стимулювання виробництва не лише сировини, а якісних та безпечних товарів та послуг, що буде сприяти ефективному економічному розвитку України та покращить показники експорту загалом.

Список використаних джерел:

1. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору регіону / А.В. Огієнко // Культура народов Причерноморья. — 2009. — № 176. — С. 80-81
2. Експорт і імпорт України . [Електронний ресурс] – Режим доступу: ttps://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/
3. Основні показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
4. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Хаєцька О.П. Сучасні тенденції зовнішньоекономічної діяльності України. / О.П. Хаєцька / Економіка. Фінанси. Право. -- № 2/2. – 2017. – С.79-83.

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УКРАЇНІ

Л. А. Чвертко
Кандидат економічних наук, доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

В умовах макроекономічної нестабільності, що визначають діяльність суб'єктів господарювання усіх секторів економіки України, особливе місце відводиться системі управління ризиками.

Страхування як вид економічних відносин, котрі пов'язані із формуванням та використанням цільових грошових фондів, призначених для страхового захисту, є своєрідним механізмом передання ризику від одних суб'єктів іншим за відповідну плату. Процес передавання ризику на відповідальність страхової компанії може відбуватися як безпосередньо від страхувальника до страховика, так і через страхових посередників. Неабияку роль у цьому процесі відіграють страхові брокери, які належать до групи прямих посередників та здійснюють консультаційний супровід страхувальника на етапі укладання, виконання, модифікації і припинення договору страхування.

В Україні зазначений вид брокерської діяльності дотепер не набув належного розвитку і знаходиться на стадії становлення. Зокрема, на це вказує надто низький показник частки договорів страхування укладених страховими брокерами у загальній кількості договорів на страховому ринку: впродовж 2012-2016 рр. його величина не сягнула межі 1% (рис. 1).

Згідно з даними Нацкомфінпослуг, у 2016 р. страховими брокерами на користь страхувальників укладено 3794 договори страхування, 99,3% з яких – зі страховиками-резидентами. При цьому майже половина (49,7%) укладених угод це договори за обов'язковими видами страхування, а третина (31,6%) договори зі страхування життя. Частка договорів за іншими видами добровільного страхування у їхній загальній кількості є незначною, зокрема, за видами майнового укладено близько 7,4% договорів, за видами особистого страхування та страхування відповідальності – відповідно 6,6% та 4,8% договорів.

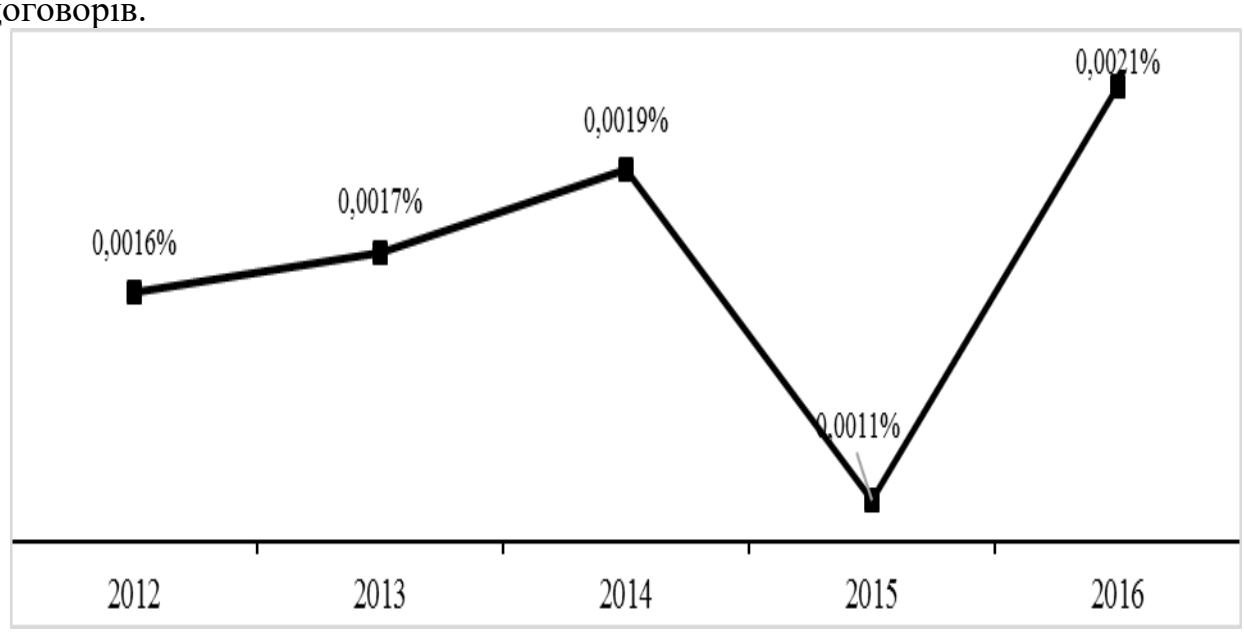


Рис. 1. Частка договорів страхування укладених страховими брокерами на користь страхувальників у загальній кількості договорів страхування, %

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Обсяг страхових платежів, отриманих страховиками за договорами страхування, які укладені зі страхувальниками через посередників-брокерів, впродовж 2012-2016 рр. зріс більше як у 3 рази: з 30,15 млн грн у 2012 р. до 92,7 млн грн на кінець 2016 р.

Водночас зі зростанням зібраних страхових премій за договорами страхування, укладеними зі страховиками на користь страхувальників, зростали й суми винагороди страховим брокерам за надання посередницьких послуг (рис. 2). У 2016 р. обсяг винагороди, яку отримали страхові брокери, становив більше як 6,6 млн грн, 88,7% з яких кошти, що надійшли за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами. Співставлення обсягів зібраних страхових надходжень страховиків-резидентів та страховиків-нерезидентів за договорами укладеними через брокерів та обсягів винагород за посередницькі послуги за цими договорами показує, що просування страхових продуктів страховиків-нерезидентів дає можливість брокерам отримати вищі винагороди. Зокрема, у 2016 р. питома вага винагород цим суб'єктам страхового ринку за

посередницьку діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами склала 17,3% загального обсягу страхових платежів, отриманих останніми за договорами страхування. Натомість винагороди за укладання договорів зі страховиками-резидентами становили 6,6% від сукупного обсягу страхових премій, отриманих цими страховиками за договорами страхування, укладеними через брокерів.

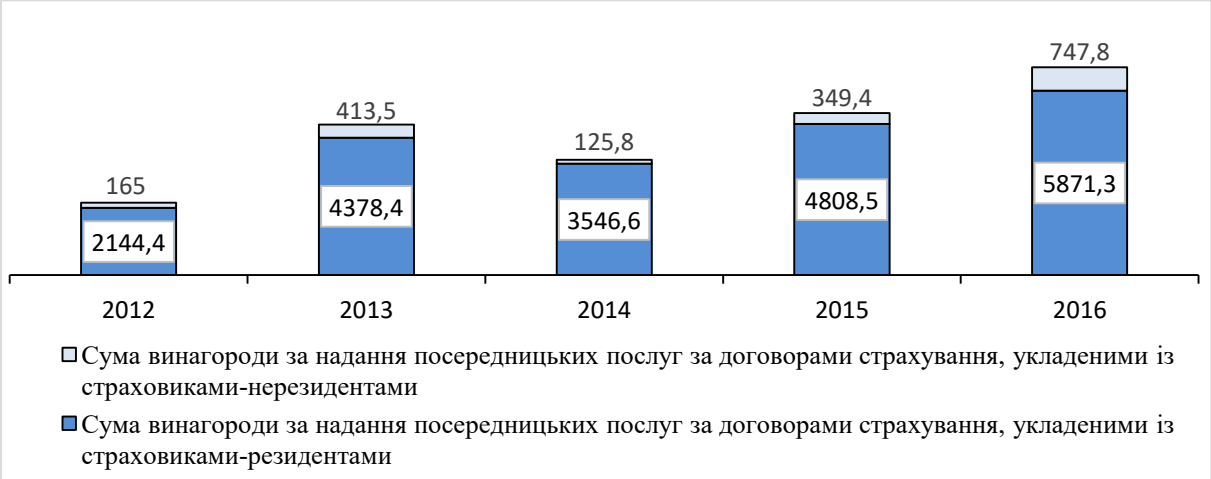


Рис. 2. Сума винагороди за надання посередницьких послуг страховим брокерам за договорами страхування, укладеними зі страховиками на користь страхувальників, тис. грн

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що на страховому ринку України формується багатоканальна модель продажу страхових продуктів. Страхові брокери все активніше беруть участь у процесі передання ризиків суб'єктів господарювання та фізичних осіб страховим компаніям. Їхній внесок у системі управління ризиками хоча й незначний за своїми масштабами, проте характеризується позитивною динамікою. Для підвищення ефективності діяльності страхових брокерів необхідно постійно проводити моніторинг кількісних та якісних показників їх роботи, а також вжити заходів для підвищення рівня поінформованості потенційних страхувальників про переваги страхового посередництва.

Список використаних джерел:

1. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахуванні [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [сайт]. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-poserednytski-posluhy-u-strakhuvanni-taabo-perestrakhuvanni.html