

- ✓ підвищення рівня капіталізації страховиків, їх фінансової надійності та платоспроможності, зміцнення національного ринку перестраховування;
- ✓ забезпечення розвитку страхового посередництва, діяльності актуаріїв та аварійних комісарів;
- ✓ підвищення рівня страхової культури населення;
- ✓ забезпечення захисту національних інтересів на страховому ринку;
- ✓ удосконалення податкового законодавства щодо страхування;
- ✓ формування системи кадрового та наукового забезпечення страхового ринку.

Одними з пріоритетних напрямів розвитку страхового ринку є особисте страхування, довгострокове страхування життя, участь страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та запровадження обов'язкового медичного страхування, що сприятиме підвищенню ролі приватного сектору у виконанні соціальних програм та зменшенню видатків державного бюджету. Держава надасть підтримку розвитку соціально значущих видів страхування шляхом запровадження відповідної стимулюючої податкової політики, зменшення кількості обов'язкових видів страхування і посилення державного нагляду за їх впровадженням і здійсненням, удосконалення нормативно-правової бази щодо запровадження обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Для подальшого розвитку страхового ринку та запобігання необґрунтованому витоків коштів за кордон необхідно зміцнити національний ринок перестраховування і вдосконалити нагляд за перестраховою діяльністю.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення конкурентоспроможності національних страховиків, поетапного впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. З метою захисту національного страхового ринку держава здійснюватиме заходи поетапного та зваженого допуску на ринок

філій іноземних страховиків відповідно до міжнародних договорів України, створюватиме умови для забезпечення взаємообміну інформацією між Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та органами страхового нагляду інших країн про діяльність страховиків, їх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів).

Стимулювання розвитку страхового ринку потребує удосконалення системи оподаткування страхової діяльності (перестраховування).

Розвиток страхового ринку вимагає забезпечення його достатньою кількістю кваліфікованих працівників. Для цього необхідно створити систему фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та системи підвищення їх кваліфікації, а також забезпечити державну підтримку проведенню науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовці фахівців для страхового ринку. Потребує подальшого розвитку актуарна діяльність та створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв.

Отже, ринок страхових послуг набув певного рівня розвитку, але не став реальним чинником стабільності та за своїми інституційними і функціональними характеристиками не відповідає завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює його істотне відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

1. Аналіз та прогнози розвитку страхового ринку України. Департамент аналізу та статистики ЛСОУ – <http://www.uainsur.com>. 2. Розпорядження КМУ "Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року від 23 серпня 2005 р. №369-р. 3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг // <http://www.dfp.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 10.06.08

Д. Расшивалов, канд. екон. наук, доц.

ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ПОСЛУГИ У СТРАХУВАННІ

У статті розглядається проблема потенційного конфлікту інтересів між страховим брокером, його принципалом (страхувальником) і страховиком. Зазначає ться, що, за певних умов, страховий брокер може потенційно бути або провідником або джерелом асиметричної інформації для страхувальника та страховика. Аналізу є ться регуляторна практика страхових ринків України, США та ЄС.

The article addresses to the issue of potential conflict of interests between insurance broker, its principal (an insured) and an insurer. The author considers that an insurance broker can a potential source of asymmetric information for an insurer as well for insured. The paper dwells on insurance markets regulation in Ukraine, US and EU.

Теорія контрактів та ділова практика наголошують на тому, що економічні агенти часто – густо опиняються в ситуації так званого *несприятливого вибору* або *морального ризику* – тобто мають приймати альтернативні рішення в умовах асиметрії інформації про чинники, що впливають на умови та фінансовий результат виконання контракту. Надання посередницьких послуг передбачає розподіл інтересів та функцій сторін угоди між *принципалом* (клієнтом – замовником) та *агентом* (посередником-виконавцем). У страхуванні в якості принципала відступають страховик та страхувальник, а агентами відповідно – страховий агент та страховий брокер.

В цьому зв'язку на українському страховому ринку наразі точиться гостра дискусія стосовно того, хто є принципалом для страхового брокера та від кого той має (може) отримувати комісійну винагороду. Відтак відповідь на це питання має з'ясувати, чи не містить конф-

лікту інтересів отримання страховим брокером комісійної винагороди не від (страхувальника), в від страховика. В цьому й полягає мета даного дослідження.

Науковий доробок з цього питання вкрай обмежений. Сферам взаємин брокерів зі страховиками та страхувальниками, а також питанням регуляторного нагляду, на нашу думку, бракує фахової наукової уваги. Адже до нещодавно цим опікувались лише практики страхового ринку та органи страхового нагляду [1, 2].

В найбільш системному вигляді регулювання діяльності страхових посередників, зокрема, брокерів, здійснюється у країнах ЄС на підставі відповідних Директив.

Першу Директиву ЄС №77/92/ЕО з цього питання було прийнято у 1976 році. Вона заклала основи розвитку системи продажів страхових послуг й здійснення посередницької діяльності агентів і брокерів у ЄС. У той час у кожній країні існували свої закони про посередни-

ків, що передбачають різні підходи до їхньої реєстрації, регулюванню й організації їхньої діяльності, різні вимоги до кваліфікації й професійних знань посередників. У розвиток Директиви №77/92/ЕСО в 1991 року була прийнята рекомендація Європейської Комісії № 92/48 з питань реєстрації страхових посередників. Остання Директива ЄС по страховому посередництву № 2002/92 вийшла у 2002 році. У Директиві, зокрема, відзначається що страхові й перестраховальні посередники відіграють центральну роль при продажі страхових і перестраховальних продуктів у Співтоваристві. У регуляторному сенсі, важливо, що в цьому документі вперше дані основні визначення в сфері страхового посередництва. Зокрема, під "страховим посередництвом" розуміються дії, що передбачають ознайомлення, подання або виконання будь-яких інших дій, спрямованих на складання проектів договорів страхування або висновок подібних договорів, або на адміністрування й виконання таких договорів, а також на оформлення страхових претензій.

У Директиві визначаються три типи посередників: "страховий посередник", "перестраховий посередник" та "зв'язаний страховий посередник". "Страховий \ перестраховий посередник" – це будь-яка фізична або юридична особа, що здійснює страхове \ перестрахове посередництво за винагороду. "Зв'язаний страховий посередник" – будь-яка особа, що здійснює посередницьку діяльність в інтересах і від імені однієї або декількох страхових компаній не на конкурсній основі, що не інкасує премії або суми від клієнта, і діє під повну відповідальність страхових компаній [3].

Тут треба звернутись до статті 15 Закону України "Про Страхування", де зазначено, що:

"Посередницька діяльність страхових і перестрахових брокерів у страхуванні й перестрахованні відбувається як винятковий вид діяльності й може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, висновком і виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховання).

Страхові брокери – юридичні особи або громадяни, які (...) здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого ім'я на підставі брокерської угоди з особою, що має потребу в страхуванні як страхувальник" [4]. При цьому закон залишає відкритим питання про можливість для брокера надавати також й агентські послуги страховиків.

З погляду українських страхових брокерів, зазначена норма закону, а також Постанова Кабміну № 1523 не містить прямої заборони брокерові здійснювати агентську діяльність і одержувати винагороду від страховика й відтак не створює конфлікту інтересів [5].

Водночас орган пруденціального нагляду – Держкомфінпослуг, небезпідставно вважає, що страховий брокер є посередником між страховиком і страхувальником, але, на відміну від страхового агента, що діє від імені й в інтересах страховика, діяльність страхового брокера повинна бути спрямована **винятково** на задоволення потреб страхувальників. Клієнтові брокера необхідна, насамперед, якісна послуга з розміщення ризику на страхування в надійного страховика за прийнятною ціною, тобто купівля страхового продукту. Крім того регулятор вважає що, надання можливості брокерові одержувати винагороду від страховика часто приводить до завищення розміру комісійних. У брокера виникає спокуса працювати тільки з тими компаніями, які платять найбільші комісійні (не у відсотковому, а в абсолютному грошовому вимірі). Це у свою чергу, істотно відбивається на вартості страхових послуг для страхувальника.

Спираючись на згадані нормативні документи, Держфінпослуг заперечує законність отримання брокерами комісії від страховиків і по результатах перевірок визначає, що деякі брокери займаються не властивими для страхових брокерів діяльністю, а саме наданням агентських послуг страховикам. Ця суперечка призвела до судового розгляду різного розуміння чинного законодавства страховими брокерами та регулятором [1]. Суд розтлумачив законодавство на користь регулятора та заборонив страховим брокерам отримувати винагороди від страховиків.

Світовий страховий ринок виробив таку практику визначення та сплати брокерської комісії. Брокер на замовлення свого принципала – страхувальника забезпечує розміщення ризику на надійних страхових ринках по прийнятній ціні. Розмір брокерської комісії визначає страховик під час котирування ціни страхування. При цьому комісія є складовою ціни і брокер не має права її збільшувати і в такій спосіб діяти всупереч інтересам свого принципала -страхувальника. Слід зазначити, як показує ринкова практика, для страхувальника ціна страхування не буде змінюватись (зменшуватись) якщо ризик страхуватиметься без участі брокера, а напряду. Страховик в такій спосіб підкреслює, що він віддає брокерові частину доходу за надану послугу і визначає "додану вартість" цієї послуги через розмір комісії.¹ Отже ціна страхування не обтяжується брокерською комісією, оскільки остання є її частиною, а не доданком. Далі страхувальник сплачує страхову премію брокеру, якій перераховує її нетто частину страховику, а зазначену комісію залишає собі. В такій спосіб побудовано бізнес – процеси, управлінський та бухгалтерський облік і аудит на світових страхових ринках останні, як найменше, років сто п'ятдесят.

Отже конфлікт інтересів тут знімається тим, що страховик тільки визначає розмір брокерської комісії, а сплачує її брокерові страхувальник.

Існує й інший спосіб сплати брокерської винагороди – це так звана фіксована платня (flat fee), а не комісія, розмір якої узгоджується брокером і страхувальником й не залежить від суми премії, яка визначається страховиком. Проте фіксована платня за брокерські послуги не обов'язково буде меншою за комісію, а часто-густо навпаки. Особливо це стосується складних роздрібних ризиків з відносно невеликими лімітами відповідальності, ємкість ринку для яких є обмеженою (наприклад, ризики професійної відповідальності, відповідальності за екологічну шкоду, військові ризики, тощо). Таки ризики не генерують великих суми преміальних платежів, проте потребують чималих брокерських зусиль для їхнього розміщення. В такій ситуації брокер може обумовлювати свою участь в розміщенні ризику певною прийнятною для нього мінімальною сумою, яка не визначається як відсоток премії, що її отримає страховик, а буде фіксованою й сплаченою брокерові страхувальником. (Умовний приклад для наочності: судновласник потребує страхування корпусу та двигуна старого, двадцятирічного судна. Страхова сума за балансовою вартістю складає 500 тис. доларів США. Ставка премії для наочності нехай буде фантастично високою – 1,0 %. Премія складе 5 тисяч, а брокерська комісія (за максимальним брокерським тарифом – відсотків 25 %), від-

¹ При чому преміальний платіж за договором страхування (перестраховання) може й не передбачати посередницьку комісію навіть за присутність в контракті брокера. Наприклад, у договорах перестраховання на засаді ексцеденту збитку відновлювальна премія за витрачене перестраховане покриття не передбачає комісії брокеру, тому що цей платіж (грошовий потік) є наслідком страхової події, а не є результатом надання брокерських послуг.

повідно – 1000 доларів США. Це унеможливує участь брокера в розміщенні даного ризику, оскільки, наприклад, за кошторисом вартості робочого часу мінімально прийнятною сумою винагороди за обслуговування окремого контракту для цього умовного брокера буде 2500 доларів. Тоді вартість послуг й буде фіксованою в цьому розмірі).

Конфлікт інтересів все ж може існувати. Нещодавно на світовому страховому ринку мав місце скандал з приводу розслідування дій провідних американських та світових страхових брокерів та страхових компаній щодо практики сплати брокерам так званих додаткових умовних комісій (contingent commissions) [6].

Суперечка та розслідування почалися 14 жовтня 2004 року коли Генеральний прокурор штату Нью-Йорк Еліот Спитцер подав цивільний позов до Верховного Суду штату відносно провідного брокера Marsh & McLennan, обвинувачуючи його в шахрайстві й порушенні антимонопольного законодавства. Фактично в позові стверджувалося, що брокер незаконно розміщав ризики клієнтів у страховиків, які платили самі більші комісійні, і маніпулював пропозиціями котирувань від різних страховиків. На судовому процесі брокер Marsh & McLennan заявив, що це розслідування призупинило його практику застосування угод так званого маркетингового сервісу (market services agreements) зі страховими компаніями

Провідні страхові компанії, викликані як учасники судового процесу, зробили заяву, що вони готові співробітничати зі слідством. Страхові компанії AIG і ACE заявили, що вони припиняють практику виплат умовних комісійних брокерам. Інші провідні брокери Aon Corp. і Willis Group також висловилися, що вони закінчують практику укладання умовних угод зі страховими компаніями.

Врешті решт було досягнуто мирову угоду, за якою обвинувачувані брокери та страховики погодились сплатити великі штрафні санкції. Найбільшу суму штрафу сплатив брокер Marsh & McLennan – 800 млн.долів США.

В чому, на думку слідства, хибність зазначених додаткових брокерських винагород. Як зазначалося, страхові брокери за придбання надійного страхового покриття, одержують компенсацію у двох формах: комісійні й фіксована винагорода.

Як правило, брокери одержують стандартні комісійні від страховиків і перестраховиків за розміщення у них певного портфелю бізнесу. Такі комісійні визначалися у вигляді відсотка від страхової премії, що залежить від розміщеного бізнесу, хоча розмір її не є однаковим для всіх випадків. Брокери також мають угоди з деякими страховиками, по яких їм оплачується умовна комісія, залежно від прибутковості бізнесу за результатами року.

Умовна комісія заснована на такій логіці. Брокер одержує додатковий дохід від страховика. Страховик знає, що тим самим брокер мотивується розмістити вигідний бізнес саме в нього. У результаті страховальник, що відповідно до умов страхового контракту має менше збитків, безсумнівно, буде більш привабливим для страховика, і, отже, буде вдоволеній більш низькою ціною й умовами страхування. Крім того конфлікт інтересів може проявлятися у не надані брокером своєму клієнтові (страхувальнику) відомостей про наявну угоду по умовній комісії.

У цьому зв'язку привертає увагу сучасна європейська практика регулювання й стимулювання діяльності страхових брокерів. Зокрема, у Попередньому Звіті Єврокомісії "Дослідження страхового сектора" за 2007 рік зазначається, що діяльність страхового брокера припускає виконання дій від імені сторін договору страхування.

У загальному випадку комерційний посередник діє від імені однієї сторони. Однак, відмінна риса статусу страхового брокера полягає в тому, що страховий (перестраховий) брокер може діяти в інтересах двох сторін.

З одного боку, здійснюючи вибір страховика й сприяючи клієнтові при підготовці необхідної документації, сучасний брокер діє як представник страхувальника.

З іншого боку, коли брокерові страховиками дані повноваження по наданню страхового покриття або врегулювання збитків від їхнього імені, брокер діє в інтересах страховика [7,р.29]. У Звіті приводяться основні функції, які брокер може виконувати для страховика в країнах ЄС [7, pp.1054-106]:

- ✓ страховий андеррайтинг від імені одного або групи страховиків, що припускає виконання всіх або будь-яких із наступних дій: визначення умов страхування й визначення розміру премій, документальне введення страхового покриття в дію, врегулювання збитків;

- ✓ керування процесом врегулювання збитків, що їх заявлено страховим компаніям, або прямими клієнтами страховиків (у тому числі, тими, що є клієнтами брокера);

- ✓ адміністрування полісів, а саме : видачу полісів, доповнень до них, сертифікатів і інших документів;

- ✓ послуги з обліку (розрахунків), зокрема, одержання премій і виплата страхового відшкодування прямими клієнтами страховиків (у тому числі тим, що є клієнтами брокера);

- ✓ ризик-моделювання.

Враховуючи вищезазначене можна зробити наступні висновки:

1. В сучасних умовах розуміння ролі страхового брокера не може бути обмежено виключно тлумаченням прав та зобов'язань традиційного контракту на кшталт: "принципал-страхувальник" – агент-брокер". Ускладнення функції брокера потребують схеми: "принципалі: страхувальник та страховик-агент-брокер".

2. Зазначена функціональна схема "принципалі: страхувальник та страховик-агент-брокер" потенційно несе у собі ризик конфлікту інтересів сторін страхового контракту, тому брокер може бути або провідником або джерелом асиметричної інформації для страхувальника та страховика.

3. В умовах українського страхового ринку зазначений конфлікт інтересів може зніматися регуляторним впливом, що не ґрунтується на забороні диверсифікації брокерських функцій та запровадженням в регуляторну практику Коду професійної поведінки страхового брокера, що існують на всіх світових страхових ринках.

1. Український діловий щотижневик "Контракты". – 2005.- № 14 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/33/1420055196.html>. 2. Габудулин И. Что нужно изменить в государственном регулировании, чтобы институт страхового брокера развивался в Украине. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dedal.ua/dbm.php/publications/>. 3. Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation. Official Journal of the European Communities.- 15 January 2003 – Volume 46. – L94-917. 4. Закон України "Про Страхування", стаття 15. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.dfp.gov.ua/65/html. 5. "Про порядок провадження діяльності страховими посередниками". Постанова Кабінету Міністрів України від 18.12.1996 № 1523. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 6. A Brief History of Contingent Commission Agreements. Insurance Journal. – 2005. – № 02/07. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.insurancejournal.com/magazines/west/2005/02/07/features/51704.htm>. 7. Business insurance sector inquiry. Inquiry into the European business insurance sector pursuant to Article 17 of Regulation 1/2003. Interim report / European Commission. Competition DG. http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/interim_report_24012007.pdf, 2007.