

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра банківської справи

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА робота**

на тему:

### **Брокерська діяльність на страховому ринку та напрями її удосконалення**

Студента 2 курсу 7м групи  
спеціальності 072 «Фінанси,  
банківська справа та страхування»  
спеціалізації «Фінансове брокерство»

Уласевича Антона Олеговича

Науковий керівник  
канд. екон. наук,  
доцент

Недеря Людмила Володимирівна

Гарант освітньої програми  
д-р екон. наук,  
професор

Шульга Наталія Петрівна

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ .....	6
1.1. Характеристика страхового ринку та роль брокерів на ньому .....	6
1.2. Сутність брокерської діяльності.....	15
1.3. Механізм надання послуг брокерів на страховому ринку.....	23
РОЗДІЛ 2.ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ .....	29
2.1. Дослідження практики регулювання брокерської діяльності на страховому ринку України .....	29
2.2. Аналіз розвитку брокерської діяльності в Україні .....	39
2.3. Оцінка каналів збуту страхових продуктів в Україні.....	46
РОЗДІЛ 3.ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ .....	52
3.1. Європейські стандарти надання посередницьких послуг .....	52
3.2. Імплементация досвіду західних країн в брокерську діяльність .....	60
3.3. Пропозиції щодо покращення брокерської діяльності в Україні.....	65
ВИСНОВКИ .....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
ДОДАТКИ .....	83

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сучасний ринок страхування визначається діяльністю значного числа страхових компаній і зростанням обсягів страхових премій, появою нових потреб у страхових продуктах і інноваційних напрямків цієї діяльності, загостренням конкуренції на страховому ринку, що зумовлено підвищенням вимог зі сторони споживачів страхових послуг та і посиленням уваги зарубіжних страховиків до страхового бізнесу в Україні.

Найважливішими напрямками діяльності страхових організацій є створення таких страхових продуктів, які можуть існувати в умовах інфляції, забезпечувати довірчі відносини з клієнтом і отримання цією організацією відповідного прибутку, а також правильна організація техніки просування страхових продуктів від страхової організації до споживача страхових послуг.

Розвиток страхового ринку України в даний час зробило більш актуальними і затребуваними послуги страхових посередників. Сьогодні страхові компанії і потенційні клієнти все частіше починають звертатися до брокерських компаній, які допомагають страхувальникам вибирати найбільш вигідну пропозицію з гарантіями страхових виплат, а надійним страховим - компаніям розвивати їх бізнес.

Особливу роль у діяльності страхового ринку займають страхові посередники (страхові агенти і страхові брокери, а також інші посередники, які приймають участь в укладанні та виконанні договорів страхування). У сучасних умовах, коли рівень платоспроможності потенційних страхувальників в Україні робить їх особливо вимогливими до складу і якості страхових послуг, тільки професійні брокери, здатні організувати страховий захист споживачів з урахуванням їх індивідуальних особливостей і інтересів, можуть стати локомотивом розвитку реального страхування.

Для правильного розуміння сутності брокерської діяльності в страхуванні необхідно точно визначити місце і роль брокера як учасника страхових відносин.

Страховий брокер вносить свій власний внесок у відносини між споживачами і постачальниками страхових послуг.

Цей внесок формується в процесі реалізації брокером потреб страхувальника в управлінні ризиками. Брокер повинен розробляти програми управління ризиками і страхування для своїх клієнтів, підбирати страховиків і перестраховувальників для їх реалізації, розміщувати ці програми на ринку, управляти ходом виконання договорів і збитками в разі їх виникнення.

Професійний підхід до страхування реалізується через брокера, який, будучи ризик-менеджером страхувальника, фактично являє собою форму його присутності на страховому ринку. Чи не випадково в розвинених в країнах не менше 80% підприємців - споживачів послуг з добровільного страхування - взаємодіють зі страховими компаніями тільки через брокерів.

**Ступінь дослідженості теми.** Питання організації страхового посередництва розглянуто у розробках багатьох закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: А. Артамонова, А. Архипова, І. Балабанова, В. Виговської, О. Жихор, О. Кнейслер, О. Козьменко, В. Плаксієнко, С. Реверчук, В. Шахова та ін. Проте аналіз основних досліджень і публікацій з даної проблеми показав, що питання брокерської діяльності у страхуванні потребує постійного вдосконалення та адаптації відповідно до сучасних економічних вимог.

**Мета роботи:** розкриття теоретичних засад та аналіз діяльності брокерів на страховому ринку, а також розробка рекомендацій щодо її удосконалення. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- надати характеристику страхового ринку та з'ясувати роль брокерів на ньому;
- визначити сутність брокерської діяльності;
- розглянути механізм надання послуг брокерів на страховому ринку;
- дослідити практику регулювання брокерської діяльності на страховому ринку України;
- проаналізувати розвиток брокерської діяльності в Україні;
- оцінити канали збуту страхових продуктів в Україні;

- дослідити європейські стандарти надання посередницьких послуг;
- надати пропозиції щодо покращення брокерської діяльності в Україні.

**Об'єкт дослідження:** суб'єкти господарювання.

**Предмет дослідження:** процес брокерської діяльності на страховому ринку.

**Методи дослідження.** У роботі використано загальнонаукові й спеціальні методи дослідження, а саме: аналізу й синтезу – з метою дослідження сутності брокерської діяльності у страхуванні і тенденцій розвитку страхового ринку України та ролі брокерів у ньому; систематизації та класифікації – для виділення методів та інструментів організації діяльності страхових брокерів; порівняння – для здійснення порівняльного аналізу страхового посередництва у країнах Європи і в Україні; узагальнення результатів – при формуванні висновків.

**Інформаційною базою** дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів з проблем організації страхової діяльності, а також використана інформація з офіційних сайтів Ліги страхових організацій України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Федерації страхових посередників України.

**Практична цінність** одержаних результатів полягає в: уточненні поняття брокерської діяльності у страхування, дослідженні механізмів послуг брокерів на страховому ринку, практики регулювання брокерської діяльності на страховому ринку, визначення перспектив розвитку брокерської діяльності на страховому ринку України з урахуванням світового досвіду.

**Особистий внесок магістра.** Випускна кваліфікаційна робота є самостійним завершеним дослідженням автора.

**Публікації.** Окремі результати дослідження знайшли відображення в науковій статті: Уласевич А.О. Характеристика страхового ринку та роль брокерів на ньому // «Стратегії розвитку фінансового ринку України»: зб. наук. С 83 ст. денної форми навчання / відп. ред. Н.П. Шульга. – К.: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2018. – С.84-90.

**Обсяг і структура дипломної роботи.** Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатку. Повний обсяг дипломної роботи становить 82 сторінки, ілюстровані 9 таблицями, 8 рисунками. Список використаних джерел складається із 63 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

### 1.1. Характеристика страхового ринку та роль брокерів на ньому

Ринок страхових послуг є однією із складових фінансової інфраструктури, який взаємодіє з виробничою сферою, ринком капіталу, фондовим ринком і таке інше. Страхування забезпечує суб'єктам господарської діяльності страховий захист їхніх інтересів від фінансових ризиків, фізичним особам захист майнових інтересів, відповідно.

Страховий ринок - це особлива сфера фінансових відносин, тобто, галузь соціально-економічних взаємодій, де товаром, або об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на страховий захист від певних ризиків.

Суб'єктами страхового ринку є продавці, покупці та посередники, а також їх об'єднання або асоціації. До категорії продавців входять страхові та перестраховальні компанії. В якості споживачів виступають страхувальники - фізичні і юридичні особи, які вирішили оформити договір страхування з тим або іншим продавцем. Посередниками між продавцями і покупцями є страхові агенти і страхові брокери, що сприяють укладенню договору страхування [30, с. 154].

Особливу роль у формуванні страхового ринку займають страхові посередники (страхові брокери, а також інші посередники, які беруть участь в укладанні та виконанні договорів страхування).

Безумовно, головним завданням страхових брокерів є просування страхових продуктів в інтересах клієнта. Але вони, крім цього, грають ще й величезну роль як на мікро-, так і макроекономічному рівні, роблячи значний вплив на формування загальної страхової культури суспільства, довіри до інституту страхування в цілому і до конкретного страховика зокрема. Також дуже важлива

на цих обох рівнях і роль посередників, які беруть участь у виконанні договорів страхування (експерти, аварійні комісари, компанії асистанс і ін.).

Швидкість і якість обслуговування страхувальників через виплати страхового забезпечення та відшкодування сприяє: з одного боку - зростанню авторитету страховика, а, отже, додатковому припливу нових клієнтів, а з іншого, - наприклад, при великих катастрофах - якнайшвидшому відновленню виробництва, що вже має макроекономічний ефект.

Отже, страхові посередники є безпосередніми учасниками фінансово-економічних відносин страховика та страхувальника на всіх етапах їх економічних взаємовідносин - від продажу страхового поліса до виконання договору страхування.

Найважливішими напрямками діяльності страхових організацій є створення таких страхових продуктів, які можуть існувати в умовах інфляції, забезпечувати довірчі відносини з клієнтом і отримання цією організацією відповідного прибутку, а також правильна організація техніки просування страхових продуктів від страхової організації до споживача-страхувальника.

Страхова діяльність в Україні здійснюється виключно страховиками - резидентами України [3].

Забороняється здійснювати страхову діяльність на території України страховиками-нерезидентами, крім таких видів страхової діяльності:

- виключно із страхування ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом (включаючи супутники), в разі, якщо об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з товарами, які транспортуються, та / або транспортним засобом, яким вони транспортуються, і / або будь-яка відповідальність, що виникає у зв'язку з таким транспортуванням товарів;

- перестраховання;

- страхове посередництво, таке як брокерські та агентські операції стосовно перестраховання, виключно із страхуванням ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом

(включаючи супутники), в разі, якщо об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з товарами, які транспортуються, та / або транспортним засобом, яким вони транспортуються, та / або будь-яка відповідальність, що виникає у зв'язку з таким транспортуванням товарів;

- допоміжні послуги зі страхування, такі як консультаційні послуги, оцінка актуарного ризику та задоволення претензій [3].

Загальну організаційну структуру страхового ринку характеризують його суб'єкти та об'єкти (рис. 1.1).

До основних суб'єктів страхового ринку відносяться:

- страховики;
- страхувальники;
- страхові посередники [3].

На страховому ринку України діють різні об'єднання страховиків, зокрема: Ліга страхових організацій України, Моторне транспортне страхове бюро України, Авіаційне страхове бюро України, Морське бюро України, Асоціація «Українське медичне страхове бюро».

Основною метою діяльності Ліги страхових організацій України є об'єднання зусиль страхових компаній для формування повноцінного та ефективного страхового ринку. Страхувальними компаніями які входять до Ліги страхових організацій передбачається вирішення наступних стратегічних завдань у розвитку страхування в Україні:

- розвиток привабливого та доступного ринку для всіх страховиків та страхувальників нашої країни;
- подальше удосконалення законодавчої і нормативної бази;
- перетворення страхування в ефективну складову ринкової економіки;
- розширення інвестиційних можливостей страховиків і т.д. [56].

Основним завданням Моторно транспортного страхового бюро України є гарантування платоспроможності страховиків - членів Моторного транспортного страхового бюро щодо страхових зобов'язань перед третіми особами; забезпечення розвитку страхування цивільної відповідальності власників



транспортних засобів та організації співпраці зі страховими організаціями інших держав у цій галузі [53, с.66].

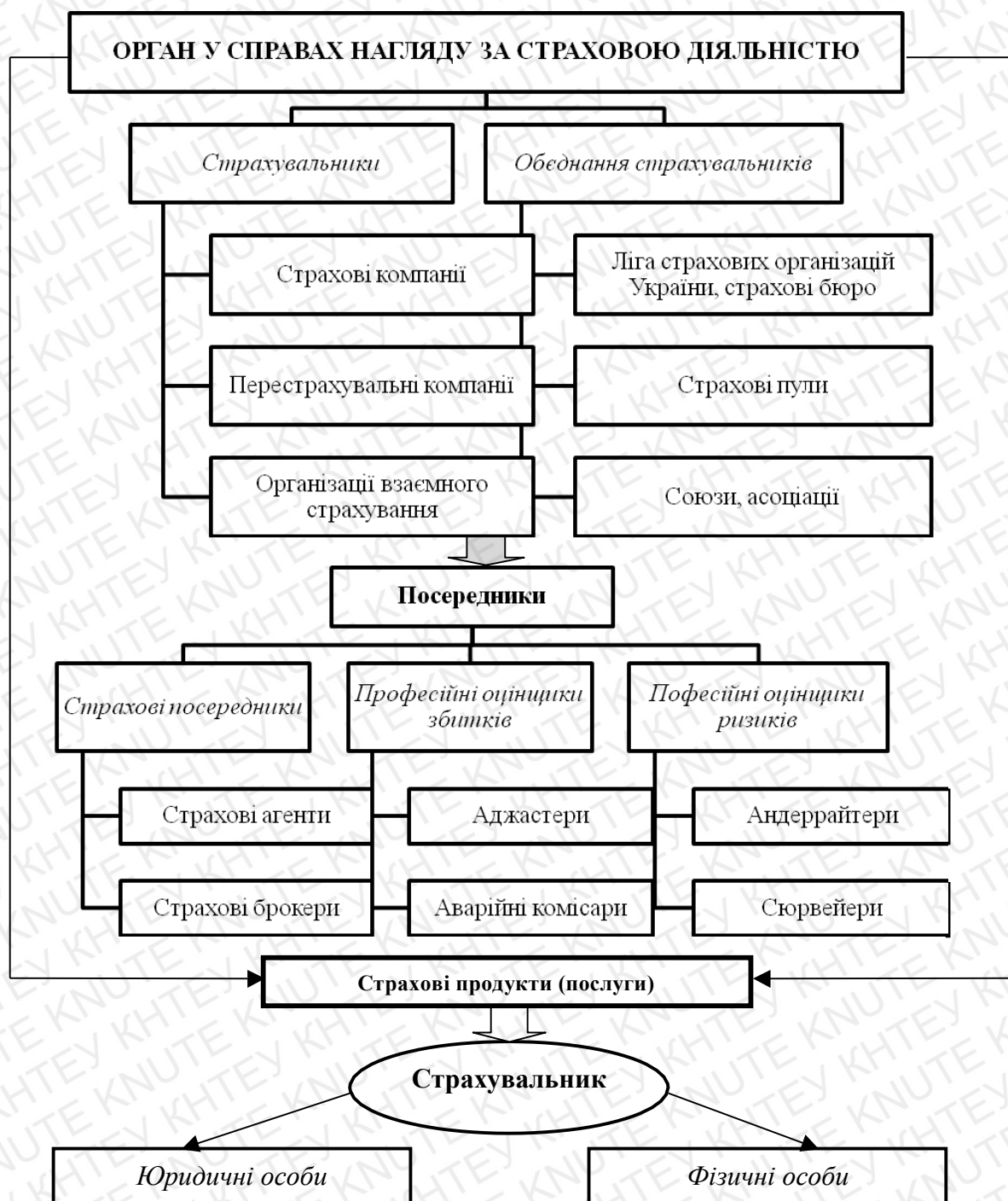


Рис. 1.1. Організаційна структура страхового ринку\*

\*укладено автором за джерелом [19; 27]

Авіаційне страхове бюро створене з метою координації діяльності вітчизняних страховиків у сфері авіаційних ризиків; співпраці з суб'єктами господарювання, що експлуатують або обслуговують засоби авіаційного

транспорту; дослідження і прогнозування національного ринку страхових послуг в області авіації; розробки програм та методів страхування авіаційних ризиків, заходів щодо запобігання страховим випадкам і т.д.

Морське страхове бюро організоване для захисту та розвитку інтересів морського страхування, формування міжнародної політики страхування морської діяльності, узагальнення морського страхового законодавства.

Основною метою Асоціації «Українське медичне страхове бюро» є сприяння розвитку медичного страхування в Україні за рахунок впровадження єдиних правил, вимог і стандартів діяльності, забезпечення необхідної допомоги страховим компаніям в проведенні медичного страхування, організація юридичного захисту прав страховиків і страхувальників на ринку послуг медичного страхування [31].

Детальніше зупинимося на таких суб'єктах страхового ринку, як посередники.

Страхові посередники - страхові брокери або агенти, через яких укладається договір страхування і вирішуються окремі питання щодо врегулювання претензій.

Страхові брокери - юридичні особи або громадяни, які офіційно зареєстровані в установленому порядку і за винагороду здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні.

Страхові агенти - юридичні та фізичні особи, які є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення із страховиком.

Об'єктом страхового ринку є страхові продукти - специфічні страхові послуги, що надаються страхувальнику при виконанні договору страхування (пропонуються на страховому ринку). А перелік видів страхування, якими може скористатися страхувальник, відображає асортимент страхового ринку.

В Україні протягом 1991-1993 років виникли перші приватні страхові компанії, які поклали край тотальній монополії Держстраху. 17 вересня 1993 року було створено Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю

(Укрстрахнагляд) з наданням йому відповідних функцій і повноважень щодо державного регулювання страхової діяльності в Україні [32, с. 27].

Це був перший Уповноважений орган страхового нагляду Незалежної України, центральний орган виконавчої влади, який підкорявся Кабінету Міністрів України.

Зі здобуттям Україною Незалежності економічні та соціальні перетворення зумовили необхідність побудови адекватної системи страхування, яка б стала надійним захистом для юридичних і фізичних осіб від матеріальних втрат, викликаних стихійним лихом, нещасним випадком або іншими ризиковими обставинами.

10 травня 1993 року був виданий Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування», який поклав початок створенню цивілізованої системи страхування в державі. Згідно Декрету введено ліцензування страхової діяльності, систему звітності страховиків і методи державного регулювання страхового ринку.

Згодом, з ініціативи компаній почалися роботи по входженню України в міжнародну систему «Зелена карта» і створення Моторного (транспортного) страхового бюро України, яке було засноване в 1994 році [26, с. 74].

Сьогодні Україна зробила свій Європейський вибір, а сучасне страхування - одна з провідних галузей фінансової системи України, яка динамічно розвивається.

Страховий ринок України в 2018 році розвивається в умовах застарілої нормативної бази і незначного темпу зростання економіки, в т.ч. динаміки розвитку фінансових ринків. Однак страховикам вдалося забезпечувати зростання ключових фінансових показників, що свідчить про підвищення результативності фінансової стратегії, використовуваної власниками і топ-менеджерами ряду страхових компаній.

Страховий ринок України знаходиться на порозі значного прориву і на даному етапі представлений 4 основними групами. Це страхові компанії, страхувальники, страхові агенти і брокери. Представники двох останніх груп є

посередниками між страхувальником та страховою компанією. Але специфіка роботи цих фахівців значно відрізняється.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків України. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2018 склала 291, в тому числі 31 компанія зі страхування життя і 260 ризикових страховиків. Сьогодні страховики забезпечують майже 50 тис. робочих місць, сприяють експорту страхових послуг та інтеграції України в міжнародні системи страхування та перестрахування. В той же час, чисельність страхових брокерів станом на 30.06.2018 року склала 56 компаній [57].

Незважаючи на значну кількість страховиків, 97% страхових виплат на страховому ринку України, тобто фактично основну частку, забезпечують 90 компаній ризикового страхування і 10 компаній зі страхування життя [56].

Розглянемо, як розвивався інститут брокерів в Україні в кількісних показниках. В Україні перші офіційні брокери були зареєстровані в березні 2000 року.

Слід зазначити, що діяльність страхових брокерів в Україні характеризується значною регіональною диспропорцією, яка до того ж збільшується з роками. Так, частка страхових брокерів, зареєстрованих у м. Києві в 2018 – понад 78% (44 брокери) [58].

Такий регіональний розподіл не можна назвати позитивним, однак якщо подивитися на концентрацію страхових компаній, то можна спостерігати аналогічну ситуацію: перше місце займає м. Київ та Київська обл., друге місце - Харківська обл., третє і четверте - Донецька і Дніпропетровська області відповідно (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

#### Групування регіонів України за рівнем страхового потенціалу

Рівень страхового потенціалу	Кількість регіонів	Назва регіонів
Дуже високий	2	г. Київ та Київська обл.
Середній	6	Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Івано-Франківськ, Одеса, Запоріжжя
Дуже низький	4	Рівне, Львів, Хмельницький, Житомир

\* Джерело. Складено автором [57].

Протягом 18 років, лише 158 організацій по всій Україні зареєструвалися як страхові брокери. За майже двадцять років, від діяльності в якості страхового брокера відмовилося 98 організацій та фізичних осіб-підприємців, і на 01.07.2018 року їх залишилося всього 56 [57]. Динаміка кількості страхових брокерів України в 2003-2018 роках наведена в таблиці 1.2.

Важливим показником, який свідчить про розвиток інституту страхових брокерів, є співвідношення між кількістю страхових брокерів та кількістю страхових компаній. Натомість Україна значно відстає від зарубіжних країн щодо рівня залучення страхових посередників до розповсюдження страхових полісів, оскільки протягом останніх років діяльність посередників на вітчизняному страховому ринку не розвивалась, а сьогодні спостерігається значне зменшення її активності.

Таблиця 1.2

**Співвідношення між кількістю страхових брокерів та кількістю страхових компаній в Україні в 2003-2018 роках\***

Рік	Кількість страхових брокерів	Кількість страхових компаній	Співвідношення страхових брокерів та страхових компаній	
			К-ть СБ : К-ть СК	К-ть СК : К-ть СБ
2003	80	357	1:4	1:0,22
2004	78	387	1:5	1:0,20
2005	69	398	1:6	1:0,17
2006	67	411	1:6	1:0,16
2007	65	446	1:7	1:0,15
2008	57	469	1:8	1:0,12
2009	60	471	1:8	1:0,12
2010	59	456	1:8	1:0,12
2011	60	445	1:7	1:0,13
2013	56	407	1:7	1:0,14
2014	56	400	1:7	1:0,14
2015	52	361	1:7	1:0,14
2016	56	310	1:6	1:0,12
2017	57	296	1:5	1:0,19
2018	56	292	1:5	1:0,19
Зміна%, 2018/2003	-30%	-18,2	+107	-13,7

\* Складено та розраховано автором за даними [57; 58]

З таблиці 1.2 видно, що кількість страхових брокерів на українському ринку практично щороку зменшується. В 2008 році по відношенню до 2007 року спостерігається найменший темп приросту (-12,3% або зменшення на 8 страхових брокерів). 2009 та 2011 роки характеризуються позитивною динамікою, кількість страхових брокерів збільшується на 3 та 1 відповідно. Загалом тренд динаміки кількості страхових брокерів свідчить про негативну тенденцію, лише протягом 8 років кількість страхових брокерів на ринку України зменшилась на 7%.

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2018 р. в Україні становило 1:5, тобто на одного брокера припадає понад 5 страхових компаній.

Як показує світовий досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути на порядок вище кількості страховиків. Наприклад, у Великій Британії працює понад 9000 страхових консультантів та брокерів. У Польщі на 68 страхових компаній доводиться 1200 страхових брокерів, не рахуючи агентів [48, с.100].

Якщо взяти за правило формулу, за якою на одного страховика повинно припадати десять страхових брокерів, то притому кількості страхових компаній, що зареєстровані в Україні, має бути близько 5000 зареєстрованих страхових брокерів [40, с.266].

Отже, кількість брокерів, що працюють на страховому ринку України, за стандартами розвинених країн є досить низькою. До того ж частка премій, зібрана за участю страхових брокерів в Україні, склала у 2017 році лише 1,39 % від загальної кількості зібраних страхових премій, що свідчить про незначний розвиток інституту страхових брокерів в Україні.

Отже, роль страхових брокерів на страховому ринку України полягає в тому що, страхові брокери є посередниками між страховиком та страхувальником. Головним завданням страхових брокерів є просування страхових продуктів в інтересах клієнта. Але вони, крім цього, грають ще й величезну роль як на мікро-, так і макроекономічному рівні, роблячи значний вплив на формування загальної страхової культури суспільства, довіри до інституту страхування в цілому і до

конкретного страховика зокрема. Також страхові посередники, а саме страхові брокери, сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку і захисту прав страхувальників.

## 1.2. Сутність брокерської діяльності

Для правильного розуміння сутності брокерської діяльності в страхуванні необхідно точно визначити роль брокера в процесі формування та реалізації страхових відносин. Брокер не просто посередник між кінцевим споживачем і страховою компанією, який організовує угоду і координує процес підготовки та укладання договору. Він - фахівець з управління ризиками, який самостійно розробляє і розміщує страхові програми на ринку і бере участь в реалізації договору.

Страховий брокер вносить свій власний внесок у відносини між споживачами і постачальниками страхових послуг. Цей внесок формується в процесі реалізації брокером потреб страхувальника в управлінні ризиками. Брокер повинен розробляти програми управління ризиками і страхування для своїх клієнтів, підбирати страховиків і перестраховиків для їх реалізації, розміщувати ці програми на ринку, управляти ходом виконання договорів і збитками в разі їх виникнення [4].

Загалом страховим брокерам в Україні, щоб залучити та утримати клієнта потрібно докладати масу зусиль та пропонувати широкий спектр послуг. Так, досліджуючи електронні сайти страхових брокерів України, можна зробити висновок, що, в основному, страхові брокери надають наступні послуги [58]:

- маркетингові дослідження страхового ринку;
- консультування по будь-яким видам страхування та по всім питанням, що пов'язані зі страхуванням;
- постійний моніторинг страхових продуктів та цін на страхування;
- підготовка та супровід договорів страхування від початку страхування до його закінчення;

- організація виплати страхового відшкодування;
- оцінка ризиків перед страхуванням;
- оцінка страхової вартості об'єктів перед страхуванням;
- допомога в організації та проведенні розслідування страхових випадків;
- послуги аварійних комісарів;
- оперативна технічна допомога в дорожніх умовах;
- проведення тендерів;
- страховий аудит;
- постійне відслідковування показників страхових компаній; контроль за станом конкретної страхової компанії та ринку загалом;
- формування своїх особистих рейтингів, що дозволяє клієнту не турбуватися про надійність розміщення ризиків.

Так, страховий брокер автоматично виключає зі списку, або ж заносить в так званий «чорний» список страхову компанію, яка хоча б один раз не виплатила страхового відшкодування.

Деякі страхові брокери для залучення клієнтів надають некласичні послуги страхування. Так, одні страхові брокери (зокрема страховий брокер «Дедал») можуть надати додаткові послуги не пов'язані з страхуванням напряму – наприклад, допомога в виборі банку під видачу кредиту для фізичних та юридичних осіб; інші страхові брокери (зокрема «Марш Юроп С.А.») надають послуги з розміщення та ремонту автомобілів на акредитованих СТО, а також курси водіння автомобіля з системою гнучких знижок (йдеться про управління автомобілем в екстремальних ситуаціях) [58].

Брокерська діяльність - це діяльність по здійсненню цивільно-правових угод. Об'єктами угод стають угоди страхування, а здійснює брокерську діяльність особа яка виступає в якості комісіонера або повіреного, і діє на підставі договору комісії або доручення. В таблиці 1.3 наведено характеристику брокерської діяльності.



**Характеристика брокерської діяльності\***

Параметри	Брокерська діяльність
Умови здійснення	На основі комісії або доручення
Роль посередника	Агент інвестора, що діє від імені клієнта або свого імені та за дорученням клієнта, відкриває і веде їх рахунки
Основна форма доходу посередника	Брокерські комісійні

\*складено на основі [17]

Крім того брокерська діяльність, а точніше її здійснення вимагає наявності довіреності на вчинення подібних угод, якщо в договорі відсутня вказівка на повноваження комісіонера або повіреного [21, с.19].

На сьогоднішній день брокерська діяльність - це в більшості випадків прерогатива комерційних організацій, створених у формі товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерного товариства.

Зміст і технологія брокерської діяльності в страхуванні являють собою рух від потреб страхувальника до створення для нього оптимальною системи страхового ризик-менеджменту. при такому підході забезпечується пріоритет інтересів споживача на страховому ринку. Все це, звичайно, вимагає наявності у брокера відповідних професійних, матеріально-технічних та організаційних можливостей, досвіду, знання ринку, його кон'юнктури, реального стану справ в страхових компаніях.

Враховувати інтереси споживача і забезпечувати їх поєднання з інтересами постачальника страхових послуг - в цьому полягає сутність діяльності брокера на ринку.

В таблиці 1.4 наведено наукове трактування сутності брокерської діяльності.

З визначення брокерської діяльності слідує, що вона являє собою:

- вид комерційної діяльності на ринку;
- вид посередницької діяльності;
- вид діяльності в сфері обігу, але не в сфері виробництва.

### Наукове трактування поняття «брокерська діяльність»

Автор, джерело	Визначення
Т. Александрова[14]	Це дії в сфері цивільно-правових угод
В. Виговська [19]	Проведення цивільно-правових операцій в особі повіреного особи або комісіонера, який діє на підставі укладеного договору доручення або комісії, або ж за основу взята довіреність на вчинення даних угод
О. Жихор [26]	Операції в інтересах клієнта за договором доручення або договором комісії
О. Кнейслер [29]	Діяльність з проведення цивільно-правових з укладання договорів за дорученням клієнта від імені та за рахунок клієнта на підставі відплатних договорів з клієнтом
О. Козьменко[31]	Професійна діяльність по здійсненню операцій від імені клієнта
Л.Ольховик [38]	Професійна діяльність, здійснювана за рахунок і за дорученням певної особи (клієнта), яка може полягати: а) в сприянні укладенню угод між клієнтом і третіми особами (посередництво);
О. Панченко[40]	Вчиненні для клієнта інших юридичних або фактичних дій в певній сфері підприємницької діяльності
Л. Шірінян[53]	Діяльність по здійсненню цивільно-правових угод з укладання договорів, за дорученням клієнта, від імені та за рахунок клієнта або від свого імені і за рахунок клієнта на підставі відплатних договорів з клієнтом.

Страховий брокер - це компанія (з певними відділами, співробітниками і розрахунковим рахунком), в якій пропонують поліси різних видів страхування від декількох страхових організацій на вибір.

Страхові брокери працюють в інтересах страхувальника, їх діяльність контролюється державою. Для надання своїх послуг страховий брокер повинен отримати ліцензію в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг [8].

Послуги, які надає брокер:

- консультації з будь-яких питань страхування;
- допомога при укладенні договорів страхування;
- подальший супровід клієнта;
- перестраховування;
- врегулювання збитків в сторону клієнта при настанні страхового випадку.

Якщо клієнт збирається оформити дорогу страховку, розглянути варіанти доведеться відразу в декількох страхових компаніях, витративши масу сил і часу.

Співпрацюючи з брокером, клієнт зможе підібрати кращий варіант страхового поліса. Це потенційний клієнт відразу ж зрозуміє в таких питаннях, як:

- вартість поліса;
- умови страховки;
- найбільш вигідна для вас програма;
- актуальна інформація про акції та знижки;
- особливості роботи кожної страхової компанії (якість проведених виплат, перспективи співпраці і т.д.).

Далі потенційному клієнту залишається просто зробити вибір, після чого страховий брокер супроводжує його протягом всього періоду дії страховки, і при настанні страхового випадку, захищає інтереси клієнта.

Працювати з брокером вигідно і страхувальнику, і страховій компанії. Клієнтам страховий брокер забезпечує повний і комплексний супровід з моменту укладення контракту і до закінчення терміну його дії. Брокер захищає інтереси клієнта, надає йому консультаційні послуги, надає експертні рекомендації, є посередником у діалозі зі страховими компаніями.

Страховим компаніям послуги брокера теж вигідні, оскільки вони розвантажують їх бізнес від додаткових навантажень. Відпадає необхідність утримувати великі штати співробітників.

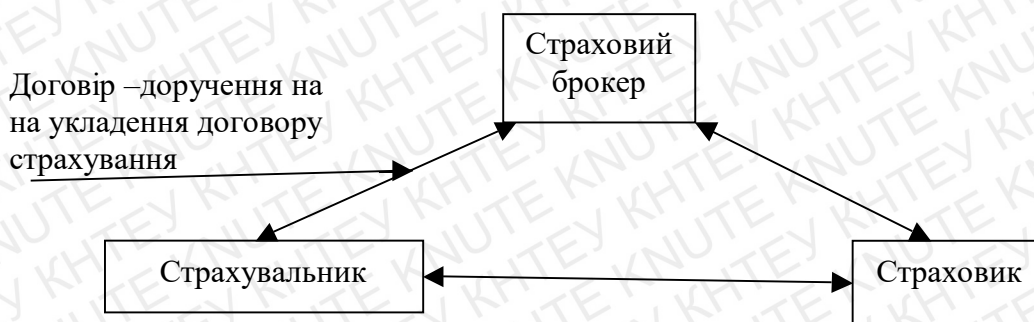


Рис.1.2.Взаємовідносини страховик – брокер – страхувальник\*

\*складено на основі[18]

Брокер є не тільки посередником, а й лобістом інтересів клієнта. Він може вплинути на зниження вартості страхових послуг, яку пропонує компанія. Брокер володіє ситуацією на страховому ринку, знає його тарифну і цінову політику, знає інші страхові компанії, які можуть зробити більш вигідні пропозиції. У брокера є кращі інструменти, щоб торгуватися зі страховими компаніями. Сам клієнт не зможе цього зробити.

Але навіть якщо брокеру не вдасться знизити ціну у страхової компанії, клієнт все-одно отримає вигоду. Його завжди буде супроводжувати брокер, при необхідності займатися врегулюванням збитків, рішенням інших питань. Брокерська компанія пропонує найкращий сервіс, ніж страхові компанії. Там один співробітник може продавати страховку, а займатися врегулюванням збитків буде вже інший [17, с. 69].

Місія страхових брокерів багатогранна. Крім усього, вони є адвокатами своїх клієнтів. Брокер завжди захищає інтереси клієнта.

На самому початку клієнту потрібно чітко пояснити, що покриває і що не покриває його страховка. Брокерська компанія багато часу витрачає на це. І робить так свідомо, щоб згодом у відносинах між клієнтом і страховою компанією не виникали конфлікти. Адже часто вони провокуються різним тлумаченням сторонами одних і тих самих положень договору, різними очікуваннями від страховки.

Страховий брокер дуже відповідально відноситься до ситуації, якщо страхова компанія намагається ухилитися від виконання своїх договірних зобов'язань. Для цього у страхового брокера є кілька інструментів. Часто страхова компанія може використовувати помилки, яких припускаються клієнти, наприклад, при врегулюванні збитків, щоб потім не відшкодувати їх. Страховий брокер все робить для того, щоб уникнути таких помилок [18, с. 58].

У той же час професійний брокер, володіючи відповідною кваліфікацією, матеріальними і організаційними можливостями, розробляє потрібні клієнтові програми самостійно і підбирає відповідного страховика для їх реалізації. Брокер задумує для реалізації інтересів споживача страхових послуг. Брокер робить

для страхувальника то і домагається для нього того, чого, часом, не хоче робити страховик і не може робити агент. Відмінною особливістю брокерської діяльності в страхуванні є також і те, що професійний брокер, забезпечуючи реалізацію інтересів страховиків (перестраховиків), домагається їх оптимального поєднання з інтересами постачальників страхових і перестраховальних послуг. Тому сутність брокерської діяльності в страхуванні полягає також і в тому, що брокер реалізує в договорі страхування і інтереси страховиків (перестраховиків). Без розумного поєднання інтересів споживачів і постачальників страхових (перестрахових) послуг (при пріоритеті інтересів споживачів) не можна домогтися довіри між ними, а, значить, неможливо забезпечити базові умови для сталого розвитку клієнтської бази страхового ринку. І в цій важливій справі забезпечення довіри як важливої умови розвитку страхового бізнесу брокери грають ключову роль. Саме тому на страховому ринку протягом декількох століть склалася практика, відповідно до якої брокери отримують винагороду за свою діяльність, головним чином, від постачальників страхових і перестраховальних послуг. Більш того, важливість брокерів як джерела розвитку сучасного страхового ринку знаходить підтвердження в досить широкому поширенні на розвинених зарубіжних ринках практики надання брокерам андеррайтерських повноважень (line-slips, binding authorities).

Таблиця 1.5

### Основні характеристики страхового брокера\*

Ознаки	Страховий брокер
Основна клієнтура	Юридичні особи( фізичні особи які діють через юридичні особи)
Функціонування	Виходячи з клієнтури знайти найбільш підходящий страховий продукт
Юридична характеристика	Фізична або юридична особа
	Комерсант
Регламентація	Уповноважений клієнтами Правила ділового обороту
Розміщення ризиків	В СК за вибором
Згода страхувальника	Факультативно
Належність страхового портфеля	Власність брокера

\*складено на основі [18]

Вимоги до страхових та перестрахових брокерів під час провадження посередницької діяльності у страхуванні (перестрахованні):

- наявність знань та кваліфікації керівників юридичних осіб або фізичних осіб - підприємців, що мають намір провадити посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні, які мають бути підтверджені свідоцтвом (сертифікатом) установленого зразка;
- забезпечення гарантії щодо професійної відповідальності відповідно до вимог, установлених чинним законодавством України;
- інші вимоги, передбачені чинним законодавством України [8].

Таблиця 1.6

### Класифікація послуг страхових брокерів\*

Послуги	Сфера діяльності	Договірні відносини
Аналіз страхового ризику	Страхування і перестраховання	Договір доручення
Підбір найбільш оптимального страховика	Страхування і перестраховання	Договір доручення
Консультаційні послуги та роз'яснювальні роботи із страхування і перестраховання	Страхування і перестраховання	Договір доручення
Організація страхових внесків і виплат за дорученням та за рахунок страховика	Страхування і перестраховання	Договір доручення
Надання експертних послуг з оцінки ризику	Страхування і перестраховання	Договір доручення
Організація послуг аварійного комісара	Страхування і перестраховання	Договір доручення

\*складено на основі [4]

До переваг роботи зі страховим брокером з точки зору страховика належить:

- відсутність відповідальності за дії брокера;
- можливість залучення великих клієнтів;
- відсутність необхідності розвитку власної агентської мережі;
- можливість отримання супутніх видів послуг;
- професійне здійснення діяльності на ринку [19, с. 105].

Зрозуміло, що брокери - це важлива частина ринкового механізму, що дозволяє оптимізувати взаємодію між страхувальниками і страховиками. Брокери не руйнують сформовані відносини між споживачами і страховими компаніями, а роблять їх більш ефективними і вигідними для страхувальників, втягують нові групи споживачів в орбіту страхування. Згадаймо і про те, що, за рідкісним винятком, перестраховальні програми практично всіх вітчизняних постачальників страхових і перестраховальних послуг організовані через брокерів. Звідси стає зрозумілим, що брокери - це ключові фігури і для розвитку, і підтримки стійкості страхового ринку.

Отже, брокерська діяльність - це діяльність по здійсненню цивільно-правових угод. Об'єктами угод стають угоди страхування, а здійснює брокерську діяльність особа яка виступає в якості комісіонера або повіреного, і діє на підставі договору комісії або доручення. Працювати з брокером вигідно і страхувальнику, і страховій компанії. Клієнтам страховий брокер забезпечує повний і комплексний супровід з моменту укладення контракту і до закінчення терміну його дії. Брокер захищає інтереси клієнта, надає йому консультаційні послуги, надає експертні рекомендації, є посередником у діалозі зі страховими компаніями. Страховим компаніям послуги брокера теж вигідні, оскільки вони розвантажують їх бізнес від додаткових навантажень. Відпадає необхідність утримувати великі штати співробітників.

### **1.3. Механізм надання послуг брокерів на страховому ринку**

Страхова діяльність в Україні може провадитися за участю страхових посередників. Страховими посередниками можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти.

На базі правильного розуміння сутності брокерської діяльності в страхуванні, місця і ролі брокерів в страхових відносинах стає зрозумілим, що страхові брокери - це не конкуренти страховим компаніям, а частина ринкового

механізму, що дозволяє оптимізувати взаємодію між страхувальниками і страховиками. Таким чином, брокери не руйнують вже сформовані відносини між споживачами і страховими компаніями, а здатні зробити їх більш ефективними і вигідними для споживачів страхових послуг.

Посередницька діяльність страхових та перестрахових брокерів у страхуванні та перестраховуванні здійснюється як виключний вид діяльності і може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховування), в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно із страхувальником або перестраховальником, інші посередницькі послуги у страхуванні та перестраховуванні за переліком, встановленим Уповноваженим органом [8].

Страхові брокери - юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник. Страхові брокери - фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування [8].

Дозволяється здійснення діяльності страхового та перестрахового брокера однією юридичною особою за умови виконання нею вимог щодо здійснення діяльності страхового та перестрахового брокера.

Порядок реєстрації страхових та перестрахових брокерів (за винятком страхових та перестрахових брокерів-нерезидентів) визначається Уповноваженим органом [8].

Страховий брокер стає провідником конкуренції, так як проводить тендери між страховиками для отримання найкращих умов для своїх клієнтів. Страховий брокер отримує від кожної компанії знижки в обмін на просування їх полісів на



ринку послуг. Беручись за виконання визначених у договорі дій, брокер зобов'язаний їх здійснити - як з точки зору чинного законодавства, так і економічних наслідків недотримання умов договору.

На рис.1.3 наведено етапи надання страхових брокерських послуг.



Рис.1.3. Етапи надання страхових послуг брокером\*

\*складено на основі [19]

Специфічним обов'язком брокера є те, що інтереси клієнта повинні бути поставлені вище інтересів інших суб'єктів, з тією умовою, однак, що це не впливає на імідж даного брокера або брокерської компанії, або ж безпосередні інтереси брокера як господарського суб'єкта. Для цього він повинен, виконуючи зобов'язання, передбачені договором, якнайкраще застосувати свою постійно вдосконалювану професійну кваліфікацію. Він також повинен діяти відповідно до найвищих принципів професійної сумлінності. Виконання вищезазначених обов'язків має місце, зокрема, тоді, коли брокер [27, с. 126-128]:

- вибирає установу страхування з хорошим фінансовим становищем і разом з тим користується її довірою,
- допомагає клієнту в управлінні ризиком, в тому числі - розробляє програму страхування, оптимально та відповідну потребам клієнта,
- інформує клієнта про принципи і правила, що діють в страхуванні, а також пояснює пов'язані з ними права і обов'язки сторін,
- приймає на роботу персонал, що має відповідну, високу кваліфікацію,
- дотримується прерогативи клієнта, зокрема, які мають інформаційний характер,
- забезпечує конфіденційність отриманої від клієнта інформації.

З огляду на певну розбіжність інтересів страхувальника і установи страхування, брокер повинен діяти як свого роду третейський суддя: дотримуватися пріоритету інтересів клієнта і, разом з цим, враховувати справжні інтереси страхової установи. У зв'язку з цим брокер повинен:

- представляти пропозиції, як можна краще підтвержені документами і в повному обсязі;
- давати відповіді на всі питання установи страхування, які стосуються розміщених ризиків;
- надавати різні можливі вказівки, які можуть стати в нагоді для вирішення сумнівів установи страхування;
- прагнути до вдосконалення співпраці з установою страхування;
- пояснити клієнту, в чому полягає принцип добрих намірів (найвищої довіри) у відносинах з установою страхування [58];

не повинен:

- сприяти створенню в установі страхування помилкового уявлення про ризик;
- підтримувати необґрунтовані претензії клієнта, зокрема, він не може шляхом шахрайства сприяти здійсненню неналежних страхових виплат;

- в пошуках найвигідніших для клієнта умов сприяти систематичному зниженню ціни на послуги, яке може загрожувати платоспроможності установи страхування;
- поширювати неточні, недостатньо підтверджені документами або просто фальшиві дані про заснування установи страхування [58].

Брокер, здійснюючи свої послуги, впливає на ринок страхового посередництва і тим самим на становище суб'єктів, що беруть участь в ньому. У зв'язку з цим, крім можливих правових наслідків (наприклад, пов'язаних із застосуванням правових положень, які протидіють недобросовісній конкуренції), можуть виникнути постулати морального характеру. Вони вимагають, щоб брокер, виконуючи свою роль, здійснював її, використовуючи які передбачають лояльність принципи добросовісної конкуренції [29, с. 126]. Для цього брокер:

повинен:

- ✓ ставитися до своїх колег з повагою, ввічливо, неупереджено і з довірою;
- ✓ діючи спільно з іншими брокерами, скрупульозно і пунктуально дотримуватися зобов'язань;
- ✓ зберігати в таємниці конфіденційну інформацію, отриману від колег в процесі виконання своїх професійних обов'язків;
- ✓ уникати зв'язків з установами страхування, які не визнають брокерських правил;
- ✓ дозволяти можливі суперечки з колегами, перш за все, в ході конструктивного діалогу;
- ✓ ділитися своїми знаннями та досвідом з колегами - якщо це безпосередньо не загрожує його особистим інтересам і інтересам його клієнтів;

не повинен:

- ✓ впливати на рішення клієнта за допомогою пропозиції йому - прямо або побічно - частини комісійних;

- ✓ схвалювати зменшення зазвичай прийнятих розмірів комісійних за спеціальну тарифікацію ризиків;
- ✓ подавати заяви щодо свого професійного статусу, які вводять в оману потенційного клієнта, а також характеру і меж їх ролі.

З огляду на те, що ставлення до інших брокерів певною мірою детерміновано також позицією по відношенню до професії, брокер повинен:

- сприяти розвитку брокерських послуг;
- використовувати свої знання і досвід в роботі, які пропагують престиж професії брокера;
- співпрацювати з Федерацією для професійного удосконалення та підтримки законодавчої діяльності, що сприяє роботі брокерів;
- попереджати виконання брокерських операцій суб'єктами, які не мають на це права;
- утримуватися від будь-яких дій, які можуть завдати шкоди доброму імені професії брокерській компанії і страхової діяльності;
- сприяти поширенню високих стандартів компетентності та професійної етики [58].

Отже, механізм надання послуг брокерів на страховому ринку полягає в тому що, потенційний клієнт прийшовши до брокера отримує на вибір перелік з уже перевірених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг. Також брокер консультує клієнта. Якщо фактор ціни для клієнта є найважливішим, то брокер має можливість допомогти знайти найдешевшу та надійну страховку, а якщо — якість, то він може доступно пояснити клієнту запропоновані декількома страховими компаніями поліси. Остаточний вибір компанії клієнт робить самостійно, після чого вони з брокером підписують брокерську угоду. Відповідно до неї брокер бере на себе зобов'язання з обслуговування клієнта — він не просто приводить його у страхову компанію, а й зобов'язується консультувати при настанні страхового випадку.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

#### 2.1. Дослідження практики регулювання брокерської діяльності на страховому ринку України

В умовах сучасного світового ринку стає все важче увести страхування без діяльності страхових брокерів, що забезпечують пошук і залучення клієнтури до страхування, підготовку або оформлення документів, необхідних для укладання договору страхування тощо. Зростання кількості укладених за їх допомогою угод страхування вимагає створення ефективної правової системи забезпечення діяльності страхових брокерів і є досить важливим для подальшого поширення страхових продуктів.

У 1996 році був прийнятий Закон України «Про страхування», стаття 15 якого присвячувалася страховому посередництву. У цьому ж році була прийнята Постанова КМУ №1523 «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» [42], але в ній не були вказані механізми регулювання діяльності страхових брокерів.

У квітні 1999 року Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про впорядкування діяльності страхових брокерів» № 747, яка врегульовувала діяльність страхових брокерів, передбачала їх сертифікацію та порядок включення до державного реєстру страхових (перестрахових) брокерів (на сьогодні втратила чинність).

У відповідності до даної Постанови, в Україні діяльність страхових брокерів почалася з 2000 року. З цього моменту, для здійснення своєї діяльності, страховим брокерам доводилося мати сертифікат, який видавався відповідно до Наказу Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю №78 «Про затвердження інструкції про порядок сертифікації страхових брокерів, ведення державного

реєстру страхових брокерів та регулювання їх діяльності». Відповідно до цієї Інструкції, сертифікація страхових брокерів здійснюється шляхом проходження навчання та/або складання іспиту громадянами-підприємцями або керівниками юридичних осіб, зареєстрованими в установленому порядку, як суб'єкти підприємницької діяльності і націленими проводити брокерську діяльність на страховому ринку (на сьогодні втратила чинність).

У 2004 році Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг видала Положення «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» №736, у якому описувалася процедура видачі ліцензії на здійснення брокерської діяльності [9].

У 2007 році було прийнято розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України «Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами» № 8170 [10]. У даному документі перераховані нормативно-правові акти для страхових і перестрахових брокерів, територія укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами та контроль над дотриманням вимог страховими та перестраховими брокерами.

На сьогодні діяльність страхових та перестрахових брокерів в Україні регулюють чотири основні нормативно-правові акти, про які вже згадувалося вище, а саме: Закон України «Про страхування»; Постанова КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками»; Положення Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів»; Розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України «Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами», однак все це залишається не достатньо врегульованим ряд аспектів діяльності страхових брокерів (див. додаток А).

Проаналізувавши єдину статтю Закону України «Про страхування», присвячену страховому посередництву, можна прийти до висновку, що страховий брокер отримує брокерську винагороду лише від страхувальника на підставі договору [3]. А це збільшує ціну страхового продукту, який продається через брокерське посередництво.

Цей факт породжує ситуацію, коли з загального обсягу страхових премій, які страхові компанії збирають за посередництва брокерів, лівова частка (близько 80%) формально надходить страховику від страхових агентів (через агентську компанію, створену при страховому брокеру) і лише незначна частина (близько 20%) - через брокерів [58].

На сьогодні, відповідно до ст. 15 Закону України «Про страхування» та Постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні мають право здійснювати страхові агенти, страхові та перестрахові брокери [3].

Вітчизняний законодавець не визнає перестрахові послуги самостійним видом послуг та відносить їх до складу страхових. Так, ст. 2 Закону України «Про страхування» передбачено, що предметом безпосередньої діяльності страховика може бути виключно страхування, перестраховання та фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів. Разом із тим, визначення поняття перестраховання у ст. 12 зазначеного Закону розкривається через категорію страхування. З огляду на що, надаючи вичерпний перелік фінансових послуг п. 9 ст. 4 Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» не виокремлює перестрахові послуги як їх окремий різновид та відносить до їх складу лише послуги у сфері страхування.

Аналіз положень чинного законодавства, зокрема ст. 2 та ст. 12 Закону України «Про страхування», доводить, що перестрахова діяльність в Україні так само може здійснюватися двома групами суб'єктів.

Перша група – це перестраховики, які спеціалізуються на наданні професійних перестрахових послуг (є основними учасниками перестрахових відносин у світі, однак в Україні ця група є досить незначною).

Друга група – це безпосередньо страховики, які здійснюють операції із вхідного та/або вихідного перестраховування, виступаючи, при цьому, в ролі як перестраховиків, так і перестраховувальників [3].

Основними серед спеціалізованих суб'єктів перестрахової діяльності на ринку перестрахових послуг виступають перестраховики-резиденти, адже саме вони відіграють вирішальну роль у формуванні пропозиції на ньому. Як доводить світова практика, перестрахові компанії визнаються окремими суб'єктами підприємництва, до порядку створення та подальшого функціонування яких, як правило, встановлюються особливі (підвищені) вимоги та умови. Однак, попри це, на сьогодні в законодавстві України для вітчизняних страхових та перестрахових компаній встановлено єдиний порядок створення, зокрема ліцензування, функціонування та припинення їх діяльності. При цьому, аналіз чинного законодавства доводить, що його положення переважно врегульовують особливості правового статусу національних страховиків, а для національних перестраховиків відповідна регламентація здійснюється за аналогією.

Так, зокрема, ст. 2 Закону України «Про страхування» встановлено, що для можливості здійснення перестрахової діяльності на території України перестраховики мають бути створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України «Про господарські товариства» з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про страхування». Окрім того, як визначено у вказаній статті, учасників кожного із зазначених господарських товариств повинно бути не менше трьох [3].

За загальним правилом перестрахові організації створюються на підставі об'єднаного майна, яке складає статутний капітал господарського товариства і становить майнову базу його (товариства) функціонування.



Згідно з вимогами ч. 2 ст. 30 Закону України «Про страхування» мінімальний розмір статутного фонду перестраховика, який займається видами перестраховання іншими, ніж перестраховання, що пов'язане зі страхуванням життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а перестраховика, який займається перестрахованням, що пов'язане зі страхуванням життя, – 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України [3].

Окрім наявності сплаченого статутного капіталу у перестраховиків також має бути сформовано гарантійний фонд та утворені резерви. До гарантійного фонду страховика належать додатковий та резервний капітал, а також сума нерозподіленого прибутку (ст. 30 Закону України «Про страхування»). Що стосується резервів перестраховиків, то ст. 31 вказаного Закону визначає, що вони утворюються останніми з метою забезпечення майбутніх виплат перестрахових сум залежно від видів перестраховання і поділяються на технічні резерви та резерви з перестраховання, що пов'язане зі страхуванням життя (математичні резерви)[3].

Вказане вище дає можливість зробити висновок, що професійні перестраховики згідно з чинним законодавством України зобов'язані формувати і вести облік таких технічних резервів за видами перестраховання (іншими, ніж перестраховання, що пов'язане зі страхуванням життя): незароблених премій (резерви премій), що включають частки від сум надходжень перестрахових платежів, які відповідають перестраховим ризикам, що не закінчились на звітну дату; збитків, що включають зарезервовані несплачені перестрахові суми та перестрахові відшкодування за відомими вимогами перестраховальників, з яких не прийнято рішення щодо їх виплати або відмови у виплаті.

По резервах з перестраховання, що пов'язане із страхуванням життя, перестраховики зобов'язані створювати і вести облік таких резервів: довгострокових зобов'язань (математичні резерви); належних виплат перестрахових сум. Поза тим, відповідно ст. 2 Закону України «Про страхування» перестрахова діяльність не може здійснюватись без отримання в установленому законом порядку спеціального дозволу (ліцензії) [3].

Враховуючи вищевикладене, до найважливіших вимог до порядку створення та умов подальшого функціонування професійних перестраховиків в Україні відносяться вимоги та умови щодо:

1) організаційно-правової форми: перестраховики мають бути створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю;

2) кількості учасників/засновників: кількість учасників/засновників перестрахової компанії повинна бути не менше трьох;

3) мінімального розміру статутного капіталу:

1) для перестраховика, який займається видами перестраховування іншими, ніж перестраховування, що пов'язане зі страхуванням життя, мінімальний розмір статутного капіталу має відповідати сумі, еквівалентній 1 млн. євро;

2) для перестраховика, який займається перестраховуванням, що пов'язане зі страхуванням життя – 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України;

4) наявності гарантійного фонду та створення резервів перестраховиків: перестраховик має сформувати гарантійний фонд, а також створити резерви перестраховиків;

5) внесення інформації про перестраховика до Державного реєстру страховиків (перестраховиків) України, що є обов'язковою умовою легітимації перестрахової компанії в статусі суб'єкта права;

6) отримання ліцензій на здійснення страхової діяльності, яка одночасно дає право на здійснення перестрахової діяльності за визначеними у ліцензії видами страхування: перестраховик має право здійснювати перестрахову діяльність в Україні лише у випадку отримання ним відповідної ліцензії.

Проте, виходячи з того, що положення чинного законодавства України у сфері перестраховування встановлюють для вітчизняних перестраховиків ряд вимог, які є тотожними з вимогами, які висуваються до порядку створення та діяльності вітчизняних страховиків, що визначають їх право на зайняття відповідною діяльністю, приходимо до висновку про те, що вказані суб'єкти (страховики та

перестраховки України) на сучасному етапі розвитку перестрахового ринку в нашій державі фактично прирівнюються між собою. Однак, з огляду на те, що перестрахова діяльність є окремим та самостійним видом підприємництва, існуюча ситуація є суттєвою перепорою для її подальшого розвитку та ефективного здійснення в Україні.

Ведення Державного реєстру страхових та перестрахових посередників (далі – Реєстр) здійснюється Нацкомфінпослуг, відповідно до Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 23 листопада 2011 року № 1070/2011[7]. Державна реєстрація страхових та перестрахових брокерів здійснюється згідно з Розпорядженням Держфінпослуг «Про затвердження Положення про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» від 28 травня 2004 року № 736 (далі – Положення про реєстрацію)[9].

Вказане Положення про реєстрацію визначає порядок внесення інформації до Реєстру, ведення Реєстру, видачі Свідоцтва про внесення страхового (перестрахового) брокера до Реєстру, його переоформлення, анулювання та видачі дублікату, внесення інформації про відокремлений підрозділ страхового та перестрахового брокера до Реєстру, а також встановлює вимоги до страхових та перестрахових брокерів під час провадження посередницької діяльності у страхуванні та перестраховуванні, здійснення контролю за їх діяльністю. Як встановлено, на сьогодні обов'язкова державна реєстрація страхових та перестрахових брокерів врегульована на законодавчому рівні.

У випадку порушення законодавства про фінансові послуги учасниками ринку фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг), Нацкомфінпослуг застосовує заходи впливу відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Положення про застосування Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, заходів впливу за порушення законодавства про фінансові послуги, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків

фінансових послуг України» від 20 листопада 2012 року № 2319 (далі – Положення про застосування заходів впливу)[12].

Відповідно до пункту 2.1. Положення про застосування заходів впливу Нацкомфінпослуг може застосовувати такі заходи впливу до страхових та перестрахових посередників:

- зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення;
- накладати штрафи в розмірах, передбачених статтею 41 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»;
- виключати відповідно до законодавства учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг) з Державного реєстру фінансових установ або реєстру осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги[12].

З прийняттям нової редакції Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (далі – Закон України № 1702-VII), який набув чинності 6 лютого 2015 року, страхові та перестрахові брокери були включені до суб'єктів первинного фінансового моніторингу поряд із банками, страховими компаніями, кредитними спілками, ломбардами та іншими фінансовими установами [6].

Згідно п.п. 13, 14 ч. 1 ст. 15 Закону України № 1702-VII фінансова операція страхового брокера, а також представництва страхового брокера – нерезидента підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу у разі, якщо сума, на яку вона здійснюється, дорівнює чи перевищує 150 000 гривень або дорівнює чи перевищує суму в іноземній валюті, банківських металах, інших активах, еквівалентну 150 000 гривень, та має одну або більше таких ознак: одержання (сплата, переказ) страхового чи перестрахового платежу (страхового чи перестрахового внеску, страхової чи перестрахової премії), крім сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; проведення страхової чи перестрахової виплати або страхового чи перестрахового

відшкодування або виплати викупної суми, крім зарахування чи списання коштів на/з рахунки (рахунків) державних позабюджетних фондів [6].

Відповідно до п. 3 Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Нацкомфінпослуг в межах своїх повноважень виконує функції суб'єкта державного фінансового моніторингу та визначає за погодженням із Держфінмоніторингом вимоги до організації проведення фінансового моніторингу фінансовими установами та юридичними особами, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають право на надання фінансових послуг відповідно до законів та нормативно-правових актів Нацкомфінпослуг, для виконання ними вимог актів законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму [7].

Однією із таких функцій Нацкомфінпослуг є реєстрація договорів перестрахування, укладених із страховиками (перестраховиками) нерезидентами, в тому числі за участю страхових та/або перестрахових брокерів відповідно до Порядку реєстрації договорів перестрахування та надання страховиками (цедентами, перестраховальниками) інформації про укладені договори перестрахування з страховиками (перестраховиками) нерезидентами.

Отже, в умовах сьогодення регулюючий вплив держави здебільшого стосується страхових та перестрахових брокерів, зважаючи на те, що вони є учасниками ринків фінансових послуг, аніж страхових агентів, які за чинним законодавством України визнаються представниками страховика.

У Положенні Держфінпослуг «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» (пункті 2.1.1) закріплені вимоги до брокерів, одна з яких полягає в тому, що брокер повинен подати копію кваліфікаційного документа (отриманого в порядку, встановленому Держфінпослуг) про одержання професійних знань, відповідних базовому рівню кваліфікації страхового (перестрахового) брокера [9].

Однак, в документі відсутня чітка інформація про те, який орган може видавати подібні документи, яким чином брокери спеціалізуються на ризиковому страхуванні і страхуванні життя.

Законодавство в сфері страхування містить спеціальну норму, яка дозволяє створювати саморегулювальні організації страховиків, учасниками яких також можуть бути страхові та перестрахові посередники (як свідчить практика). Зважаючи на те, що основні завдання та функції таких організацій стосуються, в першу чергу, діяльності страховиків, вважаємо за необхідне розглянути питання діяльності об'єднань страхових та перестрахових посередників.

В Україні на сьогодні вже існує Федерація страхових посередників України, метою створення якої є сприяння розвитку посередницької діяльності на страховому ринку в Україні, представництво інтересів Членів Федерації в органах державної влади та управління, захист прав та інтересів учасників посередницької діяльності на ринку страхових послуг, забезпечення всебічних зв'язків із громадськістю тощо. На сьогодні Федерація страхових посередників України взаємодіє з Лігою страхових організацій України, а також із Нацкомфінпослуг. Федерація є постійно діючим членом Консультаційно-експертної ради при Нацкомфінпослуг та консультаційно-методичної групи з питань страхування; членом Європейської федерації страхових посередників VIPAR. Також Федерація страхових посередників України розробила Кодекс професійної етики страхових посередників, який визначає головні принципи професійної етики та правила поведінки страхових агентів, страхових та перестрахових брокерів під час провадження ними своєї посередницької діяльності [58].

Отже, державне регулювання посередницької діяльності у страхуванні та перестраховуванні здійснюється за допомогою таких засобів: ведення державного реєстру страхових та перестрахових посередників, застосування уповноваженим органом заходів впливу (зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення, накладення штрафів, виключення страхових та перестрахових посередників із відповідних реєстрів), фінансовий моніторинг страхових та перестрахових брокерів, регулювання страхових тарифів.

## 2.2. Аналіз розвитку брокерської діяльності в Україні

За результатами діяльності страхові брокери теж становлять незначну частку на страховому ринку. Так, за посередництвом брокерів на страховому ринку укладається близько 7 % всієї кількості страхових договорів, на які припадає всього близько 0,4 % чистих страхових премій, які збирають страхові компанії. Макроекономічна нестабільність у країні теж суттєво вплинула на динаміку показників діяльності страхових посередників (табл. 2.1).

Операції вихідного перестраховання за 2017 рік зросли на 44,7% з 12 668,7 млн. грн. до 18 333,6 млн. грн. за рахунок збільшення на 6 231,0 млн. грн. (71,6%) обсягів перестраховання в середині країни. При цьому, операції з перестраховання із страховиками-нерезидентами зменшились на 566,1 млн. грн. (14,3%).

Таблиця 2.1

### Основні показники діяльності перестрахового ринку та його динаміка\*, млн.грн.

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темпи приросту, %	
				2016/2015	2017/2016
Сплачено на перестраховання, у тому числі:	9 911,3	12 668,7	18 333,6	27,8	44,7
- перестраховикам-резидентам	7 381,1	8 706,4	14 937,4	18,0	71,6
- перестраховикам-нерезидентам	2 530,2	3 962,3	3 396,2	56,6	-14,3
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	1 345,8	1 233,2	1 208,2	-8,4	-2,0
- перестраховиками-резидентами	497,7	278,5	280,0	-44,0	0,5
- перестраховиками-нерезидентами	848,1	954,7	928,2	12,6	-2,8
Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	38,1	40,1	46,1	5,2	15,0
Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	12,9	14,2	13,8	10,1	-2,8

\*складено за даними [57]

За договорами перестраховання ризиків за 2017 рік українські страховики (цеденти, перестраховальники) сплатили часток страхових премій 18 333,6 млн. грн. (за 2016 рік – 12 668,7 млн. грн.) (рис. 2.1), з яких:

- перестраховикам-нерезидентам – 3 396,2 млн. грн., що на 14,3% менше порівняно з 2016 роком (за 2016 рік – 3 962,3 млн. грн.);
- перестраховикам-резидентам – 14 937,4 млн. грн., що на 71,6% більше порівняно з відповідним показником 2016 року (за 2016 рік – 8 706,4 млн. грн.).

Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками, становила 1 208,2 млн. грн. (за 2016 р. – 1 233,2 млн. грн.), в тому числі компенсовано:

- перестраховиками-нерезидентами – 928,2 млн. грн., що на 2,8% менше порівняно з 2016 роком (за 2016 рік – 954,7 млн. грн.);
- перестраховиками-резидентами – 280,0 млн. грн., що на 0,5% більше порівняно з відповідним показником 2016 року (за 2016 рік – 278,5 млн. грн.).

Структура вихідного перестраховання за видами страхування станом на 31.12.2017 (млн. грн.) зображена на рисунку 2.1.

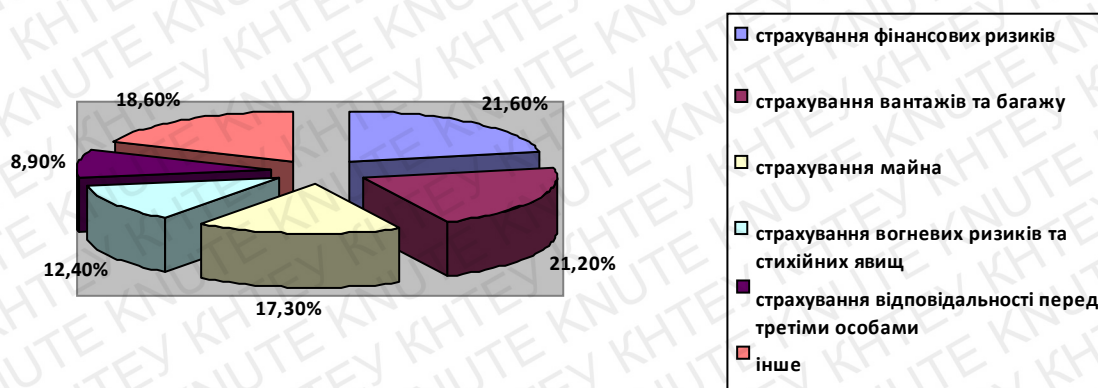


Рис. 2.1. Структура вихідного перестраховання за видами страхування станом на 31.12.2017 (млн. грн.)\*

\*складено за даними [57]

У структурі вихідного перестраховання станом на 31.12.2017 найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування, як:



страхування фінансових ризиків – 3 954,9 млн. грн. (або 21,6%) (станом на 31.12.2016 – 2 013,2 млн. грн. (або 15,9%));

страхування вантажів та багажу (вантажобагажу) – 3 887,5 млн. грн. (або 21,2%) (станом на 31.12.2016 – 3 484,7 млн. грн. (або 27,5%));

страхування майна – 3 172,9 млн. грн. (або 17,3%) (станом на 31.12.2016 – 2 273,9 млн. грн. (або 17,9%));

страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 2 280,1 млн. грн. (або 12,4%) (станом на 31.12.2016 – 1 066,8 млн. грн. (або 8,4%));

страхування відповідальності перед третіми особами – 1 634,8 млн. грн. (або 8,9%) (станом на 31.12.2016 – 1 032,6 млн. грн. (або 8,2%));

страхування наземного транспорту (КАСКО) – 904,1 млн. грн. (або 4,9%) (станом на 31.12.2016 – 720,7 млн. грн. (або 5,7%));

авіаційне страхування – 519,6 млн. грн. (або 2,8%) (станом на 31.12.2016 – 343,4 млн. грн. (або 2,7%)).

Співвідношення вихідного перестраховання до валових страхових премій станом на 31.12.2017 становило 42,2%, що на 6,2 в.п. більше аналогічного показника минулого року та на 8,9 в.п. більше показника 2015 року (станом на 31.12.2016 – 36,0%, станом на 31.12.2015 – 33,3%,) (рис. 2.2).

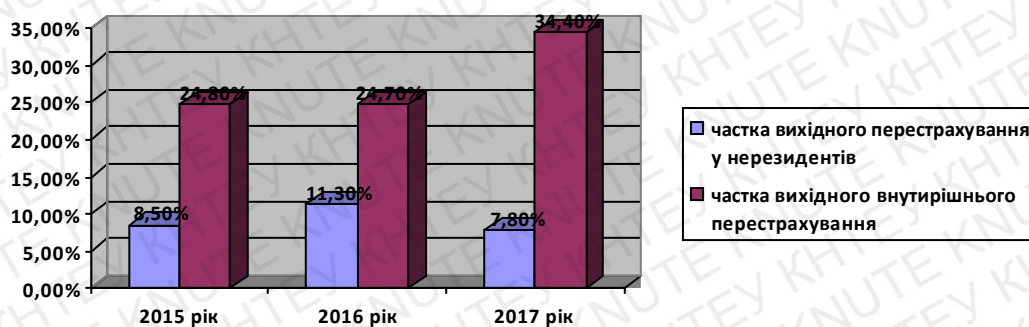


Рис. 2.2. Частки вихідного перестраховання у співвідношенні до валових страхових премій за 2015 – 2017 роки\*

\*складено за даними [57]

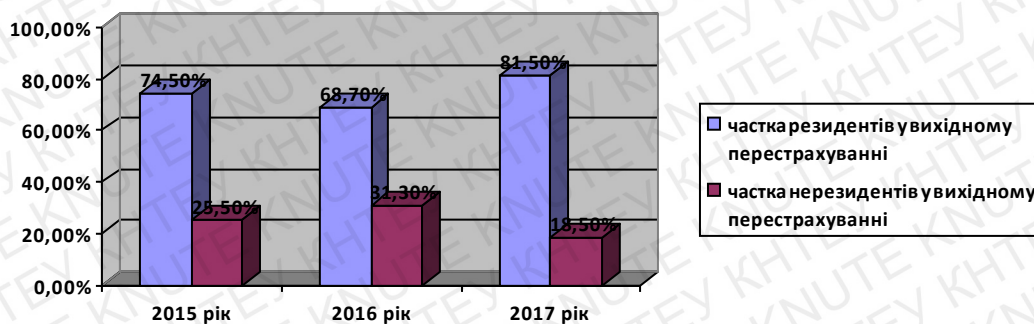


Рис. 2.3. Динаміка співвідношення часток резидентів та нерезидентів у вихідному перестрахованні за 2015 - 2017 роки\*

\*складено за даними [57]

Протягом 2015 – 2017 років змінювались обсяги вихідного перестраховання, відповідно зазнали змін і частки резидентів та нерезидентів у вихідному перестрахованні. При зменшенні у 2017 році порівняно з 2016 роком операцій з перестраховання із страховиками-нерезидентами на 14,3% їх частка у вихідному перестрахованні зменшилась на 12,8 в.п. до рівня 18,5%.

Відповідно збільшилась частка резидентів з рівня 68,7% за 2016 рік, до рівня 81,5% за 2017 рік.

На рис. 2.4 представлено структуру перестраховання ризиків у нерезидентів станом на 31.12.2017. Від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестраховання нерезидентам найбільше сплачено до Швейцарії – 16,9%, Великобританії – 15,5%, Німеччини – 10,3%, Польщі – 9,7%, Австрії – 7,1% та Малайзії – 6,7%.

Структура вихідного перестраховання станом на 31.12.2017 порівняно з аналогічним періодом 2016 року зазнала змін на користь таких країн, як: Швейцарії (з 7,6% до 16,9%), Австрії (з 4,7% до 7,1%), Республіки Сінгапур (з 0,1% до 2,6%) за рахунок зменшення частки страхових платежів Китаю (з 12,3% до 4,3%), Індії (з 8,9% до 3,8%), Республіки Кореї (з 5,5% до 1,9%), Великобританії (з 16,5% до 15,5%).

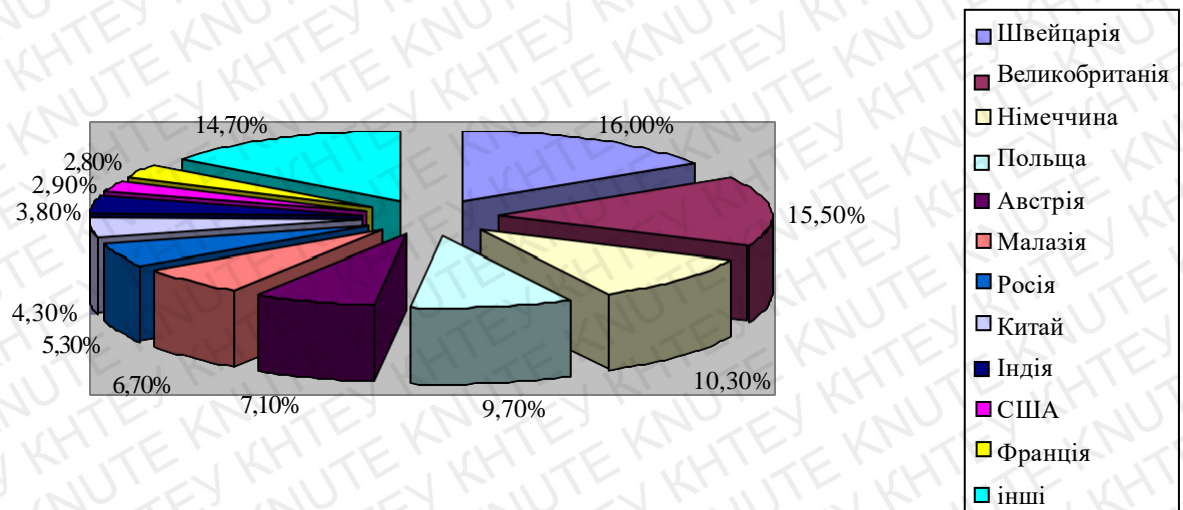


Рис. 2.4. Частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, станом на 31.12.2017 (млн. грн.)\*

\*складено за даними [57]

Структура перестраховування ризиків у нерезидентів станом на 31.12.2017 має такий вигляд:

- Швейцарія, займає 16,9% в загальній сумі перестраховування проти 7,6% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування збільшився на 274,5 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 300,5 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 575,0 млн. грн.);
- Великобританія, займає 15,5% в загальній сумі перестраховування проти 16,5% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 127,5 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 652,2 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 524,8 млн. грн.);
- Німеччина, займає 10,3% в загальній сумі перестраховування проти 10,5% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 66,0 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 415,1 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 349,1 млн. грн.);
- Польща, займає 9,7% в загальній сумі перестраховування проти 8,6% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 11,8 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 342,5 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 330,7 млн. грн.);
- Австрія, займає 7,1% в загальній сумі перестраховування проти 4,7% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування збільшився на 57,6 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 184,6 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 242,1 млн. грн.);

- Малайзія, займає 6,7% в загальній сумі перестраховування проти 7,0% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 48,8 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 275,7 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 226,9 млн. грн.);

- Російська Федерація, займає 5,3% в загальній сумі перестраховування проти 3,3% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування збільшився на 50,5 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 130,5 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 181,0 млн. грн.);

- Китай, займає 4,3% в загальній сумі перестраховування проти 12,3% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 341,1 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 485,9 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 144,8 млн. грн.);

- Індія, займає 3,8% в загальній сумі перестраховування проти 8,9% станом на 31.12.2016. Обсяг перестраховування зменшився на 221,7 млн. грн. (станом на 31.12.2016 – 351,3 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 129,6 млн. грн.).

Таблиця 2.2

**Динаміка показників діяльності брокерів на страховому ринку\***

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темпи приросту, %	
				2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6
<b>Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками – резидентами</b>					
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	99405,5	88365,8	131128,5	-11,2	48,4
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страховальників	4 808,5	5 871,3	9 199,7	22,1	56,7
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страховальників	2 116,0	3 769,0	4 240,0	78,1	12,5
<b>Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками – нерезидентами</b>					
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	2 269,0	4 331,6	3 497,4	90,8	-19,3

Продовження таблиці 2.2

Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	349,4	747,8	619,5	114	-17,2
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	22	25	32	13,6	28,0
<b>Посередницька діяльність з укладання договорів перестраховання зі страховиками – резидентами</b>					
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	5 574,1	10 579,0	17 223,3	89,8	62,8
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отриманих брокером від перестраховальників	1 117,4	913,4	1 627,2	-18,3	78,2
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховальників	138	85	148	-38,4	74,1
<b>Посередницька діяльність з укладання договорів перестраховання зі страховиками – нерезидентами</b>					
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	826 442,9	1 230 805,7	1 059 810,9	48,9	-13,9
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	213 390,7	23 355,6	131 855,0	-89,1	464,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховальників	22 941,9	23 780,3	25 992,4	3,6	9,3
Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників	307	313	318	1,9	1,6

\*складено за даними [57]

За останні три роки значну позитивну динаміку мала посередницька діяльність по укладанню договорів перестраховання з страховиками резидентами. Так, динаміка пере страхових платежів, які отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховувальників у 2016 році проти 2015 року склала 89,8%, у 2017 році проти 2016 року – 62,8%. Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховувальників у 2017 році проти 2016 року збільшилась на 74,1%. або на 63 од. Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахованні, отримана брокером від перестраховувальників – нерезидентів у 2017 році склала 26 млн. грн. проти 22,9 млн. грн. у 2015 році.

Отже, не зважаючи на нестабільність економіки України посередницька діяльність на страховому ринку має позитивну динаміку. Операції вихідного перестраховання за 2017 рік зросли на 44,7% з 12 668,7 млн. грн. до 18 333,6 млн. грн. за рахунок збільшення на 6 231,0 млн. грн. (71,6%) обсягів перестраховання в середині країни. При цьому, операції з перестраховання із страховиками-нерезидентами зменшились на 566,1 млн. грн. (14,3%). Співвідношення вихідного перестраховання до валових страхових премій станом на 31.12.2017 становило 42,2%, що на 6,2 в.п. більше аналогічного показника минулого року та на 8,9 в.п. більше показника 2015 року. Позитивним показником діяльності страхових брокерів є збільшення кількості укладених договорів зі страхувальниками не зважаючи на зменшення кількості страхових брокерів в Україні.

### **2.3. Оцінка каналів збуту страхових продуктів в Україні**

Доцільно визначити традиційні системи продажів послуг у страховій сфері. Страхові компанії можуть використовувати три системи реалізації страхових продуктів: продавати свої послуги безпосередньо страхувальникам (так звані канали прямого продажу), за допомогою посередників та альтернативні канали.

У випадку прямого продажу, тобто через головний офіс або філію, страховик зменшує витрати на страхування на величину комісійних, що виплачуються посереднику. Але використання тільки каналів прямого продажу призводить до звуження ринку збуту і погіршення фінансових результатів діяльності страхової компанії, оскільки призводить до необґрунтованого зростання частки витрат на ведення справи. В Україні вказаний метод є превалюючим.

Продаж за допомогою страхових агентів, хоча і залишається одним із важливих в умовах кризового розвитку національної економіки, але демонструє певні внутрішні зміни [49].

Йдеться, зокрема, про поступовий перехід деяких вітчизняних страхових компаній від утримання армії страхових агентів до створення власних великих колл-центрів. Враховуючи, що комісійні страхового агента складають 30-50% від вартості страхового поліса, страхові компанії вважають більш вигідним організувати реалізацію страхової послуги через співробітника колл-центру, який отримує від потенційного страхувальника всю необхідну інформацію, а підписи та печатки сторін на друкованій копії договору будуть проставлені за допомогою кур'єрської служби.

До теперішнього часу інститут страхового посередництва в Україні розвивався досить повільно в силу того, що в суспільстві не було розуміння того, що фінансова галузь — це складний механізм, який не терпить не професіоналів. Прийняте Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, рішення про те, що страховий брокер може отримати винагороду лише від клієнта призвело до не лише до суттєвого скорочення чисельності страхових брокерів, але й і позбавило можливості клієнтів отримувати професіональний захист з боку страхових компаній.

До основних факторів сприйняття якості страхового продукту відносяться:

- доступність страхового продукту – простота його придбання у страховика;
- територіальна близькість страхової компанії та її підрозділів до клієнтів;

- репутація страхової компанії – ступінь довіру у споживачів до страхових продуктів страховика;
- компетенція персоналу – наявність необхідної кваліфікації і знань у співробітників страховика необхідних для успішної реалізації страхового продукту, здатність швидкого та адекватного реагування співробітників страховика на запити та потреби клієнтів;
- комунікація – повнота донесення до споживача-страхувальника характеристик страхового продукту;
- унікальність страхового продукту – наявність у нього характерних особливостей, які виділяють та відрізняють його від страхових продуктів, що пропонуються конкурентами;
- лабільність страхового продукту – здатність змін умов контрактів і тарифів на страховий продукт залежно від змін вимог ринку та індивідуальних потреб страхувальників;
- цільова орієнтованість страхового продукту – врахування потреб і запитів цільової клієнттури, дані щодо яких отримані в процесі дослідження ринку.

При цьому зазначимо, що взаємодія страховика зі страхувальником може відбуватися з використанням різних каналів. Найбільш розповсюдженим [58] підходом до розмежування каналів реалізації страхових продуктів є їх поділ на прямі та непрямі канали збуту. Говорячи про канали прямої реалізації страхових продуктів мають на увазі організацію страховими компаніями консультування з питань укладання договорів страхування та продажів страхових продуктів співробітникам корпоративних клієнтів прямо «на робочих місцях». Цей спосіб продажів є вельми ефективним, але, поки що, недостатньо розвинутим на українському страховому ринку.

Крім того, до каналів прямого збуту страхових продуктів необхідно віднести замовлення його страхувальником на домашню адресу, придбання полісу поштою тощо. Ці канали прямого збуту ефективні при продажу страхових продуктів, що мають індивідуалізований характер (наприклад, страхування фінансових ризиків, інвестиційних проектів тощо). При цьому, страховик не лише



схильний до модифікації стандартних умов договору відповідно до виявлених потреб клієнта, але й до індивідуального (під конкретного клієнта) розрахунку величини страхового тарифу та визначення обсягів страхового сервісу тощо.

Непрямі канали реалізації страхових продуктів забезпечуються посередниками, які відіграють важливу роль в просуванні страхових продуктів від страховика до страхувальника, консультаційному супроводженні страхових договорів на етапах їх укладання, виконання, модифікації та припинення дії.

За характером і обсягами діяльності з просування страхових продуктів і консультаційного супроводження споживача можна виділити дві категорій страхових посередників:

1) спеціалізовані, для яких операції зі посередництва у сфері страхування є основним видом діяльності – страхові посередники;

2) підприємства, які при обслуговуванні клієнтів за своїм основним видом діяльності не пов'язані напряму із страхуванням, але можуть одночасно пропонувати страхування як додаткову, супутню послугу при реалізації своїх товарів.

До них відносяться: автосалони, туристичні організації, підприємства спорту та відпочинку, банки, салони зв'язку та ін. не страхові посередники. Зазначимо, що страховик, як виробник страхових продуктів, може відмовитися від будь-якого страхового або нестрахового посередника.

Страхові компанії вже давно виділили роботу з посередницьким каналом в окремий напрям, і кожна намагається йти своїм шляхом, використовуючи наявні взаємини, залучаючи нових партнерів і стимулюючи зростання продажів. При цьому найважливішими принципами роботи страховика є клієнтоорієнтованість, професіоналізм і максимальна лояльність, що може бути застосовано як до кінцевих клієнтів, так і до страхових посередників. Дотримання цих принципів є невід'ємним елементом успішної співпраці страховика з партнерами, які тільки в цьому випадку готові працювати зі страховиком на постійній основі, забезпечуючи розміщення свого клієнтського портфеля.

На рис. 2.5 наведена класифікація посередників у страховому бізнесі за характером основного виду їх діяльності.



Рис. 2.5. Класифікація страхових посередників за характером основного виду діяльності\*

\*розроблено автором[48]

І дійсно, для страхового посередника, що працює в умовах конкурентного ринку, виняткове значення має максимально швидке і повне задоволення запиту, отриманого від клієнта. Страховому посереднику важливо, щоб страховик-партнер оперативно відповів на запит, взяв до уваги всі специфічні аспекти відповідно до побажань клієнта і, звичайно, запропонував кращі цінові умови. Не менш важливо для професійного посередника, щоб страховик міг провести консультації при виникненні складної або неоднозначної ситуації із запитом клієнта і виявив максимальну лояльність в разі настання страхової події. Адже саме ці чинники формують довіру споживачів до посередника і страхування в

цілому, а, отже, дозволяють «прив'язати» клієнта до конкретного агентства або брокера.

Якісна характеристика каналів реалізації страхових продуктів через посередників наведена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Якісні характеристики каналів збуту страхової продукції\***

Характеристики системи збуту страхової продукції Канали збуту страхової продукції	Активність збуту страхової продукції	Можливість надання додаткових Послуг	Поглиблений аналіз ризику	Широкий доступ і дешевизна каналу збуту	Забезпечення прозорості страхового договору
Страхові агенти	++	+	-	+	+
Брокери	++	+	+	-	++
Нестрахові посередники	+	-	-	+	-

\*Примітки. ++ – характеристика, притаманна каналу збуту та має високу інтенсивність; + – характеристика, притаманна каналу збуту; – – характеристика, непритаманна каналу збуту.

Отже, можна зробити висновок, що наріжним каменем, який забезпечує успіх реалізації страхового продукту є якість обслуговування страхувальника, яка насамперед, залежить від характеру його взаємодії зі страховиком. Адже страхувальник оцінює страховий продукт не лише за його характеристиками як такими, але й і з точки зору поведінки особи (страховика, страхового чи нестрахового посередника), яка йому цей страховий продукт пропонує. В результаті взаємодії зі страховиком або страховим чи нестраховим посередником у страхувальника складається враження не лише про страховий продукт, але й про компанію, яка йому його пропонує, що може вплинути на його бажання придбавати/не придбавати певний страховий продукт. Саме тому, при реалізації страхових продуктів необхідно пам'ятати, що належним чином налагоджена взаємодія в тандемі «страховик–страхувальник», в разі повного і якісного задоволення страховиком очікувань страхувальника, гарантує успішність підприємницької діяльності страховика.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

#### 3.1. Європейські стандарти надання посередницьких послуг

Страхові брокери в Європі - економічно незалежні учасники ринку, вони співпрацюють з багатьма страховими компаніями. Але при цьому їх діяльність чітко регламентована.

Щоб уникнути фінансової зацікавленості брокера в розміщенні ризику клієнта в «своїх» компаніях і з метою захисту страхувальника від несумлінної поведінки брокера за кордоном органи державного страхового та антимонопольного нагляду можуть брати під контроль угоди брокерів з великими страховиками і відстежують динаміку фінансових потоків. Крім того, в ряді країн діють юридичні обмеження: страхові брокери не можуть бути засновниками страхових організацій, забороняється суміщення фізичними особами роботи в страховій компанії і брокерської діяльності, суміщення посад в радах директорів і т.п. У всіх країнах ЄС законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими посередниками мінімально необхідної спеціальної підготовки [13, с.22].

Причому всюди страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесення до державного реєстру. У деяких країнах реєстрація обов'язкова і для агентів. Наприклад, в Італії страхові агенти спочатку реєструються як підприємці, а потім їх вносять до єдиного реєстру страхових агентів. Однак в цілому діяльність страхових брокерів у всіх країнах регулюється державою більш строго, ніж страхових агентів.

Існують дві основні моделі нагляду та регулювання брокерської діяльності в страхуванні. Більш жорстка система склалася в тих країнах, де брокери займають серйозні позиції - в Великобританії і Канаді. В рамках континентальної моделі страхового ринку (Німеччина, Італія, Іспанія та ін.) регулювання діяльності страхових посередників мінімально. Причому в цих країнах переважаючим типом

посередників є страхові агенти, а діяльності брокерів надається другорядне значення [22, с. 59].

У Великобританії діє складна система регулювання діяльності страхових брокерів. Британські брокери в обов'язковому порядку проходять реєстрацію і отримують ліцензії, поновлювані щорічно. Тут діє Реєстраційна рада страхових брокерів, створена в 1977 році. Їй держава делегувала функції реєстрації та ведення реєстру брокерів. Крім Реєстраційної ради в регулюванні брокерської діяльності беруть участь саморегульовані і громадські організації, які займаються розробкою стандартів і норм професійної брокерської діяльності, беруть участь у навчанні та перевірці кваліфікації страхових посередників і т.п [24, с. 239].

Для захисту прав страхувальників в Великобританії діє цілий ряд правил, яких немає в інших країнах. Брокери, як і страховики, підлягають обов'язковій аудиторській перевірці. Страховий брокер зобов'язаний застрахувати свою професійну відповідальність. У деяких випадках при банкрутстві страховика частина його зобов'язань перед клієнтом оплачується за рахунок відрахувань брокерів, котрі уклали з ним договори. Крім того, в складі реєстраційної ради діє дисциплінарний комітет і комітет з розслідування. Вони виявляють порушення прав клієнтів з боку брокерів. Вони можуть застосувати до брокерів санкції аж до заборони здійснювати посередницькі операції і виключення з реєстру.

У Німеччині реєстрації в органах страхового нагляду підлягають тільки страхові брокери. Діяльність страхових агентів не контролюється органами страхового нагляду, а повністю регламентована договірними відносинами між страховиком і агентом. Згідно із законом в Німеччині діють три типи агентів: агенти, які перебувають у трудових відносинах зі страховою компанією; агенти, що працюють тільки на одну компанію, агенти, що працюють на декількох страховиків [27, с. 103].

У Франції, як і в Німеччині, державна участь в контролі над страховими посередниками мінімальна. Переважним типом посередників є агенти, їх діяльність контролюється самими страховиками. Брокери, що укладають близько

20% всіх договорів страхування на ринку, підконтрольні не органам страхового нагляду, а саморегульованим організаціям.

У загальноєвропейському масштабі інструментом регулювання діяльності страхових посередників є Директива 2002/92 / ЄС «Про страхових посередників», прийнята безпосередньо щодо суб'єктів, що виконують посередницькі функції на професійній основі в межах єдиного страхового ринку ЄС [1].

На практиці посередники - сполучна ланка, «кровоносна система» страхового ринку ЄС. Вони сприяють виходу на ринок страховиків, знижуючи витрати останніх, пов'язані зі збутовою політикою.

Однак значення посередників для страхової інфраструктури не обмежується їх функціонуванням як канал збуту страхових послуг. Посередники також можуть надавати страховикам додаткові послуги на етапі укладення договорів і протягом терміну дії укладеного за їх участю договору страхування.

Крім того, в даний час «споконвічне» розуміння розглянутого виду діяльності зазнає змін, пов'язані з розвитком практики аутсорсингу в країнах - членах ЄС.

У міру переходу страхового ринку на якісно вищий рівень деякі страховики все частіше вдаються до аутсорсингу, андеррайтингу, актуарних розрахунків та інших функцій, які раніше вважалися невід'ємною частиною роботи страховика.

В результаті страхові посередники все більше залучаються до даних видів професійної діяльності, відходячи від своєї класичної ролі як структурного елемента системи збуту.

Практично у всіх країнах страхові брокери несуть відповідальність за грубу недбалість і не несуть відповідальність за договорами страхування і перестрахування.

Однак в ряді країн страховий брокер в процесі обслуговування страхувальника видає останньому свідоцтво, так звану страхову коверноту, яка підтверджує страхувальнику укладення договору страхування із зазначенням страховиків, які взяли ризик на себе. У визначений термін страховий брокер зобов'язаний надати страхувальникові договір страхування. На період між

видачею коверноти і заміною її на договір страхування (поліс) відповідальність за передані на страхування ризики може лягати на страхового брокера. У Великобританії страхові брокери корпорації Ллойда відповідальні також перед страховиками (андеррайтерами) за сплату страхової премії [31, с. 99].

Завершення формування єдиного страхового ринку ЄС в 1999 році створило унікальну ситуацію для споживача страхових послуг. Повною мірою було реалізовано право на свободу надання страхових послуг страховиками, зареєстрованими в одній з країн ЄС, споживачеві на території Євросоюзу незалежно від місця його проживання або споживання страхової послуги. Така можливість надзвичайно розширила потребу в кваліфікованих посередницьких послугах, з одного боку, а з іншого – вимагала прийняття норм і правил, що захищають інтереси споживача. Ця тенденція стала очевидною в перші роки ХХІ ст.

Основні зміни, запроваджені цією Директивою 2002 р, можна сформулювати наступним чином:

- страхові та перестраховальні посередники розглядаються як самостійні постачальники посередницьких послуг зі страхування і перестраховання відповідно;
- відмінності в регулюванні між традиційними видами страхових посередників усуваються, і вимоги до здійснення посередницької діяльності стають універсальними;
- вимоги Директиви поширюються тільки на страхових і перестраховальних посередників, які отримують винагороду за посередницьку діяльність, і не поширюється на випадки, коли страхова премія за договорами страхування, включаючи страхові премії при поновленні протягом п'яти років, не перевищує 500 євро, або коли страхове посередництво є доповненням до основної послуги або продажу товару продавцем;
- страхові та перестраховальні посередники підлягають обов'язковій реєстрації в уповноважених органах державної влади або в відповідно до національного законодавства в саморегульованій організації. Однак в якості таких

організацій не можуть виступати страховики або перестраховальники. Виняток із загального правила передбачено тільки для пов'язаних страхових посередників, реєстрацію яких покладено на самих страховиків, як і відповідальність за професійну недбалість, допущену ними при здійсненні посередницької страхової діяльності;

- вимога реєстрації супроводжується необхідністю дотримання суворих вимог до професійної компетенції, позитивної ділової репутації і наявності фінансових гарантій відшкодування шкоди споживачам страхових послуг. Ці вимоги повинні міститися в національних законах або законодавчих актах;
- наявність реєстрації в одній з країн ЄС, де розташований головний офіс страхового посередника, надає право страховим посередникам безперешкодно здійснювати посередницьку діяльність на території всіх держав Євросоюзу;
- порушення законодавчих вимог про реєстрацію страхових посередників має супроводжуватися прийняттям необхідних санкцій до винних осіб і заборону на здійснення ними посередницької діяльності;
- страхові посередники зобов'язані надавати необхідну інформацію потенційним страхувальникам про всіх можливих страховиків, які проводять необхідне страхування, а також вказувати, що є причиною зробленої конкретної пропозиції для страхувальника, особливо в тому випадку, якщо споживачем є особа, яка підпадає під визначення «споживчого договору» відповідно з директивами ЄС, тобто укладає договір не для комерційних цілей, а для особистого споживання і в зв'язку з особистими потребами. Одночасно встановлено спеціальні вимоги до інформації, представленій страховими посередниками споживачам страхових послуг, а також вимога про додаткові гарантії у випадках, якщо страхові посередники отримують від страхувальника страхові премії на користь страховика (перестраховика) або беруть участь в перерахуванні страхової виплати [1].

Текст Директиви вперше не містить самостійного визначення видів страхових посередників (страхові агенти і страхові брокери), раніше передбаченого правом ЄС. З цього випливає, що вимоги до реєстрації та інші



норми поширюються на будь-яких осіб, які здійснюють посередницькі послуги в сфері страхування. При цьому введено самостійне визначення пов'язаних страхових посередників, під якими розуміють фізичних або юридичних осіб, що діють від імені та за дорученням одного або декількох страховиків, які, однак, при цьому не отримують страхової премії, і зобов'язання за укладеними договорами страхування несуть тільки і виключно самі страховики. Директива уточнила зміст посередницької діяльності зі страхування, визначивши, що страхове посередництво означає діяльність по ознайомленню, пропозиції і виконання інших дій, що передують укладанню договорів страхування, або за висновком таких договорів, або з надання допомоги в адмініструванні та виконанні таких договорів, зокрема, при настанні страхового випадку (п. 3 ст. 2).

Якщо ця діяльність здійснюється страховиком, його співробітником або представником, то її проведення не підпадає під визначення посередницької діяльності. Випадки надання окремих видів перерахованих посередницьких послуг на додаток до надання інших професійних послуг в страхуванні (аварійні комісари, страхові юристи та особи, які надають інші види послуг), також не розглядаються як страхове посередництво. При цьому під «страховим посередником» розуміють фізичну або юридичну особу, яка здійснює або приймає участь в наданні посередницьких страхових послуг. Самостійне визначення отримали і посередницькі послуги в перестрахованні, і перестраховальні посередники.

У зв'язку з вимогою про обов'язкову реєстрацію страхових посередників Директива встановила, що національні реєстри ведуть національні компетентні органи відповідно до національного законодавства. При цьому допускається, що національним законодавством може бути передбачено ведення декількох самостійних національних реєстрів для реєстрації страхових і перестраховальних посередників за встановленими в законодавстві критеріями. Загальна вимога зобов'язує країни ЄС забезпечити збір інформації про зареєстровані в різних реєстрах страхових посередників для полегшення отримання споживачем необхідної інформації. При реєстрації посередник повинен отримати від

компетентного національного органу відповідне свідоцтво, яке повинно подаватися на вимогу споживача страхових послуг [1].

Встановлення вимоги про професійну компетенцію страхових посередників віднесено Директивою до компетенції національного законодавства. Загальна її вимога передбачає, що цей рівень повинен бути достатній для здійснення посередницької діяльності за видами страхування, на яких спеціалізується посередник. Одночасно з національним законодавством також надано право для посередників - юридичних осіб - встановлювати, на яких саме співробітників поширюються зазначені вимоги. Також визначено вимогу про належну репутацію страхових посередників. В Директиві вказується, що норми національного законодавства не повинні допускати до посередницької діяльності осіб, що мали в минулому судимість, особливо в зв'язку з допущеними порушеннями фінансового законодавства або в зв'язку з тим, що раніше керована такою особою організація була визнана судом банкрутом.

В якості обов'язкової введено страхування цивільної відповідальності страхових посередників при здійсненні посередницької діяльності на випадок заподіяння шкоди третім особам в результаті недбалості на суму не менше 1 млн євро по одній претензії і не менше 1,5 млн євро в сукупності за рік за всіма пред'явленими претензіями. Страхування може бути замінено іншим способом надання фінансових гарантій компенсації збитків в аналогічних випадках. Виняток передбачено лише для страхових посередників, що діють від імені страховиків або перестраховиків, які вже мають у своєму розпорядженні необхідні суми для компенсації заподіяної шкоди страхувальникам або іншим третім особам [1].

Держави - члени ЄС можуть створювати кілька реєстрів для страхових і перестраховальних посередників, але в цьому випадку вони повинні забезпечити швидкий доступ до інформації, що міститься в цих реєстрах, і встановити в них критерії класифікації посередників.

Перш ніж зареєструвати посередника, уповноважений орган повинен переконатися, що всі умови професійних вимог виконані: він володіє потрібним

рівнем знань, у нього хороша репутація, він застрахував свою професійну відповідальність і збереження грошових коштів, отриманих від клієнтів або від страхових компаній.

Орган нагляду також забезпечує контроль за тим, щоб страхові організації користувалися страховими і перестраховальними посередницькими послугами тільки зареєстрованих страхових і перестраховальних посередників і осіб, які продають страхування в якості доповнення до пропонованого ними продукту або послуг. В іншому випадку регулятор має право застосовувати відповідні санкції.

Що стосується режиму оподаткування, то в ЄС фінансовий сектор звільнений від сплати ПДВ, включаючи страховиків, перестраховиків та пов'язаних із страховим сектором посередників - страхових брокерів і агентів [58].

На даний момент в ЄС готується проект зміни Директиви N 2002/92 / ЄС - процес, відомий як IMD II, початок якому було покладено в 2009 році на хвилі світової фінансової кризи. Основним напрямком реформи стане розширення обсягу інформації, що надається страховим посередником страхувальнику. Обговорюються характер і сума винагороди, одержуваного першим при укладанні договору страхування, форма надання такої інформації (обов'язкова / за запитом) і процес врегулювання конфліктів між сторонами договору страхового посередництва.

Закордонний ринок страхових брокерів в цифрах:

- Угоди з участю брокерів складають більше 60% від ринкових зборів страхової премії [63].
- На Заході через страхових брокерів збирається від 10-20% (Континентальна модель ринку) до більш ніж 50% (англо-американська модель ринку) страхових премій.
- Кількість брокерів в 5-6 раз вище, ніж кількість страхових організацій. причому брокери досить рівномірно розподілені за територіальною ознакою в великих містах[63].
- Інтервал цін на надання брокерських послуг для найбільших компаній за кордоном становить від 450 тис. дол. США до 1 млн дол. США.

- Середній чек за надання брокерських послуг за кордоном компаніям з важкої промисловості склав близько 500 тис євро[63].
- Інститут страхових брокерів практично не розвинений в таких країнах, як Японія, Південна Корея, Китай і Індія[58].

Отже, досвід європейських країн у галузі страхового посередництва, зокрема, регулювання діяльності страхових брокерів свідчить що, діяльність даної категорії страхових посередників регламентована Директивою ЄС, де визначено обов'язкова реєстрація, наявність професійної компетенції, обов'язкова наявність ліцензії, страхування відповідальності перед третіми особами, належна репутація, та інші вимоги які сприяють належному виконанню брокерської діяльності при реалізації страхових продуктів.

### **3.2. Імплементация досвіду західних країн в брокерську діяльність**

На нашу думку, зі світового досвіду у страховій брокерській діяльності нам необхідно впровадити страхування відповідальності брокерів перед третіми особами.

Розглянемо що зі світового досвіду впроваджено у Україні у брокерську діяльність у страхуванні.

Процес укладання контрактів, а також принципи щодо формування розміру брокерської винагороди не відрізняються від тих, що існують в Україні. вартість страхових брокерських послуг за кордоном відрізняється від українських за максимальною ціною (по даними тендерної документації):

- інтервал цін на надання брокерських послуг для найбільших компаній за кордоном становить від 450 тис. дол. США до 1 млн дол. США[63].

Корпоративні страхові брокери - економічно незалежні учасники ринку, які співпрацюють зі багатьма страховими компаніями. При цьому їх діяльність чітко регламентована. Щоб уникнути фінансової зацікавленості брокера в розміщенні ризику клієнта в «своїх» компаніях і з метою захисту страхувальника від несумлінного поведінки брокера за кордоном органи державного страхового і

антимонопольного нагляду можуть брати під контроль угоди брокерів з великими страховиками і відслідковувати динаміку фінансових потоків. Крім того, в ряді країн діють юридичні обмеження: страхові брокери не можуть бути засновниками страхових організацій, фізичним особам забороняється працювати в страховій компанії і одночасно займатися брокерською діяльністю і т. д.

Правові основи регулювання діяльності страхових посередників закладаються в спеціальному страховому законодавстві.

Причому даний законодавчий інструмент в різних країнах має свої особливості. Так, у всіх країнах ЄС законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими посередниками мінімально необхідної спеціальної підготовки.

Практично скрізь страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесення до державного реєстру.

У деяких країнах реєстрація обов'язкова і для страхових агентів (Наприклад, в Італії). В цілому діяльність страхових брокерів у всіх країнах регулюється державою більш строго, ніж страхових агентів [2].

На міжнародному ринку існують дві основні моделі нагляду і регулювання брокерської діяльності в галузі страхування:

- англо-американська модель – дуже сувора система регулювання, яка склалася у Великобританії і Канаді, де брокери займають серйозні позиції на ринку;
- континентальна модель - мінімальне регулювання діяльності страхових посередників (Німеччина, Італія, Іспанія та ін.). В цих країнах переважають страхові агенти, а діяльності брокерів надається другорядне значення.

В останні роки національні законодавства різних країн все більш зближуються. особливо сприяє цьому європейська інтеграція в рамках ЄС. тут прийняті міждержавні нормативні акти, основними з яких в сфері регулювання страхового посередництва є Директива ЄС «Про посередництво у страхуванні», рекомендації Комісії по страховим посередникам і ін. Однак зміст цих вимог дещо відрізняється, наприклад, мінімальні терміни професійного навчання в

різних країнах складають від двох тижнів до декількох місяців. на органи страхового нагляду (спільно з громадськими та саморегульованими організаціями страховиків і посередників) покладаються обов'язки по здійсненню контролю за професійною підготовкою і підвищенням кваліфікації посередників. затверджуються програми навчальних курсів, кваліфікаційні вимоги, порядок проведення іспитів і т. п.

Відзначимо, що найбільш жорстко контролюється професійний рівень брокерів – фізичних осіб і керівників брокерських організацій, менш суворі вимоги пред'являються до агентів, які працюють за сумісництвом. Крім того, іноді від проходження спеціальної підготовки можуть бути звільнені особи, які мають тривалий стаж роботи в сфері страхового посередництва.

Розглянемо міжнародну практику з регулювання ринку страхових брокерів в найбільш близьких Україні країнам (з точки зору інфраструктурних, географічних, кліматичних, економічних та історичних особливостей): США, Канада, Великобританія, Німеччина.

У США при відносній незалежності інституту посередництва великі агентства, які здійснюють продаж страхових полісів, є самостійними учасниками страхового ринку.

Регулювання страхової діяльності в США здійснюється на регіональному рівні, в кожному штаті самостійно. На федеральному рівні визначаються загальнодержавні стандарти, як правило, ігноруються в штатах (регіонах) законодавство у США є яскравим представником федерації з децентралізованою моделлю управління. основним документом, що визначає порядок регулювання страхової діяльності в США, є федеральний закон «The McCarran-Ferguson Act »1945 (15 U.S.C.A. §1011), що гарантує невтручання федеральних органів влади в питання регулювання страхових відносин в штатах і визначає можливість застосування федерального законодавства виключно до страхових відносин, нерегульованим на рівні конкретного штату, контролюючі та наглядові функції за діяльністю страхових брокерів покладені на страхові департаменти штатів, які здійснюють видачу ліцензій[4].

У США агенти (і об'єднуючі їх структури - агентства) згідно із законом можуть володіти різним ступенем незалежності:

- агенти страхових компаній працюють на одну компанію, представляють її інтереси і, як правило, не тільки укладають договір, але і продовжують обслуговувати клієнта після вступу договору в силу;
- незалежні агенти вправі працювати одночасно з декількома страховими компаніями, вибираючи для клієнта оптимальний страховий захист за різними видами страхування.

У Канаді об'єктом регулювання є в основному страхові брокери, причому регулювання фактично здійснюється на двох рівнях:

- на федеральному рівні встановлені вимоги загального характеру, наприклад, вимога обов'язкового отримання дозволу на здійснення брокерської діяльності, а також положення про заборону на участь брокера в управлінні страховою компанією;
- на рівні суб'єктів федерації.

Основні повноваження передані провінціям і територіям.

Значний вплив на практику здійснення брокерської діяльності в страхуванні надає саморегулююча організація Асоціація страхових брокерів Канади, яка відстоює інтереси страхових брокерів при уряді і забезпечує високий рівень кваліфікації брокерів на всій території країни.

У всіх провінціях створені свої асоціації. представники кожної з них направляються в Національну асоціацію брокерів, яка здійснює як регулювання діяльності брокерів, що працюють на федеральному рівні, так і розробку стандартів регулювання, рекомендованих для регіональних асоціацій. Крім того, в завдання Національної асоціації брокерів входять навчання та підтвердження кваліфікації страхових кадрів, а також лобювання інтересів страхових брокерів при прийнятті законопроектів. Відповідно до федерального закону, що регулює діяльність брокерів, з 1980 року асоціації брокерів мають статус саморегулювних організацій.

У Великобританії, як ні в жодній країні світу, брокери широко представлені на ринку страхування життя. Більш того, в цій країні діє складна система регулювання діяльності страхових брокерів, так як вони є тут найважливішим суб'єктом ринку.

Історично це склалося ще на етапі формування сучасної страхової системи: з морського страхування інститут страхового брокерства перейшов в інші галузі, і на сьогоднішній день для більшості видів страхування майна і відповідальності юридичних осіб брокери виступають основним каналом збуту.

Брокери в Великобританії в обов'язковому порядку проходять реєстрацію і отримують ліцензії, яка продовжується щороку. це здійснюється Реєстраційною радою страхових брокерів, створеною в 1977 році. якій держава делегувала функції реєстрації і ведення реєстру брокерів. Крім нього в регулюванні брокерської діяльності бере участь ряд саморегулювних та громадських організацій, які займаються розробкою стандартів і норм професійної брокерської діяльності, беруть участь в навчанні і перевірці кваліфікації страхових посередників і т. д.

У Великобританії з метою захисту прав страхувальників діє ряд правил, яких немає в інших країнах. Брокери, як і страховики, підлягають обов'язковій аудиторській перевірці. Страховий брокер зобов'язаний застрахувати свою професійну відповідальність. В деяких випадках при банкрутстві страховика частина його зобов'язань перед клієнтом оплачується за рахунок відрахувань брокерів, котрі укладали з ним договори.

Крім того, в складі реєстраційної ради працюють комітет по розслідувань і дисциплінарний комітет, в завдання яких входять виявлення фактів порушень з боку брокерів прав своїх клієнтів і застосування до брокерів санкцій аж до заборони здійснювати посередницькі операції і виключення з реєстру.

У Німеччині реєстрації в органах страхового нагляду підлягають тільки страхові брокери (маклери).

Діяльність страхових агентів не контролюється органами страхового нагляду, а повністю регламентована договірними відносинами між страховиком і



агентом, реалізованими в рамках федерального законодавства. за закону в Німеччині діють три типи страхових агентів:

1. агенти, які співпрацюють лише з однією компанією;
2. агенти, які взаємодіють з декількома страховиками (і відповідно мають можливість більш диференційовано підходити до вибору страхового продукту для клієнта);
3. агенти-сумісники, для яких страхова компанія не є єдиним або основним місцем роботи; агентські функції, як правило, здійснюються як доповнення до іншої професійної або суспільної діяльності.

Отже, порівнюючи відмінності в правовому становищі страхового брокера в Україні і в країнах з англо-американською правовою системою, можна зробити висновок про часткову можливість використання вітчизняними законодавчими органами досвіду правового регулювання діяльності страхових брокерів в США, Канаді та Великобританії, так як саме в цих країнах послуги страхових брокерів вправі надавати як комерційні організації, незалежно від організаційно-правової форми, так і незалежні консультанти (фізичні особи), що відповідає правозастосовчій практиці, діючої і в Україні. В Україні як і країнах Європи є саморегулювальна організація це – Федерація страхових посередників, яка приймає безпосередню участь в удосколенні нормативно –правових документів щодо регулювання діяльності брокерів на страховому ринку України.

### **3.3. Пропозиції щодо покращення брокерської діяльності в Україні**

Розвиток страхового ринку неможливий без розвиненого інституту страхових посередників. Це підтверджує не тільки теорія страхування, а й світовий досвід функціонування ефективних ринків. Згідно Директиви ЄС страхові посередники визначені як рушійна сила страхування.

В Україні ж Інститут страхового посередництва є не досить розвиненим.

Як було нами досліджено у другому розділі випускної роботи в Україні існує тенденція зменшення кількості страхових брокерів. На сьогоднішній день

zareєстровано 56 страхових брокерів, що на 30% менше, ніж у 2003 р. В цілому ринок страхового брокерства України можна охарактеризувати як помірно зростаючий. Культура споживання послуг посередництва в Україні поки ще досить низька. Близько 5% продажів на українському ринку страхування здійснюються за допомогою брокерів і агентів. Для порівняння в Німеччині цей показник становить 86%, в Польщі - 75%. Крім того, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній підтверджує те, що на ринку основними гравцями є страхові компанії. Так, в Україні на 5 страховиків припадає 1 страховий брокер, тоді як в європейських країнах на 1 страхову компанію - від 16 до 18 брокерів[58].

В даний час йде активно робота над проектом Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», де передбачено значно розширити вимоги до посередницької діяльності в страхуванні, яка, як відомо, є рушійною силою страхування. Йдеться про страхові брокерів і агентів. Федерація страхових посередників України активно бере участь в розробці законопроекту і в даний час йде обговорення двох моделей страхового посередництва. Перша модель передбачає наявність страхових / перестрахових брокерів і агентів, друга модель додатково розділяє агентів на пов'язаних і незалежних, відповідно до Директиви ЄС «Про страхове посередництво». Як у одній концепції, так і в іншій є свої прихильники і противники.

Представники асоціацій страховиків найбільш активно висловлюються щодо більш жорсткого регулювання страхових агентів, оскільки за їх діяльність відповідає страхова компанія. Пропонується до незалежних агентів висунути вимоги такі ж як і до брокерів, відрізнити їх буде тільки те, що одні працюють в інтересах страхувальника, а інші в інтересах страховика. Страхові брокери і незалежні агенти повинні будуть мати страховку професійної відповідальності і окремо рахунок для власної господарської діяльності, і рахунок для страхових платежів. Нацкомфінпослуг пропонується вести реєстр незалежних страхових агентів. Про необхідність такого реєстру і хто повинен в нього входити, йде активна дискусія. Якщо взяти світову практику, то посередники, які здійснюють

фінансові операції, входять до реєстрів, які ведуть державні структури. Є думка, що облік пов'язаних агентів повинна вести страхова компанія і публікувати цю інформацію на своєму сайті, так як дана категорія агентів не матиме можливості приймати грошові кошти від страхувальників, а також пропонувати страхові послуги схожі за змістом (конкуруючі) різних страхових компаній.

Позиція Федерації страхових посередників України полягає в тому, що якщо говорити про реєстр, то він повинен бути один для всіх (незалежних і залежних агентів) і вести його повинен виключно державний орган, в іншому випадку в реєстрі немає доцільності взагалі[58].

Якщо говорити про можливість передачі ведення такого реєстру об'єднанню учасників страхового ринку, то в разі передачі об'єднанню страховиків може привести до конфлікту інтересів. Бувають випадки розгляду страхових посередників і страхувальників по відмовах у відшкодуванні збитку страхувальнику, якого посередник представляє, і це може побічно вплинути на рішення про включення до реєстру такого посередника. Крім того саме поняття ведення реєстру передбачає наявність відповідальності з боку того хто веде цей реєстр за дотримання необхідних вимог, а також можливості застосування санкцій за порушення до організацій і фізичних осіб-підприємців, які входять до реєстру. Якщо питання по відповідальності до об'єднання учасників страхового ринку, який веде реєстр вирішити реально, то з санкцій щодо компаній в реєстрі не рушиться з місця.

Тому згідно міжнародної практики такі реєстри ведуться державними уповноваженими органами.

Звичайно ж ненормально, коли значна маса учасників страхового ринку знаходиться в тіні, ніхто не знає реальну кількість страхових агентів і які обсяги платежів проходять через них. Взяти тільки автостраховання, скоро тільки дуже ледачий не буде займатися цим видом страховки, при цьому ніякої відповідальності і обліку, як показує практика. На наше глибоке переконання, що агент фізична особа повинна працювати тільки в інтересах однієї страхової компанії. Хочеш працювати з декількома, реєструйся як приватний підприємець і

продавай страховки різних страхових компаній, але на не конкуруючій основі. Хочеш на конкуруючій, реєструйся як юридична особа, створи агентство. В подальшому можеш стати страховим брокером, що є найвищою сходинкою страхового посередника. На жаль через відсутність належного регулювання деякі непорядні агенти юридичні особи використовують в рекламі і описі своєї діяльності посилання на страхового брокера при цьому таким не будучи.

Хочеться відзначити деякі питання по перестрахованню, а саме реєстрація договорів перестраховання. Впродовж 2011 року страховий ринок зіткнувся з проблемою реєстрації договорів перестраховання оформлених за посередництвом перестрахових брокерів. Загальноприйнята світова практика документообігу передбачає в даному випадку оформлення брокерського документа (килим-ноти, сертифіката, шедла і т.д.), що підтверджує укладення договору перестраховання.

Федерація виступила з пропозицією внести в проект Закону відповідну норму, яка усуне можливі складнощі з адаптацією українського законодавства у відповідність з міжнародною практикою. І нарешті, винятковий вид діяльності для брокера. На наш погляд на страховому ринку є маса послуг, які міг би надавати брокер. І ці послуги не повинні бути обмежені визначенням потреби страхувальника в отриманні страхових послуг. У відповідності зі світовою практикою функції страхових брокерів набагато ширше[58].

Сильні і професійні брокери стоять на сторожі інтересів страхувальників. Страхові брокери сприяють підвищенню якості послуг та зниження їх вартості. Участь брокера в страхуванні зміцнює довіру і відносини між страховиком і страхувальником. В ході виникнення проблемних питань, при розробці Держфінпослугами положень, що мають відношення до діяльності посередників, внесення змін до нормативно-правові документи, Федерація активно проводить семінари, круглі столи з запрошенням представників Нацкомфінпослуг, засобів масової інформації. Так само представники федерації активно беруть участь в різних міжнародних форумах (щорічний Міжнародний Ялтинський форум учасників страхового ринку) і конференціях (VIPAR, Міжнародна Карпатська страхова конференція). На сьогоднішній день Федерація страхових посередників

спільно з Державною Комісією з регулювання ринку фінансових послуг активно проводить роботу з розвитку страхового та перестрахового посередництва, адаптації законодавчої бази під стандарти Євросоюзу.

В Україні почастишали випадки використання шахрайства у страхуванні між підприємствами-страхувальниками та страховиками [10]. Розглянемо дані випадки більш детально.

1. Укладення договору страхування за завищеною ціною. Наприклад, класичне страхування майна здійснюється за страховим тарифом в рамках 0,08-2,0%, а у договорі страхування майна зазначено від 2-3%. Різниця — це так звані зайві гроші, які страхова компанія може перевести зі свого рахунку.

2. Так званий «страховий відкат»: змова менеджерів страхової компанії й власника об'єкта, що страхується. У цьому випадку об'єкт спочатку страхується по завищеній ціні, а топ-менеджер компанії, що страхує, одержує класичний «відкат». Інколи може бути й зворотний варіант: «відкат» отримує співробітник страхової компанії або її оцінювач, навпаки, за занижену суму страховки.

3. Перестраховування за кордон. Але така схема може використовуватись і в межах країни. Договір страхування перестраховується за кордоном, кошти цілком на законних підставах направляються в іноземну компанію, найчастіше зареєстровану на території офшорної юрисдикції. Сплату за полісом страхування здійснює афілійована зі страховою компанією фірма. Цілями таких злочинів є зменшення оподаткованого прибутку на величину страхових внесків, значна частина отриманих коштів може бути використана як за кордоном так і для повернення в країну. Розкрити таку схему й довести злочинність використаного механізму вкрай важко, практично неможливо.

4. Використання страхової/брокерської компанії для переведення грошей у готівку. В такому випадку страхувальником виступає керівник або власник юридичної особи, який по зговору зі страховиком, укладає договір страхування майна, здійснюючи страховий платіж. При цьому маючи в цій страховій компанії договір страхування від нещасного випадку оформлений на власну особу. Якщо «страховий випадок» настає, отримується відшкодування в розмірі менше за

розмір страхування майна підприємства, а різниця залишається у вигляді винагороди страховику.

5. Використовується для купівлі нового підприємства. У межах, наприклад, фінансово-промислової групи, відбувається капіталізація страхової компанії, яка за часом купує цінні папери підприємства і стає його власником (співвласником). Таку схему часто використовують банки й страхові компанії, які утворюють фінансову групу для купівлі підприємств.

6. Змова страхувальника і страховика. Предметом схеми є укладання фіктивного договору страхування. Купується поліс на страхування здоров'я на велику суму «брудних» грошей. Інсценізується побутова травма лише на папері, отримується страхове відшкодування яке є цілком легальним доходом.

Схемний елемент присутній у діяльності більшості українських страхових компаній.

Також достатньо поширеними сьогодні є фінансові правопорушення з боку співробітників страхових компаній та їх посередників. Насамперед це пов'язано з діяльністю незареєстрованих, або неіснуючих страхових агентів, які продають підробні страхові поліси та не перераховують зібрані страхові премії страховику, від імені якого вони діють.

Продаючи недійсні страхові поліси, страхові агенти та брокери отримують не лише свій відсоток, який могла б обіцяти страхова компанія, а всю суму страхової премії. У результаті таких незаконних дій страхових посередників страхова компанія отримує збиток у вигляді втраченої вигоди. Крім того, у результаті продажу підробних страхових полісів клієнт все рівно залишається без страхового захисту, що підриває репутацію страхової компанії.

Дана проблема пов'язана з відсутністю належної системи ліцензування та акредитації вітчизняних страхових посередників.

На нашу думку, перш за все, необхідно привести страхове законодавство України у відповідність з європейським, і, звичайно, сприяти підвищенню культури страхування серед населення. В даний час значні обсяги продажів проходять через агентські організації, так званих мульти-агентів, які у

відповідність до законодавства не повинні звітувати про свою діяльність в Нацкомфінпослуг, таким чином, їх обсяги ніхто не знає з точки зору аналізу. Принцип роботи таких організацій схожий на брокерські компанії, але по суті це агенти. Вважаємо, що при нових вимогах до страхових посередників таким мульти-агентам буде зручніше зареєструватися в якості страхових брокерів і, відповідно, їх обсяги продажів будуть офіційні рзареєстровані, а, значить, картина продажів через брокерів значно збільшиться. Крім того, відповідно до нових вимог, бути страховим брокером стане перспективніше і думаємо, що кількість брокерів буде зростати з цієї причини, а, значить, і загальний показник обсягів продажів через брокерів буде збільшуватися.

Згідно з новими вимогами, у відповідність з європейською практикою, страхові брокери повинні будуть мати страховку професійної відповідальності в 10 млн. грн. і два розрахункових рахунки - один для власної господарської діяльності, а інший виключно для страхових / перестраховальних платежів і виплат. Також прописана процедура використання коштів у разі банкрутства страхового брокера.

Отже, не зважаючи на досить низькі показники, страховий ринок має потенціал для зростання. Так, попит на страхові послуги зростає, послуги посередництва стають все більш затребуваними як з боку страхових компаній, так і з боку клієнтів. Для протидії страховому шахрайству необхідна консолідація різнорідних і розрізнених даних про випадки страхового шахрайства, накопичених учасниками страхового ринку. Для її впровадження потрібна належна система ліцензування та акредитації вітчизняних страхових посередників.

Прогнозується, що активний розвиток ринку страхового посередництва буде відповідний економічному зростанню в Україні в цілому. З огляду на сьогоднішню нестабільну економічну ситуацію, розвиток ринку розглядається в довгостроковій перспективі. Крім того позитивно впливати на це буде також і вдосконалення законодавчого регулювання ринку страхового посередництва.

## ВИСНОВКИ

Отже, по результатам проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків України. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2018 склала 291, в тому числі 31 компанія зі страхування життя і 260 ризикових страховиків. Сьогодні страховики забезпечують майже 50 тис. робочих місць, сприяють експорту страхових послуг та інтеграції України в міжнародні системи страхування та перестрахування. В той же час, чисельність страхових брокерів, які є посередниками між страховою компанією та страхувальником, станом на 30.06.2018 року склало 56 компаній. Страхові посередники, а саме страхові брокери, сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку і захисту прав страхувальників.

2. Брокерська діяльність - це діяльність по здійсненню цивільно-правових угод. Об'єктами угод стають угоди страхування, а здійснює брокерську діяльність особа яка виступає в якості комісіонера або повіреного, і діє на підставі договору комісії або доручення. Працювати з брокером вигідно і страхувальнику, і страховій компанії. Клієнтам страховий брокер забезпечує повний і комплексний супровід з моменту укладення контракту і до закінчення терміну його дії. Брокер захищає інтереси клієнта, надає йому консультаційні послуги, надає експертні рекомендації, є посередником у діалозі зі страховими компаніями. Страховим компаніям послуги брокера теж вигідні, оскільки вони розвантажують їх бізнес від додаткових навантажень. Відпадає необхідність утримувати великі штати співробітників.

3. Механізм надання послуг брокерів на страховому ринку полягає в тому що, потенційний клієнт прийшовши до брокера отримує на вибір перелік з уже перевірених брокером компаній з описом вартості та особливих якостей їх послуг. Також брокер консультує клієнта. Якщо фактор ціни для клієнта є найважливішим, то брокер має можливість допомогти знайти найдешевшу та



надійну страховку, а якщо — якість, то він може доступно пояснити клієнту запропоновані декількома страховими компаніями поліси. Остаточний вибір компанії клієнт робить самостійно, після чого вони з брокером підписують брокерську угоду. Відповідно до неї брокер бере на себе зобов'язання з обслуговування клієнта — він не просто приводить його у страхову компанію, а й зобов'язується консультувати при настанні страхового випадку.

4. Державне регулювання посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні здійснюється за допомогою таких засобів: ведення держаного реєстру страхових та перестрахових посередників, застосування уповноваженим органом заходів впливу (зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення, накладення штрафів, виключення страхових та перестрахових посередників із відповідних реєстрів), фінансовий моніторинг страхових та перестрахових брокерів, регулювання страхових тарифів.

5. Не зважаючи на нестабільність економіки України посередницька діяльність на страховому ринку має позитивну динаміку. Операції вихідного перестраховання за 2017 рік зросли на 44,7% з 12 668,7 млн. грн. до 18 333,6 млн. грн. за рахунок збільшення на 6 231,0 млн. грн. (71,6%) обсягів перестраховання в середині країни. При цьому, операції з перестраховання із страховиками-нерезидентами зменшились на 566,1 млн. грн. (14,3%). Співвідношення вихідного перестраховання до валових страхових премій станом на 31.12.2017 становило 42,2%, що на 6,2 в.п. більше аналогічного показника минулого року та на 8,9 в.п. більше показника 2015 року. Позитивним показником діяльності страхових брокерів є збільшення кількості укладених договорів зі страхувальниками не зважаючи на зменшення кількості страхових брокерів в Україні.

6. Основною умовою, яка забезпечує успіх реалізації страхового продукту є якість обслуговування страхувальника, яка насамперед, залежить від характеру його взаємодії зі страховиком. Адже страхувальник оцінює страховий продукт не лише за його характеристиками як такими, але й і з точки зору поведінки особи (страховика, страхового чи нестрахового посередника), яка йому цей страховий продукт пропонує. В результаті взаємодії зі страховиком або страховим чи

нестраховим посередником у страхувальника складається враження не лише про страховий продукт, але й про компанію, яка йому його пропонує, що може вплинути на його бажання придбавати/не придбавати певний страховий продукт. Саме тому, при реалізації страхових продуктів необхідно пам'ятати, що належним чином налагоджена взаємодія в тандемі «страховик–страхувальник», в разі повного і якісного задоволення страховиком очікувань страхувальника, гарантує успішність підприємницької діяльності страховика.

7. Досвід європейських країн у галузі страхового посередництва, зокрема, регулювання діяльності страхових брокерів свідчить що, діяльність даної категорії страхових посередників регламентована Директивою ЄС, де визначено обов'язкова реєстрація, наявність професійної компетенції, обов'язкова наявність ліцензії, страхування відповідальності перед третіми особами, належна репутація, та інші вимоги які сприяють належному виконанню брокерської діяльності при реалізації страхових продуктів.

8. Порівнюючи відмінності в правовому становищі страхового брокера в Україні і в країнах з англо-американською правовою системою, можна зробити висновок про часткову можливість використання вітчизняними законодавчими органами досвіду правового регулювання діяльності страхових брокерів в США, Канаді та Великобританії, так як саме в цих країнах послуги страхових брокерів вправі надавати як комерційні організації, незалежно від організаційно-правової форми, так і незалежні консультанти (фізичні особи), що відповідає правозастосовчій практиці, діючої і в Україні. В Україні як і країнах Європи є саморегулювальна організація це – Федерація страхових посередників, яка приймає безпосередню участь в удосколенні нормативно –правових документів щодо регулювання діяльності брокерів на страховому ринку України.

9. Не зважаючи на досить низькі показники, страховий ринок має потенціал для зростання. Так, попит на страхові послуги зростає, послуги посередництва стають все більш затребуваними як з боку страхових компаній, так і з боку Клієнтів. Для протидії страховому шахрайству необхідна консолідація різномірних і розрізнених даних про випадки страхового шахрайства,

накопичених учасниками страхового ринку. Для її впровадження потрібна належна система ліцензування та акредитації вітчизняних страхових посередників.

Прогнозується, що активний розвиток ринку страхового посередництва буде відповідний економічному зростанню в Україні в цілому. З огляду на сьогоднішню нестабільну економічну ситуацію, розвиток ринку розглядається в довгостроковій перспективі. Крім того позитивно впливати на це буде також і вдосконалення законодавчого регулювання ринку страхового посередництва.

Таким чином, сьогодні вкрай необхідна злагоджена і відпрацьована як з боку ринку, так і з боку держави система страхових посередників. І прийняття нового закону - хороший привід для того, щоб перейти від обговорення цього питання до конкретних кроків щодо розроблення та затвердження певних правил і стандартів роботи посередника.

В сучасних економічних та політичних умовах страхові компанії зазвичай у страхових брокерських компаніях бачать своїх конкурентів, адже брокерська компанія пропонує страхові продукти не одного страховика а декілька на вибір в залежності від вимог потенційного страхувальника. Тому, розвиток брокерської діяльності у страхуванні сприятиме також і удосконаленню діяльності страхових компаній, поліпшенню їх ліквідності, зменшенню відмов страхувальникам у відшкодуванню витрат внаслідок страхових випадків.

Отже, основою ефективної взаємодії страховика з посередником є побудова співробітництва таким чином, який дозволяє брокеру наростити свій прибуток, як основу комерційної діяльності. Однак при цьому страхова компанія неодмінно розраховує на прояв виняткового професіоналізму і лояльності з боку посередника, що дозволить як збільшити прибутки страховика і брокерської компанії в вигляді збільшення суми страхових премій, так і задовольнити вимоги будь-якого потенційного страхувальника наданням йому професійних і якісних страхових послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про посередництво у страхуванні: Директива 2002/92/ЄС Європейського парламенту та Ради від 9 грудня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/>
2. Господарський кодекс Закон України від 16.01.2003 року № 436-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 86/98 – ВР, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T012664.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html)
5. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T150222.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150222.html)
6. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T141702.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141702.html)
7. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011
8. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 грудня 1996 р. N 1523;

9. Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів: положення Держфінпослуг №736 від 28.05.2004 зі змінами та доповненнями / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG9400.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG9400.html)
10. Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України від 25 жовтня 2007 року N 8170 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE14555.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE14555.html)
11. Про затвердження Порядку складання та подання звітності страхових та/або перестрахових брокерів: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 4 серпня 2005 року N 4421, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE11235.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE11235.html)
12. Про затвердження Положення про застосування Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, заходів впливу за порушення законодавства про фінансові послуги, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України» від 20 листопада 2012 року № 2319, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE22424.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22424.html)
13. Адамчук Н.Г. Страховой рынок как один из драйверов геоэкономических процессов // Финансовый бизнес. - 2017. - N 2. - С.20-24.
14. Александрова Т.Г. Коммерческое страхование (справочник) / Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова. - М.: Институт новой экономики, 2015. - 254 с.
15. Артамонов, А. П. Право перестрахования. В 2 томах (комплект) / А.П. Артамонов, С.В. Дедиков. — М.: Страховая пресса, 2017. — 927 с.

16. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А.П. Архипов. — М.: Юнити-Дана, 2015. — 240 с.
17. Архипов А. П. Управление страховым бизнесом / А.П. Архипов. — Москва: Огни, 2017. — 320 с.
18. Балабанов И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. — М.: Питер, 2016. — 256 с.
19. Виговська В. В. Теоретико-методологічні засади та прагматика забезпечення безпеки страхового ринку України: монографія / [В. В. Виговська]. - Київ : Кондор, 2016. - 357 с.
20. Виговська В. В. Теоретичне позиціонування страхового ринку у фінансовій системі країни / В. В. Виговська // Наук. вісн. Полісся. - 2016. - Вип. 1. - С. 119-124;
21. Віленчук О. М. Теоретико-методологічні засади дослідження страхування як економічної категорії / О. М. Віленчук // Економіка України. - 2015. - № 7. - С. 18-28;
22. Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. - К.: Знання, 2011. - 391 с.
23. Дубина М.В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків /М.В. Дубина, М.В. Тунік, Е.В. Білоус, Т.А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2(74). – С. 163-172;
24. Ермасов С. В. Страхование: учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.
25. Зоря С. П. Особливості конкуренції на страховому ринку України / С. П. Зоря // Актуал. проблеми економіки. - 2016. - № 4. - С. 274-279.
26. Жихор О. Б. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України : монографія / О. Б. Жихор, С. В. Майстро, С. А. Ніколайчук, В. Р. Хом'як, В. В. Герасименко, Р. В. Герасименко; ред.: О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова. - Київ : УБС НБУ, 2014. - 331 с.

27. Журавльова Т. О. Страхування: навч. посіб. / Журавльова Т. О., Дем'янчук М. А. - Одеса: Освіта України, 2017. - 319 с.
28. Клепікова О. А. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії / О. А.Клепікова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Економіка. – 2013. № 6(147). с. 55-60.
29. Кнейслер О. В. Ринок перестрахування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку : монографія / О. В. Кнейслер. - К. : Центр учб. л-ри, 2012. - 414 с
30. Кнейслер О. В. Страхове посередництво на ринку перестрахування / О. В. Кнейслер // Актуал. проблеми економіки. - 2013. - № 1. - С. 154-159.
31. Козьменко О.В. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва. – Суми: Університетська книга, 2012. – 315 с.
32. Криховецька З. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / З. М. Криховецька. - 3-тє вид., перероб. та допов. - Івано-Франківськ, 2014. - 428 с.
33. Кудрявська, Н. Роль страхових посередників у забезпеченні сталого розвитку страхового ринку // Н.Кудрявська / Економічний аналіз. – № 25.1. – 2017. – С. 144-149.
34. Липчук В. В. Страховий ринок Польщі: стан та тенденції / В. В. Липчук, І. М. Тофан // Фінанси України. - 2017. - № 7. - С. 91-101
35. Мартишко Н. Страхове посередництво: поняття і різновиди / Н. Мартишко // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(1). - С. 164-168.
36. Марценюк Л. В. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку / Л. В. Марценюк, О. В. Чорновіл, К. В. Біла, А. О. Удовиченко, Ануп Кумар Шарма // Наука та прогрес трансп. Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. - 2016. - № 2. - С. 36-46.
37. Матвеев В. В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку / В. В. Матвеев, О. М. Гайдаржийська, В. П. Отрошко // Молодий вчений. - 2018. - № 2(2). - С. 727-731.

38. Ольховик Л. А. Види брокерської діяльності в Україні / Л. А. Ольховик, Д. В. Райчева // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. - 2017. - Вип. 44(1). - С. 97-100.
39. Олексин А. Г. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України / А. Г. Олексин // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2015. - Вип. 1. - С. 48-53
40. Панченко О. І. Ринок страхових посередників в умовах макроекономічної нестабільності / О. І. Панченко, А. В. Сорока // Проблеми і перспективи економіки та упр.. - 2015. - № 3. - С. 265-272
41. Плаксієнко В. Я. Розвиток соціально-економічного потенціалу галузевого страхування в Україні: монографія / Плаксієнко Валерія Якович, Чкан Ірина Олександрівна. - Мелітополь: Вид. будинок Мелітоп. міськ. друк., 2013. - 176 с.
42. Правове регулювання діяльності у сфері страхування та перестраховання: проблеми теорії та практики: монографія / Н. Б. Пацурія, І. М. Войцеховська, А. С. Головачова. – К. : Видавництво Ліра-К, 2017. – 256 с.
43. Расшивалов Д. П. Вплив Brexit на британський та світовий страховий ринок: функціональний та інституційний аспекти / Д. П. Расшивалов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2017. - Вип. 5. - С. 29-34;
44. Реверчук С. К. Ринок страхових послуг: монографія / Реверчук С. К., Білаш О. В. ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів : АРС, 2013. - 221,
45. Руденко Д.А. Страхование, как способ снижения финансовых рисков / Д.А. Руденко, Г.М. Насыров, Р.И. Варичев // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. – Уфа, 2018. – С. 59-62.
46. Соколовська З.М. Прикладні моделі системної динаміки: монографія / З.М.Соколовська, О.А. Клепікова. – Одеса : Астропринт, - 2015. - 308 с.
47. Терещенко Т. Є. Зарубіжний досвід фінансового регулювання страхового ринку в частині регулювання платоспроможності / Т. Є. Терещенко, І. В.



Моїсеєнко // Екон. вісн. ун-ту /Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. - 2016. - № 29/1. - С. 304-311;

48. Третяк К. Український ринок перестраховування: особливості функціонування та розвитку / К. Третяк // Ринок цінних паперів України. - 2015. - № 3-4. - С. 97-108
49. Чвертко Л. А. Сучасний стан та перспективи брокерської діяльності на страховому ринку України / Л. А. Чвертко // Економіка України в умовах євроінтеграції: виклики та перспективи розвитку : матер. І Всеукраїнської наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р., м. Умань / за ред. д. е. н., проф. О. Г. Чирви. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2018. – С. 184-188.
50. Цуркан І. М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток страхового ринку України / І. М. Цуркан, І. Ю. Герасимова // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2014. - Вип. 6. - С. 127-132.
51. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект / В.В. Шахов. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 192 с.
52. Шевцова О. Й. Страховий ринок: управлінські та регуляторні аспекти стійкості і фінансової безпеки / О. Й. Шевцова, Є. І. Бондар // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2017. - Т. 22, Вип. 9. - С. 115-118.
53. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія / Лада Шірінян. - Київ: Центр учб. літ., 2014. - 458 с.
54. Шірінян Л. В. Проникнення страховиків з іноземним капіталом на страховий ринок України / Л. В. Шірінян, А. С. Шірінян // Економіка і прогнозування. - 2018. - № 2. - С. 76-90.
55. Юхименко В. М. Страховий ринок України в контексті впровадження вимог Solvency II/ В. М. Юхименко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2017. - Вип. 12(2). - С. 190-193

56. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс].  
– Режим доступу: <http://uainsur.com/>.
57. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/03/22/ltsenzyna-dyalynsty/>
58. Офіційний сайт Федерації страхових посередників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fspu.com.ua/>
59. Klapkiv, Y. M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y. M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 132-136.
60. Lewicka-Strzańska, A. Teoretyczne i praktyczne aspekty identyfikacji i ograniczania konfliktu interesów // A. Lewicka-Strzańska / Konflikt interesów – konflikt wartości, Kraków 2005
61. Prada M. Conflicts of interest in financial services // M. Prada / Meeting of the European Financial regulators Brussels, Supervision of Financial Conglomerates, Brussels. – 2007. – PP. 12-14.
62. Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflict of interest (MARKT/2012/026/H') // U. Reifner, D. Neuberger, Ch. Riefa, M. Knobloch, S. Clerc-Renaud, Ch. Finger / Final Report. – Hamburg, 2013.
63. Technical Advice on conflicts of interest in direct and intermediated sales of insurance based investment products, EIOPA, 30.01.2015, 15/135.

## ДОДАТКИ

Додаток А

## Характеристика нормативної бази страхових брокерів України

Нормативний акт	Сутність
Закон України «Про страхування»[3]	Закон регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб.
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»[4]	Закон встановлює загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг.
Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності»[5]	Закон регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їх ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності.
Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [6]	Закон спрямований на захист прав та законних інтересів громадян, суспільства і держави, забезпечення національної безпеки шляхом визначення правового механізму протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, а також формування загальнодержавної багатоджерельної аналітичної бази даних для надання правоохоронним органам України та іноземних держав можливості виявляти, перевіряти і розслідувати злочини, пов'язані з відмиванням коштів та іншими незаконними фінансовими операціями.
Постанова Кабінету міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» [8]	Регулює порядок провадження діяльності страховими посередниками (страховими агентами і страховими брокерами) - суб'єктами підприємницької діяльності на ринку страхових послуг і спрямоване на посилення захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та громадян під час отримання страхових послуг через страхових посередників.
Положення «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів» [9]	Положення визначає порядок унесення інформації до Реєстру, ведення Реєстру, видачі Свідоцтва про внесення страхового (перестрахового) брокера до Реєстру, його переоформлення, анулювання та видачі дубліката
Про затвердження Порядку складання та подання звітності страхових та/або	Порядок визначає процедуру складання, терміни подання до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, фінансової звітності та

перестрахових брокерів [11]	звітних даних щодо здійснення посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні страховими та/або перестраховими брокерами, включеними до державного реєстру страхових та перестрахових брокерів.
Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами [10]	Урегульовано порядок здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами
Положення про застосування Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, заходів впливу за порушення законодавства про фінансові послуги, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України» [12]	Положення визначає порядок провадження у справах про порушення законів та інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність з надання фінансових послуг (далі - справи про правопорушення), механізм прийняття рішень Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг про застосування заходів впливу та їх оскарження.