

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра банківської справи

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

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

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

Булат Інни  
Юріївни

Науковий керівник  
канд. екон. наук

Гербич Людмила  
Анатоліївна

Гарант освітньої програми  
канд. екон. наук

Гербич Людмила  
Анатоліївна

Київ – 2019

**ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МАСШТАБІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ</b>	<b>15</b>
2.1 Оцінка масштабів брокерської діяльності на страховому ринку України	15
2.2 Дослідження діяльності брокерської компанії ДП «Сінком Груп» (Україна) на страховому ринку України	24
<b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ</b>	<b>29</b>
3.1 Зарубіжний досвід брокерської діяльності на страховому ринку та оцінювання можливостей його використання в Україні	29
3.2 Шляхи удосконалення оцінювання діяльності брокерських компаній на страховому ринку України	40
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ</b>	<b>51</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>53</b>
<b>ДОДАТКИ</b>	<b>58</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Важливість страхування в сучасній економіці є очевидною, оскільки за допомогою страхування реалізується захист майнових інтересів юридичних та фізичних осіб, а також держави загалом. Основу ефективного функціонування страхового ринку складають стабільні страхові компанії, свідомі страхувальники та розвинені страхові посередники, зокрема страхові брокери. На сьогоднішній день серед ключових проблем розвитку страхового ринку в Україні є недостатня узгодженість діяльності страхових брокерів. Зазначене зумовлює актуальність дослідження.

**Ступінь дослідженості теми.** Питання організації, функціонування і розвитку страхових брокерів представлено в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців В. Д. Базилевича, О. Барановського, В. Гончарука, О. М. Залетова, С. С. Осадця, Е. Ковалевського, Я. Покшивняка, В. Хенке, А. Шульги, Н. Задерія та ін. Однак майже всі наявні дослідження носять уривчастий характер і не відрізняються системністю.

**Метою дослідження** є дослідження теоретичних основ і практичних аспектів брокерської діяльності на страховому ринку та розробка напрямів її удосконалення.

Для досягнення мети були поставлені наступні **завдання**:

- розглянути теоретичні основи брокерської діяльності на страховому ринку;
- оцінити масштаби брокерської діяльності на страховому ринку України;
- дослідити діяльність брокерської компанії ДП «Сінком Груп» (Україна) на страховому ринку України;
- розглянути зарубіжний досвід брокерської діяльності на страховому ринку та оцінювання можливостей його використання в Україні;
- запропонувати шляхи удосконалення брокерської діяльності на страховому ринку України та підвищення її ефективності.

**Об'єктом дослідження** є процес брокерської діяльності на страховому ринку.

**Предмет дослідження** - механізм брокерської діяльності на страховому ринку.

**Методи дослідження.** Для досягнення мети та завдань роботі використана система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: метод аналізу для аналізу змісту правових норм, які регулюють діяльність страхового брокера; історичний - для дослідження сучасного стану брокерської діяльності на страховому ринку. Порівняльний метод використано при визначенні особливостей функціонування страхового брокерства в зарубіжних країнах.

**Інформаційною базою** дослідження є законодавчі і нормативні акти, які регулюють діяльність страхових посередників; офіційні дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; фінансова звітність страхової компанії; дані міжнародної статистичної компанії Statista; монографічні дослідження та наукові публікації з досліджуваної проблеми.

**Наукова новизна** розроблено модель скорингової оцінки страхового брокера в Україні.

**Практичне значення одержаних результатів.** Отримані результати можуть бути використані Національним банком України при розробці вимог до регулювання діяльності страхових брокерів в Україні, а також страховими та брокерськими компаніями.

**Особистий внесок магістра.** Випускна кваліфікаційна робота є самостійним завершеним дослідженням автора. Всі запозичення мають відповідні посилання.

**Публікації.** Окремі результати дослідження знайшли відображення у:

- 1) науковій статті: Булат І.Ю. Теоретико-правові засади брокерської діяльності на страховому ринку. *Управління діяльністю фінансових установ: зміни стереотипів: зб. наук. ст. студ. денної форми навчання* / відп. ред. Н.П. Шульга. К.: КНТЕУ, 2019. Ч.2. 269 с. (С. 248-252);
- 2) тезах доповіді Булат І.Ю. Порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду організації брокерської діяльності на страховому ринку.



*Фінансово-кредитні системи: проблеми теорії і практики: Всеукр. студ. наук. конф. (Київ, 20 березня 2019 р.): тези доп. / відп. ред. Н.П. Шульга – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. (С. 21-23).*

**Апробація.** Результати дослідження були апробовані на Всеукраїнській студентській науковій конференції «Фінансово-кредитні системи: проблеми теорії і практики» (м. Київ, 20 березня 2019 р.).

**Обсяг та структура роботи.** Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи складає 52 сторінки. В роботі представлено 11 таблиць, 9 рисунків, 15 додатків та використано 46 наукових джерел.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

Страховий ринок – це складна інтегрована система, яка охоплює різноманітні структурні ланки. У структурі страхового ринку виокремлюють ринок страховиків, ринок страхувальників та ринок страхових посередників, який забезпечує зустріч страхувальників і страховиків, узгодження їх інтересів та укладання нових договорів страхування. Посередників на страховому ринку традиційно поділяють на три групи:

- прямі страхові посередники: страхові агенти, страхові брокери та перестрахові брокери;
- непрямі страхові посередники:
  - професійні оцінювачі страхових ризиків: андерайтери, сюрвеєри;
  - професійні оцінювачі страхових збитків: аварійні комісари, аджастери, диспашери;
- нестрахові посередники – забезпечують реалізацію механізму страхового захисту та надають консультаційні, інформаційні, рекламні, кредитно-банківські, аудиторські, нотаріальні та інші послуги суб'єктам страхових відносин [25].

Однак тільки для прямих посередників основним видом їх діяльності є посередництво. Основна діяльність непрямих і нестрахових посередників безпосередньо не пов'язана із залученням клієнтів, тому їх можна віднести до посередників на страховому ринку лише зі значним ступенем умовності.

Непрямі страхові посередники, виконуючи свої функції щодо оцінювання ризиків і збитків, суттєво впливають на ставлення клієнтів до страхового захисту та прийняття рішення про страхування.

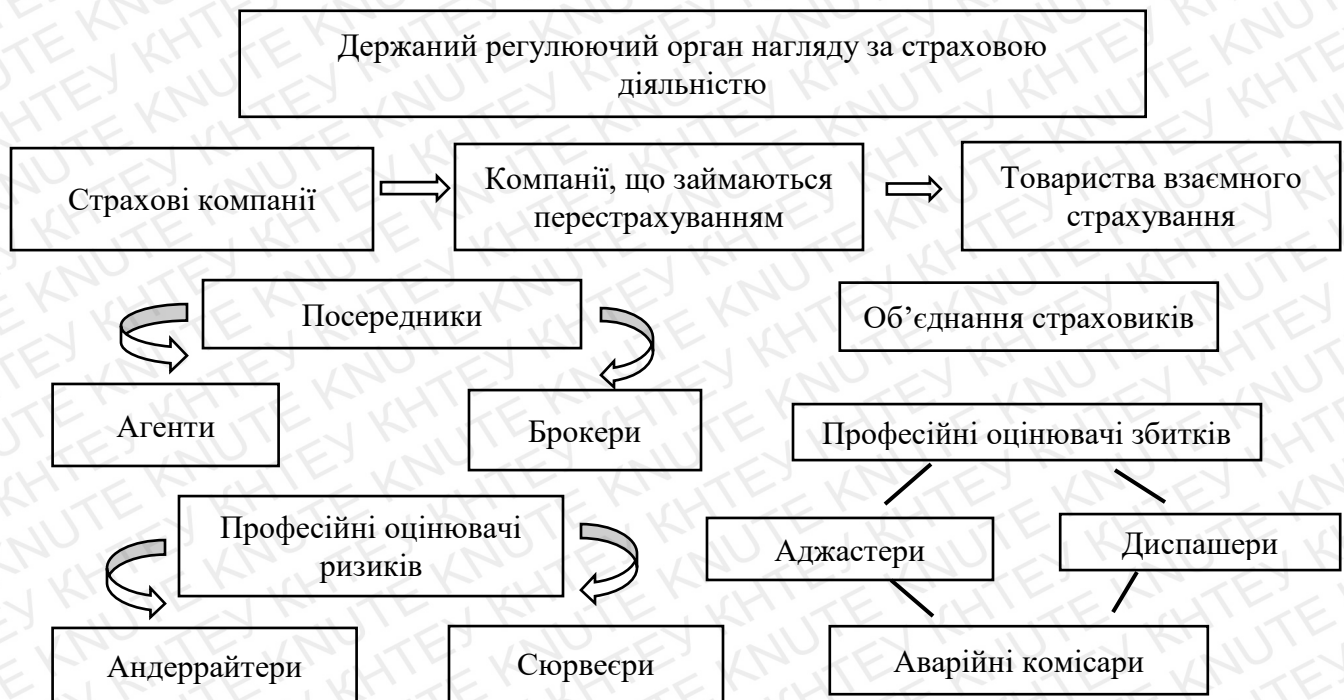


Рис. 1.1 Структура страхового ринку

\*Примітка: складено автором за джерелами [25]

Нестрахові посередники виконують забезпечувальну роль і є невід'ємною складовою процесу реалізації страхових послуг.

Сьогодні страховики особливу увагу приділяють організації й удосконаленню системи продажів страхових продуктів через страхових посередників. Відповідно до ст. 15 Закону України „Про страхування” посередницька діяльність у страхуванні може здійснюватися страховими або перестраховими брокерами та страховими агентами [19]. Страхова індустрія використовує різні типи посередників та їх комбінації. Посередницькі функції можуть виконувати: персонал страхових компаній, агенти, брокери, банки, туристичні агентства, відділення зв'язку, агентства нерухомості, автосалони тощо [22].



Традиційно, страхові посередники класифікуються на страхових агентів та страхових брокерів. Відмінність між ними полягає в особливостях їх функціонування на страховому ринку.

1) Страховий брокер – юридична або фізична особа, економічно незалежний учасник страхового ринку, самостійний суб'єкт підприємницької діяльності, який має дозвіл уповноваженого органу виступати посередником між страхувальником і страховиком та здійснює за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні;

2) Страховий агент – це фізичні або юридичні особи, які діють від імені страховика, виконують за дорученням частину його страхової діяльності, зокрема: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, які пов'язані з виплатами страхових сум і страхового відшкодування, і за це отримують визначену в договорі зі страховиком, комісійну винагороду (Додаток А).

Страховий брокер - це єдине вікно для клієнта, що виконує функцію «фільтра» всіх подій, пов'язаних з питаннями страхування. Потрібно застрахувати - до брокера, потрібно узгодити умови з банком - до брокера, потрібно внести зміни до договору - до брокера. І, нарешті, потрібно отримати страхове відшкодування - теж до брокера. Масштаби економії часу для клієнта очевидні [18].

Окрім цього, страховий брокер має ефективнішу переговорну силу за будь-якого клієнта, який робить усе це самостійно. Це пов'язано не тільки з тим, що страховий брокер має більш кваліфікованих профільних юристів, але й з тим, що це робота, яку він виконує щодня, тому перебуває в курсі всіх змін у законодавстві, конкретних правил страхових компаній, принципів роботи кожної із страхових компаній тощо.



«Нормальний» страховий брокер, який обслуговує хоча б сотню Клієнтів - може врегулювати практично будь-який компромісний збиток.

Виходячи з вище викладеного можна зробити висновок, що між брокерами та агентами є певна сукупність подібних ознак, до яких можна віднести такі:

- взаємодія з клієнтами страхових компаній, продаж страхових продуктів;
- врегулювання збитків у разі настання страхових випадків;
- надання всебічної інформації клієнтам страховиків щодо страхових полісів тощо.

При цьому відмінність між цими посередниками, насамперед, полягає у площині реалізації їх діяльності (табл. 1.1).

*Таблиця 1.1*

**Відмінності страхового брокера від страхового агента та страхової компанії**

<b>Страхова компанія</b>	<b>Страховий агент</b>	<b>Страховий брокер</b>
Пропонує лише свої послуги	Мета агента – продати страховий поліс своєї страхової компанії	Мета брокера – запропонувати Вам запропонувати страховий поліс і представляти Ваші інтереси протягом терміну його дії.
За умови страхового випадку може перетворитися з партнера в опонента	Апелює інформацію, що вигідна його страхові компанії	Надає Вам об'єктивну інформацію про страхові компанії
Пропонує страхування за стандартними схемами	Гарантує висновок договору тільки зі своєю компанією	Гарантує Вам укладання угоди з надійною страховою компанією
Пропонує страхові послуги за стійкими розцінками	Не пропонує скорочення витрат клієнта при оплаті страхових внесків	Скорочує Ваші витрати при оплаті страхових внесків

\*Примітка: складено автором за джерелами [27]

Якщо страховий агент завжди зацікавлений у представленні інтересів страхової компанії, з якою у нього підписана угода, оскільки це забезпечує йому певний розмір доходу, то страховий брокер більше зацікавлений у продажу клієнтам страхових полісів стабільної та надійної страхової компанії, оскільки це забезпечує, першочергово, репутацію самому брокеру, якому платять винагороду сам страхувальник (Додаток Б).

Брокерами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, у вигляді брокерської контори з найманим персоналом. Великі корпорації можуть мати свого, так званого, «кептивного брокера».

У страховій літературі науковці по-різному описують діяльність страхових брокерів, у більшості випадків їх дії зводяться до роз'яснення процедури роботи брокера на ринку (Додаток В).

Враховуючи види діяльності страхового брокера, можна виділити їх основну роль у посередництві на страховому ринку, яка, на нашу думку, складається з наступних частин (рис. 1.2):

1. Основним і головним обов'язком брокера — представляти інтереси свого клієнта;
2. Консультувати, інформувати клієнта щодо кількості та якості страхових послуг, що ним пропонуються;
3. Проводити переговори від імені свого клієнта на користь свого клієнта;
4. Забезпечувати повний цикл — від розміщення ризиків до регулювання збитків при їх виникненні;
5. Розподіляти ризик та надавати гарантії щодо страхового захисту, який він повинен забезпечувати та відповідати найвищим стандартам;
6. Створювати стійку схему заохочування клієнтів [25].

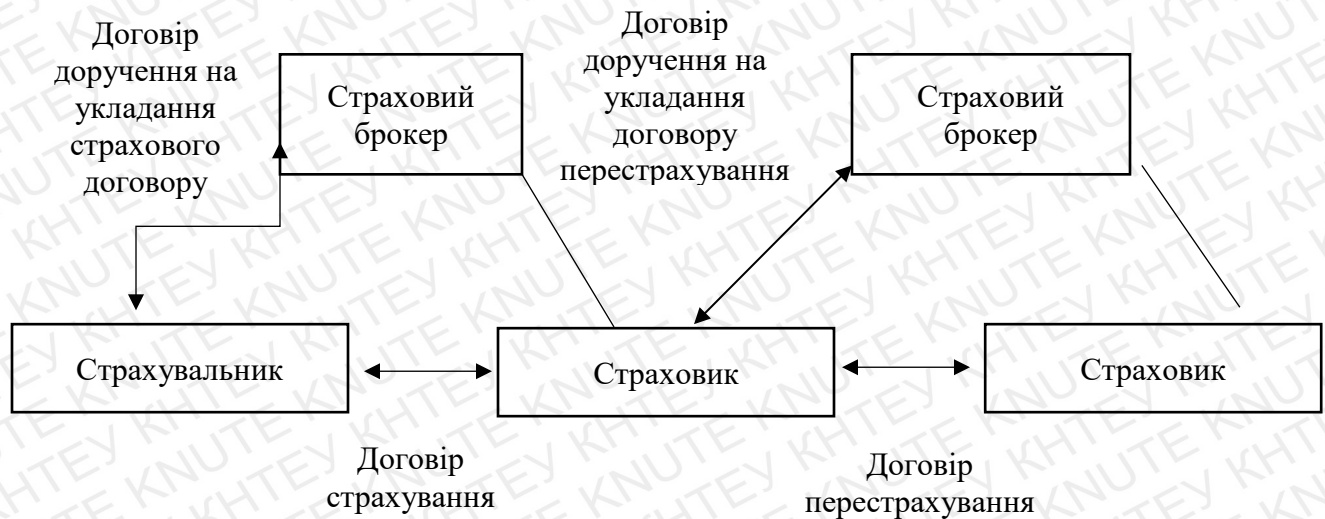


Рис. 1.2 Відносини між страховим брокером, страхувальником і страховиком

\*Примітка: складено автором за джерелами [15]

В даний час поява на ринку послуг страхового брокера вимагає від страховиків підвищення якості послуг на новий рівень, а страхувальникам дозволяє зробити правильний і обґрунтований вибір.

Нажаль, така ситуація більш притаманна для країн ЄС, в Україні не зважаючи на багатолітню історію функціонування брокерів, дані послуги надзвичайно складні для реалізації та користуються доволі обмеженим попитом. Це пов'язано з тим, що страховий брокер надає такі послуги як консультування; експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням договорів страхування, врегулювання питання про збитки у разі настання страхового випадку в частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат і страхових відшкодувань за договором зі страхувальником [26].

Нелогічною є фактично відмова від цих дійсно корисних для споживача послуг, але вона обумовлюється, на нашу думку:

- самовпевненістю клієнта, чи його менеджменту;



- недовірою до фаховості страхового брокера;
- необхідності доволі високо вартісної оплати даних високоінтелектуальних послуг;
- недовірою до об'єктивності страхового брокера

Згідно з чинним українським законодавством, право на провадження посередницької діяльності у страхуванні (перестраховуванні) мають страхові та/або перестрахові брокери які зареєструвалися у Державному реєстрі страхових та перестрахових брокерів, який ведеться Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Після того як інформація буде внесена до Реєстру за розпорядженням Нацкомфінпослуг – страховому (перестраховому) брокеру видається сертифікат. Для отримання сертифікату брокер має скласти тест з пройденої програми [21].

Сертифікат підтверджує право страхового (перестрахового) брокера надавати такі послуги:

- консультування;
- експертно-інформаційні послуги;
- робота, пов'язана з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховування);
- урегулювання питання про збитки у разі настання страхового випадку в частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за договором із страхувальником (перестраховувальником);
- інші посередницькі послуги у страхуванні (перестраховуванні) за переліком, що встановлюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

В законодавстві міститься перелік вимог до порядку провадження брокерської діяльності:

- 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 [18].

Під час провадження страхової посередницької діяльності страховий брокер зобов'язаний:

- забезпечити укладення договору страхування на найбільш вигідних для страхувальника умовах відповідно до брокерської угоди із страховиком, який має стійке фінансове становище;

- володіти інформацією, необхідною для укладення договору страхування на умовах страхувальника, в тому числі про наявність у страховика ліцензії на здійснення відповідного виду страхування, розміри страхових тарифів та умови страхування, які пропонуються страховиком, рівень його платоспроможності, а також надавати цю інформацію страхувальнику на його прохання [18].

До діяльності страхових брокерів застосовуються такі обмеження:

- страховий брокер не може провадити інші види діяльності, в тому числі посередницької, крім посередницької діяльності на страховому ринку;

- страховий брокер може укласти договори страхування з одним страховиком на суму страхових платежів, що не перевищує 35 відсотків загальної суми страхових платежів за всіма договорами страхування, укладеними цим брокером протягом року;

- з метою забезпечення ліквідності операцій страхового брокера - юридичної особи розмір отримуваних ним страхових платежів протягом кожного кварталу не повинен перевищувати розмір сплаченого статутного фонду страхового брокера;

- страховий брокер має право отримувати страхові платежі, якщо він забезпечує набрання чинності договору страхування не пізніше одного дня після отримання ним страхових платежів. В іншому разі страховий брокер не має право отримувати страхові платежі і їх перерахування (внесення) має здійснюватися безпосередньо страховику [18].

Розмір платежів, отримуваних страховим брокером - фізичною особою протягом кожного кварталу, не повинен перевищувати 625 мінімальних заробітних плат.

На жаль, в Україні, де найбільша частина населення страхується за необхідністю (в основному при оформленні кредитів або страхуванні авто), інститут брокерства поки що не прижився. Великих страхових брокерів України можна перелічити на пальцях і всі вони в основному працюють з корпоративними клієнтами. Звичайним громадянам більшість посередників пропонує тільки страховки автомобіля та нерухомості й зовсім рідко — медичне страхування та життя.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

#### 2.1 Оцінка масштабів брокерської діяльності на страховому ринку України

Фігура страхового брокера для вітчизняного страхового ринку – явище відносно нове. Уперше страхові брокери на страховому ринку України як посередники у сфері страхування з'явилися на початку 90-х років, це були колишні працівники страхових компаній середньої й вищої ланок, які працювали в інтересах страхових компаній, забезпечуючи їм перестрахування як на українському, так і на зарубіжних ринках. Згодом брокери почали приділяти більше уваги захисту інтересів страхувальника. На підтвердження цього у вересні 1997 року була створена Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ), що розпочала свою організаційну роботу зі створення ринку страхових посередницьких послуг, яка отримала визнання і в Україні, і за кордоном (Додаток Г) [15].

Враховуючи важливе значення страхового посередництва для належного функціонування страхового ринку, Рада міністрів ЄС у 2002 р. затвердила Директиву «Про посередництво у страхуванні», що суттєво вплинуло на покращення системи регулювання діяльності страхових брокерів і агентів. Регуляторні норми Директиви спрямовані на усунення бар'єрів для здійснення страхового посередництва в межах ЄС та на покращення захисту прав споживачів та гарантування однакового підходу до регулювання діяльності фізичних і юридичних осіб, які розповсюджують страхові послуги [6].

Тому у країнах ЄС законодавство, що регулює діяльність страхових посередників, передбачає порядок їх реєстрації, вимоги до рівня професійної підготовки та надання інформації, а також необхідність фінансових гарантій

покриття відповідальності, що виникає при посередницькій діяльності. Реєстрація дозволяє контрольно-ревізійним службам і клієнтам перевіряти ділові зв'язки посередників і визначати наскільки посередник відповідає встановленим критеріям. Сам факт реєстрації посередника свідчить про наявність попереднього етапу отримання дозволу та попередню перевірку його кваліфікації [1].

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. Про це свідчить те, що за своїми кількісними характеристиками національний ринок страхових посередників кардинально відрізняється від переважної більшості західних країн.

Так, за підрахунками, вітчизняні брокери обслуговують незначну частку вітчизняного страхового ринку, тоді як у США і Канаді – 95 %, в Італії – 92 %, Німеччині – 87 %. На страхових ринках зарубіжних країн кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній – в європейських країнах пропорція становить 10–18:1, у США – 230:1, у Канаді – 80:1 [23].

В Україні спостерігається абсолютно протилежна ситуація – 60 страхових брокери обслуговують 249 страхових компаній, тобто 1 брокер на 4 страхових компаній, при цьому їх регіональне розміщення дуже нерівномірне (табл.2.1).

Аналізуючи динаміку розвитку страхового ринку України за 2014-2019 роки, бачимо що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. У 2015 році загальна кількість страховиків становила 361, що на 21 страхових компаній менше, або на 5,5% ніж у 2014 році, але на 51 страхових компаній більше, на 14 %, ніж у 2016 році.

**Кількість страхових брокерів України у розрізі міст у 2019 р.**

<b>Місто</b>	<b>Кількість</b>
Вінниця	1
Дніпро	2
Запоріжжя	1
Івано-Франківськ	1
Київ	19
Львів	3
Одеса	1
Тернопіль	1
Харків	2

\*Примітка: складено автором за джерелами [19]

Показник кількості страхових компаній у 2017 році становить 294, що на 13 страхових компаній більше, або на 4,5%, ніж у 2018 році та на 45 страхових компаній, або на 15%, більше ніж у 2019 році. Станом на 30 червня 2019 року кількість страхових компаній порівнюючи з 2014 роком зменшилися на 133, або на 35%. Основними причинами зменшення кількості страхових компаній є їх недостатня капіталізація, низька якість активів, девальвація національної валюти, нестабільна внутрішня політична та економічна ситуація в країні (табл. 2.2).

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.



**Динаміка кількості страхових брокерів та страхових компаній в Україні  
протягом 2014-2019 рр. (станом на 31.12)\***

Рік	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів	Співвідношення між кількістю страхових компаній та кількістю страхових брокерів
2014	382	61	6:1
2015	361	57	6:1
2016	310	60	5:1
2017	294	58	5:1
2018	281	56	5:1
2019**	249	60	4:1

\*Примітка: складено автором за [13]

\*\* Дані за 2019 рік станом на 30.06

Макроекономічна нестабільність у країні теж суттєво вплинула на динаміку показників діяльності страхових посередників (рис. 2.1).

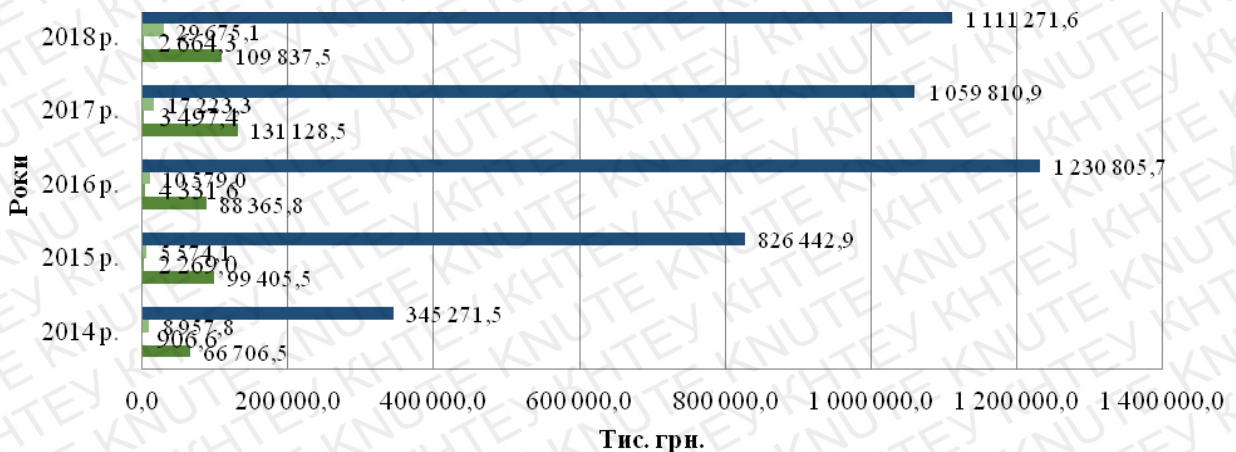


Рис.2.1 Динаміка страхових та перестрахових платежів, отриманих страховиками та перестраховиками за договорами страхування та перестраховання, укладеними брокерами України протягом 2014-2018 рр.\*

\* Складено автором за [19]

Досліджуючи діяльність брокерів, доцільно проаналізувати укладання ними договорів страхування на внутрішньому та міжнародних ринках (табл. 2.3, Додаток Д, Е).

Таблиця 2.3

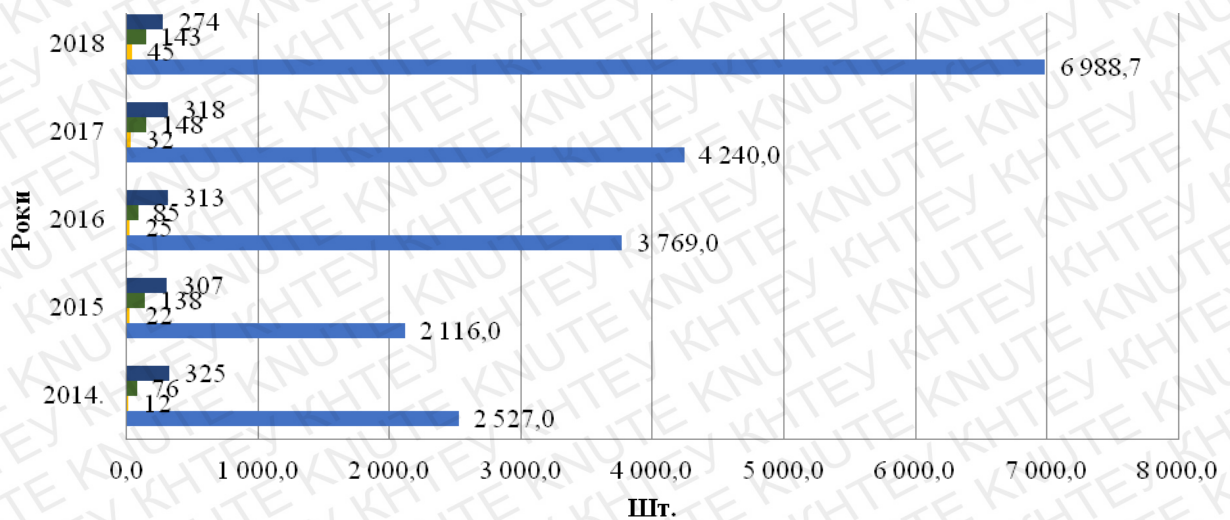
**Основні показники діяльності страхових брокерів на страховому ринку України протягом 2017 – 2019 рр. (станом на 01.01)**

Показники	Роки			Динаміка показників %	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	116 370,1	84 044,2	106 450,9	72,22	126,66
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників	6 718,2	20 138,1	14 190,0	299,75	70,46
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників	3 279,0	5 363,0	18 936,8	163,55	353,10

\*Примітка: складено автором за джерелами [13]

Не зважаючи на негативні тенденції, які спостерігаються на вітчизняному страховому ринку, кількість договорів страхування, укладених за посередництвом страхових брокерів, зростає (рис. 2.2).





- Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестраховальників
- Кількість договорів перестраховання, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестраховальників
- Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страховальників
- Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страховальників

Рис. 2.2 Динаміка кількості договорів страхування та перестраховання, укладених брокером із страховиками та перестраховиками України за договорами добровільного страхування протягом 2014-2018 рр., шт.

\* Складено автором за [19]

Це свідчить про те, що навіть у складних умовах діяльності страхових посередників, які пов'язані з недосконалістю законодавчої бази, неврегульованістю питання брокерської винагороди та недовірою клієнтів до страхування, посередницькі послуги затребувані. Тому існує необхідність поступової трансформації інституту брокерів у цивілізовану складову страхового ринку, яка забезпечить його подальший розвиток (рис. 2.3).

Проведений аналіз вказує на те, що інститут страхового брокерства в нашій країні знаходиться на початку свого розвитку.





Рис.2.3 Динаміка сум винагород за надання посередницьких послуг за договорами страхування та перестраховання, укладеними брокерами України протягом 2014-2018 рр., тис. грн.

\* Складено автором за [19]

Аналіз структури договорів страхування, укладених за участю страхових брокерів за формами страхування вказує на те, що питома вага обов'язкового страхування зростає з 14 % у 2014 р. до 50 % у 2019 рр. (Табл.2.4)

Аналіз структури договорів добровільного страхування, укладених за участю страхових брокерів за формами страхування (табл. 3) показує наступне: лідером серед добровільного страхування є майнове, але у динаміці його питома вага знизилась з 45 % у 2014 р. до 34 % у 2019 р., одна з причин такої тенденції зменшення кількості кредитів банків і відповідно потреби у страхуванні заставного майна; у 2,5 рази зменшилась частка страхування відповідальності з майже 38 % у 2014 р. до 15 % у 2018 р., а якщо порівняти з даними на 30.06.19 ситуація ще гірше (зменшення більше ніж у 6 разів), одним з чинників такої

тенденції є зменшення ділової активності, адже такий вид страхування є поширеним під час підписання зобов'язань і договорів. Основна причина – це непопулярність такого виду страхування в Україні (табл.2.5).

Таблиця 2.4

**Кількість і структура договорів страхування, укладених за участю страхових брокерів в Україні у розрізі форм страхування протягом 2014 – 2019 рр. (станом на 01.01)**

Показники	Одиниця виміру	Роки					
		2014	2015	2016	2017	2018	30.06.19
Добровільне страхування	од.	19504	14303	7665	5636	3949	3631
	%	86,0	65,1	64,3	58,2	47,4	49,7
Обов'язкове страхування	од.	3188	7684	4257	4048	4379	3676
	%	14,0	34,9	35,7	41,8	52,6	50,3
Разом	од.	22692	21987	11922	9684	8328	7307
	%	100	100	100	100	100	100

\*Примітка: складено автором за джерелами [13]

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки: українське законодавство у сфері страхового брокерства можна порівняти з європейським за наступними положеннями: передбачені професійні вимоги до брокерів; діє, веде Реєстр страхових брокерів і має певні повноваження компетентний орган (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг); передбачені санкції до брокерів; передбачені вимоги до розкриття інформації і порядку укладання договорів [ 5].

До основних недоліків можна віднести відсутність зобов'язань страхового брокера перед своїми контрагентами щодо надання відповідної інформації та грошового забезпечення брокерської діяльності шляхом страхування професійної відповідальності; інститут страхового брокерства в нашій країні знаходиться на початку свого розвитку, це пов'язано з низкою причин (кризові явища в економіці країни, низька культура добровільного страхування, недовіра страхувальників до вітчизняного страхового ринку та страхових брокерів взагалі, екстенсивний розвиток страхових компаній, недостатня професійна

компетентність страхових брокерів), але як вказує світовий досвід кризові явища сприяють очищенню страхового ринку і відповідному формуванню основ майбутньої роботи для всіх учасників цього ринку.

Таблиця 2.5

**Кількість і структура договорів добровільного страхування,  
укладених за участю страхових брокерів в Україні за видами страхування  
протягом 2014 – 2019 рр. (станом на 01.01)**

Рік	Одиниця виміру	Види страхування				
		життя	особисте	майнове	відповідальності	разом
2014	од.	0	3259	8849	7398	19505
	%	0,0	16,71	45,37	37,93	100,00
2015	од.	2	2845	6082	5374	14303
	%	0,01	19,89	42,52	37,57	100,00
2016	од.	1	2357	3337	1970	7665
	%	0,01	30,75	43,54	25,70	100,00
2017	од.	1	1611	2113	1911	5636
	%	0,02	28,58	37,49	33,91	100,00
2018	од.	1	1682	1684	582	3949
	%	0,03	42,59	42,64	14,74	100,00
30.06.19	од.	2	2200	1221	208	3631
	%	0,06	60,59	33,63	5,73	100,00

\*Примітка: складено автором за джерелами [13]

Такі тенденції на цьому сегменті ринку страхування свідчать про постійне зростання попиту на якісний та надійний страховий захист за кордоном у провідних страховиків-нерезидентів. Це підтверджують постійні виплати з боку страховиків нерезидентів і коливання рівня виплат [1].

З розвитком і поглибленням відносин на страховому ринку України роль страхових посередників зростатиме, що піде на користь як страхувальникам, так і страховикам. Водночас повинно забезпечуватись постійне поліпшення якості страхових продуктів унаслідок налагодження тісних відносин страхових посередників і страхувальників. Наявність значної кількості страхових посередників сприятиме активізації українського страхового ринку наблизить його до єдиного світового ринку страхування.



## **2.2 Дослідження діяльності брокерської компанії ДП «Сінком Груп» (Україна) на страховому ринку України**

«Сінко Груп» - це страховий брокер, який виступає в якості посередника в страхових операціях і керуючий ризиками більше 15 років. Основне завдання - організація надійної і економічно ефективного страхового захисту для клієнтів, а також сприяння їм при вирішенні будь-яких проблем, пов'язаних зі страхуванням.

«Сінком Груп» діє на ринку з 1992 р. Працюючи за всіма основними напрямками страхування, ми спеціалізуєтесь на організації страхування і перестраховування найбільш великих і складних ризиків корпоративних клієнтів.

Дочірнє підприємство (ДП) «СІНКО Груп (Україна)» має свідоцтво Національної комісії, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг, на надання послуг страхового брокера № 85 від 25.04.2003 року. (Додаток Є).

Послуги ДП «СІНКО Груп (Україна)» включають в себе наступні напрямки:

- моніторинг ситуації на страховому ринку;
- ризик-менеджмент;
- пошук оптимальних варіантів страхування;
- допомога у виборі страхової компанії;
- розробка комплексних страхових програм;
- представництво клієнта при укладанні страхових договорів;
- сприяння клієнтові при врегулюванні збитків;
- організація облігаторного і факультативного перестраховування;
- розміщення нестандартних ризиків у перестраховування;
- консалтинг в сфері страхування [18].

Страхування автотранспорту є одним з напрямків спеціалізації «Сінко Груп». Компанія пропонує повний пакет послуг автострахування –автомашин від викрадення чи пошкодження під час ДТП, відповідальності перед третіми особами, від нещасних випадків для водіїв і пасажирів. «Сінко Груп» має

укладені договори про співпрацю з провідними компаніями, які спеціалізуються в автострахованні, що дозволяє в кожному випадку пропонувати клієнтам оптимальний варіант страхування, що поєднує стовідсоткову надійність і відмінний сервіс з помірною ціною (рис. 2.4).

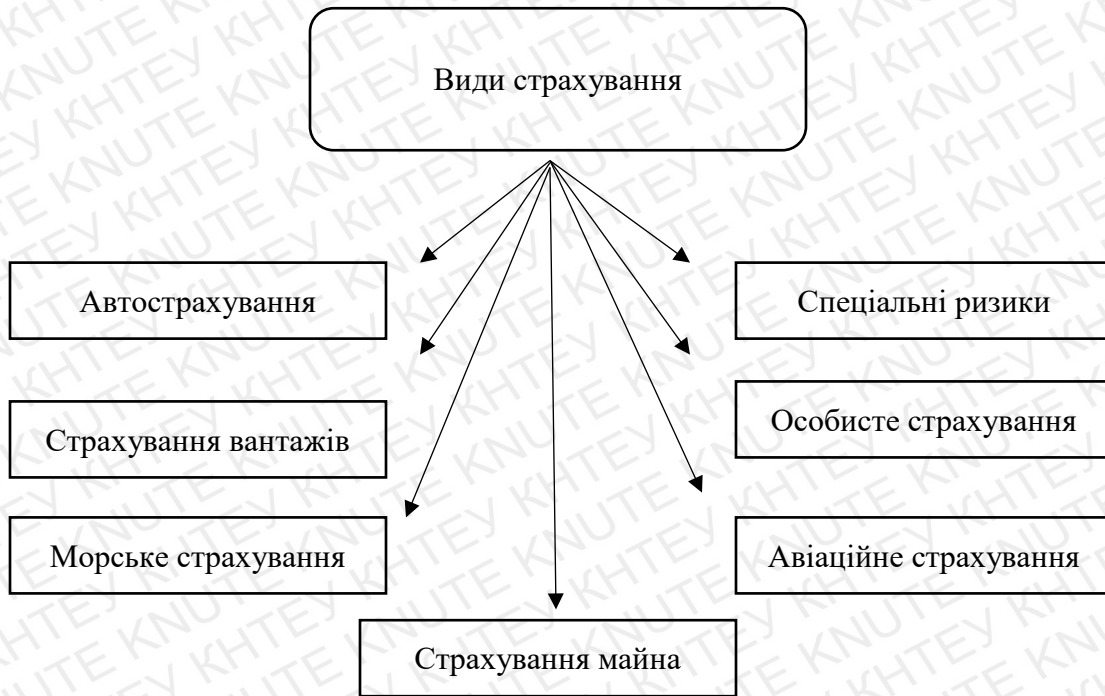


Рис.2.4 Види страхування ДП «Сінком Груп» (Україна) \*

\* Складено автором за [18]

«Сінко Груп» забезпечує підтримку протягом усього терміну дії договору і відстоює інтереси клієнтів при врегулюванні претензій, які особливо численні в цьому виді страхування [18].

«Сінко Груп» має багатий досвід в організації страхування парків автомобілів за єдиними полісами-цей шлях організації страхування дає численні переваги підприємствам, що експлуатують велику кількість автотранспортних засобів.

Компанія здійснює страхування вантажів починаючи від товарів, які щодня розвозять автомобілями по торгових точках, до міжконтинентальних перевезень обладнання для нафтодобувачів. «Сінко Груп» забезпечує страхування будь-яких

вантажів, що перевозяться будь-яким видом транспорту в будь-якій точці земної кулі.

«Сінко Груп» пропонує мінімальні ціни і гнучкі умови страхування: досягається це, перш за все, за рахунок можливості звернення до різних страхових ринків. Страхування вантажів – це той вид діяльності, яким займається велика кількість страхових організацій, кожна з яких пропонує свої умови. В компанії є досвід і знання, що дають можливість добре орієнтуватися на цьому ринку і укласти угоди на найбільш вигідних умовах [18].

Спеціальні ризики. Жодна, навіть найбільша страхова компанія не може ефективно забезпечити роботу зі страхування всіх можливих видів ризиків. Для роботи з деякими, досить вузько спеціалізованим, напрямками у неї не може бути необхідних ресурсів, фахівців, нарешті ліцензій від державних органів. У той же час можливості страхового ринку в цілому практично безмежні. У тому, щоб забезпечити клієнту доступ до можливостей ринку в цілому і полягає робота брокера. «Сінко Груп» має багатий досвід роботи в спеціалізованих областях страхування, а також досвідом організації «нестандартних» схем страхування:

- комплексні програми банківського страхування
- будівельно монтажні ризики;
- страхування цивільної відповідальності при монтажних роботах;
- енергетичні ризики (нафто-і газовидобування, транспортування, переробка);
- страхування відповідальності за якість продукції, що випускається;
- військові ризики;
- страхування перевезень і зберігання готівки і цінностей;
- страхування відповідальності за орендними (лізинговими) платежах.

Особисте страхування. Ставлячи своїм завданням максимально повне забезпечення потреб корпоративних клієнтів, пропонується великий вибір комплексних програм особистого страхування:



- страхування від нещасних випадків для працівників будь-яких професій на самих різних умовах, наприклад: страхування на час відряджень; страхування, що діє в робочі години; страхування на 24 години на добу;
- програми медичного страхування;
- покриття медичних та інших екстрених витрат при поїздках, як по країні так і за кордоном;
- програми накопичувального та пенсійного страхування.

«Сінко Груп» спеціалізується в обслуговуванні корпоративних клієнтів, тому не займається продажем готових страхових продуктів, а створює схеми страхування, які найкращим чином відповідали б специфіці діяльності клієнта і його працівників. Серед контрактів, укладених «Сінко Груп», є договори на страхування водіїв, льотчиків комерційних представників, банківських службовців, пасажирів авіакомпаній і багато інших.

Майнове страхування - це один з найширших класів страхування взагалі. «Сінко Груп» надає своїм клієнтам послуги з організації страхування самих різних об'єктів:

- будівель і споруд будь-якого призначення;
- офісних та інших приміщень, що перебувають у власності або в оренді, включаючи власність обробки;
- корпоративного та особистого майна;
- основних фондів підприємств;
- виробничого обладнання, машин і механізмів;
- складських приміщень і товарів на складі;
- готівки та інших цінностей;
- збитків, пов'язаних з перервою у виробництві, викликаному пожежею, стихійним лихом, аварій.

Авіаційне страхування вимагає особливих спеціальних знань. У складі «Сінко Груп» є фахівці, що мають багатий досвід роботи на ринку авіаційного страхування в країні і за кордоном. Готові забезпечити страхове покриття в будь-

яких межах по КАСКО повітряних суден, відповідальності авіаперевізника, страхування авіавантажів, страхування від нещасних випадків, пов'язаних з авіаперевезеннями, і т.д. Кваліфікація персоналу і налагоджені зв'язки з лідерами авіаційного страхового ринку роблять ДП «Сінко Груп» (Україна) єдиною українською брокерською фірмою, що забезпечує повний спектр послуг в авіації [18].

Послуги Сінко Груп включають в себе наступні напрямки:

- моніторинг ситуації на страховому ринку;
- ризик-менеджмент;
- пошук оптимальних варіантів страхування;
- допомога у виборі страхової компанії;
- розробка комплексних страхових програм;
- представництво клієнта при укладанні страхових договорів;
- сприяння клієнтові при врегулюванні збитків;
- організація облігаторного і факультативного перестраховання;
- розміщення нестандартних ризиків у перестраховання<sup>4</sup>
- консалтинг в сфері страхування.

## **РОЗДІЛ 3**

### **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

#### **3.1 Зарубіжний досвід брокерської діяльності на страховому ринку та оцінювання можливостей його використання в Україні**

Вивчення тенденцій розвитку та особливостей страхового посередництва в розвинених країнах набуває особливої актуальності, оскільки діяльність страхових посередників відіграє важливу роль у розвитку страхового ринку, а також є одним із найбільш ефективних інструментів у просуванні та реалізації страхових послуг.

Через важливе значення страхового посередництва для належного функціонування страхового ринку 9 грудня 2002 року Рада міністрів Європейського Союзу суттєво покращила систему регулювання страхових брокерів та агентів, затвердивши Директиву № 2002/92/ ЄС «Про страхових посередників» [4]. У Директиві містилися загальні реєстраційні вимоги до усіх посередників на ринку, кваліфікаційні вимоги, котрі страхові посередники зобов'язані виконати до подання заяви на реєстрацію, а також особливі вимоги щодо надання інформації страховими посередниками їх клієнтам.

Проте, 2 лютого 2016 року була опублікована нова Директива ЄС про страхове посередництво, яка була офіційно підписана 20 січня 2016 року президентами Ради і Європейського парламенту. Дана Директива внесла ряд поправок до Директиви 2002/92/ЄС Європейського парламенту та Європейської ради [31].

У багатьох країнах (зокрема, у всіх країнах ЄС) законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими посередниками мінімально необхідної, спеціальної підготовки. Однак зміст цих вимог різний. Наприклад, мінімальні терміни професійного навчання в різних країнах складають від двох тижнів до декількох місяців. На органи страхового нагляду (спільно з громадськими і саморегульованими організаціями страховиків і посередників) покладаються



функції контролю за професійною підготовкою і підвищенням кваліфікації посередників. Затверджуються програми учбових курсів, кваліфікаційні вимоги, порядок проведення іспитів тощо. Найсуворіше контролюється професійний рівень брокерів – фізичних осіб і керівників брокерських організацій, найменші вимоги – до агентів, що працюють за сумісництвом.

У різних країнах світу співвідношення між кількістю агентів та брокерів, що провадять свою діяльність на страховому ринку, значно різняться. На це впливає, як історично розвивався страховий ринок, особливості законодавчої системи, національні традиції та інші фактори у країні.

Важливим показником розвитку страхового посередництва є співвідношення кількості страхових компаній та кількості страхових брокерів на національному страховому ринку. Міжнародна практика діяльності прямих страхових посередників, зокрема страхових брокерів, свідчить про перевищення кількості страхових брокерів над кількістю страхових компаній (табл. 3.1).

*Таблиця 3.1*

### **Співвідношення кількості страхових компаній та кількості страхових брокерів у різних країнах**

Країна	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів
Великобританія	822	5000
Німеччина	549	4683
Франція	373	22521
Італія	218	376
Нідерланди	171	5191
Бельгія	146	7864
Україна	249	60

\*Примітка: складено автором за джерелами [10,13]

Для більшої частини розвинених ринків характерним є той факт, що кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній - пропорція часто складає 1:10 або навіть більше. В Україні ж спостерігається абсолютно протилежна ситуація - на 249 страхових компаній доводиться 60 страхових брокерів. Міжнародний досвід свідчить, що, зазвичай, страхові поліси розповсюджують не страхові компанії, а страхові посередники. Саме вони

складають найбільший канал збуту страхових полісів у більшості країн Європейського Союзу, на який припадає 70-90% усіх страхових премій, зібраних страховиками. Натомість Україна значно відстає від країн ЄС щодо рівня залучення страхових посередників до розповсюдження страхових полісів. В Україні на страхових брокерів припадає 5% від загальних страхових премій, одержаних страховиками [10].

Серед країн ЄС варто виокремити Великобританію, Францію та Німеччину – їх ринки характеризуються розвинутою мережею страхових посередників, розумним державним регулюванням із чіткою законодавчою регламентацією.

Один з найбільш успішних ринків страхового брокерства склався у Великобританії. Історично це склалося ще на початку формування сучасної страхової системи: з морського страхування інститут страхового брокера перейшов в інші галузі, і на сьогоднішній день в більшості видів страхування майна і відповідальності юридичних осіб через брокерів проходить переважаючий канал збуту.

Британські брокери в обов'язковому порядку проходять реєстрацію і отримують ліцензії, поновлювані щорічно. Тут діє Реєстраційна рада страхових брокерів, створена в 1977 р. Їй держава делегувала функції реєстрації і ведення реєстру брокерів. Крім нього в регулюванні брокерської діяльності бере участь низка саморегульованих і громадських організацій, які займаються розробкою стандартів і норм професійної брокерської діяльності, беруть участь в навчанні і перевірці кваліфікації страхових посередників і т. п.

У Великобританії з метою захисту прав страхувальників діють правила, 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, що укладали з ним угоди. Крім того, у складі реєстраційної ради діють комітет з розслідувань і дисциплінарний комітет, в завдання яких відносяться виявлення фактів порушень з боку брокерів прав своїх клієнтів і застосування до

брокерів санкцій аж до заборони здійснювати посередницькі операції і виключення з реєстру [12,с. 42–47.].

У цій країні діє, мабуть, найбільш солідна у всьому світі організація брокерів - Асоціація страхових брокерів Ллойдс (LIBA). Хоча Ллойдс не рахується регулятором галузі, організація досить жорстко контролює ступінь професійної придатності англійських брокерів - через комітет страхових брокерів Ллойдс і рада Ллойдс з регулювання. Однак інші відповідні організації контролюють ринок страхового брокерства в значно меншій мірі.

У законодавстві Великобританії немає положення про те, що страхування може розміщуватися тільки через зареєстрованого або ллойдсовського брокера. Можна використовувати і агента, і брокера і звертатися безпосередньо до страхової компанії. Тож не дивно, що в країні діє відразу кілька типів численних посередників:

- більше 7000 посередницьких страхових фірм, які не є брокерами за назвою, - вони самовизначаються як «радники», «консультанти» і т.п. ;
- близько 3000 зареєстрованих брокерських фірм;
- близько 200 брокерів Ллойдс.

Всі ці посередники незалежні від страхових компаній діють від імені страхувальників [33].

Отже, брокером в Великобританії може вважатися фізична або юридична особа, зареєстрована в Раді з реєстрації страхових брокерів (IBRC) або в Ллойдс.

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 та агентом, що реалізуються в рамках федерального законодавства [32].

У Франції, страхова система якої займає проміжне положення між британською і континентальною моделями, застосовуються свої методи регулювання страхових посередників. Як і в Німеччині, державна участь в їх контролі мінімальна. Переважаючим типом посередників є агенти, їх діяльність,



здійснювана в рамках законодавства, контролюється тільки самими страховиками, що залучають їх. Брокери, що укладають близько 20% всіх договорів страхування на ринку, підконтрольні не органам страхового нагляду, а саморегульованим організаціям [32].

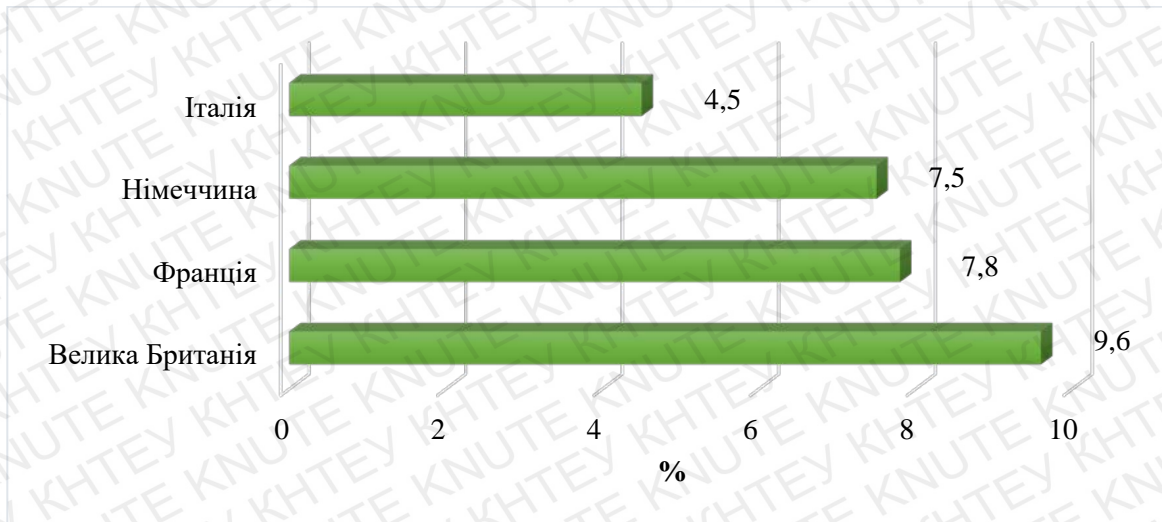


Рис. 3.1 Частка угод, укладених за участю страхових брокерів у європейських країнах у 2018 р., %

\*Примітка: складено автором за джерелами [10]

Отже, у всіх країн ЄС законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими посередниками мінімально необхідної спеціальної підготовки. Причому всюди страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесення до державного реєстру. У деяких країнах реєстрація обов'язкова і для агентів. Це є умовою успішного розвитку страхового ринку та гарантією захисту інтересів споживачів страхових послуг.

Найбільший страховий ринок як за кількісними, так і за якісними показниками мають Сполучені Штати Америки.

Американський страховий бізнес відрізняється величезним розмахом і не має собі рівних у світі. Американські страхові монополії контролюють приблизно 50% всього страхового ринку індустріально розвинених країн світу. У США

працює понад 8 тис. компаній майнового страхування і близько 2 тис. компаній зі страхування життя.

Страхування в США регулюється в кожному штаті окремо Національною асоціацією страхових комісарів, яка існує з 1871 року. Асоціація розробляє проекти законів та норм, але при цьому не має повноважень, щоб вимагати їх виконання. Держава, в свою чергу, контролює тільки платоспроможність страховиків та їх цінову політику, єдиного федерального закону про страхування в США немає. Ще одна особливість американської страхової системи - обов'язкову участь страхових брокерів. Угоди з купівлі поліса не укладаються безпосередньо, а тільки через брокера. Ринок приватного страхування замінює державну систему, тому активно підтримується владою [32].

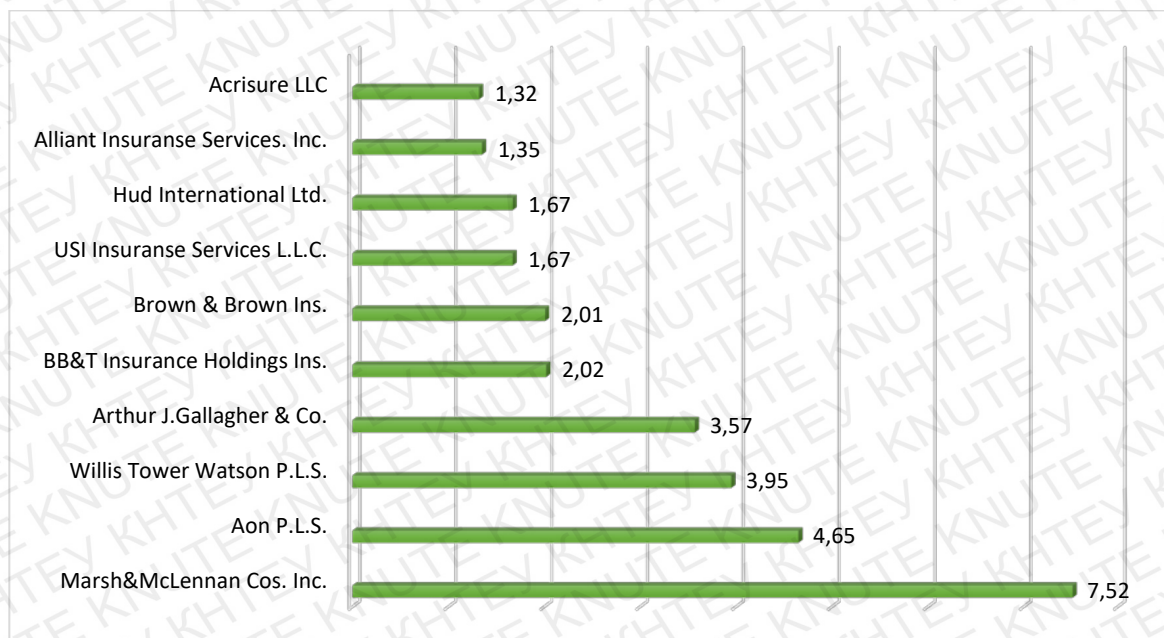


Рис.3.2 Провідні страхові брокери США 2018 р. по об'єму виручки, млрд. дол. США

\*Примітка: складено автором за джерелами [8]

Організаційно основу американських страхових компаній складають акціонерні товариства і товариства взаємного страхування. Існує інститут андеррайтерів і страхових брокерів - страхових агентів або незалежних



брокерських фірм. Так, наприклад, одне з найбільших товариств зі страхування життя - суспільство «Пруденшл» має 22 тис. страхових брокерів.

У Канаді об'єктом регулювання є в основному страхові брокери, причому регулювання фактично здійснюється на двох рівнях: федеральному і суб'єктів федерації (провінцій). Брокери зобов'язані в офіційному порядку отримати дозвіл на здійснення своєї діяльності (рис. 3.3). Як і у Великобританії, значна частина регулюючих повноважень передана асоціаціям страхових брокерів. Відповідно до федерального закону, що регулює діяльність брокерів, з 1980 року асоціації брокерів мають статус саморегулюючих організацій [32].

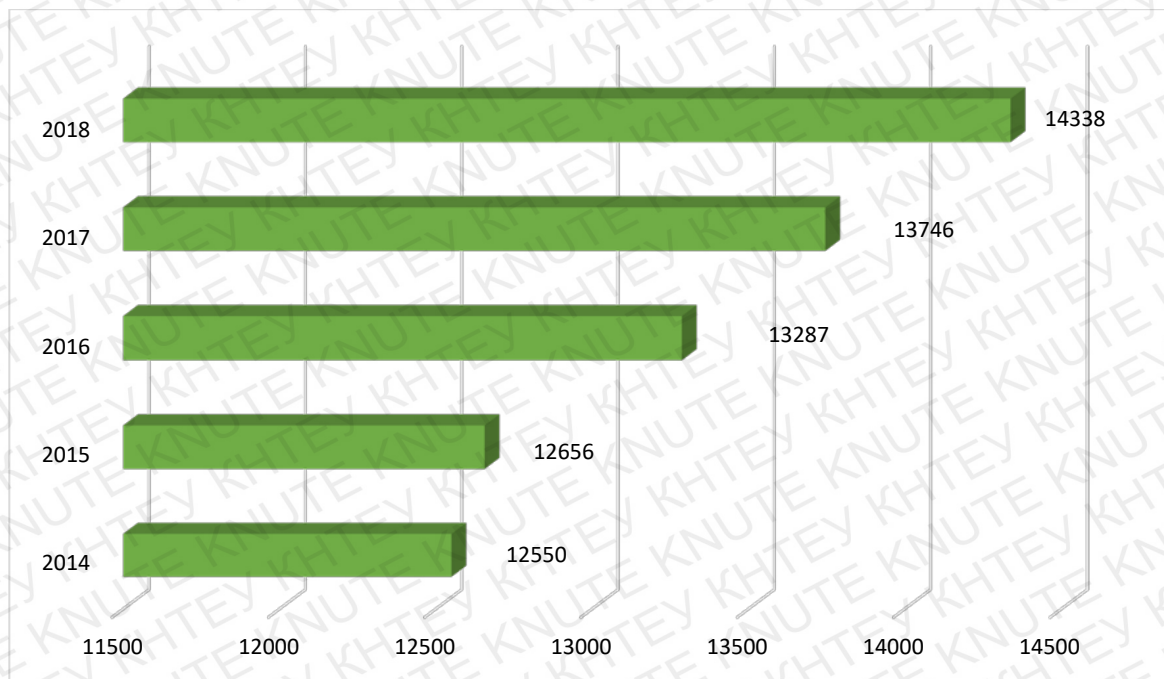


Рис. 3.3 Кількість страхових брокерів у Канаді протягом 2014-2018 рр.

\*Примітка: складено автором за джерелами [9]

Що стосується досвіду в області страхування країн ближнього зарубіжжя, слід зазначити наступне. Не дивлячись на те що всі страхові ринки формувалися фактично паралельно з українськи, за багатьма напрямками вони вийшли вперед. Наприклад, в Польщі останніми роками успішно розвивалися посередницькі структури з довгострокового страхування життя. У багатьох країнах на розвитку страхового посередництва позитивно позначилося проведення страхування



цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів. Досвід цих країн може бути вельми корисний для України.

Від 15 грудня 2017 року був прийнятий польський Закон «Про розподіл страхових сум» (Журнал законів, пункт 2486 із змінами), який набрав чинність з 1 жовтня 2018 року.

Цей Закон впроваджує Директиву Європейського Парламенту та Ради (ЄС) 2016/97 від 20 січня 2016 р., а також частково Директива 2014/65 / ЄС. щодо страхового розповсюдження (EU Journal 2006, L 26, стор. 17 із змінами, далі - Директива про УРЗ) та становить важливою реформою правил продажу особистого, майнового та перестрахового страхування та ведення бізнесу агентами, брокерами та страховими компаніями.

Страховим брокером відповідно до польського законодавства є фізична або юридична особа, яка з дозволу контролюючого органу на фінансовому ринку і входить в список брокерів здійснює брокерську діяльність, тобто дії, зазначені в ст. 4 пар. 4 Закону від 15 грудня 2017 року про страховому розподілі [35].

До реєстру страхових посередників заноситься страховий агент, агент, який пропонує додаткове страхування, страховий брокер і брокер з перестраховання. Реєстр страхових посередників складається з:

- 1) реєстр агентів;
- 2) реєстр брокерів [35].

Реєстр страхових посередників ведеться контролюючим органом у системі онлайн-реєстрації.

Реєстр брокерів є публічним в обсязі поточних даних, за винятком інформації про фізичних осіб, включаючи номер PESEL, номер паспорта, номер посвідчення особи або інший документ, що підтверджує особу, і місце проживання.

Обов'язок пройти професійну підготовку виникає з першого дня календарного року, наступного за роком, коли особа, яка здійснює діяльність брокерську діяльність в галузі страхування.

Страховий брокер і брокер по перестрахованню для брокерської діяльності в галузі страхування або перестраховання підлягають обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності, покриваючи відповідно збиток, нанесений клієнтові, особі, яка має право за договором страхування або договором страхування, страховим або перестраховальному підприємству, в тому числі збитки, заподіяну фізичними особами, за допомогою якого страховий брокер або брокер з перестраховання здійснює брокерську діяльність в області страхування або перестраховання, а також юридичними особами [35].

Договір страхування цивільної відповідальності, покриває збитки, завдані страховим брокером чи брокером-перестрахованням в зв'язку з діяльністю, що здійснюється на території Республіки Польща та інших держав-членів Європейського Союзу.

Дозвіл на здійснення брокерської діяльності в галузі страхування або в області перестраховання видається наглядовим органом в порядку рішення. Одна і та ж особа може мати ліцензію як на страхову брокерську діяльність, так і на перестраховання.

Страховий брокер і брокер перестраховання представляють в наглядовий орган звіт про брокерської діяльності для цілей нагляду. Звіт про брокерської діяльності також включає основну фінансову інформацію про проведену брокерської діяльності.

Наглядовий орган може проводити ревізію діяльності страхового брокера і брокера-перестраховика.

Наглядовий орган може накладати санкції, в разі відмови від контролю або перешкоди для виконання контрольних заходів.

В разі порушення страховим брокером або перестраховальним брокером інших положень Закону наглядовий орган може застосовуватися штрафи [35].

В цілому можна сказати, що діяльність страхових брокерів у всіх країнах регулюється державою суворіше, ніж діяльність страхових агентів. Модель регулювання страхового посередництва, так само як і регулювання власне страхових операцій, залежить від системи, що діє в країні, («англо-

американської» і «континентальної»), а також від специфіки національного страхового ринку. В рамках континентальної моделі страхового ринку (Німеччина, Франція та інші) регулювання діяльності страхових посередників мінімальне. Крім того, переважаючим типом посередників в цих країнах є страхові агенти, а діяльності брокерів (найбільш «регульованого» типу посередників) надається другорядне значення.

В рамках англо-американської правової системи (Велика Британія, Канада та інші) регулюванню страхового посередництва приділяється велика увага. Проте не всі відповідні рішення ухвалюються на державному рівні. Значна частина регулюючих функцій передана об'єднанням страхових посередників, що мають статус громадських або саморегульованих організацій [16].

Рейтинг найбільших світових страхових брокерів за розміром прибутку за 2018 рік представлений на графіку. З графіку видно, що абсолютними лідерами у розподілі світового прибутку з брокерської діяльності є США та Великобританія. Слід відзначити, що станом на 2018 р. на вітчизняному страховому ринку успішно працюють представництва найбільших міжнародних страхових брокерів, таких як Marsh & McLennan, AON, Limited, Willis Tower Watson Limited (рис. 3.4).

Інститут страхових брокерів та система його регулювання на сьогоднішній день в Україні розвинені слабо. Проте в міру приходу на український ринок іноземних страховиків, що не уявляють своєї діяльності без участі брокерів, українські брокери набуватимуть дедалі більшої ваги на ринку. Регулювання діяльності страхових брокерів, передбачене законодавством України, охоплює менш широкий спектр завдань, ніж в зарубіжній практиці, отже, є резерв для його вдосконалення. Для стимулювання брокерської діяльності в страхуванні можна застосовувати непрямі регулятори, наприклад звільнення – страхових брокерів від ПДВ [24, с.320].



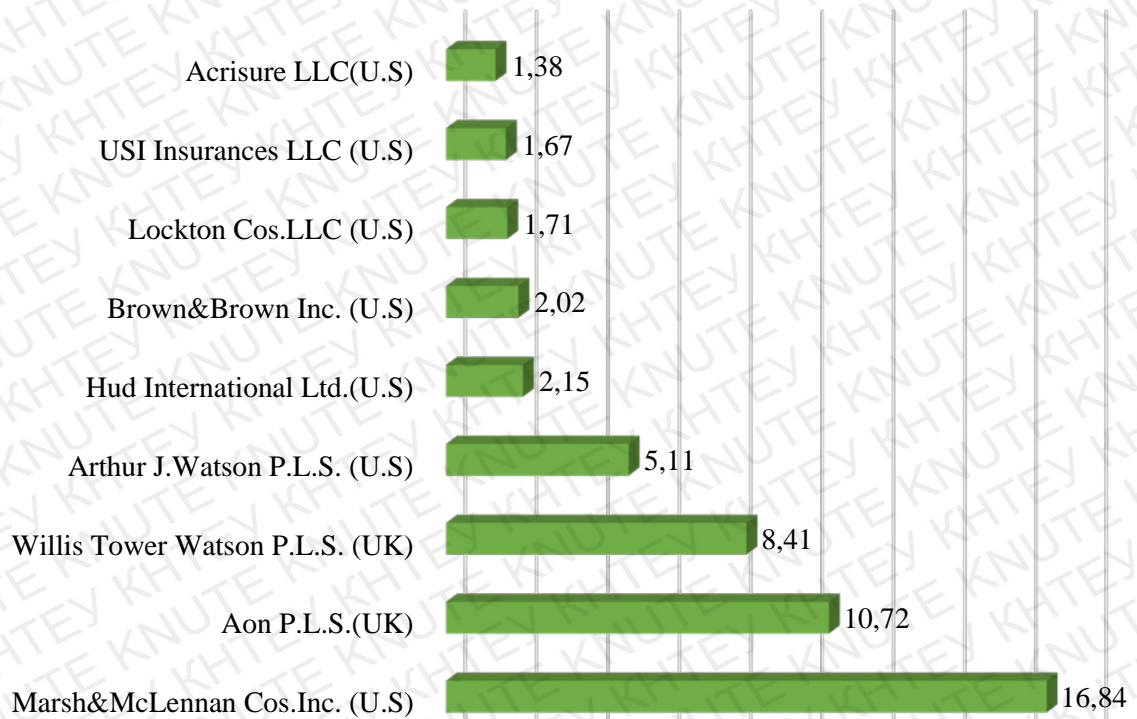


Рис.3.4 Провідні страхові брокери світу у 2018 р. за обсягом виручки, млрд. дол. США

\*Примітка: складено автором за джерелами [10]

Умовою успішного розвитку українського ринку є інтеграція в світову страхову спільноту, частиною якої може стати взаємодія з міжнародними організаціями, що діють у сфері страхового посередництва. Слід зауважити, що положення страхових посередників в Україні суттєво відрізняється від положення їх колег в розвинених країнах. До законодавчих неузгодженостей додається ще й низька купівельна спроможність населення, через яку споживачі страхових послуг не тільки майже відмовилися від таких видів страхування, як страхування життя та здоров'я, але й часто не готові платити страховим посередникам за їх послуги. Плюс недостатня інформованість населення про страховий ринок. І як наслідок всього вищеперерахованого – низька культура страхування.

### **3.2 Шляхи удосконалення оцінювання діяльності брокерських компаній на страховому ринку України**

У вітчизняній практиці страхове брокерство є слабо розвиненим, а також відсутні методики, які б дозволили оцінити привабливість співпраці з певним брокером як зі сторони страхової компанії, так і зі сторони замовників послуг. Це сприяє тому, що замовники часто натрапляють на шахраїв, через які втрачають свої кошти, а страхові компанії через це втрачають своїх клієнтів та недотримують доходи.

У зарубіжній практиці на сьогодні одним із найбільш поширених підходів до оцінювання діяльності страхових брокерів та їх привабливості для співпраці з боку страхових компаній та клієнтів є скорингові методики, які базуються на визначенні переліку якісних та кількісних критеріїв діяльності страхових брокерів, оцінюванні значень цих критеріїв за бальною методикою, їх зважуванні за значенням критерію та розрахунку загальної суми балів за всіма критеріями.

У 2016 році Дослідницьким центром компанії «Делойт» в СНД було проведене дослідження «Міжнародна практика на ринку страхового брокерства в нафтогазовому секторі», у якому одним із розділів є «Практика вибору страхових брокерів», в якому описуються методики оцінювання привабливості страхових брокерів.

Слід зазначити, що підходи щодо вибору критеріїв для оцінювання діяльності страхових брокерів відрізняються в різних країнах. Так на сьогодні за кордоном існує декілька підходів до вибору критеріїв оцінювання діяльності страхових брокерів. В додатку II наведено перелік ключових критеріїв вибору страхового брокера, що використовуються в зарубіжних країнах. Альтернативна класифікація критеріїв вибору страхового брокера наведена в Додаток К. Вона полягає в більш детальному визначенні показника надійності страхового брокера.

Важливим елементом аналізу критеріїв вибору страхових брокерів є визначення ваги кожного критерію. У зарубіжній практиці найчастіше для оцінки заявок за кожним критерієм оцінки використовується 100-бальна шкала оцінки. Для кожного критерію встановлена його вагова величина, відповідно до якої



буде проводитися оцінка, і формула розраховує кількість балів, що присуджуються за такими критеріями, або шкала граничних вагових величин показників оцінки, що встановлює інтервали їх змін, або порядок їх визначення. Нижче представлені критерії оцінки страхових брокерів, що найчастіше зустрічаються, з ваговими характеристиками кожного критерію (Додаток Л).

Окрім якісних критеріїв при виборі страхового брокера важливе значення має оцінка його фінансового стану. Типові критерії оцінки фінансового стану страхового брокера наведені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

### Типові критерії оцінки фінансового стану страхового брокера

Показник	Висновок про фінансовий стан страхового брокера			
	сталий фінансовий стан	досить стійкий фінансовий стан	нестійкий фінансовий стан	вкрай нестійкий фінансовий стан
	Рівень 4	Рівень 3	Рівень 2	Рівень 1
Коефіцієнт фінансової стійкості (капітал + довгострокові зобов'язання) / пасиви	$\geq 0,80$	0,40-0,79	0,01-0,39	$< 0$
Коефіцієнт фінансування (капітал / зобов'язання)	$\geq 2,00$	0,60-1,99	0,01-0,59	$< 0$
Коефіцієнт поточної ліквідності (оборотні активи - довгострокові зобов'язання - ПДВ сплачені) / короткострокові зобов'язання	$\geq 2,00$	1,40-1,99	1,00-1,39	$< -0,99$
Індекс кредитоспроможності	$\geq 3,00$	2,40-2,99	1,81-2,39	$< 1,80$

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]

Крім того, список критеріїв для вибору страхового брокера доповнюється обов'язковими вимогами, яким повинен відповідати страховий брокер:

1. Вимога до володіння учасником необхідними ліцензіями або свідоцтвами про допуск на поставку товарів. Виконання робіт або надання послуг відповідно до чинного законодавства (а для іноземного учасника - відповідно до законодавства держави за місцем його знаходження) й інших вимог.
2. Вимоги до наявності в учасника системи управління охороною праці.
3. Вимоги до системи управління охороною праці.



4. Вимоги до системи менеджменту якості (управління, забезпечення та контролю якості) учасника або підприємства-виробника товару не встановлюються.

5. Вимоги до досвіду роботи:

- досвід укладення договорів на надання брокерських послуг, метою яких є розробка і супровід програм страхування майна і збитків в результаті перерви у виробництві;
- досвід організації виплати страхового відшкодування за договорами страхування майна і збитків в результаті перерви на виробництві.

6. Вимоги до обладнання та іншим матеріальним можливостям: наявність в учасника або у його дочірніх / материнських організацій чинного договору страхування або страхового полісу, забезпечуючого страхування відповідальності перед замовниками на випадок наявності помилок і походження упущень з лімітом відповідальності не менше 100 млн дол. США

7. Вимоги до трудових ресурсів: забезпечити призначення куратора, персонального менеджера, а також п'яти фахівців, відповідальних за супровід договору про надання брокерських послуг з досвідом роботи в страхуванні майна і збитків, що утворилися в результаті перерви у виробництві, не менше п'яти років.

8. Вимоги до володіння іншими ресурсами:

- наявність в учасника закупівлі або у його дочірніх / материнських організацій діючої акредитації на міжнародному страховому ринку.
- відсутність приписів державного регулюючого органу, за якими введено в дію наказ про обмеження, призупинення або відкликання ліцензії на здійснення страхової брокерської діяльності.
- наявність не менше п'яти відгуків досвід успішної роботи учасника в області супроводу договорів страхування майна та збитків, що утворилися в результаті перерви у виробництві.

9. Вимога про відсутність на момент проведення закупівлі (від подачі заявки до укладення договору з переможцем) відомостей співучасті в реєстрі недобросовісних постачальників.

10. Вимога про не знаходження учасника в процесі ліквідації (для юридичної особи), відсутність статусу неспроможності (банкрута).

11. Вимога про відсутність накладення арешту на майно учасника (в частині, необхідної для виконання договору), про відсутність факту призупинення економічної діяльності учасника.

12. Вимога про надання підтвердження права саморегулюючої організації, що видала допуск учаснику, видавати свідоцтво про допуск до окремих видів робіт.

13. Вимоги до потенційних постачальників в рамках прояву належної обачності відповідно до вимог Мінфіну.

Конкурентне середовище і критерії вибору страхових брокерів за кордоном.

Відомо, що в розвинених країнах страхові брокери виступають основним каналом страхової інфраструктури. Брокери є найбільш підготовленими фахівцями в сфері страхування, вони чудово розбираються в особливостях різних видів господарської діяльності та бізнесу. Найчастіше вони виступають в ролі кваліфікованих менеджерів з управління ризиками, і тим самим істотно знижують ціну розміщення страхування для страхувальників. При наявності такого посередницької ланки в стосунках між страховиками і страхувальниками корпорації можуть обійтися без фахівців з управління ризиками в своєму штаті.

У Великобританії, США, Канаді, Франції, Швейцарії та інших країнах брокерам належить основна частка корпоративного страхового бізнесу. Як уже було відзначено вище, в цих країнах за статистикою на одного страховика припадає понад десяти страхових брокерів

Незважаючи на те, що Росія не належить до групи країн з англо-американської правової системи, найбільш характерними представниками для російського ринку страхових брокерів є Великобританія, США і Канада.



Приклади цін на послуги страхових брокерів для найбільшої промислової компанії країни представлені в додатку М.

Практика вибору страхового брокера в європейських країнах має ряд загальних положень (зокрема, в змісті карт критеріїв).

Однак важливо відзначити, що аналіз європейської практики вибору страхових брокерів показав вищий рівень значущості нематеріальних активів страхових брокерів для зарубіжних компаній. До таких критеріїв відносять такі показники:

- репутація компанії на ринку (найчастіше за даними офіційних незалежних рейтингових агентств)
- якість клієнтської бази (профільна спрямованість, акцент на роботі з промисловими компаніями зі складною специфікою діяльності)
- лояльність клієнтів (наприклад, за тривалістю ведення одного клієнта, частоті повторюваних контрактів)
- членство страхового брокера в професійних асоціаціях і його експертне положення на ринку (публікації в пресі, виступи експертів компанії про тенденції на ринку страхування та ін.)

Крім того, аналіз рейтингів страхових брокерів за кордоном дозволяє зробити висновок про появу нової тенденції - підвищений інтерес компаній до середньозважених даних по фінансовим показникам діяльності страхових брокерів. Перш за все, дана тенденція характерна для великих корпорацій, яким важливо наявність практики роботи брокера з найбільшими представниками міжнародного бізнесу (великий розмір середнього чека одного договору, концентрація на ринку в окремій галузевій групі і ін.)

В додатку Н представлена карта критеріїв вибору страхового брокера, що характеризує загальну тенденцію в міжнародній практиці. Також не можна не відзначити внесок європейських компаній в розробку нового якісного блоку при оцінці страхового брокера - скорингової системи перевірок. Як і будь-який новий інструмент, з часом цей метод був відкоригований і видозмінений, в результаті він став більш досконалим і надійним. Приклади скорингових карт для оцінки



даних, отриманих від страхових брокерів, а також список питань для скорингової програми оцінки страхового брокера представлені нижче (табл. 3.3, додаток П).

Таблиця 3.3

### Приклад 1 скорингової карти для оцінки страхового брокера

Критерій оцінки	Максимальний рейтинг %	Брокер 1		Брокер 2		Брокер 3		Брокер 4	
		Т %	П %	Т %	П %	Т %	П %	Т %	П %
Інформація про компанію	10	0	0	0	0	0	0	0	0
Команда та пропозиції послуг	30	0	0	0	0	0	0	0	0
Схема нагородження	30	0	0	0	0	0	0	0	0
Основні послуги	30	0	0	0	0	0	0	0	0
Підсумкова зважена оцінка		0	0	0	0	0	0	0	0

Т – рейтинг після перегляду тендерної документації

П – рейтинг після презентації брокера

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]

Список експертних питань для побудови скорингової моделі:

- на обслуговуванні підприємств якого сектора спеціалізується брокер?
- скільки людей в команді, і яким досвідом вони володіють в рамках брокерської організації?
- чи надав брокер рекомендації інших клієнтів, що працюють на відповідному ринку, клієнтів, зареєстрованих на фондових біржах, або клієнтів, чий профіль ризиків аналогічний профілю ризиків компанії?
- яка якість наданих рекомендацій?
- які послуги надавав брокер цим клієнтам, і як довго він з ними співпрацював?
- володіє брокер достатніми можливостями для того, щоб задовольнити потенційні потреби і виконувати вимоги ?

- чи привів брокер приклади аналогічних ситуацій, коли йому доводилося вносити зміни в обсяг послуг, що надаються в результаті змінилися потреб клієнта?
- чи може брокер забезпечити готовність своєї команди до виконання більшого обсягу вимог?
- продемонстрував чи брокер свою готовність і бажання вибудувати партнерські компанії?
- чи має брокер достатній ліміт страхового покриття на той випадок, якщо буде потрібно пред'явити вимоги?
- чи визначив брокер межі своєї відповідальності (при виникненні ситуації врегулювання збитку)?

Таким чином, основною відмінністю європейської практики вибору страхового брокера є підвищена увага до нематеріальних чинників стану справ страхового брокера. Європейські компанії вище оцінюють значимість репутаційного ризику, лояльність поточних і минулих клієнтів, досвід придбання ризикового покриття для клієнтів та інші нематеріальні характеристики стану бізнесу страхового брокера. Для здійснення більш детальної оцінки нематеріальної складової європейські компанії застосовують скорингові методи оцінки брокерів.

Ефективність проведення скорингових оцінок вважається вищою до початку збору офіційної документації, так як це дає можливість оцінити брокерську компанію при виконанні нею щоденної операційної діяльності (до початку спеціальної підготовки до участі в тендері).

На основі систематизації розглянутих методик ми пропонуємо власну методику, що базується на основі скорингових розрахунків, яку вважаємо за доречне використовувати для оцінки діяльності вітчизняних страхових брокерів (табл. 3.4).

**Пропозиції щодо критеріїв оцінки страхових брокерів України та їх значень**

Критерій	Вага	Оцінка
Досвід роботи	0,05	Термін менше 1 року – 0 Термін від 1 до 3 років – 1 Термін більше 3 років – 2
Досвід врегулювання збитків останні три роки	0,05	Так -1 Ні -0
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування за фахом «брокер»	0,08	Менше трьох фахівців - 0 Від трьох до семи фахівців включно – 1 Вісім фахівців і більше -2
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування	0,08	Фахівці відсутні - 0 Від одного до чотирьох фахівців включно - 1 П'ять і більше фахівців - 2
Суміщення посад: засновник (власник), керівник та / або головний бухгалтер представлені в одній особі	0,05	Присутній факт суміщення посад - 1 Немає факту суміщення посад - 0
Наявність і готовність надати замовнику доступ до інформаційних ресурсів з необхідними даними	0,05	Необхідний доступ до інформації про: а) структуру і кількісні показники страхового захисту організацій, аналогічних замовнику, за основними параметрами (структура розміщення, страхове покриття, ліміти, франшизи, вартість і т. п.) - б) збитки, що відбулися і були врегульовані у відповідній галузі; в) зміни в законодавстві, загально визнаних формулюваннях договорів страхування, що впливають на страхове покриття замовника, появу нових страхових продуктів (надати довідку у довільній формі за підписом уповноваженої особи учасника).
Наявність в учасника або у його дочірніх / залежних / материнських організацій рекомендацій від підприємств відповідної галузі, з оборотом не менше 1 млрд дол. США в рік, із зазначенням адреси та контактних даних менеджера з управління ризиками (на бланку підприємства)	0,05	Менше трьох рекомендацій - 0 Від трьох до п'яти рекомендацій включно - 1 Шість і більше рекомендацій -2



## Закінчення табл. 3.4

Рівень ризику за індексом належної обачності	0,05	Дуже високий рівень ризику - 1 Високий рівень ризику - 2 Середній або нижче середнього рівень ризику - 3
Відсутність прибутку в звітному періоді	0,04	Прибуток у звітному періоді негативний або дорівнює нулю - 0 Позитивний прибуток в звітному періоді - 1
Відсутність прибутку за попередній період (рік)	0,04	Прибуток в попередньому періоді негативний або дорівнює нулю - 0 Позитивний прибуток в попередньому періоді - 1
Наявність перед бюджетом простроченої заборгованості зі сплати податків в розмірі не більше 1% валюти балансу	0,06	Наявність простроченої заборгованості перед бюджетом - 0 Відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом - 1
Команда та пропозиції послуг	0,04	Менше 5 фахівців – 0 Від 5 до 10 фахівців – 1 Більше 10 фахівців – 2
Процес врегулювання конфліктів	0,06	Ні – 0 Так – 1
Страховання професійної відповідальності	0,07	Ні – 0 Так – 1

\*Примітка: складено автором

На основі запропонованих критеріїв проведемо оцінку трьох умовних страхових брокерських компаній.

Страхова брокерська компанія 1 створена у 2013 році, в якій працює 5 осіб, 4 з яких мають освіту за фахом «Страховання» та один «Облік і аудит» (обіймає посаду головного бухгалтера). Директор компанії є одночасно її засновником та єдиним власником. Компанія надає своїм клієнтам інформацію про структуру розміщення, страхове покриття, ліміти, франшизи, вартість, зміни в законодавстві. Була вчасно подана інформація про позитивний прибуток в звітному періоді. Також завжди вчасно надавалася інформація про прибуток в попередні періоди, за останні три роки показник був позитивним. У даної компанії відсутня прострочена заборгованість перед бюджетом. Компанія провадить процес врегулювання конфліктів, який допомагає клієнтам відчувати

себе захищеними. У працівників брокерської компанії наявний страховий поліс страхової компанії з високим рейтингом надійності.

Про страхову брокерську компанію під номером 2, відома наступна інформація. Створена 2016 року, в якій працює 9 осіб, 5 мають освіту за фахом «Страхування», 2 – «Маркетинг», 2 – «Облік і аудит» (обіймають посади бухгалтера та головного бухгалтера). Директор компанії є одночасно її засновником та єдиним власником. Компанія надає своїм клієнтам інформацію про структуру розміщення, страхове покриття, ліміти, франшизи, вартість, зміни в законодавстві. У 2017 році на компанію було накладено штрафні санкції Національною комісією, у сфері фінансових послуг за не вчасне подання інформації про прибутковість, зобов'язали порушника вжити заходів для усунення порушення. У даної компанії наявна невелика прострочена заборгованість перед бюджетом. Компанія провадить процес врегулювання конфліктів, який допомагає клієнтам відчувати себе захищеними. Працівники брокерської компанії не мають страхового поліса страхової компанії.

Третім страховим брокером виступає фізична особа-підприємець, що працює від свого імені і не має найманих працівників. Зареєстрований у 2018 році. Має освіту за фахом «Брокер». Вчасно надає інформацію про прибутковість. Провадить процес врегулювання конфліктів.

Розрахунок скорингової оцінки привабливості описаних страхових брокерів наведено в табл. 3.5.

Отже, за результатами проведеної оцінки найбільш привабливим виявився страховий брокер № 1, який має найкращі показники запропонованих критеріїв.

## Скорингова модель оцінки брокера

Критерій оцінки	Вага	Брокер 1	Брокер 2	Брокер 3
Досвід роботи	0,05	2	1	0
Досвід врегулювання збитків останні три роки	0,05	1	1	1
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування за фахом «брокер»	0,08	0	0	1
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування	0,08	1	1	0
Суміщення посад: засновник (власник). керівник та / або головний бухгалтер представлені в одній особі	0,05	1	1	0
Наявність і готовність надати замовнику доступ до інформаційних ресурсів з необхідними даними	0,05	1	1	1
Наявність в учасника або у його дочірніх / залежних / материнських організацій рекомендацій від підприємств відповідної галузі, з оборотом не менше 1 млрд дол. США в рік. із зазначенням адреси та контактних даних менеджера з управління ризиками (на бланку підприємства)	0,05	0	0	0
Рівень ризику за індексом належної обачності	0,05	3	2	1
Відсутність прибутку в звітному періоді	0,04	1	1	1
Відсутність прибутку за попередній період (рік)	0,04	1	1	1
Наявність перед бюджетом простроченої заборгованості зі сплати податків в розмірі не більше 1% валюти балансу	0,06	1	0	1
Команда та пропозиції послуг	0,04	1	0	0
Процес врегулювання конфліктів	0,06	1	1	1
Страхування професійної відповідальності	0,07	1	0	0
Загальний рейтинг страхового брокера		0,79	0,52	0,43

\*Примітка: складено автором

Таким чином, запропонована удосконалена методика оцінювання діяльності страхових брокерів дає можливість замовнику обрати найпривабливішого страхового брокера під свої потреби.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Брокерська діяльність відіграє важливу роль у багатьох сферах, що, у свою чергу, підкреслює її значення. Страхові брокери забезпечують просування та продаж страхових продуктів, спрощуючи відносини між страховиком і страхувальником.
2. З розвитком та поглибленням відносин на ринку роль страхових посередників поступово зростає. Збільшення кількості страхових посередників дає змогу активізувати український страховий ринок і забезпечити реалізацію завдань щодо стратегії його розвитку.
3. В Україні брокерська ланка страхової системи перебуває все ще на стадії формування, про що свідчать кількісні та якісні показники. Але, на жаль, на сьогоднішній день у населення України низька довіра до діяльності страховиків. Оскільки на законодавчому рівні є прогалини, які стосуються недостатніми вимогами до страхових брокерів. Відсутні необхідні положення для врегулювання такої діяльності. Страхове посередництво безпосередньо впливає на фінансовий стан споживачів страхових послуг і саме тому ця діяльність має бути надійною та такою, що викликає довіру. В цьому напрямі необхідним є адаптація законодавства до міжнародних стандартів та потреб страхового ринку.
4. Європейське суспільство давно зрозуміло важливість створення ефективного інституту страхового брокерства, що забезпечує розширення та збільшення місткості страхового ринку загалом. У багатьох країнах законодавчо закріплені вимоги до проходження страховими посередниками необхідної спеціальної підготовки. Наприклад у Польщі є чіткий перелік вимог до осіб, які займаються брокерською діяльністю. В останні роки у них успішно розвивається структура страхового посередництва. Загальноприйнятою практикою серед страхових брокерів на розвинутих ринках є страхування їхньої професійної

відповідальності, тобто придбання страхового поліса, котрий гарантує покриття страховиком фінансових витрат, або наявність у них гарантійного банківського депозиту. Обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових посередників виконує важливу роль соціального захисту та підвищує рівень довіри страхових клієнтів до посередницької діяльності, що позитивно вплине як на розвиток страхового ринку, так і на розвиток ринку страхових посередників в Україні. Досвід європейських країн свідчить про необхідність державного регулювання страхових посередників. Це є умовою успішного розвитку страхового ринку та гарантією захисту інтересів споживачів страхових послуг.

5. В умовах економічної нестабільності, корупції та соціальної кризи необхідно створити окрему систему органів, які будуть контролювати й регулювати діяльність брокерів в Україні, як було зроблено в США.

6. Потреби страхового ринку диктують необхідність введення таких вимог і стандартів тому що це дозволило б підвищити професійний рівень страхових посередників та поліпшити якість обслуговування клієнтів.

7. Порівнюючи зарубіжний досвід з вітчизняною практикою, можна зробити наступні висновки. В Україні відсутній такий важливий елемент, як професійні вимоги до кваліфікації страхових посередників і стандарти їх навчання. В той же час фахівці відзначають, що потреби страхового ринку диктують необхідність введення таких вимог і стандартів. Це дозволило б істотно підвищити професійний рівень вітчизняних посередників і поліпшити якість обслуговування клієнтів. У міру розширення діяльності професійних страхових посередників розвиватиметься і система її регулювання.

8. Важливою умовою подальшого розвитку страхового брокерства в Україні є використання рейтингових методик оцінювання діяльності страхових брокерів, запропонована в роботі методика скорингової оцінки діяльності страхових брокерів розроблена з врахуванням зарубіжного досвіду і дозволяє визначити найбільш привабливі брокерські компанії на страховому ринку.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Білостецька В. О. Посередницька діяльність в Україні / О. В. Білостецька // Фінанси України. – 2013. – № 3. – С. 35-45.
2. Вовчак О. Д. Страхова справа : підручник / О. Д. Вовчак. – К. : Знання, 2017. – 391 с.
3. Говорушко Т. А. Страхові послуги : підручник / Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 376 с
4. Головачова А.С. Проблеми правового становища страхових агентів // Часопис Київського університету права. – 2015 р. – С. 192-194
5. Дарков В. Страховий посередницький ринок, його становище та перспективи розвитку / В. Дарков. Режим доступу : <https://forinsurer.com/public/02/12/08/147>
6. Директива № 2002/92/ЄС Європейського Парламенту і Ради ЄС про страхове посередництво [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_a80](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_a80)
7. Журавка О. С. Діяльність страхових брокерів на страховому ринку України / О. С. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Вип. 28. – С. 237–244
8. Загальні відомості про Федерацію страхових посередників України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://fspu.com.ua/pro\\_federaciju\\_zagalni\\_vidomosti](http://fspu.com.ua/pro_federaciju_zagalni_vidomosti)
9. Загальні відомості про Федерацію страхових посередників України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://fspu.com.ua/pro\\_federaciju\\_zagalni\\_vidomosti](http://fspu.com.ua/pro_federaciju_zagalni_vidomosti)
10. Залетов, О. М. Страхове посередництво: теорія і практика [Текст] : навчальний посібник / За редакцією О. М. Залетова. – К. : Міжнародна агенція “BeeZone”, 2004.-416 с., с. 22-30,
11. Інформація про стан і показники розвитку страхового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>



12. Кількість страхових брокерів в США [Електронний ресурс] // Statista. The Statistics Portal <https://www.statista.com/statistics/784599/leading-insurance-brokers-by-revenue-usa/>
13. Кількість страхових брокерів у Великій Британії [Електронний ресурс] // Statista. The Statistics Portal – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/261909/leading-global-insurance-brokers-by-revenue-as-of-2012/>
14. Кількість страхових брокерів у світі [Електронний ресурс] // Statista. The Statistics Portal – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/194232/numberof-us-insurance-brokers-and-service-employees/>
15. Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://dspace.nbuiv.gov.ua/handle/123456789/23816>
16. Мних, М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика [Текст] / М. В. Мних – К.: Знання України, 2016. – 284 с.
17. Нестерова Д. Розвиток страхового посередництва в розвинутих європейських країнах / Д. Нестерова, Н. Кудрявська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2016. № 3(180). С. 42–47.
18. Офіційний сайт «Сінко Груп» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.cinco.ru/cgi-bin/article/ru/>
19. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/1060.html>
20. Офіційний сайт Федерації страхових посередників України [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://www.fsru.com.ua>
21. Офіційний сайт «Сінко Груп» [Електронний ресурс]. — Режим доступу
22. Панченко О. І. Регіональні аспекти розвитку страхового ринку України / О. І. Панченко, М. В. Дубина // Вісник Чернігівського технологічного університету. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – Вип. № 38. – С. 102–115.

23. Пахненко О.М. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз / О.М. Пахненко, А.Ю. Семенов, М.О. Мілютіна // Економіка та суспільство. 2017. № 12. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12\\_ukr/101.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/101.pdf)
24. Пашнева В. А. Проблеми правового регулювання діяльності страхових брокерів в Україні / В. А. Пашнева // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2014. – Т. 25 (64), № 1. – С. 63–67.
25. Плиса В. Й. Страхування : навч. посіб. / В. Й. Плиса. – К., 2018. – 392 с.
26. Приказюк Н.В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. / Н.В. Приказюк / Ефективна економіка. – 2013 - №2 [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1780>
27. Про затвердження Положення про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: від 28.05.2004 р. №736 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 26.- Ст.116.
28. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками Постанова Кабінету Міністрів України : від 18.12.1996 р. №1523 // Урядовий кур'єр. – 1997. – № 1.
29. Про страхування: Закон України: від 07.03.1996 р. №85/96-ВР // Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96%D0%B2%D1%80>
30. Пікус Р., Терещенко О.. Міжнародний досвід діяльності страхових посередників // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2016 р. - № 107. – С. 20 – 23.
31. Розвиток інституту страхових брокерів у контексті євроінтеграційних процесів// Журавка О.С.// Придніпровська державна академія будівництва та архітектури.-2018.-№1- С. 320-323

- 32.Снастіна Д. Д. Діяльність посередників на страховому ринку України [Електронний ресурс] / Д. Д. Снастіна // Вісник Кіровоградського національного технічного університету: Наукові записки. — 2015. — № 10. — Ч. 1. — Режим доступу : [www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_10\\_2/stat\\_10\\_2/15.doc](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/15.doc)
- 33.Страхові брокери України // Режим доступу : <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/brokers>.
- 34.Страхові послуги: навч. посібник / Д. І. Дема, О. М. Віленчук, І. В. Дем'янюк; за заг. ред. Д. І. Деми. – [3-тє вид., стереотипне]. – К.: Алерта 2017. – 526 с. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [https://pidruchniki.com/1455042355507/strahova\\_sprava/strahuvannya\\_profesiyno\\_yi\\_vidpovidalnosti](https://pidruchniki.com/1455042355507/strahova_sprava/strahuvannya_profesiyno_yi_vidpovidalnosti)
- 35.Ткаченко А. Посередництво на ринку страхових послуг України / А. Ткаченко, К. Шматко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1, т. 2. – С. 130–132.
- 36.Ткаченко Н. Шляхи розвитку посередництва на страховому ринку України / Н. Ткаченко// Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 6. –С. 77–84.
- 37.Удосконалення системи регулювання страхового посередництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2005/U4\\_ukr.pd](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U4_ukr.pd)
- 38.Шахов, В. В. Введение в страхование [Текст] / В. В. Шахов. – Москва: Финансы и статистика. – 1999. с. 142
- 39.Янгевський М. Тенденції та прогнози страхового ринку Польщі / М.Янгевський // Страхова справа. – 2017. – №1. – С. 38–39.
- 40.Яременко Н. В. Еволюція інституту брокерів на світовому ринку страхових послуг / Н. В. Яременко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 2. – С. 286–291



41. Act no 41 on Insurance Mediation of 10th June 2005. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.finanstilsynet.no/globalassets/laws-and-regulations/laws/act-insurance-mediation.pdf>
42. Forinsurer [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/10/02/08/4027>
43. Related statistics // European Insurance [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>
44. Sangowski T. Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego [Текст] / T. Sangowski, red. T. Sangowski, Wyd. SAGA-Printing, Poznań 1996., с. 177-179
45. Ustawy o dystrybucji ubezpieczeń 2017/2486 z dnia 15 grudnia 2017 r. (Dz. U. poz. 2486). [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dziennikustaw.gov.pl/du/2017/2486/1>
46. Международная практика на рынке страховых брокерских услуг. Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ Москва, 2016 г.

**Визначення дефініцій «страховий брокер» та «страховий агент» у науковій літературі**

Трактування	Автор
<p><b>«Страховий брокер»</b></p> <p>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</p>	<p>Т.А.Говорушко, О.С. Журавка, Н.В. Ткаченко</p>
<p>Страхові брокери – це юридичні особи або громадяни, 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. Або страхові брокери – громадяни, які зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, які не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування</p>	<p>Ю.О. Махортов</p>
<p>Страховий брокер – економічно незалежний учасник ринку, самостійний суб'єкт підприємницької діяльності, який співпрацює одночасно з багатьма страховими компаніями</p>	<p>Р. Пікус</p>
<p>Страховий брокер – юридична або фізична особа, яка будучи зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності, має дозвіл Уповноваженого органу виступати посередником між страхувальником і страховиком</p>	<p>С.С. Осадець</p>
<p>Страхові брокери — юридичні особи або громадяни, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, вони 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 — громадяни, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування</p>	<p>Н.М. Внукова</p>

<b>Страховий агент»</b>	
Страхові агенти – це фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика, виконують частину його страхової діяльності (укладання договорів страхування, одержання страхових платежів, виконання робіт, пов'язаних з виплатами страхових сум і страхового відшкодування). Страхові агенти є представниками страховика і діють у його інтересах за комісійну винагороду на підставі договору зі страховиком	Н.М. Внукова, О.С. Журавка, Н.В. Ткаченко
Страховий агент – громадяни або юридичні особи, які діють від імені страховика і виконують частину його страхової діяльності	Т.А. Говорушко



## Відмінності між страховим брокером та страховим агентом



### Функції страхових брокерів

Функції	Автор
<ul style="list-style-type: none"> <li>• експертиза ризиків страхувальника, узгодження умов страхування та підбір найбільш прийняттого варіанту страхового захисту;</li> <li>• вибір надійного страховика, ґрунтуючись як на вигідних умовах страхування, так і на факторах, що свідчать про його надійний фінансовий стан та позитивну репутацію на ринку;</li> <li>• переговори зі страховою компанією;</li> </ul> <p>допомога в оформленні документів для укладання договору страхування та при настанні страхового випадку</p>	О. М. Залетов
<ul style="list-style-type: none"> <li>• пошук та залучення клієнтів, котрі мають потребу в страхуванні;</li> <li>• надання професійних консультацій щодо видів страхування, якими цікавиться клієнт, збір інформації, необхідної для укладення договору страхування;</li> <li>• підготовка документів для укладання договору страхування і, якщо надано таке повноваження, укладання угоди;</li> <li>• підготовка документів, необхідних для врегулювання збитків при настанні страхового випадку (за дорученням клієнта);</li> <li>• організація послуг аварійних комісарів, експертів для оцінки розмірів збитків та визначення розмірів страхового відшкодування</li> </ul>	В. В. Шахов
<ul style="list-style-type: none"> <li>• брокер перед тим, як допомогти клієнтові у виборі страхової компанії, здійснює детальний аналіз страхового ринку і специфіку діяльності клієнта. На основі цього визначає, який страховий захист потрібний його клієнтові. Т. Санговський вважає, що брокери також можуть надавати послуги з управління ризиком, проте це переважно стосується брокерів, які вже мають багаторічний досвід роботи на ринку</li> </ul>	Т. Санговський

### Етапи становлення страхового брокерства в Україні

Дата	Подія
Квітень 1999 року	<p>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.</p> <p>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» (на сьогодні втратила чинність)</p>
2004 рік	<p>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.</p>
2007 рік	<p>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. 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.</p>
29 квітня 2014 року	<p>Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринку фінансових послуг, своїм Розпорядженням «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України» № 1321 внесла зміни до Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання особами екзаменів, які проводять діяльність на ринках фінансових послуг» - від 25 грудня 2003 року №183. Зокрема, було затверджено, що норми вказаного положення поширюються на навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації юридичних та фізичних осіб-підприємців, які мають намір провадити або провадять посередницьку діяльність у страхуванні.</p>



**Динаміка укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами в Україні за 2014 – 2019 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	44 187,7	74 196,6	78 135,6	116 370,1	84 044,2	106 450,9
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників	1 666,3	2 825,1	4 257,7	6 718,2	20 138,1	14 190,0
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників	1 781	1 372,0	2 763,0	3 279,0	5 363,0	18 936,8

**Динаміка укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами в Україні за 2014 – 2019 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	587,8	873,6	3 621,4	2 500,5	395,7	1 531,3
Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	85,9	128,8	640,0	438,1	57,5	287,9
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	10	12	25	14	3	11



### Ліцензія «Сінко Груп»

  
 ДЕРЖАВНА КОМІСІЯ З РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ  
**СВІДОЦТВО**  
 про внесення до державного реєстру  
 страхових та перестрахових брокерів

**Видане** Дочірньому підприємству "СІНКО Груп (Україна)"  
(прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи-підприємця або повне найменування юридичної особи)

32383335  
(ідентифікаційний код за ЄДРПОУ юридичної особи)

(4070, м. Київ, Андріївський узвіз, 2В, кв. 1  
(місце проживання фізичної особи або місцезнаходження юридичної особи)

**Ресстраційний номер за державним реєстром страхових та перестрахових брокерів:**

№ 85  
 "25" квітня 2003 р.

**Директор департаменту страхового нагляду**

  
(підпис)

**В.Л. Коломійць**

"21" травня 2008 р.



№ 000080



### Сучасні проблеми брокерської послуги



**Взаємозв'язки між учасниками ринку страхування при здійсненні державного регулювання посередницьких послуг в Україні**



**Ключові критерії вибору страхового брокера, що використовуються в зарубіжних країнах [46]**

Критерії	Потенційні сторони, на які рекомендується звернути увагу
Кваліфікація та географія діяльності брокера	Клієнтський досвід
	Основні переваги брокера і присутності в кожному з географічних ринків, де працює компанія-замовник
	Конкуренти, що обслуговуються тим же брокером
	Гнучкий підхід і вміння задовольняти стратегічні потреби та вимоги компанії -замовника, включаючи можливість взаємодіяти з компаніями по всьому світу
Послуги, що надаються та команда	Як поводитися і подавати з замовником
	Ролі та обов'язки ключових членів команди брокера, запропонованої клієнту
	Координація роботи міжнародної команди та структура міжнародного страхового покриття
Базові брокерські послуги	Розуміння специфіки діяльності компанії-замовника та її ризиків
	Розробка структури програми страхування
	Додаткові послуги, що стосуються компанії-замовника, такі як управління ризиками
Модель винагороди	Розробка структури винагороди, включаючи принципи розрахунку винагороди та визначення її рівня
	Розробка структури винагороди за додаткові послуги, такі як претензії, і її внутрішній розподіл



**Критерії для визначення показника надійності страхового брокера**

<b>Критерії</b>	<b>Зміст</b>	<b>Коментарі</b>
Репутація	Для визначення репутації певної компанії можна звернутися до офіційних професійних порталів та рейтингових майданчиків	Експерти не рекомендують обмежуватися інформацією, представленою на офіційному сайті брокера, так як вона не відповідає критерію незалежності
Тривалість трудової діяльності брокера	Дана інформація доступна на офіційному сайті компанії і в офіційних базах даних по підприємствах	
Історія роботи брокера	Дізнатися про історію роботи брокера можна провівши моніторинг судових арбітражних справ.	
Ліцензування	Цей критерій є обов'язковим для отримання гарантії чесності ведення бізнесу. Всі ліцензії можуть бути запитані безпосередньо у страхового брокера	Ліцензування брокерів дає можливість подавати скарги і претензії до спеціальних органів. Такого роду контролюючі органи існують у всіх розвинених країнах. У Великобританії, наприклад, цю роль виконує P5A (Комісія з фінансових послуг), в США - С РТС (Комісія з нагляду за товарами та ф'ючерсами) В країнах СНД контроль за діяльністю учасників валютного ринку практично відсутній.
Процес врегулювання конфліктів	Правове врегулювання конфліктів має обумовлюватися у договорі про надання брокерських послуг. Важливо: для підвищення ефективності оцінки надійності страхового брокера експерти рекомендують ввести процедуру по оцінці аджастерів як основних учасників етапу врегулювання конфліктів	Раніше ми згадували, що складність ризикового поля істотно впливає безпосередньо на формалізацію процесу по врегулюванню конфліктів в разі виникнення ризиків.
Наявність у брокера страхового поліса СК з високим рейтингом надійності	Страхування професійної відповідальності	Страховик несе відповідальність: <ul style="list-style-type: none"> <li>• по відшкодуванню шкоди, заподіяної життю, здоров'ю третіх осіб, відповідно до законодавства в межах страхової суми та встановлених в договорі страхування лімітів відповідальності;</li> <li>• по відшкодуванню витрат, пов'язаних з</li> </ul>

		<p>веденням судових справ про відшкодування шкоди в межах страхової суми та встановлених в договорі страхування лімітів відповідальності. Особливість даного виду страхування полягає в тому, що страховик несе відповідальність не тільки за страховими випадками, які настали протягом терміну дії договору страхування, але і протягом шести місяців після його закінчення.</p>
--	--	--

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]

## Матриця оцінки страхових брокерів

Критерії	Вага	Індикатор
Досвід роботи на вітчизняному ринку в області страхування підприємств останні три роки	0,1	Термін існування менш одного року - 2 Термін існування від одного року до двох років - 1 Термін існування більше двох років - 0
Досвід врегулювання збитків останні три роки	0,1	Так -1 Ні -0
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування за фахом «брокер»	0,1	Менше трьох фахівців - 0 балів Від трьох до семи фахівців включно - 50 балів Вісім фахівців і більше -100 балів
Наявність кваліфікованих фахівців в галузі страхування	0,1	Фахівці відсутні - 0 балів Від одного до чотирьох фахівців включно - 50 балів П'ять і більше фахівців -100 балів
Суміщення посад: засновник (власник). керівник та / або головний бухгалтер представлені в одній особі	0,05	Присутній факт суміщення посад - 1 Немає факту суміщення посад - 0
Наявність і готовність надати замовнику доступ до інформаційних ресурсів з необхідними даними	0,05	Необхідний доступ до інформації про: а) структуру і кількісні показники страхового захисту організацій, аналогічних замовнику, за основними параметрами (структура розміщення, страхове покриття, ліміти, франшизи, вартість і т. п.) - б) збитки, що відбулися і були врегульовані у відповідній галузі; в) зміни в законодавстві, загально визначених формулюваннях договорів страхування, що впливають на страхове покриття замовника, появу нових страхових продуктів (надати довідку у довільній формі за підписом уповноваженої особи учасника).
Наявність в учасника або у його дочірніх / залежних / материнських організацій рекомендацій від підприємств відповідної галузі, з оборотом не менше 1 млрд дол. США в рік. із зазначенням адреси та контактних даних менеджера з управління ризиками (на бланку підприємства)	0,05	Менше трьох рекомендацій - 0 балів Від трьох до п'яти рекомендацій включно - 50 балів Шість і більше рекомендацій -100 балів



Рівень ризику за індексом належної обачності за даними «СПАРК- Інтерфакс» 1	0,07	Дуже високий рівень ризику - 21 Високий рівень ризику - 1 Середній або нижче середнього рівень ризику - 0
Відсутність прибутку в звітному періоді	0,1	Прибуток у звітному періоді негативний або дорівнює нулю - 1 Позитивний прибуток в звітному періоді - 0
Відсутність прибутку за попередній період (рік)	0,1	Прибуток в попередньому періоді негативний або дорівнює нулю - 1 Позитивний прибуток в попередньому періоді - 0
Наявність перед бюджетом простроченої заборгованості зі сплати податків в розмірі не більше 1% валюти балансу	0,2	Наявність простроченої заборгованості перед бюджетом - 1 Відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом - 0
Ціна контракту	Від 0,3 до 0,7	

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]

## Ціни на послуги страхових брокерів

Вид	Замовник	Постачальник	Ціна	Географія
Послуги по брокерським операціям	Інформація прихована	Інформація прихована	234560 євро	Австралія
Послуги по брокерським операціям	Інформація прихована	Інформація прихована	173618 євро	Південна Африка
Послуги по брокерським операціям	Нерухомість	Brokers.5.A.	98956,01 євро	Іспанія
Послуги по брокерським операціям (комунальні послуги)	Нерухомість	MARSH SPA	485060 євро	Італія
Послуги по брокерським операціям (Нерухомість - пошкодження майна; відповідальність)	Нерухомість	Collest Assur Nayaradou SARL	94187 євро	Франція
Послуги страхового брокера	Інформація прихована	Інформація прихована	20700 євро	Велика Британія
Послуги по брокерським операціям (флот: правовий захист)	Нерухомість		87867,2 євро	Франція
Послуги по брокерським операціям (транспорт і логістика)	Транспортно-інвестиційний сектор		879999 євро	Канада
Dk-Aalborg: Insurance Brokerage services	Інформація прихована	Інформація прихована	122300 євро	Невідомо



I-Termoli: Insurance brokerage services	Державний інфраструктурний сектор	Інформація прихована	540000 євро	Невідомо
I-Viterbo: Insurance brokerage services	Фармацевтичний сектор	Інформація прихована	147242,52 євро	Невідомо
F-Libourne: Insurance brokerage services	Інформація прихована	Інформація прихована	1350000 євро	Невідомо
Belgium-Herve: Loan brokerage services )386015-2014) – dgMarket-Uzbekistan	Нерухомість	Інформація прихована	1600000 євро	Невідомо

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]



### Типові критерії вибору страхового брокера за кордоном

Критерій	Коментарі
Наявність досвіду з надання послуг у галузі	Необхідно вибрати компанію, що володіє фахівцями в запитуваній галузі і має досвід роботи з компаніями з обраного сектора. Це не означає, що вона повинна спеціалізуватися виключно на певній галузі, але її співробітники повинні добре розуміти специфіку галузі і взаємодіяти з іншими представниками даного сектора
Розмір і спеціалізація послуг, що надаються	Розмір страхового брокера і фінансові показники його діяльності говорять про те, що він може надавати своїм клієнтам кращі ринкові ціни, страхове покриття і послуги. Отже, необхідно зрозуміти, наскільки страхова компанія в цілому і її локальний офіс, зокрема, підходять вашої компанії за обсягом і змістом послуг, що надаються.
Оцінка репутації компанії	При виборі страхового брокера необхідно враховувати репутацію компанії і її співробітників, які працюватимуть з вами. Наприклад, варто звернути увагу на наступні факти: чи розроблено в компанії політика дотримання норм поведінки та відповідності прийнятим правилам, а також знають співробітники, яким чином в їх компанії заохочується дотримання етичних норм ведення бізнесу та як оцінюється репутація компанії на ринку в області професійної сумлінності і надання високоякісних послуг
Запит і перевірка рекомендацій	Цей критерій допомагає визначити компанії, які не відповідають високим вимогам ринку. Необхідно запросити у страхового брокера рекомендації та відгуки клієнтів. Авторитетний і високопрофесійний страховий брокер без праці зможе розповісти про своєму послужному списку в галузі і надати докази високої якості надання своїх послуг
Професіоналізм брокера	Брокер повинен володіти інформацією про всі види покриття та політиках страхування, що існують на ринку, щоб надати клієнту рекомендації, ґрунтуючись на специфіці діяльності його бізнесу. Основним завданням брокера повинна бути максимальна захист клієнта при мінімальних витратах на послуги страхування. Саме тому важливо вибрати брокера, який має великий обсяг інформації і готовий ділитися нею з вами, а також надавати консультації з усіх виникаючих питань. Крім того, страховий брокер повинен правильно оцінювати і розуміти всі ризики свого клієнта, а також вміти розповісти про них страховим компаніям для отримання від них самих вигідних пропозицій
Ресурси брокера	Високопрофесійний страховий брокер володіє достатньою кількістю ресурсів для того, щоб надати клієнту всю інформацію по необхідній для нього страхової політиці і її впливу на його операційну діяльність. Роль страхового брокера відрізняється від ролі страхової компанії, тому важливо оцінити, якими додатковими ресурсами він володіє для максимізації вигоди вашої компанії: наприклад, можливість надання допомоги при виникненні претензій, надання послуг з ризик-менеджменту, співпраця з компаніями з надання різних професійних послуг та т. д.
Вартість послуг	Компанії вибирають брокера, який за інших рівних умов надає кращу ринкову ціну

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]

### Приклад 2 скорингової карти для оцінки страхового брокера

Критерій оцінки	Максимальний рейтинг %	Брокер 1		Брокер 2		Брокер 3		Брокер 4	
		T%	П%	T%	П%	T%	П%	T%	П%
Досвід придбання страхового покриття	35	0	0	0	0	0	0	0	0
Можливість надання рекомендацій існуючих клієнтів	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Гнучкий підхід і здатність відповідати стратегічним потребам і вимогам компанії, в тому числі можливість роботи з компанією по всьому світу	25	0	0	0	0	0	0	0	0
Розмір і характер покриття професійної відповідальності, яку несе брокер щодо помилок, упущень	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього	100	0	0	0	0	0	0	0	0
Підсумкова зважена оцінка	10	0	0	0	0	0	0	0	0

\*Примітка: складено автором за джерелами [46]