

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО: ПОНЯТТЯ І РІЗНОВИДИ

Розглянуто сутність та особливості страхового посередництва, розроблено класифікацію страхових посередників згідно з основними критеріями та підсумовано їх функції на страхових ринках. Визначено основні проблеми діяльності страхових посередників в Україні та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: страховий ринок, страховий продукт, дистрибуція, страхові посередники, страховий агент, страховий брокер, перестраховий брокер.

Розвиток конкуренції на фінансовому ринку України стимулює страхові компанії максимально урізноманітнювати страхові продукти та дедалі інтенсивніше поширювати нові. Для того, щоб донести потенційним споживачам інформацію про свої продукти і їх успішно реалізувати, страхові компанії застосовують на ринку різні методи та механізми. Проте потенційним клієнтам здебільшого важко зорієнтуватись у різноманітті страхових продуктів. Тому для дистрибуції страхових продуктів та полегшення розуміння сутності механізму страхування для пересічного громадянина дедалі більшу роль на фінансових ринках починає відігравати страхове посередництво.

Розвиток страхового посередництва на фінансовому ринку України перебуває на етапі становлення, тому останніми роками вітчизняна наука доволі активно досліджує проблематику діяльності страхових посередників. До українських науковців, які займаються вивченням цього питання, слід зарахувати В. Д. Базилевича, О. М. Залетова, С. С. Осадця, В. М. Фурмана. Серед російських вчених, які розглядають у своїх наукових працях діяльність страхових посередників, можна назвати А. Н. Зубця, К. Е. Турбіну, В. В. Шахова. Вагомий внесок у розвиток страхової науки в галузі страхового посередництва належить польським науковцям, зокрема Ю. Вітковській, Е. Ковалевському, А. Куфель-Семінській, Я. Покшивняку Т. Санговському.

Однак достатнього наукового вивчення ця тематика ще не отримала, дослідження сутності страхового посередництва в економічній науці ще тривають. Тому метою цієї статті є систематизація поглядів українських та зарубіжних науковців на сутність страхового посередництва та визначення його функцій на страхових ринках.

Для реалізації вищезазначеної мети нам необхідно: дослідити поняття «страхове посередництво», використовуючи законодавство України, Європейського Союзу та погляди українських і зарубіжних науковців;

проаналізувати основні критерії класифікації страхових посередників;

підсумувати погляди українських та зарубіжних вчених на функції страхових посередників на страхових ринках.

Термін «посередництво» завжди асоціюється з тристоронніми відносинами, тобто посередник завжди повинен знаходитись між двома іншими суб'єктами. У фінансово-економічному словнику А. Г. Загородній трактує поняття «посередництво» як «форму підприємницької діяльності переважно у сфері послуг

для налагоджування зв'язків між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями з метою прискорити та полегшити рух, обіг продукції, грошей, валюти, інформації» [1, с. 697]. Відповідно, посередником за А. Г. Загороднім може бути «юридична або фізична особа, яка займається посередництвом – сприяє налагодженню контактів, укладанню угод і здійсненню операцій між виробниками та споживачами, продавцями та покупцями товарів і послуг» [1, с. 696].

Визначення поняття «посередництва» міститься в Статті 295 Пункт 1 Господарського кодексу України, яка трактує посередництво (комерційне) як «підприємницьку діяльність, що полягає в наданні посередником послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності, шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [2, ст. 295 п.1].

У проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» законодавець вперше пропонує додати визначення страхового посередництва. За ним страхове посередництво – «це діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховання), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування» [3, ст.1].

Рекомендуючи додати до Закону України «Про страхування» визначення страхового посередництва, законодавець швидше за все керувався нормами Європейського права, а саме Директивою Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво»¹. У Пункті 3 Статті 2 Директиви страхове посередництво трактується, як «... діяльність, що пов'язана з презентацією, формуванням пропозицій або виконанням підготовчих робіт з укладання договору страхування або участь в адмініструванні та обслуговуванні таких договорів, особливо при настанні збитку» [5, с. 372].

Визначення страхового посередництва не є єдино прийнятним у країнах Європейського Союзу, і Директива Європейського Парламенту і Ради дає право цим країнам застосовувати власне тлумачення цього поняття. Наприклад, польський Закон «Про страхове

¹ Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation

посередництво» тлумачить поняття «страхове посередництво» як «діяльність, пов'язану з виконанням фактичних або юридичних дій щодо укладання або виконання договорів страхування. Посередницькі функції виконуються винятково страховими агентами або брокерами» [6, с. 199].

У німецькій літературі посередниками визнаються особи, які, не будучи ні страхувальником, ні страховиком, на підставі цивільно-правового договору «торують» шлях до укладання договору страхування, виконуючи посередницькі функції при його укладенні або укладають його, або можуть допомагати у його продажі [7, с. 416].

На нашу думку, визначення страхового посередництва, яке пропонується затвердити в новій редакції Закону України «Про страхування», є правильним і в повному обсязі відображає функції посередників на страховому ринку. Тому, керуючись вищезазначеними визначеннями, можемо виділити такі різновиди діяльності посередників на страхових ринках:

- діяльність, яка пов'язана з підготовчими роботами до укладення договору страхування (наприклад, оцінка ризику, розробка пропозиції);
- діяльність, яка пов'язана з укладанням договору страхування (разом із отриманням від страхувальника страхового платежу);
- діяльність після укладення договору страхування (нагадування клієнтові про термін сплати платежів, інформування про можливості розширення сфери дії страхового захисту);
- діяльність після настання страхового випадку (допомога при врегулюванні збитків).

Більш детальні функції посередників будуть розглянуті нами при дослідженні кожного з них окремо. Тому зараз перейдемо до класифікації страхових посередників на страхових ринках.

Директива Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЄС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво» класифікує страхових посередників за критерієм залежності і поділяє їх на «залежних» і «незалежних» [5, с. 372]. «Залежними» посередниками, за Директивою, може бути кожна особа, яка виконує посередницькі функції для або від імені однієї або більше страхових компаній у випадку, якщо пропонувані страхові продукти не є між собою конкурентними.² За дії залежного посередника відповідає страхова компанія, продукти якої він пропонує [5, с. 372]. Натомість «незалежними посередниками», як це зазначено в Директиві, є посередники, за дії котрих страхова компанія не несе відповідальності, а вони повинні мати поліс обов'язкового страхування цивільної відповідальності або певні фінансові гарантії [5, с. 377].

На підставі вищенаведених визначень до залежних посередників можна зарахувати страхових агентів, оскільки критерій залежності полягає у виконанні

функцій від імені страхової компанії, яка несе за нього відповідальність. Тоді незалежними посередниками можуть бути брокери, за яких страхова компанія не несе відповідальності.

Виходячи із визначення, що подається Директивою відносно залежних посередників, науковці класифікують їх за критерієм кількості суб'єктів від імені та на користь котрих вони працюють. На цій підставі залежних посередників поділяють на страхових агентів¹ та мультиагентів². Страховий агент, або як ще його називає польський науковець Т. Санговський, «винятковий агент» [8, с. 101], характерний для європейської практики дистрибуції страхових продуктів, представляє інтереси лише однієї страхової компанії, натомість мультиагент, який характерний для американського страхового ринку, може одночасно працювати на декілька страхових компаній³ [9, с. 166].

Щодо незалежних посередників, тобто брокерів, у страховій літературі їх класифікують за різновидом діяльності - брокери можуть виконувати посередницькі функції у страхуванні та перестрахованні. Тому в законодавчих актах [10, ст.15] та наукових джерелах [4, с.18-33] їх поділяють на брокерів страхових та перестрахових.

Таким чином, за критерієм залежності страхових посередників можна класифікувати за допомогою такої схеми (рис. 1).

Розглянемо детальніше суть та функції залежних та незалежних страхових посередників.

На страхових ринках найбільш масово представлені «залежні посередники» - страхові агенти 1 (виняткові та мультиагенти).

Аналіз українських наукових джерел свідчить, що більшість науковців [11, С. 128], [12, с. 47], [1, с. 10] використовують визначення страхового агента, яке міститься в Законі України «Про страхування». Відповідно до Статті 15 цього Закону страховими агентами визнаються «фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності» [10, ст. 15].

На думку українського науковця О.М. Залетова, страховий агент – «це особа, яка уповноважена виступати від імені страховика, має право на одержання певної винагороди за свої послуги і відшкодування тих витрат, яких зазнала в ході здійснення від імені страховика доручених дій» [4, с. 46].

¹ О. М. Залетов їх називає «корпоративними агентами» [4, с. 48], К. Е. Турбіна - «зв'язаними» [9, с. 166].

² О.М. Залетов їх називає ринковими агентами [4, с. 49], К. Е. Турбіна – «незалежними агентами» [9, с. 166].

³ З цієї точки зору мультиагентів можна було б віднести до незалежних посередників, однак свобода вибору мультиагента обмежується лише пропозиціями тих страхових компаній, інтереси яких він представляє. Важко було б говорити про його незалежність в тому обсязі, якою володіє брокер, котрий має свободу вибору серед усіх страхових компаній, які працюють на страховому ринку. Тому польський науковець Е. Ковалевський називає мультиагента «частково незалежним» [7, с. 430].

¹ Термін «агент» походить з латинської *agens, agentis* – діючий, чинний [10, с.10].

² В проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» законодавець пропонує ввести поняття «пов'язаний страховий посередник». Визначення, яке пропонує затвердити законодавець подібне до визначення Директиви Європейського Парламенту і Ради. В проекті Закону пов'язаний посередник - це «особа, яка здійснює посередницьку діяльність для і від імені однієї або декількох страхових компаній по відношенню до страхових продуктів, які не конкурують між собою, але при цьому не інкасує страхові премії чи грошові кошти, призначені для клієнта, та діє під повною відповідальністю цих страховиків за вказані продукти, що ними відповідно підтверджується» [3, ст.1].

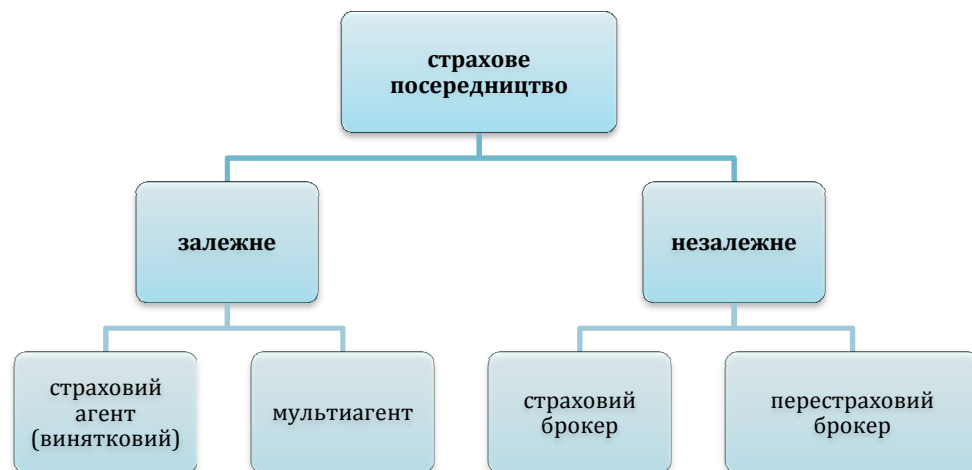


Рис. 1. Класифікація страхового посередництва за критерієм залежності

Англійський економіст Д. Бланд зазначає, що з точки зору страховика, страховим агентом є особа, яка отримує винагороду за роботу з покупцями страхової послуги у своїй страховій компанії [13, с.146].

Польський Закон «Про страхове посередництво», який адаптований до Директиви Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 визначає, що «страховим агентом може бути суб'єкт господарювання, який виконує свою діяльність на підставі агентського договору, укладеного зі страховою компанією і занесений до реєстру страхових агентів» [5, с. 200].

Спільним для вищенаведених визначень є те, що страховий агент представляє за винагороду страхову компанію та діє винятково в її інтересах.

Законом України «Про страхування» передбачено, що діяльність страхових агентів полягає в укладанні договорів страхування, одержанні страхових платежів, а також вони виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань [10, ст. 15]. Однак це далеко не повний перелік функцій, які виконує страховий агент на страховому ринку.

Українські науковці К. В. Шелехов та В. Д. Бігдаш наводять такі функції:

- рекламування страхових послуг,
- консультування клієнтів,
- виконання робіт, пов'язаних з укладанням і виконанням договорів страхування [6, с. 100].

На нашу думку, остання функція є дуже важливою у роботі страхового агента, оскільки до неї може належати:

- підготовка відповідної документації, яка необхідна для укладання договору;
- укладання договору страхування;
- встановлення так званої «опіки» над клієнтом, котра полягає в нагадуванні йому про термін сплати платежів, інформування про можливості розширення сфери дії страхового захисту, а також про закінчення дії договору страхування;
- оформлення документів для виплати страхових сум або відшкодування.

Саме від якості виконання цих дій здебільшого залежить, чи буде клієнт страхуватись у страховій компанії, що її представляє агент, чи ні.

Більш конкретні функції страхових агентів регламентуються агентським договором, який

укладається між страховою компанією та агентом або посадовою інструкцією, якщо агент знаходиться в трудових відносинах зі страховиком.

Другою групою страхових посередників на страхових ринках є страхові та перестрахові брокери 1.

Як і у випадку тлумачення поняття «страховий агент», визначення страхового брокера українські науковці [11, с. 128], [12, с. 47], [1, с. 96] подають, використовуючи Закон України «Про страхування». У ньому законодавець зазначає, що страхові брокери – «це юридичні 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» [10, ст. 15].

Продовжуючи визначення, яке дає законодавець, О. М. Залетов вважає, що страховий брокер – «це фахівець, котрий володіє найбільш повною інформацією про стан страхового ринку» [4, с. 19], проте таке визначення, на нашу думку, є максимально загальним і тому корисне незначною мірою.

Російський науковець А. Н. Зубець зазначає, що «страхові брокери – це незалежні фізичні чи юридичні особи, посередники, які представляють клієнта у взаємовідносинах зі страховиком» [14].

На думку російського брокера Г. Грїшина, діяльність страхового брокера – «це професійна активність людей, які діють за принципом повної свободи підприємницької діяльності з метою пошуку оптимального страхового захисту» [15, с. 52].

Польський закон «Про страхове посередництво» трактує поняття «брокер» як фізичну або юридичну особу, яка має дозвіл на виконання брокерської діяльності та внесена до реєстру страхових брокерів [5,

¹ Поняття «брокер» походить з англійської мови *broker* - брокер, маклер [1, с. 96]. Польський науковець Е. Ковалевський зазначає, що етимологія слова «брокер» походить із старофранцузької мови, у якій *brocheor* - гуртовий продавець вин [7, с. 440]. У німецькій економічній літературі довший час домінувало поняття «маклер». Це було пов'язане з тим, що у довоєнний період переважали угоди з морського страхування, які уклали морські маклери і їх діяльність регламентувалась морським кодексом.

с.272]. Під брокерською діяльністю польський законодавець має на увазі «діяльність, пов'язану з укладанням або доведенням до укладання договору страхування, виконання підготовчих робіт, пов'язаних з укладанням договору страхування, а також участь в управлінні та виконанні договорів страхування, в тому числі у виплаті страхового відшкодування» [5, с. 260].

Таким чином, спільним для вищезазначених визначень є те, що страховий брокер у своїй діяльності не залежить від страхової компанії, він представляє свого клієнта, який бажає розмістити свій ризик у страховій компанії і керується тільки його інтересами. Це суттєва різниця між страховим брокером і страховим агентом, який представляє інтереси однієї або кількох страхових компаній.

У страховій літературі науковці по-різному описують функції страхових брокерів, у більшості випадків вони зводяться до роз'яснення етапів роботи брокера на ринку. Так О. М. Залетов зазначає, що брокер може виконувати такі роботи на користь свого клієнта:

- експертиза ризиків страхувальника, узгодження умов страхування та підбір найбільш прийняттого варіанту страхового захисту;
- 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;
- переговори зі страховою компанією;
- допомога в оформленні документів для укладання договору страхування та при настанні страхового випадку [4, с. 22-30].

У російській страховій літературі функції брокера детально описує В. В. Шахов, які можна звести до таких:

- пошук та залучення клієнтів, котрі мають потребу в страхуванні;
- надання професійних консультацій щодо видів страхування, якими цікавиться клієнт, збір інформації, необхідної для укладення договору страхування;
- підготовка документів для укладання договору страхування і, якщо надано таке повноваження, укладання угоди;
- підготовка документів, необхідних для врегулювання збитків при настанні страхового випадку (за дорученням клієнта);
- організація послуг аварійних комісарів, експертів для оцінки розмірів збитків та визначення розмірів страхового відшкодування [16, с. 142].

Польський економіст Т. Санговський до вищезазначених функцій додає, що 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. Науковець вважає, що брокери також можуть надавати послуги з управління ризиком (risk - management), однак це переважно стосується брокерів, які вже мають багаторічний досвід роботи на ринку [8, с. 177-179].

Таким чином, брокер супроводжує клієнта на усіх етапах дистрибуції страхової послуги. Найперше брокер починає свою діяльність з аналізу особливостей діяльності клієнта, а також об'єктів, які клієнт має намір застрахувати, і ризиків, які можуть їм загрожувати. На основі аналізу брокер формує проект договору страхування і здійснює переговори зі страховими

компаніями¹. Після переговорів брокер надає клієнтові усі отримані від страхових компаній пропозиції для укладання договору страхування та додає своєю рекомендацією [17, с. 62]. На основі цього брокер укладає договір страхування або асистує клієнтові при його укладанні. Особлива роль брокера відчувається при настанні страхового випадку. Тоді він повинен прослідкувати, щоб клієнт виконав усі умови договору, оскільки їх порушення може становити підставу для відмови у виплаті страхового відшкодування [17, с. 63].

Брокер також може представляти інтереси страхової компанії. Здебільшого це відбувається при дистрибуції перестрахових послуг, тобто при розміщенні ризиків страхової компанії у інших страховиків або перестрахових компаніях. Відповідно до Статті 15 Закону України «Про страхування» страхове посередництво у перестрахованні може здійснюватись тільки через перестрахових брокерів [10, ст. 15]. З точки зору конструкції таких відносин страховик стає подібним на страхувальника і називається перестраховальником [9, с. 168], а компанія, яка приймає ризик перестраховальника - перестраховиком. Якщо брокер обслуговує страхувальника і перестраховальника (страхову компанію), К. Е. Турбіна їх називає багатопрофільними або страховими і перестраховими брокерами [9, с. 168].

Підсумовуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що страхові посередники є важливою ланкою у процесі дистрибуції страхових продуктів. Вони допомагають страховим компаніям розширити клієнтську базу, сприяють збільшенню результатів продажів. Натомість, з точки зору клієнта, присутність посередників на страховому ринку дозволяє зекономити час на пошуки страхової компанії, посередник стає для клієнта консультантом у виборі необхідних умов страхування.

Однак на сьогодні в Україні страхові посередники не в повному обсязі реалізують свої функції. Про це свідчить їх невелика частка у загальних платежах на страховому ринку. Зокрема частка брокерів у дистрибуції страхових продуктів в Україні становить 5%, страхових агентів 25%. Водночас у країнах Європи ці показники набагато вищі. Наприклад, у сусідній Польщі частка брокерів у дистрибуції страхових продуктів становить 16%, страхових агентів - 58% [18].

Така ситуація пояснюється недостатньо розвинутою законодавчою базою, котра регулює їх діяльність. Тому першочерговими кроками на шляху вдосконалення діяльності страхових посередників в Україні повинні бути законодавчі зміни. Насамперед необхідно прийняти Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування». На нашу думку, зміни в ньому щодо страхового посередництва дозволять чітко розмежувати функції страхових агентів та страхових (перестрахових) брокерів, посилять вимоги до їх діяльності, оскільки передбачають навчання та сертифікацію агентів, а також страхування професійної відповідальності брокерів. Наступним кроком повинно бути прийняття Закону України «Про страхове посередництво».

На нашу думку, ці зміни не тільки покращать показники діяльності посередників на вітчизняному страховому ринку, а також сприятимуть наданню

¹ Брокер не проводить переговори з усіма страховими компаніями, які є на страховому ринку, це би було нереально. Як правило, для цього він вибирає три-чотири страховики [4, с.25]

якісних страхових послуг, що дозволить відновити фінансових консультантів та страхового ринку загалом. довіру населення до страхових посередників як

Список літератури

1. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [3-тє вид., випр. та доп.]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.-587 с.
2. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу: /www.rada.gov.ua.
3. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”[Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://uainfur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia/>
4. Залетов, О. М. Страховое посредничество: теория і практика [Текст] : навчальний посібник / За редакцією О. М. Залетова. – К.: Міжнародна агенція “BeeZone”, 2004.-416 с.
5. Bałasz P., Szaniawski K. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz, Zakamycze, 2005
6. Шелехов К. В. Страхование [Текст] : учеб. пособие/ К. В. Шелехов, В. Д. Бугдаш. – К.: МАУП, 1998. – 424 с.
7. Kowalewski E. Prawo ubezpieczeń gospodarczych [Текст] / E. Kowalewski. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Toruń, 2006.
8. Sangowski T. Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego [Текст] / T. Sangowski, red. T. Sangowski, Wyd. SAGA-Printing, Poznań 1996.
9. Турбина К. Е. Теория и практика страхования [Текст] : учебное пособие / Под. ред. К. Е. Турбиной.-М.: Анкил, 2003.-704 с.
10. Про страхування [Електронний ресурс]: закон України від 07.03.1996 №85/96-ВР//www.rada.gov.ua.
11. Осадець С. С. Страхування [Текст] : підручник / С. С. Осадець. – 2-ге вид./ С. С. Осадець. – КНЕУ. – 2002.
12. Базилевич, В. Д. Страховий ринок України [Текст] / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 1998. – 374 с.
13. Бланд, Д. Страхование: принципы и практика [Текст] / Сост. Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 414 с.
14. Зубец, А. Н. Маркетинговое исследование страхового рынка [Электронный ресурс] / А. Н. Зубец. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/592011/>.
15. Гришын, Г. Страховые брокеры – лишнее звено или надежный партнер? [Текст] / Г. Гришын // Альманах. Страховий ринок України. – 2002.
16. Шахов, В. В. Введение в страхование [Текст] / В. В. Шахов. – Москва: Финансы и статистика. – 1999.
17. Pokrzywniak, J. Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe. [Текст] / J. Pokrzywniak. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Poznań, 2005.
18. CEA Statistics №44: European Insurance in Figures 21 Dec 2011, Insurance TOP № 1 (33) 2011.

РЕЗЮМЕ

Мартышко Наталья

Страховое посредничество: понятие и виды

В статье рассмотрены сущность и особенности страхового посредничества, проведена классификация страховых посредников согласно основным критериям и подытожено их функции на страховых рынках. Определены основные проблемы деятельности страховых посредников в Украине и предложены основные пути решения.

RESUME

Martyshko Nataliya

Insurance intermediation: concepts and types

The essence and characteristics of insurance intermediation are investigated in the article, insurance intermediaries are classified due to the main criteria and their functions in the insurance market are summarized. The main problems of insurance intermediaries in Ukraine are identified and basic problem solving is suggested.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.