

Н. В. Кудрявська,  
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

N. Kudriavska,  
postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF INSURANCE INTERMEDIARIES

**Стаття присвячена теоретичним питанням діяльності страхових посередників на ринку. Автор розкриває сутність даного явища, виокремлює основні чинники впливу на страховий ринок. Особлива увага приділяється проблемам ризиків страхування та як їх вирішують страхові посередники. Відзначається, що існування інституту страхових посередників сприяє скороченню витрат та появі олігополістичних ринків. Ця стаття пояснює, сутність страхових посередників, їх роль на страховому ринку і в економіці в цілому та послуги, що надаються посередниками страхових компаній і споживачів.**

**The article is devoted to theoretical issues of insurance intermediaries in the market. The author reveals the essence of the phenomenon, identifies the main factors affecting the insurance market. Particular attention is paid to security risks and how to solve insurance intermediaries. It is noted that the institution of insurance intermediaries helps to reduce costs and the emergence of oligopolistic markets. This article explains the essence of insurance intermediaries, their role in the insurance market and the economy as a whole and the services provided by intermediaries insurance companies and consumers.**

*Ключові слова: страхові посередники, ринок страхування, чинники впливу, ризики, теорія.  
Key words: insurance intermediaries, insurance market, impact factors, risks, theory.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливість страхування в сучасній економіці не викликає сумнівів і визначається вже протягом кількох століть. Страхування виступає як практична необхідність бізнес-діяльності та підприємництва. Страхування сьогодні є важливим елементом у роботі складних національних економік по всьому світу. Без страхового покриття, комерційний сектор буде не в змозі функціонувати.

Страхування дозволяє підприємствам працювати економічно ефективним чином шляхом створення і функціонування механізмів передачі ризиків, у результаті чого ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю, часто переходять до третіх сторін.

За межами комерційного світу, страхування також є життєво важливим для фізичних осіб. Відсутність страхового покриття залишила б окремих людей і членів їх сімей без захисту від невизначеності в повсякденному житті. Життя, здоров'я, майно та інші страхові покриття є суттєвими для фінансової стабільності, благополуччя і спокою людини.

Страхування є фінансовим продуктом, який юридично зобов'язує страховою компанією сплачувати збитки страховальника, які є наслідком страхового випадку. Страховик приймає на себе ризик набуття події в обмін на певну плату, премію і передати деякі з цих ризиків іншим страховикам або перестраховикам. Продаж страхових продуктів здійснюється різними способами. Найбільш поширеним є використання страхових посередників.

Страхові посередники служать в якості важливого елементу зв'язку між страховими компаніями, які прагнуть розмістити страхові поліси і споживачами, які прагнуть забезпечити собі страхове покриття.

Посередники, яких традиційно називають "брокери" та "агенти", надають поради, інформацію та інші послуги у зв'язку з тендерною процедурою, процедурами переговорів та продажу полісу страхування. Посередники пропонують такі послуги, як оцінка та реалізація альтернативних засобів фінансування на покриття можливих збитків, стратегії управління ризиками та управління претензіями. Отже, роль страхових посередників у сучасній економіці переоцінити складно, що потребує вивчення теоретико-методичних засад їх діяльності.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Загальні та спеціальні питання організації, функціонування і розвитку страхового посередництва представлено в роботах Д. Бланда, В. Гомелля, В. Райхера, М. Еркада, Т. Коттеля та ін. Серед українських дослідників слід відзначити праці М. Александрова, В. Базилевича, В. Бігдаша, В. Грушко, О. Данілова, С. Лаптева, С. Осадця, Р. Пікуса, Н. Приказюк, К. Шелехова.

### НЕ ВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Окремі теоретичні та методичні питання посередницької діяльності в страхуванні, зокрема, економічна роль страхових

посередників на ринку в умовах фінансової кризи, залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Посередники діють на багатьох ринках таких, як: фінансовий, нерухомості, кредитний, пенсійний тощо. По суті, посередники працюють на більшості ринків, де клієнт прагне купити-продати продукт або послугу.

Страхові посередники працюють у напрямках розміщення і купівлі продуктів страхування, надання послуг страхових компаній для споживачів, доповнюють процес розміщення страхових продуктів.

Традиційно, страхові посередники класифікуються на страхових агентів та страхових (перестрахових) брокерів. Відмінність між страховими агентами і страховими брокерами, полягає в особливостях їх діяльності на страховому ринку.

Страхові агенти, загалом, працюють від імені та за дорученням страхових компаній. Представляють інтерес страховика в процесі підготовки укладання угоди, супроводження страхової угоди, а також організації страхових виплат.

Страхові агенти здійснюють свою діяльність відповідно до агенської угоди із страховиком. Відносини страхових агентів і страховика можуть набувати різних форм. На деяких ринках, агенти "незалежні" і працюють з більш ніж однією страховою компанією (зазвичай невеликою кількістю компаній); в інших, агенти працюють виключно або представляючи тільки одну страхову компанію в одній географічній області, або продають єдину лінію страхових продуктів від декількох компаній.

Страхові брокери зазвичай працюють на конкретного страхувальника в процесі страхування і діють незалежно від страховиків. Брокери допомагають клієнтам у виборі форми та виду продукту страхування, представляючи їм альтернативи в плані страховиків і продуктів. Виступаючи в якості "агента" для покупця, брокери, як правило, працюють з декількома компаніями. Вони отримують котирування від різних страхових компаній і спрямовують клієнтів у напрямку адекватному їх вимогам, стосовно ряду продуктів.

На окремих ринках є відмінності між брокерами в залежності від видів страхування, також є відмінності між "роздрібними" брокерами, які ведуть переговори стосовно договорів страхування прямо зі споживачами, і "оптовими" посередниками, які ведуть переговори стосовно договорів страхування з роздрібними брокерами і агентами, а не безпосередньо зі споживачами.

У наукових працях під страховими посередниками розуміють, як правило, страхових агентів і страхових брокерів, при цьому автори не звертають увагу на наявність організації, у яких страхове посередництво не є основним видом діяльності [5]. Отже, можна виділити дві основні категорії страхових посередників:

1. Спеціалізовані страхові посередники, в яких операції по страхуванню є основним або одним з основних видів діяльності.

2. Підприємства, які при обслуговуванні клієнтів по своїх основних видах діяльності, не пов'язані прямо зі страхуванням, можуть запропонувати страхування як додаткову, супутню послугу при реалізації товарів і послуг.

Як гравці з великими знаннями страхового ринку, у тому числі, стосовно продукції, цін і постачальників, і гострим відчуттям потреб покупців страхових продуктів, посередники відіграють унікальну роль на страхових ринках, зокрема, і, як правило, у функціонуванні національних і міжнародних економік. Без захисту від ризику, що передбачає страхування, комерційна діяльність буде сповільнюватися.

Серед чинників, які обумовлюють роль і значення страхових посередників на ринку, а також допомагають підвищити доступність страхових продуктів вцілому, слід виокремити наступні:

- страхові посередники привносять інноваційні практики маркетингу на страховий ринок. Це поглиблює і розширює ринки страхування шляхом підвищення обізнаності споживачів про запропоновані засоби страхування, їх обізнаність про безліч варіантів страхових продуктів і розуміння того, як придбати страховку, якої вони потребують;

- посередники надають клієнтам інформацію, необхідну, щоб прийняти обґрунтовані рішення стосовно придбання страхових послуг. Посередники можуть пояснити, що споживач може, і те, які існують варіанти з точки зору страховиків, економічної політики і цін. Внаслідок цього та зіткнувшись з добре обізнаним клієнтом, що ще й має декілька варіантів, великі страховики пропонують продукти, які відповідають потребам клієнтів за конкурентоспроможними цінами;

- посередники збирають і оцінюють інформацію про кращий досвід укладання страхових договорів з метою отримання кращих премій і виплат. Така інформація в поєднанні з розумінням посередника про потреби своїх клієнтів, дозволяє посереднику добре позиціонуватися, щоб заохочувати клієнтів і надавати допомогу в розробці нових та інноваційних страхових продуктів. Крім того, поширення знань та розширення ринків в різних країнах і на міжнародному рівні може допомогти залучити більше інвестицій для страхового сектора і суміжних галузей [3].

Збільшення споживчих знань у кінцевому рахунку, сприяє збільшенню попиту на послуги страхування і дозволяє розширити страхове поле страховиків. Більш широке використання страхування дозволяє виробникам товарів і послуг забезпечити більшу частину своїх бюджетів в контексті управління ризиками та скористатися більш конкурентоспроможним фінансовим кліматом, що стимулює економічне зростання.

Посередники скорочують витрати страхувальників в контексті пошуку продавців страхових послуг. Посередники знають страховий ринок. Вони знають, ризики своїх клієнтів, страховиків, бажаних покрити ці ризики.

Посередники цінуються страхувальниками і страховиками в якості найважливішого учасника страхового ринку. В умовах фінансової кризи роль і завдання, які виконують страхові посередники переоцінити складно, оскільки вони привносять досвід і знання в ринок, що сприяє поглинанню його місткості [6].

Комерційні страхові посередники, як правило, — професійні ризик-менеджери. Як професійні учасники страхових ринків, вони розуміють, що комерційні страхові продукти не є товарами; скоріше, вони є індивідуальними інструментами передачі ризиків, ціна і умови яких, як правило, є результатом переговорів на індивідуальній основі.

Розміщення таких ризиків може бути довгим і важким процесом. Серйозні покупці у складних випадках покладаються на свого посередника, щоб повністю зрозуміти і оцінити свої страхові потреби в покритті і знайти ті покриття, які якнайкраще підходять для задоволення власних потреб.

Ризик-менеджери у своїй практиці все частіше використовують інструменти управління ризиками, що дозволяє їм зрозуміти профіль ризику, визначити носіїв витрат та здійснювати аналіз ризику в масштабі всього підприємства. Деякі посередники беруть активну участь у наданні таких послуг.

Однією з основних функцій страхових посередників є допомога клієнтам щодо управління ризиками, пізнання їх профілів та прийняття заходів щодо зниження ймовірності настання страхових випадків.

Управління ризиками це процес аналізу можливого впливу на втрати, зменшення потенційних втрат, і захист фінансових активів. Компанії часто звертаються до посередників з проханням виступати в якості консультантів з управління ризиками та консультувати їх стосовно кращих способів пом'якшення ризиків.

Тому, страхові посередники представляють своїх клієнтів на всіх етапах процесу управління ризиками, а саме: допомагають клієнтам оцінити вплив ризику; сприяють реа-

лізації заходів з мінімізації таких впливів; виявленню та сприянню закупівлі систем управління страховими продуктами або ризиками, найбільш придатними для потреб страхуваного клієнта та управління процесом розгляду претензій.

Страхові посередники забезпечують зниження витрат на розподіл, адже при відсутності посередників, кожна страхова компанія повинна буде розробити свою власну мережу розподілу для досягнення своєї потенційної клієнтської бази.

Така мережа розподілу тягне за собою високі фіксовані витрати, які можуть виступати в якості стримуючого фактора для діяльності на страховому ринку та/або привести до появи олігополістичної структури ринку.

Посередницька функція долає проблему розподілу витрат, дозволяючи страховим компаніям досягати належної клієнтської бази без розвитку мережі дистрибуції.

Використання посередників дозволяє знизити витрати пошуку страхових продуктів. Особи, які шукають послуги страхування можуть не знати, які продукти існують на ринку або, які з цих продуктів більш вигідні. Збір такої інформації застрахованою особою безпосередньо буде дуже дорого коштувати, також є ризик того, що інформація буде неповною. Посередники ж, мають знання або досвід, щоб допомогти клієнтам визначити ризики, на які вони наражаються, а також обрати вид страхування.

Оскільки посередники мають налагоджені і широкі стосунки зі страховими компаніями, вони у стані отримати більш вигідні умови для своїх малих і середніх клієнтів, ніж останні будуть в змозі отримати безпосередньо.

Крім того, багато посередників розвивають спеціалізовані схеми і засоби взаємодії зі сторонами на основі глибоких знань в певній сфері. Ці знання і здатність до агрегації ризиків дозволяють їм вести переговори про більш вигідні умови для своїх клієнтів. Такі схеми, як правило, доступні для інших посередників.

Страхові посередники сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку, оскільки вони забезпечують канали розподілу страхових продуктів для нових учасників, і, як наслідок, новим страховикам вдається зменшити фінансові витрати, які пов'язані зі створенням системи розподілу. Разом з тим, в умовах конкуренції страховики наражаються на ризики, які генеруються самими посередниками.

Переваги страхового посередництва були визнані міжнародними організаціями такими, як Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (ЄК ООН), які розглядають такі сектори в якості одного з важливих елементів необхідного обслуговування інфраструктури розвинутого ринку фінансових послуг.

Український страховий ринок перенасичений страховими компаніями, у той час як кількість страхових посередників є незначною. На початку 2015 року було зареєстровано 382 страхові компанії і 61 страхові брокери. Насамперед це пояснюється тим, що фактично не врегульована на законодавчому рівні діяльність страхових агентів і дуже обмеженим є регулювання страхових брокерів. За даними Федерації страхових посередників України, у 1 півріччі 2015 р. посередниками було укладено 1232 договори посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахованні, на загальну суму 722 517,3 тис. грн. В співвідношенні на 1 брокера припадає 6 компаній, а це є деформованим співвідношенням і свідчить про незначну роль страхових посередників в розвитку страхового ринку, оскільки розвинута світова практика вказує що, мінімальне співвідношення страхових компаній і страхових брокерів має бути 1:10, тобто на 1 компанію має припадати 10 страхових брокерів [2].

## ВИСНОВКИ

Перехід української економіки на ринкові відносини потребує створення відповідних механізмів пом'якшення можливих негативних наслідків господарської діяльності —

страхування. Це значною мірою визначає значення і місце страховиків у системі економічних відносин.

Аналіз сутності і основних характеристик існування такого інституту, як страхові посередники є одним з ключових напрямів вивчення страхового ринку країни. Про роль і значення страхових посередників свідчить рівень поширення їх діяльності у провідних державах світу. До числа страхових посередників відносять страхових агентів і страхових брокерів. Правові засади регулювання їх діяльності містяться у страховому законодавстві країни і у кожній з них мають свої особливості. Вимоги до страхових брокерів здебільшого жорсткіші, ніж до страхових агентів, що обумовлене тим, що брокери це незалежні особи, які здійснюють діяльність в інтересах страхувальника та/або страховика, а агенти представляють безпосередньо самого страховика.

Об'єктивні потреби та умови розвитку страхового посередництва в Україні визначають необхідність урахування позитивного світового і європейського досвіду, особливо в умовах євроінтеграції, та удосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання діяльності страхових посередників, підвищення професіоналізму та збільшення матеріальної зацікавленості самих посередників.

## Література:

1. Про страхування. Закон України від 07 березня 1996 р. / Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 18. — Ст. 78.
2. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахованні [Електронний ресурс] // Федерація страхових посередників України — Режим доступу: [http://fspu.com.ua/statystyka\\_vidomosti\\_pro\\_poserednycku\\_dijalnist#](http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist#)
3. Spulber D. F. Market microstructure and intermediation / Daniel F. Spulber. // Journal of Economic Perspectives. — 1996. — № 10. — С. 135—152.
4. Cotter T. F. Some Observations on the Law and Economics of Intermediaries [Електронний ресурс] / Thomas F. Cotter // Michigan State Law Review. — 2005. — Режим доступу до ресурсу: [https://www.researchgate.net/publication/228298607\\_Some\\_Observations\\_on\\_the\\_Law\\_and\\_Economics\\_of\\_Intermediaries](https://www.researchgate.net/publication/228298607_Some_Observations_on_the_Law_and_Economics_of_Intermediaries).
5. Cummins J. D. The economics of insurance intermediaries / J. D. Cummins, N. A. Doherty. // Journal of Risk and Insurance. — 2007. — № 73. — С. 359—396.
6. Eckardt M. Insurance Intermediation — An Economic Analysis of the Information Services Market / Martina Eckardt. — Witten, 2007. — 237 с. — (Physica Verlag).

## References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "Law "On insurance", Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, vol. 18.
  2. Federation of insurance intermediaries Ukraine (2016), "Information about mediation services in insurance and / or reinsurance", available at: [http://fspu.com.ua/statystyka\\_vidomosti\\_pro\\_poserednycku\\_dijalnist#](http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist#) (Accessed 04 Feb 2016).
  3. Spulber, D. F. (1996), "Market microstructure and intermediation", Journal of Economic Perspectives, vol. 10, pp. 135—152.
  4. Cotter, T. F. (2005), "Some Observations on the Law and Economics of Intermediaries", available at: [https://www.researchgate.net/publication/228298607\\_Some\\_Observations\\_on\\_the\\_Law\\_and\\_Economics\\_of\\_Intermediaries](https://www.researchgate.net/publication/228298607_Some_Observations_on_the_Law_and_Economics_of_Intermediaries) (Accessed 04 Feb 2016).
  5. Cummins, J. D. and Doherty, N. A. (2007), "The economics of insurance intermediaries", Journal of Risk and Insurance, vol. 73, pp. 359—396.
  6. Eckardt, M. (2007), Insurance Intermediation — An Economic Analysis of the Information Services Market, Physica Verlag, Witten, Germany.
- Стаття надійшла до редакції 01.03.2016 р.*