплив на економічний і соціальний розвиток країни. Український страховий ринок сьогодення розвивається значно повільніше, ніж світовий. Ми лише на своєму початку інтеграції з Європою і страховий ринок, як і інші сфери економічного життя країни, чекають масштабні зміни в умовах євроінтеграції. Існує пряма залежність між темпами розвитку страхового посередництва та страхового ринку в цілому. Ефективність діяльності страхових посередників призведе до ефективного функціонування страхового ринку, що в свою чергу, сприятиме покращенню економічного та соціального життя країни. В умовах євроінтеграції особливої актуальності набуває потреба визначення реального стану страхового посередництва в Україні, з'ясування основних засад діяльності страхових посередників та їх ролі, вивчення зарубіжного досвіду діяльності страхових посередників, оцінка рівня розвитку новітніх технологій, аналіз нормативно-правової бази з метою пошуку шляхів більш ефективного функціонування страхового посередництва в Україні, що призведе до забезпечення сталого економічного зростання через розвиток страхування загалом.

Концептуальні положення діяльності страхових посередників в умовах євроінтеграції висвітлені у роботах таких авторів, як: А. Беспалова, А. Боровський, Н. Ботвіна, С. Волосович, С. Васильєва, О. Гаманкова, Н. Краус, Н. Кудрявська, Н. Приказюк, Р. Пікус, Т. Татаріна, Н. Шишпанова та інших. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених з питань діяльності брокерів на страховому ринку, до сих пір залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими теоретичні, методичні та практичні аспекти саме діяльності брокерів на страховому ринку України. Актуальність вищевикладених проблем, а також теоретично-прикладна цінність їхнього вирішення зумовили вибір теми даного наукового дослідження, визначили його мету та завдання.

Метою роботи є обґрунтування сучасних тенденцій розвитку страхового посередництва в умовах євроінтеграції, а також виявлення проблемних питань та перспектив розвитку страхового посередництва в Україні в умовах економічної нестабільності.

Визначена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- визначити економічну сутність страхового посередництва;
- дослідити класифікацію страхового посередництва;
- визначити функціональне значення страхового посередництва;
- дослідити нормативно-правове регулювання страхового посередництва;
- провести оцінку та аналіз ролі страхових посередників в умовах євроінтеграції;
- проаналізувати тенденції розвитку страхового посередництва;
- дослідити особливості впровадження зарубіжного досвіду в діяльність страхових посередників України;
- виявити особливості впровадження новітніх технологій страхового посередництва.

Об'єктом дослідження є діяльність страхових посередників (страхових брокерів та агентів) в Україні в умовах євроінтеграції.

Предметом дослідження є сукупність організаційних, методологічних та теоретичних аспектів діяльності страхових посередників.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять наукові праці, рекомендації з питань діяльності страхових посередників. В основу дослідження покладено загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: абстрактно-логічний – для аналізу фахової літератури, теоретичного узагальнення й формування висновків щодо сутності страхового посередництва; декомпозиції – для розкриття мети дослідження та постановки завдань; методи аналізу та синтезу – для дослідження тенденцій розвитку страхового посередництва. В ході вирішення поставлених завдань були

використані такі прийоми наукового дослідження, як спостереження (статистичне) і обробка отриманого матеріалу за допомогою аналізу.

Інформаційну базу проведеного дослідження становлять законодавчо-нормативні акти, положення, постанови, монографічна література, наукові статті вітчизняних та зарубіжних авторів, статистика державних органів та структур, дані страхових компаній.

Апробація результатів: результати дослідження подані до публікації у вигляді тез на тему «Трансформація процесів страхового посередництва України з розвитком технологій» у Міжнародній інтернет-конференції «ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ТЕХНІКИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Економічна сутність страхового посередництва

Ринок страхових послуг є важливою галуззю економіки та має значний вплив на розвиток суспільства в цілому. Ринок страхових послуг є одним з найбільш динамічних та змінних секторів господарства, оскільки підпорядковується впливу зовнішніх факторів, які можуть вплинути на попит та пропозицію на ринку страхових послуг. У контексті сталого розвитку, страхове посередництво може мати важливе значення для забезпечення сталого розвитку ринку страхових послуг та збереження економічної стабільності. За допомогою страхового посередництва можуть бути забезпечені взаємовигідні умови для всіх учасників ринку, зокрема для страховиків, клієнтів та самого посередника. Також, страхові посередники можуть забезпечити підвищення рівня культури страхування в суспільстві, що сприятиме підвищенню обізнаності населення з приводу страхування та підвищенню рівня довіри до страхових компаній. Однак, страхове посередництво має свої особливості, які пов'язані зі зміною ринкових умов, розвитком технологій та різноманітністю страхових продуктів. Тому, розуміння теоретичних основ страхового посередництва та їх впливу на сталість розвитку ринку страхових послуг стає дедалі більш важливим.

Крім того, у зв'язку зі зростанням соціальної відповідальності бізнесу та прийняттям ряду міжнародних угод, наприклад Паризької угоди про зміну клімату, страхування ризиків, пов'язаних зі зміною клімату та природними катастрофами, набуває дедалі більшої актуальності. Тому, розуміння теоретичних основ страхового посередництва у контексті сталого розвитку та екологічної відповідальності стає необхідним для успішної діяльності на ринку страхових послуг.

Поняття «страхове посередництво» походить від англійського терміну «insurance brokerage». У середині XIX століття у Великій Британії почали

з'являтися перші страхові посередники, які діяли в якості посередників між страховиками та клієнтами [13, с. 145].

Взагалі вирізняють 5 етапів розвитку страхового посередництва(див. табл.1.1.), отож розглянемо їх, та дамо коротку характеристику кожному з етапів.

Таблиця 1.1

Етапи розвитку страхового посередництва

Назва етапу	Характеристика
1.Початок	Поява перших страхових компаній та агентств в кінці XVIII - початку XIX століття.
2.Розвиток	Формування ринку страхових послуг, збільшення кількості страхових компаній та посередників. Використання нових технологій та розширення асортименту послуг. Перехід від прямого страхування до страхування через посередників.
3.Консолідація	Зростання конкуренції та посилення регулювання страхового ринку. Формування лідерів ринку та скорочення кількості страхових компаній та посередників.
4.Глобалізація	Розвиток міжнародних страхових ринків та збільшення кількості міжнародних страхових компаній та посередників. Використання нових технологій та посилення конкуренції.
5.Інтеграція	Збільшення ролі страхового посередництва у розвитку страхового ринку та використання інноваційних технологій. Створення мереж посередників та збільшення міжнародного співробітництва.

Джерело: складено автором на основі [36, с. 338].

У перший період свого існування, страхове посередництво було пов'язане з морським страхуванням. Серед перших страхових брокерів, які з'явилися на ринку, був Edward Rowe Mores, який заснував компанію «Mores and Co» у 1762 році. Компанія спеціалізувалася на морському страхуванні та діяла в якості посередника між страховиками та судновласниками.

У подальшому розвитку страхового посередництва важливу роль відіграла розбудова страхового ринку в США. У 1865 році в США було засновано першу страхову компанію, яка займалася страхуванням життя, та відкрилися перші страхові брокерські компанії [22, с. 145].

Сьогодні страхове посередництво є важливою складовою ринку страхових послуг в більшості країн світу, і допомагає клієнтам забезпечити свої інтереси та отримати необхідний рівень захисту від страхових ризиків.

Раніше, до появи Інтернету та електронних комунікацій, страхове посередництво здійснювалося переважно особисто. Посередник зустрічався з потенційним клієнтом, розглядав його потреби та ризики, роз'яснював деталі страхового покриття та умови страхового полісу. Далі, посередник здійснював пошук найбільш відповідного страхового продукту на ринку та допомагав клієнту придбати його.

Також, страхові посередники займалися обслуговуванням страхових полісів та виплати страхових відшкодувань. Вони брали на себе зв'язок зі страховою компанією щодо усунення збитків та відшкодування збитків страховиком клієнту.

У той час, коли інформаційні технології не були настільки розвинуті, щоб дозволити використовувати Інтернет для обслуговування клієнтів, посередники здійснювали ці процеси через телефон, електронну пошту та особистий контакт з клієнтом [32].

Незважаючи на те, що з появою електронних комунікацій та інтернету значна частина страхового посередництва перенеслася в онлайн-режим, багато страхових посередників і досі використовують традиційні методи здійснення посередницької діяльності, особливо в регіонах, де інтернет-зв'язок не є настільки поширеним.

Страхове посередництво в Україні виникло на початку 1990-х років, коли в країні розпочався процес переходу до ринкової економіки. Перші страхові компанії з'явилися в Україні у 1991 році, і з того часу страховий ринок країни постійно розвивається [23, с. 103].

У той час, коли страхові компанії тільки починали свою діяльність, вони не мали власних продажних мереж, тому для збуту своїх послуг вони використовували послуги страхових посередників. Таким чином, страхові

посередники поступово стали невід’ємною частиною страхового ринку в Україні.

З часом страхові компанії почали розвивати власні продажні мережі, але страхові посередники залишилися важливими гравцями на страховому ринку. Сьогодні в Україні діє значна кількість страхових посередників, які надають послуги клієнтам з різних сфер страхування.

Розвиток страхового посередництва в Україні відбувався під впливом розвитку світового страхового ринку та відповідних європейських директив. Завдяки прийняттю законів та нормативних актів, які регулюють діяльність страхових посередників, страховий ринок в Україні продовжує зростати і розвиватися.

Багато вчених та експертів займалися дослідженням ролі страхового посередництва у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг. До відомих українських науковців, які проводили дослідження у цій галузі, належать (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Українські науковці, які досліджували питання страхового посередництва в контексті впливу на сталий розвиток ринку страхових послуг

Автор	Основні праці
Н. Ботвіна [7, с. 133]	«Сталість розвитку страхового ринку в умовах реформування національної економіки», «Фактори впливу на розвиток ринку страхування в Україні», «Страховий ринок України: проблеми та перспективи розвитку».
О. Вовчак [10, с. 98]	«Страхування як складова сталого розвитку економіки», «Сучасні тенденції розвитку страхового ринку в Україні», «Роль страхового посередництва в сталому розвитку страхового ринку»
Р. Желізняк [15, с. 101]	«Страхове посередництво в Україні: проблеми та перспективи розвитку», «Особливості діяльності страхових посередників в Україні», «Страхові посередники на страховому ринку України: основні проблеми та шляхи їх вирішення»
О. Пахненко [31, с. 613]	«Ефективність діяльності страхових посередників в Україні», «Взаємозв’язок діяльності страхових посередників та розвитку страхового ринку», «Роль страхових посередників у забезпеченні доступності страхових послуг».

Джерело: складено автором.

Це лише декілька прикладів науковців, які проводили дослідження в галузі ролі страхового посередництва у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг, проте ці наукові праці детально розглядають питання ролі страхового посередництва у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг з різних поглядів та досліджують проблеми та перспективи розвитку страхового посередництва в Україні.

Отже, страхове посередництво – це вид професійної діяльності, що полягає у наданні послуг з посередництва між страховиками та клієнтами, з метою забезпечення їм доступу до страхових послуг та захисту їх інтересів у відносинах зі страховиками.

1.2. Класифікація страхового посередництва

Страховий посередник діє в якості проміжної ланки між страховиком та клієнтом, допомагаючи клієнту обрати найбільш підходящу для нього страхову програму, яка відповідає його потребам та фінансовим можливостям. При цьому страховий посередник надає клієнту інформацію про різні страхові продукти, їх вартість та умови, порівнює різні пропозиції на ринку та допомагає укласти договір страхування.

Окрім цього, страховий посередник надає допомогу клієнту в процесі врегулювання страхових випадків та захисту його інтересів у відносинах зі страховиком. Він може виконувати роль посередника між клієнтом та страховиком, вирішувати конфлікти та допомагати у врегулюванні спорів.

Страхове посередництво є важливим фактором розвитку страхового ринку, оскільки допомагає збільшувати доступність страхових послуг та забезпечує захист інтересів клієнтів. Водночас, страхові посередники повинні дотримуватись вимог етичності та якості виконання своїх функцій, щоб забезпечити сталий розвиток ринку страхових послуг [8, с. 125].

Існує декілька типів страхових посередників, які можуть працювати з клієнтами із різних галузей страхування. Ось декілька видів страхових посередників [14, с. 265]:

1. Агенти з продажу страхових продуктів: ці посередники працюють від імені страхових компаній і мають повноваження пропонувати та продавати страхові продукти. Вони отримують комісійну винагороду від страхової компанії за кожен проданий страховий поліс.

2. Брокери з продажу страхових продуктів: ці посередники працюють на користь клієнтів та не пов'язані з жодною конкретною страховою компанією. Вони допомагають клієнтам знайти найкращі страхові продукти за найкращими цінами. Брокери отримують комісійну винагороду від страхових компаній за кожен проданий страховий поліс.

3. Угоди зі страховими компаніями: ці посередники працюють від імені страхових компаній, але не мають повноважень продавати страхові продукти. Замість цього вони допомагають страховим компаніям укладати угоди зі своїми клієнтами та виконувати інші адміністративні функції.

4. Консультанти зі страхування: ці посередники надають консультації клієнтам щодо страхових продуктів та допомагають їм зробити відповідні вибори. Консультанти не продають страхові продукти безпосередньо, але можуть допомогти клієнтам скласти заявки на страхування та допомогти з укладанням угоди зі страховою компанією.

5. Віртуальні страхові посередники: ці посередники надають свої послуги через Інтернет або мобільні додатки. Вони можуть працювати як агенти, брокери, консультанти або угодники зі страховими компаніями. Віртуальні страхові посередники можуть бути корисні для клієнтів, які шукають зручний спосіб купити страховий поліс або отримати консультації щодо страхування.

6. Реіншурери: ці посередники працюють між страховими компаніями, надаючи страхову захист перестраховикам. Реіншурери зменшують ризик для страхових компаній, які надають страховий захист, шляхом передачі частини ризику на перестраховиків. Реіншурери можуть працювати зі страховими

компаніями, які спеціалізуються на певних видів страхування або в конкретних регіонах.

7. Самостійні страхові посередники: це фахівці зі страхування, які працюють незалежно від страхових компаній. Вони надають консультації та розробляють страхові плани для своїх клієнтів, враховуючи їхні потреби та бюджет. Самостійні страхові посередники можуть допомогти клієнтам вибрати страховий поліс та забезпечити найкращий захист для своїх інвестицій.

Отже, кожен тип страхового посередництва має свої переваги та недоліки. Клієнти повинні вибрати посередника, який найкраще відповідає їхнім потребам та має достатній рівень досвіду та експертизи для надання кваліфікованої допомоги.

1.3. Функціональне значення страхового посередництва

Страхове посередництво відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг, основні теоретичні засади якого можна розглянути з різних поглядів. З точки зору економіки, страхове посередництво забезпечує збалансований розвиток ринку страхових послуг, що є важливим фактором сталого розвитку економіки в цілому. Вони допомагають у формуванні конкурентного середовища, що сприяє розвитку нових страхових продуктів, які відповідають потребам ринку та сприяють зниженню страхових ризиків.

З точки зору соціальної відповідальності, страхове посередництво забезпечує доступність страхових послуг для широкого кола населення. Вони допомагають знижувати поріг вступу на ринок страхування, забезпечують доступ до страхових продуктів для людей з невисоким доходом та незначною кількістю майна, що сприяє соціальній справедливості та рівності [20, с. 357].

З точки зору практичної діяльності, страхові посередники сприяють у створенні нових робочих місць та підвищенні економічного потенціалу ринку страхових послуг. Вони допомагають клієнтам зрозуміти ризики та можливості зменшення цих ризиків за допомогою страхових продуктів, що сприяє розвитку

культури страхування в суспільстві та підвищенню рівня свідомості про страхові послуги. Тож підсумовуючи вище зазначене, варто вказати, що страхове посередництво виконує ряд різних функцій, а саме (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні функції страхового посередництва

Назва функції	Характеристика
Аналітична	страховий посередник аналізує ринок страхування, оцінює потреби та запити клієнтів, досліджує нові страхові продукти та ризики, що підлягають страхуванню;
Інформаційна	страховий посередник забезпечує клієнтів необхідною інформацією про різні види страхування, ризики, що підлягають страхуванню, та різні страхові продукти, що доступні на ринку;
Консультативна	страховий посередник може надавати консультації щодо вибору оптимального страхового продукту та вирішення будь-яких проблем, пов'язаних зі страхуванням;
Оціночна	страховий посередник може проводити оцінку ризиків та розробляти стратегії управління ризиками для клієнтів;
Посередницька	страховий посередник діє як посередник між страховиком та клієнтом, допомагаючи організувати процес укладання страхових угод та управління страховим портфелем клієнта;
Маркетингова	страховий посередник допомагає страховикам просувати їхні страхові продукти на ринку та збільшувати їхню частку ринку;
Фінансова	страховий посередник може допомагати клієнтам в управлінні їхнім страховим портфелем та оптимізації страхових платежів.

Джерело: складено автором на основі [7, с. 133].

Особливості страхового посередництва полягають у тому, що посередники є посередниками між клієнтами та страховими компаніями і забезпечують ефективну комунікацію між ними. Ось деякі особливості страхового посередництва:

1. Надання консультацій: страхові посередники допомагають клієнтам зрозуміти їхні потреби та ризики, пов'язані з певним видом страхування. Вони надають професійні консультації та рекомендації щодо найкращих страхових полісів.

2. Доступ до різних страхових продуктів: страхові посередники можуть мати доступ до різних страхових продуктів від різних страхових компаній, що дозволяє їм забезпечувати клієнтів найкращим захистом.

3. Експертиза та досвід: страхові посередники мають досвід та експертизу у галузі страхування, що дозволяє їм допомагати клієнтам з різними потребами та ризиками.

4. Незалежність: деякі страхові посередники є незалежними, що означає, що вони не працюють на користь певної страхової компанії. Це дозволяє їм знайти найкращі страхові продукти для клієнтів.

5. Розуміння ринку страхування: страхові посередники мають глибоке розуміння ринку страхування та його тенденцій. Це допомагає їм знаходити найкращі страхові рішення для клієнтів.

6. Підтримка після продажу: страхові посередники забезпечують підтримку після продажу, що означає, що вони надають клієнтам допомогу після укладення угоди про страхування. Наприклад, вони можуть надавати допомогу при поданні заявки на страхове відшкодування та взаємодіяти зі страховою компанією в інтересах клієнта.

7. Захист інтересів клієнта: страхові посередники забезпечують захист інтересів клієнта, зокрема, вони забезпечують, що страхова компанія виплатить страхове відшкодування, якщо це передбачено умовами страхового полісу.

8. Скорочення часу на пошук страхового продукту: страхові посередники допомагають клієнтам зекономити час на пошук страхового продукту, адже вони вже мають досвід у роботі з різними страховими компаніями та продуктами.

9. Ефективне використання ресурсів: страхові посередники можуть допомагати клієнтам ефективно використовувати свої ресурси, адже вони можуть порівнювати ціни та умови страхових полісів від різних страхових компаній [12, с. 58].

10. Полегшення процесу страхування: страхові посередники допомагають зробити процес страхування простішим та зрозумілішим для клієнта, що може знизити ймовірність помилок та непорозумінь.

11. Надання індивідуального підходу: страхові посередники можуть надати індивідуальний підхід до кожного клієнта, допомагаючи підібрати страховий продукт, що відповідає його потребам та можливостям.

12. Надання додаткових послуг: деякі страхові посередники можуть надавати додаткові послуги, такі як оцінка ризиків та розробка стратегій управління ризиками.

13. Регулювання ринку страхування: страхові посередники є важливим елементом ринку страхування, вони допомагають регулювати його функціонування, забезпечуючи конкуренцію між страховими компаніями та захищаючи права клієнтів.

14. Послуги для бізнесу: страхові посередники надають послуги не тільки для фізичних осіб, але й для бізнесу, допомагаючи забезпечити захист від ризиків та підібрати оптимальні страхові продукти для компаній.

15. Експертна думка: страхові посередники є професіоналами своєї справи та мають багатий досвід роботи з різними страховими продуктами та компаніями, що дозволяє їм давати експертну думку та рекомендації клієнтам [14, с. 265].

Загалом, страхове посередництво є важливим елементом страхового ринку, який допомагає забезпечити захист від ризиків та зробити процес страхування більш доступним та зрозумілим для клієнтів.

Отже, страхове посередництво є важливим інструментом у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг. Воно забезпечує збалансований розвиток ринку та сприяє формуванню конкурентного середовища, допомагає знизити поріг вступу на ринок страхування, забезпечує доступ до страхових послуг для широкого кола населення та сприяє підвищенню рівня свідомості про страхові послуги.

Страхові посередники забезпечують ефективне забезпечення страхових послуг, що сприяє підвищенню довіри споживачів до страхових компаній та зменшенню ризиків їх здійснення. Вони забезпечують підвищення якості страхових послуг та надають додаткові послуги, які підвищують комфорт та

безпеку клієнтів. Крім того, страхові посередники сприяють у формуванні та розвитку нових страхових продуктів, що відповідають змінам на ринку та потребам клієнтів. Вони допомагають страховим компаніям зрозуміти потреби своїх клієнтів та відповідно адаптуватись до ринкових умов. Узагалі, страхове посередництво є ключовим елементом розвитку страхового ринку та забезпечення сталого його розвитку. Його роль полягає у забезпеченні доступності та ефективності страхових послуг, підвищенні рівня якості та конкурентоспроможності ринку, забезпеченні соціальної справедливості та рівності, а також у формуванні культури страхування в суспільстві. Якщо страхове посередництво веде свою діяльність недостатньо ефективно, то це може негативно вплинути на забезпечення сталого розвитку ринку страхових послуг. Наприклад, якщо страхові посередники не виконують своїх обов'язків належним чином, не забезпечують якість та надійність страхових послуг, не дотримуються етичних норм та стандартів, то це може призвести до втрати довіри споживачів та погіршення їх ставлення до страхування загалом. Крім того, страхові посередники можуть недостатньо уважно оцінювати ризики та вести свою діяльність занадто агресивно, що може призвести до великих витрат для страховиків та споживачів, а також до зростання вартості страхових послуг. Також може виникнути конфлікт інтересів між страховими компаніями та страховими посередниками, які можуть намагатися забезпечити свої власні інтереси в першу чергу, а не інтереси клієнтів [16, с. 103].

Отже, можна стверджувати, що страхове посередництво може мати негативний вплив на забезпечення сталого розвитку ринку страхових послуг, якщо воно не дотримується вимог етичності та якості виконання своїх функцій, веде свою діяльність неефективно та не відповідає потребам ринку та клієнтів. Однак, якщо страхові посередники працюють належним чином, то вони є важливим фактором розвитку страхового ринку та сприяють забезпеченню сталого розвитку цього ринку.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

2.1. Нормативно-правове регулювання страхового посередництва

Сучасний страховий ринок являє собою певну систему регулярно взаємодіючих і взаємозалежних окремих складових частин, що утворюють єдине ціле. Невід’ємною ланкою цієї системи є страхові посередники (агенти і брокери, що займають особливе місце на ринку). Модель взаємодії страхових посередників та страхових компаній відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку страхового ринку. Від того, наскільки ринок є стабільним та прогнозованим, залежить його ефективність, зокрема, здатність залучати страховиків, а також можливість сплачувати їм страхові компенсації. Відповідно до чинного законодавства України, страхові посередники можуть вести свою діяльність лише після того, як вони зареєструвалися у державному реєстрі страхових брокерів, який формується та контролюється Національним банком України [28, с. 53].

У даний час на страховому ринку існує два види страхових посередників, одним з яких є страхові брокери. Аналізуючи діяльність брокерів на вітчизняному та міжнародному страхових ринках, ми прийшли до висновку, що інститут страхових брокерів в нашій країні не отримав свого розвитку. Багато в чому це залежить від законодавчих норм, а також від готовності населення користуватися послугами брокерів.

Варто відзначити, що правове становище третіх осіб, які виступають в страхових правовідносинах в якості страхових представників і посередників, іменованих страховими агентами і страховими брокерами, визначено Законом України «Про страхування» [1]. Головна правова особливість зазначених третіх осіб полягає в тому, що вони є не прямими, а непрямими учасниками страхових правовідносин, виступають на стороні страхувальника або страховика в якості

їхніх представників або посередників між ними, отримуючи за це відповідну винагороду.

Згідно Закону України «Про страхування» [1] страхові агенти – це фізичні або юридичні особи, що діють від імені страховика і за його дорученням відповідно до наданих повноважень. Страхові агенти в страхових правовідносинах можуть виступати в якості представників тільки страхових організацій. Отже, в широкому понятті страховий агент – це представник тільки страховика, в силу чого визнавати страхового агента представником страхувальника в страхових правовідносинах юридично некоректно.

При оформленні взаємин між агентом і страховиком останній повинен наділити страхового агента певними повноваженнями, відповідно до яких агент зможе виконувати покладені на нього обов'язки. До обсягу повноважень можна віднести заздалегідь певні об'єкти страхування або страхування в межах певної страхової суми (ліміту відповідальності страховика) [12, с. 97]. Порядок оформлення повноважень визначено Законом України «Про страхування» [1], згідно з яким основним правовим «інструментом» представництва перед третіми особами є довіреність з конкретними повноваженнями, видана страховою організацією своєму працівнику, умовно званого страховим агентом.

При здійсненні страхового посередництва в Україні слід користуватись такими нормативно-правовими актами:

1. Закон України «Про страхування» [2] – цей закон визначає правові засади страхової діяльності в Україні, а також регулює страховий ринок, включаючи страхове посередництво.

2. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, «Про страхові посередники» – ця постанова визначає порядок реєстрації та ліцензування страхових посередників, а також встановлює вимоги до їхньої діяльності.

3. Кодекс законів про працю України – цей кодекс встановлює правила зайнятості, умови праці та соціального захисту працівників, які працюють у сфері страхового посередництва.

4. Закон України «Про захист персональних даних» – цей закон визначає правила збору, зберігання та використання персональних даних клієнтів страхових посередників.

5. Закон України «Про захист прав споживачів» – цей закон визначає права та обов'язки споживачів страхових послуг, а також встановлює вимоги до якості надання таких послуг [13, с. 145].

Крім цих актів, страхові посередники можуть також користуватись іншими законами та нормативно-правовими актами, які регулюють їхню діяльність в Україні.

Обов'язки страхового агента багато в чому схожі на обов'язки менеджера з продажу, так як полягають у продажу послуг. Посадові обов'язки страхового агента: активні продажі (пошук клієнтів, телефонні і особисті переговори, укладення договорів), підтримка існуючої клієнтської бази, консультації щодо особливостей різних видів страхування, вирішення питань з оцінки збитків та страхових виплатах, аналіз причин порушення договорів і вжиття заходів щодо їх усунення [14, с. 89].

Аналізуючи окремі функції діяльності страхових посередників, слід особливо виділити проведення тендерів. Так, страхові посередники, діючи в рамках антимонопольного законодавства, об'єктивно оцінює пропозиції по страхуванню нестандартного об'єкта або ряду об'єктів. Особливого значення набуває організація тендерів при використанні на страхування бюджетних коштів. Наприклад, при страхуванні державних унітарних підприємств виникає ситуація, при якій страхування їх майна відповідно до Бюджетного кодексу України дозволено проводити шляхом торгів або через залучення незалежного посередника. Напрошується висновок, що найкращим чином представляти інтереси держави може структура, що має дозвіл або ліцензію державного органу – Міністерства фінансів України, тобто страховий посередник. Страховий посередник також, на відміну від страховиків, організовує страхові програми шляхом співстрахування одного ризику кількома страховиками, а також регулює ціни на страхові продукти, тому що в змозі організувати достатній

перестраховий захист, якщо не на західному, то на українському і східному перестраховальних ринках [39, с. 129].

Діяльність агентів на вітчизняному страховому ринку в даний час практично нічим не регламентована законом. В Україні відсутній такий важливий елемент, як мінімальні професійні вимоги до кваліфікації страхових агентів, а також стандарти їх навчання [2, с. 63]. Разом з тим, стрімкий розвиток страхового ринку та впровадження нових, більш складних страхових продуктів, диктує необхідність впровадження подібних вимог і стандартів. Це в значній мірі дозволило б підвищити професійний рівень вітчизняних агентів, а також поліпшити якість надаваних споживачам страхових послуг. Крім того, логічним бачиться впровадження системи обліку сертифікованих агентів шляхом створення відповідного реєстру, ведення якого буде прерогативою органу страхового нагляду, або саморегулювальної організації. Дана міра дозволила б скоротити рівень дрібного шахрайства, (зокрема, виписування страхового поліса заднім числом). Слід приділити увагу проблемі незахищеності результатів діяльності страхових посередників у взаєминах зі страховими організаціями.

Нерідко випадком є привласнення страховими організаціями результатів праці страхових посередників, що виражаються у вигляді напрацьованої клієнтської бази. При цьому, страховики отримують готові результати діяльності страхових посередників, включаючи роботу по встановленню найбільш актуальних страхових потреб страхувальника. Іншим прикладом подібної практики є використання страховиками вже існуючої клієнтської бази страхових агентів при укладенні або продовженні договорів страхування, при цьому, не виплачую посереднику належну йому винагороду [19, с. 25].

Подібні негативні моменти перешкоджають розвитку інституту страхового посередництва і страхового ринку в цілому. З метою захисту інтересів страхових посередників доцільним вбачається законодавчо закріпити положення про право власності страхових посередників на створювану ними клієнтську базу, а також встановити санкції за необґрунтоване користування третіми особами результатами діяльності страхових посередників [20, с. 119].

Таким чином, розглянувши основні проблемні аспекти стану українського страхового посередництва, варто відзначити, що важливим моментом є створення системи професійної підготовки кадрів, впровадження сертифікації страхових агентів, а також ведення їх обліку. При цьому, в рішенні проблем необхідна участь усіх зацікавлених сторін, включаючи страховиком, а також держави в питаннях регулювання страхової та податкової політики.

2.2. Оцінка та аналіз ролі страхових посередників в умовах євроінтеграції

Страховими посередниками можуть виступати страхові агенти і страхові брокери. Вони не є учасниками договору страхування. Їх завдання включають в себе просування страхових послуг від страховика до страхувальників, надання підтримки в укладанні договорів перестраховування та їх виконанні. При цьому слід мати на увазі, що посередницька діяльність, пов'язана з укладанням договорів страхування від імені іноземних страхових організацій (за винятком договорів страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів, що виїжджають за межі України), на території України не допускається. Предметом нашого дослідження є страхові брокери та процес їх відбору. Провідні експерти ринку страхування вважають, що професійні страхові брокери – головний інструмент підтримки системного балансу і забезпечення рівномірного розвитку української системи страхування, так як страхові брокери захищають інтереси страхувальника і сприяють досудовому врегулюванню спорів.

У сучасних умовах багато страхових компаній усвідомлюють, що страхові посередники є на сьогоднішній день найпотужнішим механізмом для залучення клієнтів і, що важливо, високопрофесійним ланкою між страховою компанією і страхувальником. Згідно з Державним реєстром страхових та перестрахових брокерів України станом на кінець 2021 р. зареєстровано 62 брокери [57] (рис. 2.1).

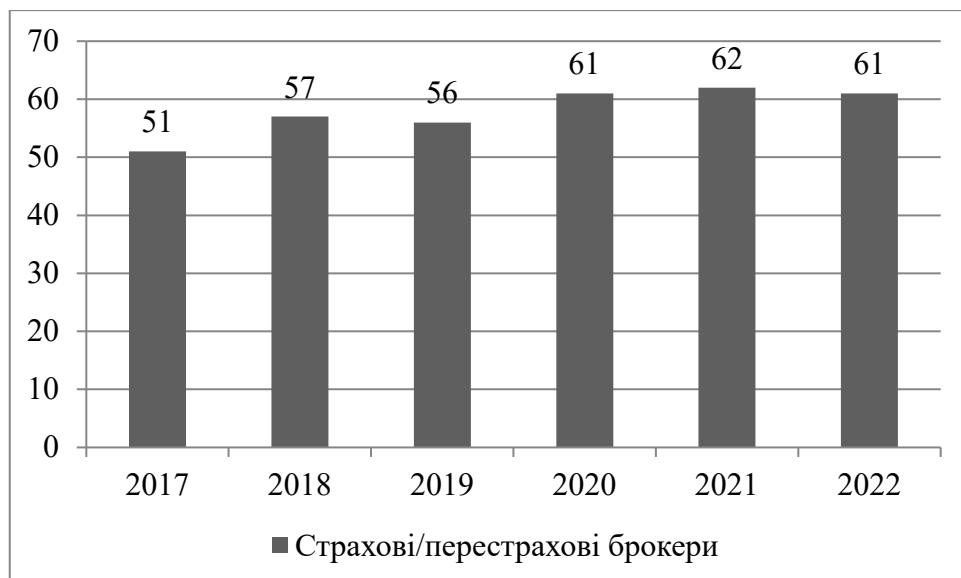


Рис. 2.1 Динаміка кількості страхових (у т.ч. перестрахових) брокерів в Україні протягом 2016–2022 рр.

Джерело: складено автором за даними [57]

Як видно з рис. 2.1, кількість страхових брокерів в Україні є незначною, проте позитивною тенденцією є поступове її збільшення. Динаміка розвитку страхового брокерства у співвідношенні до кількості страхових компаній представлена на рис. 2.2.

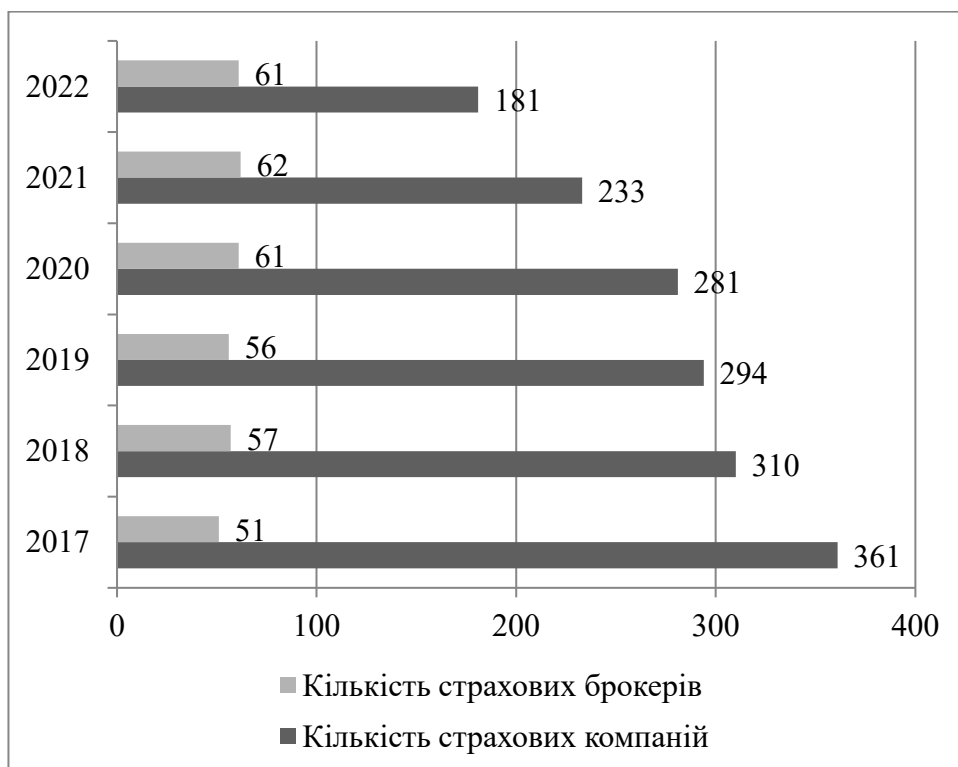


Рис. 2.2 Співвідношення страхових брокерів до страхових компаній на страховому ринку України за 2017–2022 рр., од.

Джерело: складено автором за даними [57].

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2021 році в Україні становило 1:3,75, тобто на одного брокера припадає понад 3,75 страхових компаній [55].

Використовуючи відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні в Україні за 2019–2022 рр. (Додаток А) проаналізуємо показники масштабів та результатів брокерської діяльності на страховому ринку України (табл. 2.1– табл. 2.9).

Таблиця 2.1

Динаміка кількості договорів страхування, укладених брокером із страховиками резидентами на користь страхувальників в Україні за 2019–2022 рр. (одиниць)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0	0	105	9	14	128
2020 р.	33	1996	231	279	22207	24745,4
2021 р.	0	0	105	9	14	128
2022 р.	7	10437	572	70	10113	21199

Джерело: побудовано автором за даними [57]

Так, упродовж 2019-2022 рр. відбулося зростання кількості договорів страхування, укладених брокером із страховиками резидентами на користь страхувальників, що свідчить про підвищення кількості наданих страхових послуг брокерів.

Таблиця 2.2

Динаміка суми винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокерами від перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (тис. грн)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0,0	0,0	366,0	214,3	0,0	580,3
2020 р.	295,5	21451,4	3522,0	745,4	2030,7	28045,0
2021 р.	0,0	0,0	1578,7	126,2	848,1	2553,0
2022 р.	65,4	2378,4	12689,7	1629,1	1668,4	18431,1

Джерело: побудовано автором за даними [57]

Упродовж 2019-2021 рр. спостерігаємо збільшення суми винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховальників в Україні з 580,3 тис. грн у 2019 р. до 2553,0 тис. грн у 2021 р. Станом на 30.06.2022 р. сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховальників в Україні склала 18431,1 тис. грн.

Таблиця 2.3

Динаміка кількості договорів перестрахування, укладених брокерами із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (одиниць)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0	0	37	8	0	45
2020 р.	0	0	34	2	0	36
2021 р.	0	4	165	51	38	258
2022 р.	0	0	1	2	0	3

Джерело: побудовано автором за даними [57]

Упродовж 2019-2021 рр. спостерігаємо збільшення кількості договорів перестрахування, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників в Україні на 213 одиниць.

Таблиця 2.4

Динаміка перестрахових платежів (премій, внесків), отриманих перестраховиками-резидентами за договорами перестрахування, укладеними брокерами на користь перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (тис. грн)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0,0	0,9	28 638,6	979,7	55,9	29675,1
2020 р.	0,0	0,0	12 406,2	242,9	11,3	12660,4
2021 р.	0,0	0,0	12 406,2	242,9	11,3	12660,4
2022 р.	0,0	0,0	18 223,9	1 696,6	0,0	19920,5

Джерело: побудовано автором за даними [57]

За 2019-2021 рр. відбулося скорочення перестрахових платежів (премій, внесків), отриманих перестраховиками-резидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестраховальників на 17014,7 тис. грн або на 57,34%.

Таблиця 2.5

**Дані щодо кількості договорів перестраховання, укладених
брокерами із перестраховиками-резидентами на користь
перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (одиниць)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0	0	108	13	22	143
2020 р.	0	0	34	2	0	36
2021 р.	0	0	105	9	14	128
2022 р.	0	0	32	13	4	49

Джерело: побудовано автором за даними [57]

Упродовж 2019-2021 рр. спостерігаємо скорочення кількості договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховальників в Україні на 17 одиниць.

Таблиця 2.6

**Динаміка перестрахових платежів (премій, внесків), отриманих
перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання,
укладеними брокерами на користь перестраховальників в Україні
за 2019–2022 рр. (тис. грн)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0,0	648,6	606047,6	195084,4	309491,0	1111271,6
2020 р.	0,0	1 989,7	471108,1	69 098,6	378 526,9	920 723,3
2021 р.	0,0	1 989,7	471108,1	69098,6	378526,9	920723,3
2022 р.	0,0	107,0	216823,9	57 626,0	138 611,8	413168,6

Джерело: побудовано автором за даними [57]

За 2019-2021 пп. відбулося зменшення суми перестрахових платежів (премій, внесків), отриманих перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників на 190548,3 тис. грн.

Таблиця 2.7

Динаміка страхових виплат (відшкодування), компенсованих перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокерами на користь перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (тис. грн)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0,0	48,0	345364,8	510,1	289,6	346212,5
2020 р.	0,0	367,8	140121,6	230,9	5 596,2	146316,5
2021 р.	0,0	367,8	140121,6	230,9	5596,2	146316,5
2022 р.	0,0	42,9	40459,3	1 139,4	0,0	41641,6

Джерело: побудовано автором за даними [57]

За 2019-2021 рр. відбулося зменшення динаміки страхових виплат (відшкодування), компенсованих перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників в Україні з 346212,5 тис. грн у 2019 р. до 146316,5 тис. грн у 2021 р.

Таблиця 2.8

Динаміка суми винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокерами від перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (тис. грн)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0,0	118,9	21109,9	3641,7	4579,2	29449,7
2020 р.	0,0	176,1	25585,4	3191,2	5665,6	34618,3
2021 р.	0,0	176,1	25585,4	3 191,2	5665,6	34618,3
2022 р.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: побудовано автором за даними [57]

За 2019-2021 рр. відбулося збільшення суми винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховальників в Україні з 29449,7 тис. грн у 2019 р. до 34618,3 тис. грн у 2021 р.

Таблиця 2.9

Динаміка кількості договорів перестраховання, укладених брокерами із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників в Україні за 2019–2022 рр. (одиниць)

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2019 р.	0	4	153	67	50	274
2020 р.	0	4	165	51	38	258
2021 р.	0	4	165	51	38	258
2022 р.	0	1	67	21	17	106

Джерело: побудовано автором за даними [57]

Отже, за 2019-2021 рр. відбулося зменшення кількості договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників в Україні на 16 одиниць.

2.3. Тенденції розвитку страхового посередництва

Важливість страхових посередників, як джерела розвитку бізнесу страховиків, знаходить підтвердження і в тому, що вони залишаються одним з основних каналів поширення стандартних страхових програм, які не потребують поглибленого обліку індивідуальних особливостей споживачів (ОСЦПВВНТЗ), і в широкому поширенні на зарубіжних ринках практики надання брокерам андеррайтерських повноважень (line-slips, binding authorities, broker covers і т.п.) [16, с. 103].

Страховий брокер повинен насамперед надати гарантії за виплатами та відшкодувань за страховими випадками, що може змінити менталітет населення, щодо придбання страхових продуктів. Звернувшись до брокера, страхувальник економить час на пошук майбутнього страховика. Оскільки брокер постійно проводить відбір страхових компаній, то, прийшовши до посередника, клієнт отримує на вибір перелік з 6-7 уже перевірених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг, а самостійно клієнт (особливо якщо

страхувальник зовсім не розуміється у фінансовій сфері) може витратити не менш, аніж тиждень а то і взагалі передумати страхуватись. На нашу думку, єдиним учасником страхового процесу, орієнтованим на розвиток усвідомленої потреби в страхових послугах, є страховий брокер, який діє в інтересах свого клієнта. Більш того, ринкове благополуччя брокера залежить від того, наскільки професійно і якісно він надасть послуги своєму клієнтові [28, с. 53].

Розглянемо модель роботи страхового посередника та послуг, які він надає страхувальникам на страховому ринку України (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Модель роботи та спектр послуг страхового посередника на страховому ринку України

Джерело: побудовано автором за даними [35, с. 47]

Як видно з рис. 1.2, що спеціалізація страхових посередників на українському ринку – тільки ризикове страхування. Страхування життя на

сьогоднішній день є одним з неохоплених сегментів ринку і з боку страхових компаній. Відповідно, страхові посередники поки цими видами не займаються. Ставлення до послуг посередників на страховому ринку неоднозначне як у споживачів страхових послуг, так і у страхових компаній, багато з яких не розглядають страхове посередництво як ефективний канал збуту страхових послуг. Деякі страхові компанії, особливо стоять на початковій стадії розвитку, самі звертаються до страхових посередників з метою співпраці та продажу страхових полісів. Однак багато страховиків переманюють клієнтів у своїх партнерів-посередників, пропонуючи більш низький тариф за рахунок комісії посередника. В цілому, виділяючи функції страхового посередника, слід зазначити, що основними напрямками діяльності виступають: розробка комплексних програм страхування (за галузевими видами діяльності, наприклад, лізингових компаній або банків), з залученням різних страхових компаній, і часто організація перестраховального захисту, організація і проведення тендерів, вибір найкращих умов страхування, в тому числі за цінними параметрами, внесення нових ризиків в обсяг страхової відповідальності (іноді за цінами колишнього договору страхування), супровід договору на всьому протязі його дії, укладення договорів по складним і нестандартним ризиків, забезпечення перестраховальної захистом, врегулювання збитків, відшкодування регресних вимог [40, с. 551].

Незважаючи на щорічне збільшення кількості страхових посередників, на вітчизняному ринку існує негативна тенденція по створенню «псевдоброкерів» – юридичних осіб, які мають агентські договори з декількома страховими компаніями і отримують комісійну винагороду від страховиків, що ставить під сумнів об'єктивність при виборі якісного захисту для клієнта. Створення псевдоброкерів пов'язано з тим, що деякі страхувальники (за винятком великих юридичних осіб) готові зараз оплачувати додаткові послуги брокера з підбору якісної страхового захисту, відповідно, отримання ліцензії та прийняття відповідних зобов'язань може стати обтяжливим для таких «страхових посередників».

У сучасній Україні структура економіки являє собою співтовариство пов'язаних між собою, але існуючих відособлено підприємств, великих, середніх і малих, пов'язаних з інтересами, але часто не за профілем діяльності фінансово-промислових груп. У зв'язку з цим постає питання про суть сформованих економічних відносин, що відносяться скоріше до східного типу економіки, ніж до західного, тобто східному по суті – західному по формі. Цей факт є визначальним при оцінці структури ризиків кожної з економічних одиниць. В цьому випадку необхідно залучення незалежного експерта – страхового посередника, інститут яких поки в незначній мірі розвинений в Україні [32].

Розглянемо співвідношення страхових компаній та страхових брокерів у інших країнах Європи порівняно с Україною (рис. 2.4).

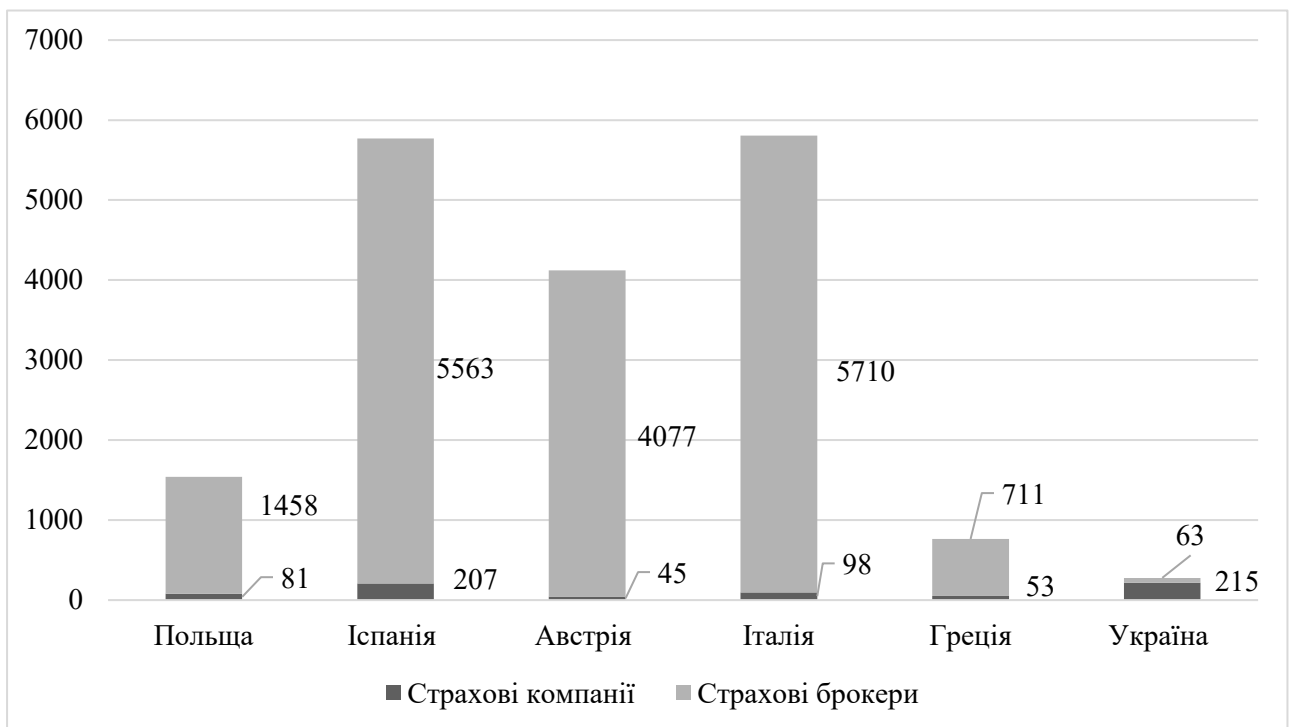


Рис. 2.4. Співвідношення страхових компаній та страхових брокерів у країнах Європи у 2021 році

Джерело: побудовано автором за даними [58]

З цього слідує, що кількість брокерів, що працюють на страховому ринку України, за стандартами навіть не найбільш розвинених країн Європи є досить низькою. В Україні більша частина населення страхується за необхідністю, (це

оформлення кредитів, страхування авто та обов'язкове страхування) на жаль інститут брокерства поки що не прижився.

Отже, проблеми, які виникають на ринку брокерства, в основному пов'язані з неправильною політикою держави, зокрема недостатньою кількістю законів, актів, положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей і зі страховими компаніями та іншими брокерами, і з клієнтами. Також існує проблема поінформованості страхувальників та їх недовіри до вітчизняних брокерів, що призводить до зменшення попиту на послуги, які вони надають.

РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1. Впровадження зарубіжного досвіду в діяльність страхових посередників України

У всьому світі страхові посередники мають велику вагу. Класична модель ведення страхового бізнесу, прийнята на Заході, передбачає спеціалізацію. Страхові компанії лише розробляють власні страхові продукти, а їх реалізацію беруть на себе страхові посередники. Звичайно, агенти, що працюють на одного страховика, нікуди не поділися, однак їх роль в продажах неухильно знижується. Сьогодні у Франції, Великобританії, Канаді та США на страхових посередників припадає до 70-85% обсягу продажів страхових продуктів.

Процеси глобалізації світогосподарських зв'язків, що охоплюють практично всі сфери і галузі сучасної світової економіки, сприяють формуванню нового рівня міжнародних економічних відносин, яким притаманне абсолютно іншу якість. Не залишається осторонь від цих процесів і світовий ринок страхових послуг. У свою чергу, глобалізація міжнародних страхових відносин, під якою ми розуміємо об'єктивний процес формування єдиного світового страхового простору шляхом транскордонного руху мобільних фінансових коштів, а також страхових послуг на базі використання новітніх інформаційних технологій, охоплює все більшу кількість країн і привертає все більшу увагу. У зв'язку з цим процес глобалізації страхових відносин в світі, з нашої точки зору, розвивається в контексті тих тенденцій, які все більш притаманні складається світовій економіці нового типу— постіндустріальної економіки [39, с. 129]. Очевидно при цьому, що власне глобалізація світового страхового ринку, а разом з ним— і подальша лібералізація процесів руху капіталів перетворюють транснаціоналізацію страхового бізнесу в реальну конкурентну перевагу. Більш того, глобалізація страхової галузі світової економіки, що виявляється в уніфікації страхового бізнесу, примушує страхові компанії об'єднувати капітали

і постійно диверсифікувати сфери діяльності і послуг з метою збереження і розширення ринку і, в підсумку, – збільшення прибутку. Надалі глобалізація страхового сектора пов'язана з вдосконаленням застосовуваних інформаційних технологій, активізацією процесів транскордонних злиттів і поглинань в міжнародному страховому бізнесі, створенням найбільших страхових компаній і транснаціоналізацією страхового ринку. В результаті угод зі злиттів і поглинань формуються страхові транснаціональні компанії (СТНК), про економічну мощі і ролі яких можна судити, наприклад, за розміром їх активів. Так, СТНК займають провідні позиції в списку лідерів, залишивши позаду нафтогазові, автомобільні, телекомунікаційні корпорації, і є в даний час найбільш ефективно розвиваються ринковими структурами. Діяльність цих ТНК все частіше базується на використанні інтегрованої моделі взаємодії з клієнтами і пропозиції послуг, побудованих на основі найрізноманітніших параметрів особистості клієнтів, в тому числі їх фінансових можливостей, матеріального статусу і соціального середовища.

Процеси транснаціоналізації світового ринку не можуть розвиватися ізольовано від одного з ключових його сегментів. Загальновідомо, що однією з головних проблем, які стоять сьогодні перед нашою країною сьогодні, є проблема подальшої повноцінної інтеграції її економіки у світове господарство. Не випадково при цьому, що процеси глобалізації світової економіки в повній мірі зачіпають і Україну. Постійно зростаюча ступінь лібералізації економіки України, а також формування зрілого страхового ринку в нашій країні, а також перспективи його інтеграції в світовий ринок страхування, свідчать про виняткову актуальність обраної теми дослідження, а також визначають необхідність наукового узагальнення наявного світового досвіду в цій сфері [46].

За оцінками зарубіжних експертів, очікується помірне зростання протягом наступних двох років, при цьому реальний ВВП США буде рости трохи швидше, ніж Єврозони і Великобританії. Очікується зростання страхових премій в багатьох регіонах, відзначається в щорічному дослідженні «Swiss Re» «Глобальний огляд страхового ринку в 2022 році і прогнози на 2022 рік» [53].

Попит на продукти загального страхування буде рости при прогнозі зростання економіки на рівні 8-9% на ринках, що розвиваються. Сектор страхування життя вже стикається з проблемами, основою яких найчастіше є низькі процентні ставки. Проте, глобальні премії зі страхування життя, за прогнозами, будуть рости приблизно на 4% в наступні два роки, і ця тенденція також буде характерна для ринків, що розвиваються [58].

Глобальна економіка, як очікується, буде помірно розвиватися в наступному році. Економіки, що розвиваються будуть рости приблизно на 5% протягом наступних двох років, що краще поточного показника на рівні 4% – табл. 3.1 [51].

Таблиця 3.1

Зростання премій прямого страхування на основних ринках і регіонах

Країни, регіони	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
США	3,2	3,0	3,8	1,8	1,3
Канада	2,7	1,9	2,7	0,8	2,3
Японія	7,7	0,3	2,5	2,8	1,0
Австралія	5,7	1,0	-0,1	0,7	2,1
Великобританія	-1,8	1,9	2,3	1,3	2,2
Німеччина	2,5	2,9	2,6	1,7	0,6
Франція	0,1	0,3	0,7	1,0	1,4
Італія	-6,1	-3,0	-3,0	-1,8	1,5
Розвинені ринки	2,1	2,0	1,7(2)	1,8	1,7
Ринки, що розвиваються	8,0	6,3	5,6	7,9	8,7
Увесь світ	3,2	2,8	2,5 (2)	3,0	3,2

Джерело: побудовано автором за даними [58]

Більшість зарубіжних експертів відзначають, що активність у сфері страхування США знизиться в 2023 р. через невизначеність політики з економічних і торгових питань. Глобальна економіка стикається з основними трьома викликами: уповільнення економічного зростання в Китаї, зниження цін на сировинні товари і неминуче підвищення ставки ФРС. Виклики становлять небезпеку для базового прогнозу, але навряд чи вплинуть на підвищення темпів зростання. Загальне поліпшення економічного прогнозу і очікуване посилення

монетарної політики в США і Великобританії можуть привести до зростання прибутковості державних облігацій (особливо в США і Великобританії) [57].

Тенденція скорочення обсягу страхових премій спостерігалася по всіх країнах у зв'язку з глобальною фінансовою кризою. Оцінка страхового ринку по континентах показала, що європейський ринок за обсягом страхових премій займав 39,6%, ринки Північної Америки та Азії – 30,4%. Національна специфіка страхових ринків проявляється в їх структурі і перевазі певних видів страхового захисту [20, с. 358].

На думку зарубіжних експертів, попит на продукти загального страхування буде рости протягом наступних двох років. Прогнозоване зростання первинних премій загального страхування складе 3,2% в 2022 році проти 2,5% зростання в нинішньому році. Зростання на розвинених ринках, як очікується, буде помірним або сповільниться через досить «м'яких» цін і слабкого економічного зростання. Ринки, що розвиваються стануть основним драйвером в секторі загального страхування з передбачуваним рівнем зростання премій до 7,9% і 8,7% в 2023 та 2024 років роках відповідно після поточного зростання в 5,6% в 2022 році. Зростання премій, як очікується, буде стійким в країнах, що розвиваються Азії (до 12% щорічно) і помірним в Центральній і Східній Європі після дворічного спаду в 2021 і 2022 роках. Проте, падіння цін на перестраховування привело до зниження прибутку в галузі за останні два роки. Ставки по перестраховуванню катастрофічних ризиків нерухомості зараз близькі до нижчої точки, також спостерігається помірне цінове пом'якшення в більшості ліній бізнесу, і в ряді випадків ціноутворення вже заходить в глухий кут. У підходах до ціноутворення страхування від нещасного випадку і страхування специфічних ризиків очікується значна різниця в залежності від ринку і навіть лінії бізнесу [58].

Страховики життя зіткнуться зі значним скороченням бізнесу в короткостроковій і середньостроковій перспективі через скромних прогнозів світового економічного зростання, стійко низьких процентних ставок, волатильності на фінансових ринках і регуляторних змін. Проте, за прогнозами, на розвинених ринках обсяг премій збільшиться приблизно на 2,5% 2023 року на

тлі зростання премій в поточному році на рівні близько 2%. На ринках, що розвиваються премії виростуть приблизно на 10,7% і в 2024 році. Це поліпшення буде частково пов'язано з більш ефективним використанням наявних в даний час технологій, таких як мобільні пристрої і хмарні обчислення. Знову ж ринки, що розвиваються Азії продемонструють більш високі темпи зростання на рівні до 13% щорічно. Ключовим питанням для багатьох ринків, що розвиваються залишиться впровадження стандартів платоспроможності в частині прийняття ризику, заснованого на капіталі [58].

Країни Африки, розташовані на південь від Сахари (АПС) також стикаються з несприятливими факторами, такими як: низькі ціни на сировинні товари, відтік капіталів з ринків, що розвиваються. Попит на ризикове страхування, ймовірно, буде залишатися стійким в АЮС і 2023 році, а зростання премій буде на рівні 4,5% і 5,0% відповідно, хоча очікується деяка стагнація або навіть скорочення обсягів страхування в деяких з нафтовидобувних країн і країнах, експортують сировинні товари. Глобальні і регіональні страхові групи будуть продовжувати розширювати свою присутність в АЮС, і це буде сприяти підвищенню якості страхового бізнесу через передачу передового досвіду [50].

Зростання премій страхування життя, за оцінками, сповільниться до 4,2% в нинішньому році в порівнянні з аналогічним показником 5% в 2023 році, і, ймовірно, відбудеться і подальше уповільнення приблизно до 2,5% в 2024 році. В інших країнах АЮС (наприклад, Кенії та Нігерії) зростання залишався інтенсивним. Однак з урахуванням того, що частка Південної Африки в сукупних обсягах премій регіону становить приблизно 90%, результати для АЮС в цілому були невтішні [52].

Що стосується довгострокової перспективи розвитку світового ринку страхування, то його чекають фундаментальні зміни протягом наступних десяти років. Сучасні технології, великі обсяги даних, низькі процентні ставки – це тільки деякі з факторів, які, безсумнівно, залишать свій слід.

З урахуванням очікувань щодо валютного курсу, використовуючи статистичні дані, прогнозується середньорічне зростання ринку страхування на

3,8% в період, що передує 2026 році. Темпи зростання в сегментах страхування життя складуть 3,9% і 3,6% відповідно. Це означає, що в майбутньому зростання світових премій буде розвиватися і йти вгору [51].

За цими середніми світовими показниками стоять регіональні відмінності. Промислово розвинені ринки Західної Європи, Північної Америки та Японії, на частку яких припадає в цілому більше 70% загального обсягу преміальних доходів в світі в 2023 році, швидше за все, помітять, що рівень їх проникнення продовжує поширюватися на південь. За оцінками експертів Грим М. І Брендмейр К., можна зробити висновок, що середньорічні темпи зростання на страхових ринках в період до 2026 року складуть 2,9% в Західній Європі, 2,4% в Північній Америці і 0,8% в Японії. Що стосується країн з економікою, що розвивається, особливо Азії, перспектива буде інша. Очікується, що Китай стане другим за величиною страховим ринком в світі після США до 2026 року. Передбачуваний загальний дохід преміум-класу, що перевищує 800 млрд. Євро, буде практично таким же, як той, який генерується трьома найбільшими ринками Західної Європи. Великобританії, Франції та Німеччини в сукупності. В цілому можна стверджувати, що в азіатському регіоні (за винятком Японії) буде спостерігатися середньорічне зростання в Євро до 7,3% в період до 2026 року [50]. Крім того, також очікується високі темпи зростання в Латинській Америці. Можна прогнозувати середні темпи зростання в регіоні в цілому 5, 7%, що означає, що загальний дохід від премій в Південній Америці буде практично подвоєний. З передбачуваним обсягом в 84 млрд Євро Бразилія як і раніше залишиться найбільшим ринком регіону (хоча він буде тільки вдвічі менше італійського ринку). Рівень розвитку страхових послуг буде продовжувати рости як в Латинській Америці, так і в Азії [52].

У Східній Європі, з іншого боку, очікується стабілізація розвитку страхового ринку, який, однак, знизився з 2,1% до 1,7% за останнє десятиліття. Що стосується зростання ринку страхування, то темпи зростання в регіоні в середньому складуть 4,9% в рік в період до 2026 року. Це вказує, на те, що

загальний обсяг преміальних надходжень в Східній Європі зросте приблизно до 86 млрд. Євро, тобто приблизно до такого ж рівня, як в Бразилії в 2026 році [54].

Розглядаючи очікуване зростання, можна зробити висновок, що загальний глобальний дохід від премій складе до 2026 року від 1,8 трлн. до 5,3 трлн. євро. За оцінками експерта Бенфілд А., близько 27% або 490 млрд. Євро буде ставитися тільки до Китаю. В іншій частині Азії (за винятком Японії), ймовірно, буде отриманий додатковий дохід в розмірі 350 млрд євро [52]. Страховики в Північній Америці отримають додатковий дохід у вигляді премії в тій же сумі, при цьому преміальні доходи в Західній Європі, очікується, збільшаться на 377 млрд. Євро. 234 млрд. Євро будуть розподілені між іншими регіонами, а в Латинській Америці очікується найбільше зростання в регіоні, а саме 88 млрд. Євро. У Східній Європі також очікується невелике зростання. На той час турецький ринок випередить польський ринок, ставши другим за величиною ринком в регіоні після України. Це означає, що в лідерах будуть Китай, Азія (за винятком Японії), Західна Європа і Північна Америка. Немає сумнівів, що Китай стане найбільшим і найдинамічнішим страховим ринком [53].

Зарубіжний ринок страхових послуг має великий досвід страхового посередництва, а саме страхових агентів та брокерів. Рейтинг найбільших світових страхових брокерів за розміром прибутку за 2022 рік представлений на рис. 3.1.

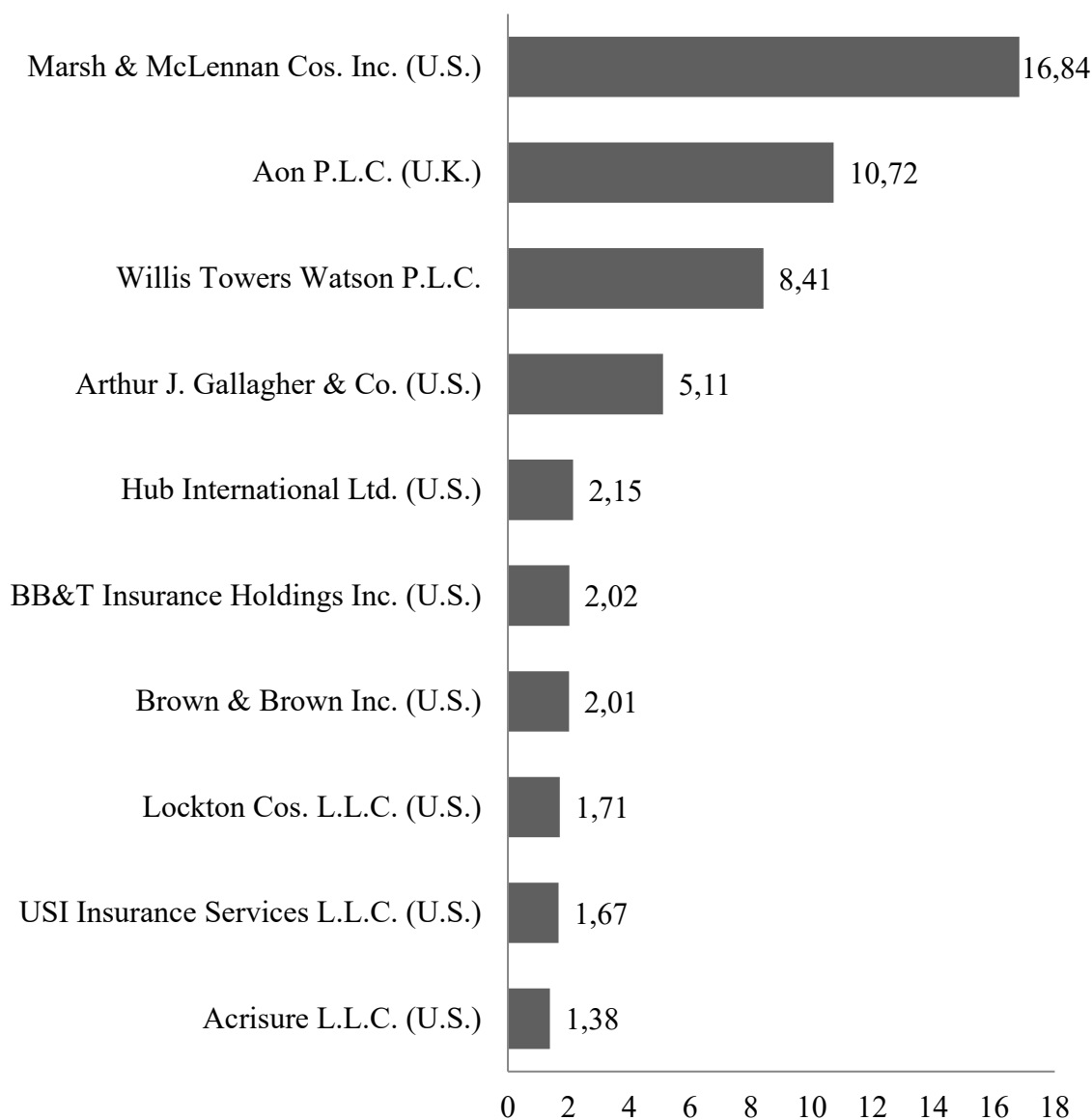


Рис. 3.1. Найбільші світові страхові брокери за доходом в 2022 р.
(млн. дол.)

Джерело: побудовано автором за даними [58]

З рис. 3.1 видно, що основними конкурентами у розподілі світового прибутку з брокерської діяльності є США та Великобританія.

Основні країни, які приймають участь у процесі перестраховування, а отже приймають наші ризики на перестраховування наведені на рис. 3.2–3.3.

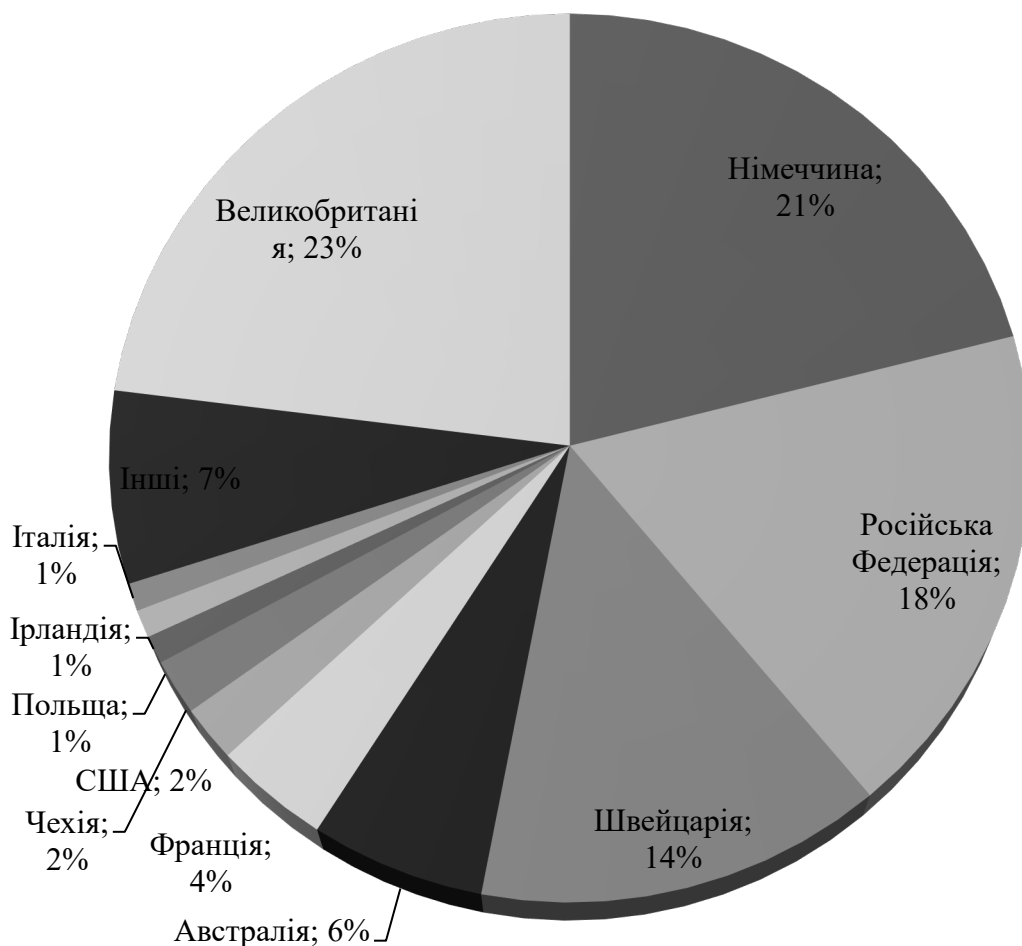


Рис. 3.2. Частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, станом на 31.12.2021 р. (млн. грн.)

Джерело: побудовано автором за даними [58]

Від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестраховування нерезидентам у 2021 році найбільше сплачено до Великобританії – 23,7%, Німеччини – 18,6%, Польщі – 12,4%, Швейцарії – 10,6%, Австрії – 8,5%.

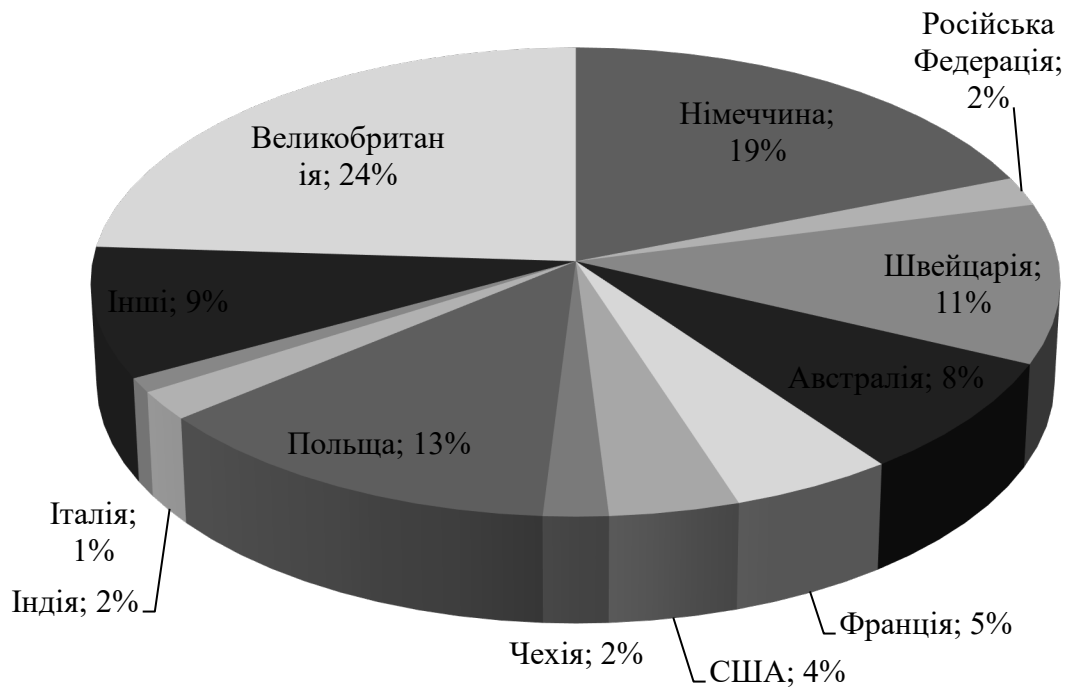


Рис. 3.3. Частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, станом на 31.12.2022 р. (млн. грн.)

Джерело: побудовано автором за даними [58]

Отже, страхове посередництво є важливою складовою європейського страхового ринку, що впливає на його розвиток. Перспективи розвитку світового страхового ринку покращаться, в порівнянні з попередніми роками. Розвинені економіки Європи і Америки будуть відновлюватися, в той час як розвиваються ринки Азії і Латинської Америки продовжать рости. Однак страхові компанії

багатьох країн зіткнулися з цілим рядом проблем, таких як низька прибутковість інвестицій, посилення регулювання страхових ринків та ін.

3.2. Впровадження новітніх технологій страхового посередництва

Стрімкий розвиток технологій проникає в усі ланки економічного життя країни, призводячи десь до незначних змін у функціонуванні, а десь, - до кардинальної трансформації. Чим швидше страхова компанія зможе впровадити ефективні інструменти цифровізації, тим більше шансів матиме в майбутньому зайняти лідируючі позиції на ринку. Адже основною метою створення інновацій в тій чи іншій сфері є приріст ефективності та збільшення продуктивності від використання цифрових технологій, в тому числі і на страховому ринку.

Процес діджиталізації характеризується трансформацією, впровадженням цифрових технологій з метою оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, покращення комунікаційних зв'язків із споживачами та підвищення ефективності господарської діяльності.

81% найуспішніших страхових компаній вже інвестували або співпрацюють з insuretech-проектами. Серед інших учасників дослідження ця цифра сягає лише 45%. Це говорить про те, що для процвітання страховикам життєво необхідні технології.

На світовому ринку InsurTech основними напрямками є мікрострахування (3%), блокчейн (4%), P2P (4%), робо-едвайзер (10%), гейміфікація (10%), страхування для IoT-сфери (12%), страхування на основі використання (13%), великі дані і машинне навчання (20%).

Впровадження таких технологій допоможе страховій галузі знизити витрати на аналіз партнерів і підвищити ефективність аналізу. Компанії, які першими освоюють ці технології, отримають конкурентну перевагу.

Штучний інтелект, машинне навчання та аналіз великих даних — найочевидніші способи поліпшити страхові послуги. Big data допоможе гравцям краще розуміти ризики. Робо-едвайзер на основі AI і machine learning візьмуть на

себе рутинні завдання: консультування клієнтів, підбір рішень, оформлення документів.

Український страховий ринок також розвивається у напрямку впровадження цифрових страхових продуктів, але цей процес відбувається повільніше. Так, наприклад, в Україні автоматизований підбір страхового поліса пропонує команда проекту "Цивілкин", випускника Fintech Master.

Страхові посередники також не залишаються осторонь технологічного процесу. Так, на сьогодні існує значна кількість застосунків, що полегшують діяльність агентів та брокерів, підвищують їх результативність, що призводить до збільшення продажів страхових продуктів. Проникнення технологій у роботу страхових посередників значно підвищує їх ефективність, так, наприклад, використовуючи мобільні додатки, вони можуть тут і зараз оформити договір страхування, надати повноцінну телеконсультацію, додати клієнта до власної агентської бази та інші операції. Рекламувати та просувати свої послуги агенти та брокери можуть за допомогою веб-сайтів, соціальних мереж і навіть чат-ботів.

Вартим уваги сервісом реалізації страхового партнерства є платформа EWA. Сервіс, який дозволяє агентам та брокерам продавати найпопулярніші електронні страхові поліси від понад 30 страхових компаній.

Страхове посередництво вже сильно змінилося завдяки розвитку технологій і, як показує зарубіжна практика та результати досліджень, трансформація процесів в роботі посередників продовжить відбуватися, наздоганяючи темпи розвитку технологій. В загальному це матиме позитивний вплив на розвиток страхової діяльності та розвиток економіки в цілому.

Ринок страхових послуг є одним з ключових елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. Потреби розвитку сучасного українського страхового ринку викликають необхідність якісного зрушення в практиці страхових брокерів: з інструменту переважної захисту портфелів страховиків і спеціалізованих брокерів воно повинно розвинутися ще і в інструмент управління ризиками вітчизняних страхувальників. Тоді вдасться підвищити ефективність використання потенціалу страхових брокерів в справі

розвитку реального страхування у вітчизняній економіці, а страхових брокерів з своєрідного перешкоди перетвориться в стимул і імпульс розвитку страхового ринку, економіки країни в цілому. На це повинна бути спрямована державна політика на перестраховому ринку, націлені зусилля страхових підприємців. Це— питання зміни парадигми розвитку вітчизняного ринку перестраховувальних послуг та стратегічного вибору учасників цього ринку. Інтереси споживачів визначаються, головним чином, станом їх платоспроможності. Платоспроможність споживачів— чинник, що лежить за межами страхового (перестрахового) ринку як такого [21, с. 213].

Сучасний страховий ринок являє собою певну систему регулярно взаємодіючих і взаємозалежних окремих складових частин, що утворюють єдине ціле. Невід’ємною ланкою цієї системи є страхові посередники <агенти і брокери, що займають особливе місце на ринку. Страхові посередники знаходяться ближче до страхувальників і оперативніше реагують на зміну ринкової кон’юнктури страхових послуг. Брокерська діяльність в Україні потребує розвитку і повинна охоплювати більше регіонів. Розвиток брокерської діяльності сприятиме розвитку страхового ринку в цілому. Її суть і значення полягає, з одного боку, в створенні оптимальної системи страхування для своїх клієнтів, постійному контролю й управлінні ризиками, що виникають в ході виконання договорів, таким чином забезпечуючи пріоритет інтересів споживачів на страховому ринку, а з іншого боку, в забезпеченні нових клієнтів для страхових компаній.

Проблеми, притаманні сучасному інституту страхових брокерів в Україні, можуть бути дозволені за участю самих страхових брокерів. З їх боку повинні бути реалізовані три основні завдання:

1. Залучення в страхові відносини нових груп споживачів, для яких характерна обмежена платоспроможність і, відповідно, підвищена вимогливість до страхової послуги і її реалізації.

2. Підвищення попиту на продукти добровільного страхування, зниженого в період кризи 2019-2021 рр.

3. Забезпечення необхідного рівня довіри до страхових послуг серед споживачів.

На перспективи розвитку вітчизняного страхового та перестрахового ринку негативний вплив становлять ризики, що з'явилися внаслідок наявності «пояса нестабільності» навколо України і соціально-політичних проблем усередині країни. Сукупний вплив таких чинників, як низька платоспроможність потенційних споживачів страхових послуг і зростання негативного впливу ризиків країни, створює відчутні перешкоди для широкомасштабного розвитку обов'язкових видів страхування, на яке, як на локомотив розвитку ринку, як і раніше розраховує значна частина вітчизняних страховиків і перестраховальників.

Інститут страхового посередництва в Україні продовжує розвиватися, але повільними темпами, про що свідчить кількісний та якісний аналіз. Зараз кількість страхових посередників у 3 рази менше, ніж кількість страхових компаній, хоча порівняно з іншими роками відчувається прогрес, але на світовому ринку страхового посередництва зовсім інші відношення— там одну страхову компанію припадає 10-15 брокерів, а не навпаки. Завдяки цьому і створюється конкуренція на страховому ринку. Щодо страхових брокерів то їх кількість в Україні за останні 10 років коливається в межах від 53-63, що дуже мало у порівнянні з кількістю страхових компаній. Також є проблема з територіальним розташуванням брокерів: 84% яких розташовуються в Києві, в той час як інші регіони взагалі не отримують достатньої інформативної бази про спектр послуг страхових брокерів. Така статистика каже про необхідність створення сприятливих умов для брокерського бізнесу в нашій країні.

Укрупнення учасників українського страхового і, відповідно, діяльності страхових брокерів об'єктивно веде до стандартизації послуг, пропонованих споживачам. У той же час, на стороні існуючого і потенційного попиту розвиваються прямо протилежні тенденції— йдуть процеси диференціації споживачів, які неминуче роблять більш диференційованим попит на страхові, а значить, і перестраховальні послуги. В умовах стандартизації пропозиції і

ускладнення попиту існуюча на українському страховому ринку кризова диспропорція між пропозицією і платоспроможним попитом на страхові послуги не буде ліквідована і навіть може придбати більш гострі форми [6, с. 55].

Варто відзначити, що для вирішення завдання включення в орбіту ринку споживачів з обмеженою платоспроможністю за рахунок інтенсифікації їх обслуговування представляється необхідним домогтися вирішення наступних завдань.

1. Прийняти систему заходів, спрямованих на подолання диктату постачальника при розробці та реалізації програм страхової / перестрахового захисту. У вирішенні цього завдання ключову роль можуть і повинні грати професійні страхові та перестраховальні брокери.

2. Створити додаткові мотиваційні механізми і стимули для забезпечення своєчасної оплати постачальниками відшкодувань за страховими випадками. Цій вимозі повинно бути підпорядковане все, включаючи державну політику по відношенню до зарубіжного перестраховального ринку – без його активного використання швидкої виплати звичайний український споживач не отримає [38, с. 215].

Для вирішення нагальних завдань розвитку ринку реального страхування та страхових брокерів в Україні вкрай необхідна зважена і науково обгрунтована політика держави. Цей ринок вимагає зміни «індустріальної» моделі функціонування на «постіндустріальну», де домінують інтереси споживачів страхових і перестраховальних послуг. Це може бути здійснено тільки за умови зміни акцентів у державній політиці щодо страхування та страхових брокерів, переходу від переважного регулювання до переважного пошуку шляхів і механізмів стимулювання розвитку реальних страхових і перестраховальних операцій, і підтримки тих професіоналів, які грамотно працюють на вітчизняному страховому та сектору діяльності страхових брокерів [44].

В Україні брокерська мережу дуже слабо розвинена та кількість брокерів сильно обмежена через меншій кількості пропозицій, що змушує багато підприємств звертатися безпосередньо до страхових компаній. Як правило, в

Україні знаходяться переважно невеликі страхові брокери або філії великих компаній. До регіональних брокерів звертаються в основному в разі страхування бізнесу або специфічних видів діяльності. Крім того, спостерігається тенденція розвитку страхування без посередників. Щоб скоротити витрати і знизити вартість страхових продуктів, деякі страховики відмовляються від послуг страхових посередників, тобто вдаються до прямого страхування. Це пов'язано з появою нетрадиційних каналів продажів: Інтернет, комерційні організації, поштові відділення та автосалони.

Поява альтернативних каналів продажу страхових послуг ставить під сумнів існування необхідності страхових брокерів. Серед проблем функціонування страхових брокерів в Україні і в цілому по країні також виділимо наступні:

1) Недостатній рівень підготовки українських брокерів внаслідок відсутності вимог до кваліфікації страхових брокерів і стандартам їх навчання, а їх введення, в свою чергу, могло б сприяти поліпшенню якості обслуговування клієнтів.

2) Недостатня поінформованість населення про можливості страхування в цілому, і діяльності страхових брокерів зокрема, поняття– страховий брокер є відносно новим, багато хто не знає, якими перевагами володіє даний суб'єкт страхового ринку. Низька страхова культура суспільства виражається ще в тому, що страховий посередник часто сприймається суспільством як людина, яка асоціюється з чимось негативним, так як говорить про ризики, які переслідують потенційного страхувальника на кожному кроці. Якщо ж страховий випадок протягом дії договору страхування не настав, клієнт розуміє, що гроші були витрачені даремно, тобто на його побоюваннях хтось нажився.

3) Недовіра населення до страхування, пов'язане з випадками шахрайства і присутністю на ринку нелегальних брокерів і псевдоброкерів, які насправді є страховими агентами. Вони можуть працювати тільки з однією страховою компанією або мати партнерські відносини з декількома. Такі фірми

zareєстровані як юридичні особи, але не мають ліцензії на здійснення брокерської діяльності [47, с. 77].

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що роль страхових брокерів в Україні дуже незначна в порівнянні з іншими розвиненими країнами. Інститут страхових брокерів потребує вдосконалення. Для розвитку брокерської діяльності в нашій країні необхідно, по-перше, внести зміни в страхове законодавство, а можливо і прийняти окремий закон про страхових посередників, як це зроблено в більшості країн з розвиненим страховим ринком. Зокрема, слід оптимізувати систему фінансових гарантій, якими повинні володіти страхові брокери. На даний момент для проведення операції страхові брокери повинні мати спеціальний банківський рахунок і банківську гарантію або власні кошти в розмірі не менше трьох млн грн. Було б доцільно надати можливість вибору одного з цих інструментів: банківська гарантія або власні кошти в розмірі трьох млн. грн або такий інструмент як договір страхування цивільної відповідальності в тому ж розмірі. Банківська гарантія є дорогим способом забезпечення брокерської діяльності, крім того її дія обмежена, в той час як страховий поліс професійної діяльності передбачає те, що зобов'язання по ньому не припиняться, поки заява не буде врегульована. Такий підхід відповідає зарубіжній практиці. Більш лояльна система фінансових гарантій, якими повинні володіти брокери, сприяла б збільшенню кількості брокерів в країні. Для розвитку брокерської мережі в Україні можливо слід ввести різну величину гарантій для різних регіонів.

По-друге, з метою підвищення рівня підготовки та статусу страхових брокерів необхідно розробити типові рекомендаційні програми професійної підготовки страхових брокерів та страхових агентів, які можуть бути використані середніми спеціальними навчальними закладами, вузами, страховими компаніями при підготовці страхових агентів, а також Асоціацією Професійних Страхових Брокерів. Ці ж програми повинні будуть використовуватися при атестації відповідних фахівців організаціями, уповноваженими Банком України. Загальним правилом має стати, і, можливо, це

слід закріпити в законодавчих та нормативних актах, вимога, що страховий брокер орієнтований на роботу з корпоративними клієнтами, великими об'єктами, які вимагають індивідуальних підходів, громадянами, які мають різноманітні та комплексні страхові інтереси. Необхідно також розробити і прийняти стандарти страхової брокерської діяльності, Кодекс етики страхового брокера і стандарти розкриття інформації про його комерційної діяльності. Нарешті, для прогресивного розвитку посередницького ринку необхідно збільшувати кількість нових для ринку клієнтів, а також розширювати спектр договорів з кожним існуючим клієнтом. При цьому для брокерів важливо сформувати розуміння того, що кожен наступний або додатковий поліс, укладений їхнім клієнтом, тісніше пов'язує останнього зі своїм страховим консультантом. Слід звертати особливу увагу на додаткові сервіси, надавати професійні консультації, підтримувати при виборі набору покриттів, а також при настанні страхових випадків. У свою чергу, для підвищення страхової культури необхідно інформувати громадян про страхових посередників і умовах, що надаються ними, в тому числі, за допомогою мережі Інтернет, розкривати відповідну інформацію на офіційних сайтах суб'єктів страхової справи, а також проводити просвітницьку та роз'яснювальну роботу [49, с. 5].

В умовах, коли вдосконалення механізму регулювання фінансового ринку стало однією з головних задач, поставлених НБУ, перехід на саморегулювання суб'єктів страхової справи – важливий етап формування цілісної регулятивної системи. Ця система повинна відповідати інтересам професійних учасників ринку і при цьому забезпечувати належний рівень контролю їх діяльності, бути орієнтована на підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг. До завдань діяльності СРО на фінансовому ринку, можна віднести:

- 1) розробку Базових стандартів діяльності;
- 2) здійснення перевірок діяльності членів СРО за дотриманням вимог базових стандартів, внутрішніх стандартів та інших внутрішніх документів СРО;
- 3) передліцензійна аналіз пакету документів на отримання некредитовою фінансовою організацією ліцензії та надання його в НБУ;

- 4) контроль і координація реалізації членами СРО переходу на єдиний план рахунків і галузеві стандарти бухгалтерського обліку, та інші;
- 5) організацію комунікацій з усіма центрами компетенції НБУ з питань організації перевірок, звітності, правозастосування та іншим;
- 6) інформаційно-просвітницька робота [37, с. 192].

Підвищення стабільності, надійності інфраструктури страхового ринку, а також оперативності та ефективності його діяльності є пріоритетним завданням для страхового бізнесу. Створення системи стимулів для страхової брокерської діяльності є необхідною умовою для розвитку вітчизняного ринку страхування [45].

На нашу думку, поєднання страхової та кредитної діяльності тільки зміцнить становище брокера на економічному ринку, а також приверне більший потік клієнтів в зону брокерів. Важливим моментом, природно, буде заборона на отримання брокерами комісії від банку в разі кредитування клієнтів, тим самим, вибір кредитного інституту для клієнта також буде об'єктивним.

Однією з умов надання ліцензії страховому брокеру пропонуємо ввести певні кваліфікаційні вимоги до персоналу компанії, а не тільки директору і бухгалтеру. Для визначення кваліфікаційних вимог до страхових брокерів можливо прийняти за основу Директиву ЄС 2002 / 92ЕП, прийняту в 2002 р. Комісією європейських страховиків і містить вимоги до рівня професіоналізму страхових посередників і, зокрема, брокерів. На етапі отримання ліцензії керівництво страхового брокера має пройти атестацію на відповідність кваліфікаційних знань. Потім 1 раз в два роки співробітники страхового брокера, в тому числі і керівник, повинні проходити атестацію і підтверджувати свій кваліфікаційний рівень. Період в два роки обраний тому, що згідно з європейськими дослідженнями, сучасному кваліфікованого фахівця необхідно кожні два роки міняти або компанію, в якій він працює, або підвищувати посаду.

Кваліфікаційні вимоги до співробітників страхових брокерів повинні бути розроблені асоціацією страхових брокерів. Членом цього союзу зможе стати кожен ліцензований страховий брокер, що пройшов атестацію і отримав

ліцензію. Рішення існуючих проблем сучасних страхових брокерів має виходити з двох джерел: самих брокерів і держави. Тільки злагоджена робота в даному напрямку дасть позитивні результати і зміцнить позиції брокерів на страховому ринку України.

Незважаючи на те що страхові брокери є посередниками в сфері страхування, їх діяльність має достатньо підстав для утворення окремого ринку—ринку страхових брокерських послуг. До ключових функцій страхового брокера відносяться: оцінка ризиків страхувальника, проведення комплексного андеррайтингу; розробка індивідуального пакета послуг для страхувальника; супровід договору страхування, ведення ризику; захист інтересів страхувальника, врегулювання збитку.

Таким чином, рішення проблем функціонування страхових брокерів залежить від самих брокерів і держави. Тільки злагоджена робота в даному напрямку дасть позитивні результати і зміцнить позиції брокерів на вітчизняному страховому ринку. Для усунення правової невизначеності представляється доцільним уточнити, що дія страхового брокера в інтересах або страхувальника, або страховика є здійсненням повноважень представника, який надає послуги на підставі доручення або страхувальника, або страховика. В цілому, це відповідає сутності страхової брокерської діяльності, до українського законодавства, міжнародно-визнаних стандартів її регулювання і є вкрай важливим для розвитку страхування в країні.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Визначено, що страхове посередництво – це вид професійної діяльності, що полягає у наданні послуг з посередництва між страховиками та клієнтами, з метою забезпечення їм доступу до страхових послуг та захисту їх інтересів у відносинах зі страховиками.

Досліджено, що існує декілька типів страхових посередників, які можуть працювати з клієнтами із різних галузей страхування: агенти з продажу страхових продуктів: ці посередники працюють від імені страхових компаній і мають повноваження пропонувати та продавати страхові продукти; брокери з продажу страхових продуктів; угоди зі страховими компаніями; консультанти зі страхування; віртуальні страхові посередники; реіншурери; самостійні страхові посередники. Клієнти повинні вибирати посередника, який найкраще відповідає їхнім потребам та має достатній рівень досвіду та експертизи для надання кваліфікованої допомоги.

Досліджено, що страхове посередництво може мати негативний вплив на забезпечення сталого розвитку ринку страхових послуг, якщо воно не дотримується вимог етичності та якості виконання своїх функцій, веде свою діяльність неефективно та не відповідає потребам ринку та клієнтів. Однак, якщо страхові посередники працюють належним чином, то вони є важливим фактором розвитку страхового ринку та сприяють забезпеченню сталого розвитку цього ринку.

Досліджено, що правове становище третіх осіб, які виступають в страхових правовідносинах в якості страхових представників і посередників, іменованих страховими агентами і страховими брокерами, визначено Законом України «Про страхування». Головна правова особливість зазначених третіх осіб полягає в тому, що вони є не прямими, а непрямими учасниками страхових правовідносин, виступають на стороні страхувальника або страховика в якості їхніх

представників або посередників між ними, отримуючи за це відповідну винагороду.

Проаналізовано, що за 2019-2021 рр. відбулося зменшення кількості договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховувальників в Україні на 16 одиниць.

Досліджено, що проблеми, які виникають на ринку брокерства, в основному пов'язані з неправильною політикою держави, зокрема недостатньою кількістю законів, актів, положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей і зі страховими компаніями та іншими брокерами, і з клієнтами. Також існує проблема поінформованості страхувальників та їх недовіри до вітчизняних брокерів, що призводить до зменшення попиту на послуги, які вони надають.

Зазначено, що страхове посередництво є важливою складовою європейського страхового ринку, що впливає на його розвиток. Перспективи розвитку світового страхового ринку покращаться, в порівнянні з попереднім роками. Розвинені економіки Європи і Америки будуть відновлюватися, в той час як розвиваються ринки Азії і Латинської Америки продовжать рости. Однак страхові компанії багатьох країн зіткнуться з цілим рядом проблем, таких як низька прибутковість інвестицій, посилення регулювання страхових ринків та ін.

Обґрунтовано, що рішення проблем функціонування страхових брокерів залежить від самих брокерів і держави. Тільки злагоджена робота в даному напрямку дасть позитивні результати і зміцнить позиції брокерів на вітчизняному страховому ринку. Для усунення правової невизначеності представляється доцільним уточнити, що дія страхового брокера в інтересах або страхувальника, або страховика є здійсненням повноважень представника, який надає послуги на підставі доручення або страхувальника, або страховика. В цілому, це відповідає сутності страхової брокерської діяльності, до українського законодавства, міжнародно-визнаних стандартів її регулювання і є вкрай важливим для розвитку страхування в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 18.05.2023)
2. Про страхування: Закон України. Вводиться в дію Постановою ВР № 86/96-ВР від 07.03.96, Редакція від 10.12.2021, підстава– 2642-VIII. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 18, ст. 78. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text> (дата звернення: 18.05.2023)
3. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: постанова КМУ №1523 від 18.12.1996. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 18.05.2023)
4. Базилевич В., Шелудько В. Вірченко В. та ін. Фондовий ринок: Київ: Знання, 2015. 621 с.
5. Беспалова А. Г. Сучасні вимоги до страхових послуг. *Фінанси, облік, аудит*. 2016. № 1 (21). С. 43-53.
6. Боровський А. М. Інструменти Інтернет-маркетингу страхового ринку. *Страховий ринок в нових економічних умовах: виклики та перспективи розвитку. Збірник тез доповідей*. Київ, 2011. С. 55-57.
7. Ботвіна Н. О. Формування страхового ринку в Україні: реалії та проблеми сьогодення. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 29. № 4. С. 132-137.
8. Волосович С. В., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 5. С.124-137.
9. Василь Дарков. Страховий посередницький ринок. URL: <https://forinsurer.com/public/02/12/08/147>.
10. Вовчак О. Д. Страхування: навчальний посібник. 3-тє вид., стереот. Львів : Новий Світ-2000, 2006. 480 с.
11. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика. К. : КНЕУ, 2009. 283 с.

12. Гришин Г. Страхові брокери – зайва ланка чи надійний партнер? *Альманах. Страховий ринок України*. 2022. № 3. С. 57–63.

13. Ерастов В. Використання big data у страховій діяльності. *Финансовые услуги*. 2016. № 5. С. 11-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2016_5_22 (дата звернення: 08.03.2023).

14. Ерастов В. І. Основні тренди страхового ринку зарубіжних країн, що мають позитивний вплив на інтернет-страхування. *Облік і фінанси*. 2016. № 70 2. С. 110-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_2_18 (дата звернення: 18.05.2023)

15. Желізняк Р. Й., Бонецький О. О., Жулевич М. І., Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. *Modern Economics*. 2020. № 17 (2020). С. 100-104.

16. Заволока Ю. М., Єфременко А. Г., Малашенко Ю. А. Особливості функціонування страхового ринку в умовах сучасної цифрової трансформації. *Економіка і держава*. 2021. № 6. С. 102-106.

17. Загальна характеристика страхування. Міністерство внутрішніх справ. Фінансове право. URL: https://arm.naiiau.kiev.ua/books/finansove_pravo/lekcia14.html. (дата звернення: 18.05.2023)

18. Коригування вимог щодо діяльності страхових посередників. *Юридична газета*. 2022. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/onovleno-vimogishchodo-diyalnosti-strahovih-poserednikiv.html>. (дата звернення: 18.05.2023)

19. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2021. 568 с.

20. Климаш Н. І. Проблеми підвищення рівня споживання страхових послуг в Україні. *Бізнес Інформ*. 2021. № 4. С. 357-363.

21. Краус Н. М., Краус К. М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. *Бізнес та інтелектуальний капітал*. 2019. № 1. С. 211-214.

22. Кондрацька К.В. Стразовий ринок України: аналіз та перспективи розвитку. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Випуск 23, частина 2. С.87-91.

23. Мазурук Г. І. До питання про сутність страхового сектора. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2017. № 5 (33). С. 102-107.

24. Максимчук О. Про запит на публічну інформацію: лист Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 10.10.2020 № 22244/13-13. Київ, 2020. 1 с.

25. Малікова І. П. Статистичний аналіз страхового ринку України та його продукту. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1. С. 84–92.

26. Мандра Н. Г., Лактіонова О. Ю. Необхідність цифрових технологій у бізнес-процесах страховиків. *Економічний простір*. № 154. 2021. С. 202-206.

27. Озерчук О. В. Види брокерської діяльності на фінансовому ринку України: *Модернізація фінансово-кредитної системи: матеріали всеукр. наук.-практ. конф.* 2019. С. 97-99.

28. Озерчук О. В., Клименко К. В. Окремі аспекти брокерської діяльності на фінансовому ринку України. *Економіка та держава*. 2021. № 9. С. 52-58.

29. Онисько М. С., Богач М. М. Особливості та перспективи організації страхової діяльності в АПК. *Economics Bulletin*. 2019. № 4. С. 140-147.

30. Орленко Б. М. Особливості здійснення дилерської діяльності на фінансовому ринку. *Господарське право і процес*. 2016. С. 37-43.

31. Пахненко О. М., Семенов А. Ю., Мілютіна М. О. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 612–617.

32. Подра О. П., Петришин Н. Я. Особливості розвитку вітчизняного страхового ринку та напрями активізації страхової діяльності в умовах становлення цифрової економіки. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/78.pdf (дата звернення: 18.05.2023)

33. Приказюк Н. В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&-z=1780> (дата звернення: 18.05.2023)
34. Привалова О.П. Посередницькі договори у сфері страхування. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2017. С.139-142.
35. Рубцова Н. М., Мазурова І. В. Інфраструктура страхового ринку України. *Тези Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Сталий розвиток країни в рамках Європейської інтеграції»*: «Житомирська політехніка», 2020. 180 с.
36. Рубцова Н. М. Стан та перспективи розвитку страхового посередництва в Україні. *Сучасний рух науки: тези доповідей X міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, Дніпро, 2021. Т. 2. 781 с. С. 337-342.
37. Рубцова Н. М., Мазурова І. В. Роль страхових посередників на страховому ринку України. *Актуальні соціально-економічні проблеми держави і регіонів*. ДонНТУ, 2020. 305 с. С. 191-193.
38. Рубцова Н. М., Мазурова І. В. Особливості розвитку страхового посередництва в Україні. *Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави»*; за ред. А.В. Череп. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2020. 314 с. С. 215-217.
39. Рубцова Н. М. Оцінка діяльність страхових посередників на страховому ринку України. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки) №2(42)*, 2021. С. 128-136.
40. Підручник "Страхування" за ред. В. Базилевича. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К.: Знання, 2008. 1019 с.
41. Сукач О. М., Сарана Л. А. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2016. № 1 (20). С. 106-113.

42. Сучасні аспекти модернізації науки в Україні: стан, проблеми, тенденції розвитку: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, Київ; Варшава, 2022. 225 с.

43. Татаріна Т. В. Страхові посередники в Україні: функціональні особливості, проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2021. №7. С. 236–242.

44. Татарин Н. Б., Лопушанський Р. В., Лука П. В. Модернізація ринку страхування України в умовах пандемії COVID-19. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/271/259> (дата звернення: 18.05.2023)

45. Терещенко Т. Є., Карпушкіна О. С., Клокова Л. О. Аналіз рівня довіри населення до страхових послуг в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7148> (дата звернення: 18.05.2023)

46. Ткаченко А. М., Шматко К. А. Посередництво на ринку страхових послуг України. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/72005906.pdf> (дата звернення: 18.05.2023)

47. Хенке Ф. Концепція ЕС щодо підвищення кваліфікації страхових посередників і нагляду за їхньою діяльністю. *Німецький досвід і рекомендації для України. Страхова справа*. 2004. № 4 (16). С.76-80.

48. Шишпанова Н. О., Копайгора О. О. Проблемні тенденції та напрями регулювання страхового ринку України в умовах трансформаційних змін. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 10. С. 76–82.

49. Юдіна Н. В., Горковенко О. А. Особливості просування на ринку страхових послуг України. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. С. 1-10.

50. BIPAR Report. URL: <https://brokersireland.ie/wp-content/uploads/2021/01/BIPAR-report-Figures-on-insurance-intermediaries-Dec2020.pdf> (дата звернення: 18.05.2023)

51. European Insurance– Key Facts. September 2020. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20insurance%20-%20Key%20facts.pdf> (дата звернення: 18.05.2023)

52. Statistics insurance market. URL: <https://forinsurer.com/stat>. (дата звернення: 18.05.2023)

53. Statista. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/markets/> (дата звернення: 18.05.2023)

54. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 18.05.2023)

55. Оцінка діяльності страхових посередників на страховому ринку України. *Наукові видання*. 2020. URL: <http://feb.tsatu.edu.ua/science/scientific-publications/2-42-2020/otsinka-diyalnosti-strahovih-poserednikiv-na-strahovomu-rinku-ukrayini/>. (дата звернення: 18.05.2023)

56. Офіційний сайт Державної служби статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.05.2023)

57. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision> (дата звернення: 18.05.2023)

58. Офіційний сайт «Фориншурер». URL: <http://forinsurer.com> (дата звернення: 18.05.2023)

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

**Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або
перестраховуванні станом на 31.12.2019 (у тис. грн)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
1. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	2 242,4	84 383,5	17 137,5	3 072,8	3 001,3	109 837,5
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників	180,7	23 504,0	2 329,0	756,0	743,3	27 513,0
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників	9	2 302	169	184	4 325	6 988,7
2. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	15,0	1 509,1	1 132,2	8,0	2 664,3
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	0,0	0,0	366,0	214,3	0,0	580,3
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	0	0	37	8	0	45
3. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,9	28 638,6	979,7	55,9	29 675,1
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	63,9	0,0	0,0	63,9
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестраховуванні, отриманих брокером від перестраховальників	0,0	0,1	1 480,5	124,8	787,2	2 392,6

Продовження додатку А

Продовження табл. А.1

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховувальників	0	0	108	13	22	143
4. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	648,6	606 047,6	195 084,4	309 491,0	1 111 271,6
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	48,0	345 364,8	510,1	289,6	346 212,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховувальників	0,0	118,9	21 109,9	3 641,7	4 579,2	29 449,7
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховувальників	0	4	153	67	50	274

Джерело: розраховано та складено автором за даними НБУ [57].

Продовження додатку А

Таблиця А.2

**Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або
перестрахованні станом на 31.12.2020 (у тис. грн)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
1. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	3 225,5	116 458,1	31 921,7	3 997,7	13 509,8	169 112,8
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страховальників	295,5	21 451,4	3 522,0	745,4	2 030,7	28 045,0
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страховальників	33	1 996	231	279	22 207	24 745,4
2. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	10,0	8 584,7	1 069,3	110,0	9 774,0
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	0,0	0,0	564,1	206,9	0,0	771,0
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	0	0	34	2	0	36
3. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	12 406,2	242,9	11,3	12 660,4
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	3 161,4	0,0	0,0	3 161,4
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховальників	0,0	0,0	1 578,7	126,2	848,1	2 553,0

Продовження додатку А

Продовження табл. А.2

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховальників	0	0	105	9	14	128
4. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	1 989,7	471 108,1	69 098,6	378 526,9	920 723,3
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	367,8	140 121,6	230,9	5 596,2	146 316,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховальників	0,0	176,1	25 585,4	3 191,2	5 665,6	34 618,3
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників	0	4	165	51	38	258

Джерело: розраховано та складено автором за даними НБУ [57].

Продовження додатку А

Таблиця А.3

**Відомості про надання посередницьких послуг у перестрахованні
станом на 31.12.2021 р. (тис. грн)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	0,0	12 406,2	242,9	11,3	12 660,4
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	0,0	3 161,4	0,0	0,0	3 161,4
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховувальників	0,0	0,0	1 578,7	126,2	848,1	2 553,0
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховувальників	0	0	105	9	14	128
ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	1 989,7	471 108,1	69 098,6	378 526,9	920723,3
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників	0,0	367,8	140 121,6	230,9	5 596,2	146316,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховувальників	0,0	176,1	25 585,4	3 191,2	5 665,6	34 618,3
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховувальників	0	4	165	51	38	258

Джерело: розраховано та складено автором за даними НБУ [57].

Продовження додатку А

Таблиця А.4

**Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або
перестраховуванні за 2022 р. (тис. грн)**

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
1. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	1 159,8	35 398,1	50 876,4	4 354,4	8 265,4	100 054,1
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страховальників	65,4	2 378,4	12 689,7	1 629,1	1 668,4	18 431,1
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страховальників, одиниць	7	10 437	572	70	10 113	21 199
2. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами						
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	487,5	1 117,2	0,0	1 604,7
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	0,0	0,0	90,5	183,8	0,0	274,3
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страховальників, одиниць	0	0	1	2	0	3
3. Посередницька діяльність з укладання договорів перестраховування зі страховиками-резидентами						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховування, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	18 223,9	1 696,6	0,0	19 920,5

Продовження додатку А

Продовження табл. А.4

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
1	3	4	5	6	7	8
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховальників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховальників, одиниць	0	0	32	13	4	49
4. Посередницька діяльність з укладання договорів перестраховання зі страховиками-нерезидентами						
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	107,0	216 823,9	57 626,0	138 611,8	413 168,6
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	42,9	40 459,3	1 139,4	0,0	41 641,6
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховальників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників, одиниць	0	1	67	21	17	106

Джерело: розраховано та складено автором за даними НБУ [57].