

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана

Факультет фінансів

Кафедра банківської справи та страхування

галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійна програма	«Управління фінансовим бізнесом»

Форма здобуття освіти: *очна (денна)*

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Страхові посередники та їх роль у реалізації страхових послуг»**

здобувача Назарової Дарії Сергіївни
(Прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис здобувача)

Науковий керівник:
канд.екон.наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи та страхування
(наукова ступінь, учене звання, посада)

Татаріна Т.В.
(підпис) (Прізвище, ініціали)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією
з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри банківської справи та страхування:
доктор економічних наук, професор _____ Л.О. Примостка
(підпис)

Київ 2026

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 56 сторінок, 2 розділи, 7 підрозділів, 10 таблиць, 4 рисунки, список використаних джерел з 33 найменувань та 1 додаток на 1 сторінці.

«Страхові посередники та їх роль у реалізації страхових послуг»

Об'єктом дослідження є діяльність страхових посередників в Україні.

Предметом дослідження є сукупність фінансових відносин між учасниками страхування і посередниками в процесі реалізації страхових послуг.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи - розкриття теоретичних основ функціонування страхових посередників, оцінка їх діяльності в реалізації страхових послуг та розробка рекомендацій щодо подальшого розвитку страхового посередництва.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- розкрити сутність і функціональні повноваження страхових посередників та провести порівняльну характеристику страхових агентів і брокерів;
- дослідити нормативно-правове забезпечення діяльності страхових посередників в Україні та його відповідність стандартам ЄС;
- обґрунтувати конкурентні переваги страхових посередників і визначити їхню роль у системі реалізації страхових послуг;
- дослідити світові моделі організації діяльності страхових агентів і брокерів та оцінити можливості їх застосування в Україні;
- проаналізувати основні показники діяльності страхових посередників в Україні за 2021–2025 рр.;
- виявити проблеми функціонування страхових посередників на вітчизняному ринку страхування;
- розробити пропозиції щодо подальшого розвитку страхового посередництва в Україні.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Систематизація та узагальнення теоретичних засад страхового посередництва та його ролі у реалізації страхових послуг.

Практичне значення отриманих результатів: висновки та пропозиції можуть бути використані регулятором, галузевими асоціаціями і самими учасниками ринку при розробці стратегій розвитку і вдосконаленні нормативної бази.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2026.

Рік захисту роботи 2026.

Ключові слова: страхові посередники, страховий брокер, страховий агент, страховий ринок, реалізація страхових послуг, нормативно-правове регулювання.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ, ЇХ МІСЦЕ У СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	6
1.1 Сутність та функціональні повноваження страхових посередників: порівняльна характеристика страхових агентів і брокерів	6
1.2 Нормативно-правове забезпечення діяльності страхових посередників в Україні	13
1.3 Конкурентні переваги страхових посередників та їх роль у системі реалізації страхових послуг.....	17
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	23
2.1 Світові моделі організації діяльності страхових агентів та брокерів і можливості їх застосування в Україні	23
2.2 Аналіз основних показників діяльності страхових посередників в Україні.....	28
2.3 Проблеми функціонування страхових посередників на вітчизняному ринку страхування	35
2.4 Пропозиції щодо подальшого розвитку страхового посередництва в Україні	41
ВИСНОВКИ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51
ДОДАТКИ.....	55

ВСТУП

Актуальність теми. Страхове посередництво є невід'ємним елементом розвиненого страхового ринку, що забезпечує ефективний рух страхових послуг від виробника до споживача та сприяє захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб. В умовах реформування вітчизняного страхового ринку, зумовленого євроінтеграційними прагненнями України та прийняттям нового Закону «Про страхування» 2021 року, і водночас безпрецедентних викликів повномасштабної збройної агресії, роль страхових посередників набуває особливого значення. Скорочення кількості страховиків з 169 у 2021 році до менш ніж 50 на кінець 2025 року, зміна структури страхового попиту і звуження страхового поля у прифронтових регіонах утворюють складний контекст, у якому формується нова конфігурація страхового посередництва. Показово, що попри ці труднощі страховий ринок у 2025 році вперше після початку повномасштабного вторгнення перевищив довоєнний рівень страхових премій, що свідчить про достатній запас стійкості галузі для подальшого структурного розвитку. Дослідження конкурентних переваг страхових посередників та їхньої ролі у системі реалізації страхових послуг є актуальним з кількох взаємопов'язаних причин.

В Україні ще не завершено процес формування повноцінного інституту страхового посередництва, що відповідав би стандартам ЄС: брокерський канал забезпечує лише 2–3% від загального обсягу страхових премій, тоді як на розвинених ринках цей показник сягає 50–70%. Регуляторна реформа 2022–2025 років кардинально змінила правила гри для посередників, і практичні наслідки цих змін ще не отримали системного наукового осмислення. В умовах євроінтеграції України розуміння стану і проблем страхового посередництва є необхідною передумовою для визначення реалістичних шляхів наближення до стандартів Директиви IDD і єдиного страхового ринку ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику страхового посередництва досліджували численні вітчизняні та зарубіжні науковці: О. І.

Барановський, В. Д. Базилевич, А. Л. Баранов, О. В. Димніч, О. В. Длугопольський, А. І. Кашперська, Т. Д. Кривошлик, О. В. Кузьменко, О. М. Лобова, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, І. Д. Самошкіна, Т. І. Стецюк, Т. В. Татаріна, І. М. Федорович, Д. О. Хропонюк, А. А. Шірінян.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає у розкритті теоретичних основ функціонування страхових посередників, оцінки їх діяльності в реалізації страхових послуг та розробці рекомендацій щодо подальшого розвитку страхового посередництва.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких завдань:

- розкрити сутність і функціональні повноваження страхових посередників та провести порівняльну характеристику страхових агентів і брокерів;
- дослідити нормативно-правове забезпечення діяльності страхових посередників в Україні та його відповідність стандартам ЄС;
- обґрунтувати конкурентні переваги страхових посередників і визначити їхню роль у системі реалізації страхових послуг;
- дослідити світові моделі організації діяльності страхових агентів і брокерів та оцінити можливості їх застосування в Україні;
- проаналізувати основні показники діяльності страхових посередників в Україні за 2021–2025 роки;
- виявити проблеми функціонування страхових посередників на вітчизняному ринку страхування;
- розробити пропозиції щодо подальшого розвитку страхового посередництва в Україні.

Об'єктом дослідження є діяльність страхових посередників в Україні.

Предметом дослідження є сукупність фінансових відносин між учасниками страхування і посередниками в процесі реалізації страхових послуг.

Методи дослідження. У процесі виконання кваліфікаційної роботи використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. Методи аналізу і синтезу застосовувалися при дослідженні теоретичних підходів до визначення

сутності страхового посередництва та при узагальненні наявних наукових позицій. Метод порівняння використано для зіставлення різних моделей організації страхового посередництва у провідних країнах та для виявлення відмінностей між страховими агентами і брокерами. Методи статистичного аналізу і групування застосовувалися при дослідженні динаміки і структури показників страхового ринку та посередництва в Україні за 2021–2025 роки.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретична значущість роботи полягає у систематизації підходів до визначення сутності страхового посередництва, розкритті функціональних відмінностей між страховими агентами і брокерами в контексті нового законодавчого регулювання та порівняльному аналізі світових моделей організації посередницької діяльності. Методична значущість визначається розробленою автором систематизацією проблем функціонування страхових посередників і таблицями порівняльного аналізу, що можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях страхового ринку. Практична значущість отриманих результатів полягає у тому, що сформульовані пропозиції щодо розвитку страхового посередництва можуть бути використані регулятором, галузевими асоціаціями і самими учасниками ринку при розробці стратегій розвитку і вдосконаленні нормативної бази.

Інформаційна база дослідження охоплює праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері страхування і страхового посередництва; нормативно-правові акти, що регулюють діяльність страхових посередників в Україні, квартальні огляди небанківського фінансового сектору Національного банку України; аналітичні матеріали Ліги страхових організацій України і Національної асоціації страховиків України; статистичні дані спеціалізованих видань страхового ринку за 2021–2025 роки.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ, ЇХ МІСЦЕ У СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

1.1 Сутність та функціональні повноваження страхових посередників: порівняльна характеристика страхових агентів і брокерів

Страховий ринок як складова фінансової системи держави потребує розвиненої інфраструктури, що забезпечує рух страхових послуг від страховика до кінцевого споживача. Саме цю роль виконують страхові посередники, котрі, займаючи проміжне становище між страховиком і страхувальником, суттєво впливають на доступність і якість страхових продуктів. Без сформованого інституту посередництва страховий ринок, навіть за наявності значної кількості страхових компаній, залишається фрагментованим і недостатньо доступним для пересічного споживача.

У науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «страховий посередник», що зумовлено як відмінностями у національних правових традиціях, так і різними дослідницькими акцентами.

Вчений Барановський О. І. розглядає страхового посередника як суб'єкта страхового ринку, що здійснює діяльність з просування страхових продуктів між страховиком і страхувальником на професійній основі [2]. Це визначення акцентує на ринковій функції посередника, проте не розкриває характеру відносин між сторонами.

Проф. Приказюк Н. В. визначає страхового посередника як фізичну або юридичну особу, яка на підставі відповідного договору або уповноваження здійснює реалізацію страхових продуктів та/або надає консультаційні послуги зі страхування в інтересах страховика або страхувальника [16]. Перевагою цього

визначення є вказівка на двосторонній характер представництва, однак воно не охоплює посередника перестрахового сегмента.

Науковці Пікус Р. В. і Приказюк Н. В. пропонують ширше тлумачення, розглядаючи страхового посередника як самотійного учасника страхових відносин, що забезпечує зближення інтересів страховика і страхувальника шляхом надання інформаційних, консультаційних і організаційних послуг [14]. Таке розуміння підкреслює самотійність посередника як суб'єкта ринку.

Кашперська А. І. і Лобова О. М. визначають страхових посередників як інститут страхового ринку, що здійснює реалізацію страхових продуктів і забезпечує інформаційно-консультаційне обслуговування учасників страхових відносин на принципах незалежності або представництва [6]. Ця дефініція є більш системною, оскільки відображає інституційний характер посередництва і враховує обидві моделі – залежну і незалежну.

Нормативне визначення, закріплене у Законі України «Про страхування» у редакції 2021 року, відносить до страхових посередників суб'єктів, уповноважених здійснювати реалізацію страхових або перестрахових продуктів від імені страховика або від власного імені за дорученням як страховика, так і споживачів страхових послуг [20].

Порівняльний аналіз наведених визначень дозволяє дійти висновку, що найбільш повним є підхід науковців Кашперської А. І. і Лобової О. М., оскільки він одночасно відображає інституційну природу посередництва, охоплює обидві моделі представництва і фіксує функціональне призначення посередника. Водночас для цілей цього дослідження доцільно уточнити зазначений підхід: страховий посередник – це суб'єкт страхового ринку, який на підставі договору або уповноваження здійснює реалізацію страхових і перестрахових продуктів та/або надає консультаційні послуги зі страхування, діючи в інтересах страховика (агент) або страхувальника (брокер) і забезпечуючи таким чином доступність страхового захисту і зниження інформаційної асиметрії між сторонами страхових відносин.

Інститут страхового посередництва виник не стихійно, а під впливом цілком конкретних ринкових процесів. Поглиблення спеціалізації у сфері фінансових послуг, зростаюча складність страхових продуктів і суттєва нерівність в інформаційному становищі між страховиком, який досконало розуміє власний продукт, і клієнтом, який найчастіше не має відповідних знань для самостійного вибору, сформували стійкий попит на незалежного консультанта або кваліфікованого представника однієї зі сторін страхових відносин. Показово, що у країнах із розвиненим страховим ринком посередники забезпечують від 60 до 80% надходжень страхових премій, що є досить переконливим свідченням їхньої структурної необхідності [32].

У найзагальнішому розумінні страхове посередництво являє собою діяльність, спрямовану на організацію, підготовку, укладення, супровід і реалізацію договорів страхування, яка здійснюється особами, що не є безпосередньою стороною цих відносин. Відповідно до Директиви ЄС 2016/97 про дистрибуцію страхування, посередницька діяльність охоплює надання консультацій, підготовку та виконання договорів страхування, а також сприяння в управлінні договорами й урегулюванні збитків. Нова редакція Закону України «Про страхування» 2021 року загалом відтворює цей підхід, визначаючи страхових посередників як суб'єктів, уповноважених здійснювати реалізацію страхових або перестрахових від власного імені і за дорученням як страховика, так і споживачів страхових послуг [6].

Законодавство України виокремлює два основні типи прямих страхових посередників: страхових агентів і страхових брокерів. Обидва суб'єкти здійснюють просування страхових продуктів на ринку, проте їхня правова природа, сторона інтересів, яку вони представляють, та обсяг функціональних повноважень суттєво різняться. Ця відмінність є не суто термінологічною, а практично значущою, оскільки визначає, хто саме і в якому обсязі несе відповідальність перед клієнтом у разі виникнення спору або неналежного виконання зобов'язань. Детальну порівняльну характеристику страхових агентів і брокерів за основними ознаками наведено у додатку А.

Страховий агент є фізичною або юридичною особою, яка діє від імені та за дорученням страховика, виконуючи частину його страхової діяльності, зокрема укладаючи договори страхування, отримуючи страхові платежі та виконуючи роботи, пов'язані зі страховими виплатами. Агент, будучи представником страховика, діє в його інтересах на підставі договору доручення, отримуючи за це комісійну винагороду, і тому зацікавлений насамперед у реалізації саме того продукту, який пропонує компанія, що його уповноважила, а не в пошуку найвигіднішого рішення для клієнта серед усього ринкового асортименту.

Страховий брокер є суб'єктом принципово іншої правової природи. Брокер діє від власного імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні, і його діяльність є виключним видом підприємницької діяльності, що підлягає обов'язковій реєстрації та авторизації в Національному банку України, що суттєво відрізняє цю модель від агентської [18]. Незалежність брокера від страховика є не лише декларованою ознакою, а структурною умовою його функціонування: брокер, пов'язаний відносинами залежності з конкретним страховиком, фактично перетворюється на агента, утрачаючи здатність об'єктивно обирати між різними страховими компаніями в інтересах клієнта [16].

Функціональні повноваження страхових агентів і брокерів, хоча й перетинаються у певних точках, суттєво різняться за своїм обсягом і спрямованістю. Агент здійснює первинний контакт із потенційним страхувальником, роз'яснює умови страхового продукту конкретного страховика, оформлює необхідні документи та забезпечує передачу страхового платежу. Брокер виконує значно ширший спектр завдань, охоплюючи аналіз ризиків клієнта, підбір оптимального страховика і страхового продукту серед наявних на ринку, підготовку і супровід договору страхування, а також, у разі настання страхового випадку, сприяння в отриманні відшкодування. Фактично брокер виконує роль ризик-менеджера на аутсорсингу, що особливо яскраво проявляється у практиці обслуговування великих корпоративних клієнтів із розгалуженими портфелями ризиків [14, с. 27].

Серед функцій страхових посередників у науковій літературі прийнято виділяти інформаційно-консультаційну, організаційно-збутову, аналітичну і функцію представництва інтересів. Інформаційно-консультаційна функція передбачає надання клієнту об'єктивних відомостей про страхові продукти і страховиків, включаючи порівняльний аналіз умов різних компаній. Організаційно-збутова забезпечує безпосереднє оформлення та укладення договорів страхування. Аналітична функція полягає в оцінці ризиків клієнта і підборі адекватних умов страхового захисту. Функція представництва інтересів, найбільш характерна саме для брокерів, передбачає захист прав клієнта у взаємовідносинах зі страховиком, у тому числі на етапі врегулювання збитків, і є, мабуть, найскладнішою для реалізації в умовах українського ринку.

Наочне уявлення про місце страхових агентів і брокерів у системі страхових посередників та їхній взаємозв'язок подано на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Класифікація страхових посередників за ознакою залежності від страховика

Джерело: складено автором на основі [5; 6; 20]

Як видно з рис. 1.1, залежні посередники діють в інтересах страховика, тоді як незалежні представляють інтереси клієнта, що й визначає принципову відмінність між двома моделями посередництва.

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до класифікації страхових посередників, що відображає різноманіття національних практик і певну дискусійність цього питання. Одним із поширених підходів є поділ посередників на залежних і незалежних, де до першої групи відносять агентів, а до другої брокерів [6, с. 48]. Відповідно до практики Європейського Союзу, закріпленої у Директиві IDD, агенти поділяються на «виняткових», що співпрацюють з однією страховою компанією, і «мульти-агентів», які представляють кількох страховиків одночасно. Мульти-агент теоретично здатний запропонувати клієнту певне порівняння між продуктами різних компаній, проте залишається обмеженим колом партнерів, з якими уклав угоди, що не дозволяє повністю прирівнювати його до незалежного брокера [5].

Окрему категорію утворюють перестрахові брокери, тобто юридичні особи, що здійснюють посередницьку діяльність у сфері перестрахування від свого імені на підставі брокерської угоди зі страховиком-перестрахувальником. Їхня роль набуває особливого значення в умовах, коли страховик прагне розподілити прийняті ризики між кількома міжнародними перестраховиками і потребує посередника з відповідними зв'язками та аналітичними можливостями. Законодавство України дозволяє одній юридичній особі суміщати функції страхового та перестрахового брокера за умови дотримання встановлених регуляторних вимог, що є досить поширеною практикою на вітчизняному ринку [20].

Питання відповідальності посередників перед клієнтом заслуговує окремої уваги, оскільки тут відмінність між агентом і брокером проявляється найбільш рельєфно. Агент несе відповідальність у межах повноважень, визначених договором зі страховиком, і за дії, що виходять за ці межі, відповідальність може покладатися на страховика як на принципала. Брокер, будучи самостійним підприємцем, несе безпосередню відповідальність за якість наданих консультацій

і правильність підбору страхового продукту, що зумовлює законодавчу вимогу щодо наявності у нього договору страхування професійної відповідальності, запроваджену новим Законом України «Про страхування». Ця норма фактично переводить відповідальність брокера у фінансово вимірювану площину і є одним із найбільш відчутних нововведень для учасників брокерського ринку [18].

Порівнюючи структуру посередницьких ринків різних країн, можна помітити суттєву варіативність, зумовлену відмінностями у правовому регулюванні, культурі споживання страхових послуг та рівні зрілості фінансових ринків. У Великій Британії брокери забезпечують близько 70% страхування у сегменті ризикового страхування, тоді як у Франції домінуючим каналом розподілу страхування життя залишається *bancassurance*, тобто реалізація страхових продуктів через банківські мережі. Ці відмінності, варто зазначити, є не випадковими, а органічно пов'язаними з глибшими особливостями кожного конкретного ринку, сформованими десятиліттями.

На вітчизняному ринку реальна незалежність брокера від страховика є радше нормативним стандартом, ніж повсякденною практикою, і цей розрив між декларованим і реальним потребує цілеспрямованого регуляторного впливу. Зростання регуляторних вимог до посередників, послідовно запроваджуване НБУ починаючи з 2022 року, спрямоване саме на подолання цього розриву і підвищення реальної якості консультаційних послуг. Важливо розуміти, що посередницька діяльність на практиці не обмежується лише класичними агентами і брокерами: банки, туристичні агентства, нотаріальні контори і навіть будівельні компанії здатні виступати допоміжними каналами реалізації страхових продуктів, пропонуючи страхування як супутню послугу [11].

Отже, страхові агенти і брокери є структурно необхідними елементами страхового ринку, що виконують взаємодоповнювальні ролі у системі розподілу страхових послуг. Страховий агент, представляючи інтереси страховика і діючи в межах наданих повноважень, забезпечує масовий збут стандартизованих продуктів і розширення ринкового охоплення. Брокер, діючи в інтересах клієнта і несучи самостійну відповідальність за якість своїх рекомендацій, надає

індивідуалізовану послугу з управління ризиками, наближену за своїм характером до незалежної фінансової консультації. Розуміння цих відмінностей є необхідною основою для подальшого аналізу нормативного середовища і реальних практик страхового посередництва в Україні.

1.2 Нормативно-правове забезпечення діяльності страхових посередників в Україні

Будь-яка ринкова діяльність, що пов'язана з наданням фінансових послуг та управлінням ризиками, потребує чіткої нормативної бази, яка б визначала правила гри для всіх учасників. Страхове посередництво в цьому сенсі не є винятком, адже від того, наскільки прозоро й послідовно прописані правила діяльності агентів і брокерів, залежить не лише їхня власна поведінка на ринку, а й реальний рівень захисту споживача, який звертається до них за послугою. Нормативно-правова база, що регулює посередницьку діяльність у сфері страхування в Україні, формувалася поступово і пройшла кілька суттєвих етапів трансформації, остання з яких розпочалася у 2021 році з прийняттям нової редакції Закону України «Про страхування».

Базовим нормативним актом, що визначає правові засади діяльності страхових посередників, є Закон України «Про страхування» від 18 листопада 2021 року, прийнятий Верховною Радою України у новій редакції та введений у повну дію з 1 січня 2024 року. Цей закон суттєво оновив підхід до регулювання посередницької діяльності, розширивши перелік суб'єктів, що здійснюють реалізацію страхових продуктів, і запровадивши більш деталізовані вимоги до їхньої кваліфікації, реєстрації та відповідальності. Водночас закон орієнтований на поступове наближення вітчизняного регулювання до стандартів Європейського Союзу, що є логічним наслідком взятих Україною зобов'язань у рамках Угоди про асоціацію з ЄС.

Розгляд нормативної бази варто починати саме з Директиви ЄС 2016/97 про дистрибуцію страхування, оскільки вона слугує орієнтиром для реформування вітчизняного законодавства і визначає мінімальні стандарти, яким мають відповідати всі країни, що прагнуть інтегруватися у європейський фінансовий простір. Директива запровадила єдині вимоги до реєстрації страхових посередників, їхньої кваліфікації, прозорості винагороди та стандартів поведінки під час надання послуг клієнтам. Імплементация цих вимог в Україні відбувається поступово, а другий етап реформи, розпочатий з 1 січня 2025 року, передбачає концептуальне оновлення підходів до регулювання посередницької діяльності саме відповідно до вимог цієї директиви [18].

Система нормативно-правового регулювання діяльності страхових посередників в Україні охоплює кілька рівнів: законодавчий, підзаконний і рівень нормативних актів регулятора. На законодавчому рівні, крім вже згаданого Закону «Про страхування», суттєву роль відіграють також Цивільний кодекс України в частині договірних відносин, Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та Закон України «Про Національний банк України», який визначає повноваження регулятора у сфері нагляду за небанківськими фінансовими установами [11]. Характерно, що до 2020 року регулювання страхового ринку здійснювалося Нацкомфінпослуг, однак із переходом цих повноважень до НБУ нагляд набув більш системного і ресурсно забезпеченого характеру.

На рівні підзаконних актів і нормативних документів регулятора центральне місце посідає Постанова Правління НБУ від 3 січня 2025 року № 2 «Про затвердження Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів», яка набрала чинності на другому етапі реформи і суттєво підвищила вимоги до всіх категорій посередників. Крім того, Постанова НБУ від 26 грудня 2024 року № 173 урегулювала порядок розкриття споживачу інформації про страхового посередника та особливості реалізації страхового продукту як додаткового до інших товарів або послуг [18]. Ці два документи разом сформували оновлену

регуляторну рамку, у межах якої страхові посередники мають функціонувати починаючи з 2025 року.

Наочне уявлення про структуру нормативно-правового забезпечення діяльності страхових посередників в Україні дає табл. 1.1.

Таблиця 1.1 - Основні нормативно-правові акти, що регулюють діяльність страхових посередників в Україні

Нормативний акт	Рік прийняття / введення в дію	Основні положення щодо посередників
Директива ЄС 2016/97 (IDD)	2016 / орієнтир для імплементації	Реєстрація, кваліфікація, прозорість винагороди, стандарти поведінки
Закон України «Про страхування» № 1909-IX	2021 / повністю з 01.01.2024	Визначення видів посередників, умови реєстрації, вимоги до відповідальності
Постанова НБУ № 135	2022	Положення про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів
Постанова НБУ № 109	2023	Уточнення вимог до брокерів, строки приведення діяльності у відповідність
Постанова НБУ № 173	2024	Розкриття інформації споживачу про страхового посередника
Постанова НБУ № 2	2025	Авторизація страхових посередників, нові кваліфікаційні вимоги

Джерело: складено автором на основі [5; 19; 20]

Як видно з табл. 1.1, нормативна база формувалася послідовно, і кожен наступний документ розширював або уточнював вимоги попередніх, поступово наближаючи їх до європейських стандартів. Повний перелік основних нормативно-правових актів у хронологічному порядку наведено у додатку Б.

Одним із найсуттєвіших нововведень оновленого законодавства стало запровадження єдиного реєстру страхових посередників, що ведеться НБУ і є загальнодоступним. До 2022 року реєстрація брокерів здійснювалася в умовах значно менш суворих вимог, а страхові агенти взагалі не підлягали обов'язковій реєстрації у регуляторі. Новий підхід передбачає, що всі особи, які здійснюють реалізацію страхових продуктів, включаючи агентів, субагентів і брокерів, зобов'язані відповідати встановленим кваліфікаційним вимогам і бути включеними до відповідного реєстру. Це, варто зазначити, значно ускладнило вхід на ринок для дрібних і непрофесійних гравців, що є, загалом, позитивним наслідком реформи з точки зору захисту споживача.

Вимоги до кваліфікації та навчання страхових посередників також зазнали суттєвих змін. Якщо раніше вимоги до рівня знань агентів і брокерів були досить розмитими і фактично не контролювалися на систематичній основі, то нова нормативна база встановлює конкретні стандарти початкової підготовки і обов'язкового підвищення кваліфікації, диференційовані залежно від типу посередника і видів страхування, з якими він працює. Брокери, що здійснюють реєстрацію або перереєстрацію, зобов'язані підтверджувати кваліфікацію керівників і відповідальних осіб. Агенти, у свою чергу, проходять підготовку безпосередньо через страховиків, які несуть відповідальність за їхній рівень знань.

Окремого розгляду заслуговують вимоги щодо розкриття інформації, встановлені оновленим законодавством. Відповідно до Постанови НБУ № 173, страховий посередник зобов'язаний повідомити споживача про свій статус, тип посередника, характер винагороди, яку він отримує, і можливі конфлікти інтересів ще до укладення договору страхування. Ця вимога безпосередньо відтворює логіку Директиви IDD, спрямованої на те, щоб споживач розумів, чий інтереси насправді представляє особа, що пропонує йому страховий продукт. На практиці виконання цієї вимоги ще залишається нерівномірним, і регулятор фіксує випадки, коли посередники формально дотримуються вимог, але реальна прозорість для споживача залишається недостатньою [11].

Режим відповідальності страхових посередників також зазнав суттєвого оновлення. Нове законодавство передбачає обов'язкове страхування професійної відповідальності для брокерів, що є практично новим інструментом захисту споживача від можливої шкоди внаслідок неналежних консультацій або помилок посередника [20]. Агенти, натомість, несуть відповідальність у межах, визначених договором зі страховиком, а відповідальність за їхні дії в частині реалізації страхових продуктів покладається на страховика. Така диференційована модель відповідальності відображає принципову відмінність між залежними і незалежними посередниками, закріплену у новому законодавстві.

Важливим елементом регуляторної реформи стала також норма щодо так званого «страхування як додаткового продукту», тобто реалізації страхових послуг у зв'язці з іншими товарами чи послугами, наприклад, при купівлі автомобіля, туристичного пакету або отриманні банківського кредиту. Такі суб'єкти, раніше фактично не охоплені страховим регулюванням, з 2025 року підпадають під певний регуляторний вплив і зобов'язані дотримуватися мінімальних стандартів розкриття інформації.

Характеризуючи систему нормативно-правового регулювання діяльності страхових посередників в Україні загалом, можна констатувати, що за останні кілька років вона пройшла шлях від досить розмитих і мало контрольованих вимог до значно більш структурованої та деталізованої системи, орієнтованої на захист споживача і наближення до європейських стандартів. Втім, між написаним у законі і тим, що відбувається на практиці, ще залишається певний розрив, подолання якого потребує не лише нових нормативних актів, а й системної роботи регулятора з правозастосування, підвищення кваліфікації учасників ринку і формування відповідної культури споживання страхових послуг.

1.3 Конкурентні переваги страхових посередників та їх роль у системі реалізації страхових послуг

Страхові посередники існують на ринку не тому, що так прийнято або так передбачено законом, а тому, що вони справді створюють цінність, яку важко або неможливо відтворити іншим шляхом. Саме ця цінність, що виражається у зниженні транзакційних витрат, подоланні інформаційної асиметрії та підвищенні якості страхового захисту, і є основою конкурентної переваги посередників як інституту. Водночас роль посередників у системі реалізації страхових послуг не вичерпується лише функцією продажу: вони беруть участь у формуванні

страхової культури, сприяють розвитку конкуренції між страховиками і фактично виступають агентами підвищення якості ринку загалом.

Поняття системи реалізації страхових послуг охоплює сукупність каналів, через які страхові продукти доводяться до кінцевого споживача, включаючи прямий продаж через офіси та сайти страховиків, банківський канал, дистанційні та цифрові платформи, а також посередницький канал в особі агентів і брокерів. Кожен із цих каналів має свої переваги і обмеження, і вибір між ними залежить від типу страхового продукту, характеристик цільової аудиторії і стратегії страховика. Проте саме посередницький канал, незважаючи на розвиток цифрових технологій і зростання частки прямих продажів, залишається домінуючим у сегменті складних і корпоративних видів страхування, де клієнт об'єктивно потребує кваліфікованої допомоги [33].

Конкурентні переваги страхових посередників формуються під впливом декількох взаємопов'язаних чинників. Першим і, мабуть, найочевиднішим є інформаційна перевага: посередник, що щоденно працює з різними страховими продуктами і компаніями, має значно глибше розуміння ринку, ніж пересічний клієнт, який стикається зі страхуванням кілька разів на рік. Ця інформаційна перевага є двосторонньою: посередник не лише допомагає клієнту зорієнтуватися у пропозиціях ринку, а й передає страховику агреговану інформацію про потреби і поведінку споживачів, сприяючи таким чином вдосконаленню страхових продуктів [14, с. 28].

Другим джерелом конкурентної переваги є незалежність, зокрема незалежність брокера від конкретного страховика. Незалежний посередник, не пов'язаний жодними зобов'язаннями щодо просування продуктів певної компанії, теоретично здатний запропонувати клієнту оптимальний варіант на підставі об'єктивного аналізу всього ринку. Саме ця незалежність є тим, чого не може запропонувати ані штатний менеджер страхової компанії, ані агент, що працює на одного страховика.

Третьою конкурентною перевагою є індивідуалізація підходу. Страхова компанія, що обслуговує тисячі клієнтів, об'єктивно не може приділяти кожному з

них достатньо уваги для глибокого аналізу його ризиків і потреб. Посередник, натомість, взаємодіючи з обмеженою кількістю клієнтів і детально розуміючи їхню специфіку, здатний забезпечити значно більш персоналізований підхід до формування страхового портфеля, особливо у сфері корпоративного страхування [7, с. 51].

Четвертою перевагою є роль посередника на етапі врегулювання збитків. Клієнт, який самостійно уклав договір страхування, нерідко стикається зі складнощами під час отримання відшкодування: необхідністю зібрати великий пакет документів, провести переговори зі страховиком щодо розміру виплати, оскаржити рішення у разі незгоди.

Для більш наочного порівняння конкурентних переваг різних типів посередників та прямого каналу продажу доцільно звернутися до табл. 1.2.

Таблиця 1.2 - Порівняльна характеристика конкурентних переваг каналів реалізації страхових послуг

Параметр порівняння	Прямий продаж	Страховий агент	Страховий брокер
Незалежність від страховика	Відсутня	Низька або часткова	Висока
Охоплення ринкових пропозицій	Один страховик	Один або декілька страховиків	Весь ринок
Глибина аналізу ризиків клієнта	Низька	Середня	Висока
Індивідуалізація підходу	Низька	Середня	Висока
Підтримка при врегулюванні збитків	Обмежена	Обмежена	Активна
Відповідальність перед клієнтом	Страховик	Страховик	Брокер (власна)
Вартість для клієнта	Відсутня	Включена у тариф	Включена у тариф або окремо
Доступність масового ринку	Висока	Висока	Середня
Придатність для корпоративного сегменту	Низька	Середня	Висока

Джерело: складено автором на основі [6; 15; 33]

Дані табл. 1.2 наочно демонструють, що жоден із каналів не є універсально кращим від інших, адже кожен із них має власну нішу і цільову аудиторію. Прямий продаж добре працює для простих, стандартизованих продуктів із низькою премією, де клієнт добре розуміє, що купує. Агентський канал

ефективний для масового роздрібного сегменту, де потрібне широке охоплення при помірній складності продукту. Брокерський канал є оптимальним для складних ризиків, великих корпоративних клієнтів і ситуацій, де ціна помилки при виборі страховика або умов страхування є суттєвою.

Посередники також відіграють важливу роль у формуванні страхової культури населення, що є особливо актуальним для України, де рівень страхового проникнення залишається суттєво нижчим від середньоєвропейського. Безпосередньо взаємодіючи з потенційними страхувальниками, пояснюючи їм природу страхових ризиків, принципи формування страхового захисту і механізми отримання відшкодування, посередники фактично виконують освітню функцію, яку жоден інший канал у такому ж обсязі забезпечити не може. Агент, що регулярно зустрічається зі своїми клієнтами і пояснює їм цінність страхування, нерідко є для них єдиним реальним джерелом фінансової грамотності у цій сфері.

Не менш важливою є роль посередників у забезпеченні доступності страхових послуг для різних сегментів ринку, зокрема для клієнтів у регіонах з обмеженою інфраструктурою страхових компаній. Страховий агент, що діє у невеликому місті або сільській місцевості, нерідко є єдиним реальним каналом, через який місцеві підприємці або домогосподарства можуть отримати страховий захист [23, с. 47].

Цифровізація взагалі є одним із тих чинників, що суттєво трансформуює роль посередників у сучасній системі реалізації страхових послуг. З одного боку, цифрові платформи спрощують прямий продаж страхових продуктів і частково замінюють традиційного агента у сегменті масових і простих продуктів, таких як ОСЦПВ або базові поліси страхування здоров'я. З іншого боку, самі посередники активно використовують цифрові інструменти для розширення охоплення, підвищення ефективності роботи і покращення клієнтського досвіду, перетворюючись із традиційних «офлайн-консультантів» на гібридних гравців, що поєднують персональний підхід із цифровими можливостями [15].

Окремо варто розглянути роль страхових посередників у формуванні конкурентного середовища на страховому ринку загалом. Брокер, що має можливість розмістити ризик у будь-якій компанії на ринку, об'єктивно зацікавлений у тому, щоб страховик пропонував привабливі умови і якісний сервіс, адже від цього залежить репутація самого брокера перед клієнтом. Таким чином, активний брокерський ринок є непрямим стимулом для підвищення якості страхових продуктів і загального рівня обслуговування в галузі, оскільки страховик, що втрачає брокерські портфелі через незадовільні умови або сервіс, швидко відчуває це у фінансових результатах [14, с. 29].

Зростання ролі цифрових технологій відкриває перед страховими посередниками як нові можливості, так і нові виклики. З одного боку, онлайн-платформи і мобільні застосунки дозволяють брокерам суттєво розширити охоплення клієнтів поза межами традиційного офісного формату, автоматизувати рутинні операції і зосередитися на більш складних аналітичних і консультаційних функціях. З іншого боку, ті самі платформи у масових сегментах поступово заміщують традиційного агента, пропонуючи клієнту можливість самостійно порівняти і придбати простий страховий продукт [15].

Нарешті, варто підкреслити соціальний вимір ролі страхових посередників, що часто залишається поза увагою у суто економічному аналізі. Посередник, безпосередньо взаємодіючи зі страхувальниками, пояснює природу страхових ризиків і механізми захисту, фактично виконує освітню функцію, що сприяє підвищенню загального рівня фінансової грамотності населення. У країнах із низьким рівнем страхової культури, до яких відноситься і Україна, де рівень страхового проникнення у ВВП залишається одним із найнижчих в Європі, ця функція посередника набуває особливого значення [10].

Враховуючи все зазначене, можна стверджувати, що страхові посередники займають у системі реалізації страхових послуг місце, яке не є суто технічним або замінним. Вони виконують функції, що виходять за межі простого продажу полісів, охоплюючи аналіз ризиків, захист інтересів клієнта, сприяння конкуренції між страховиками і формування страхової культури. Конкурентні переваги

посередників, побудовані на інформаційній перевазі, незалежності, індивідуалізації підходу та підтримці клієнта на всіх етапах страхових відносин, залишаються актуальними навіть в умовах активної цифровізації ринку. Разом з тим ефективна реалізація цих переваг залежить від рівня професіоналізму посередника, прозорості його діяльності та якості регуляторного середовища, що визначає правила гри для всіх учасників ринку.

РОЗДІЛ 2.

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

2.1 Світові моделі організації діяльності страхових агентів та брокерів і можливості їх застосування в Україні

Розуміння того, як функціонує страхове посередництво в Україні, неможливе без звернення до міжнародного досвіду, адже жодна національна система не розвивається у вакуумі. Різні країни сформували власні моделі організації посередницької діяльності, що відображають як особливості їхніх правових систем, так і сталі традиції споживчої поведінки, рівень розвитку фінансових ринків і загальний ступінь зрілості страхової галузі. Порівняльний аналіз цих моделей дає змогу не лише зрозуміти логіку функціонування посередницьких ринків у провідних країнах, а й визначити, які елементи їхнього досвіду є прийнятними і корисними для застосування в Україні в умовах поточного реформування страхового ринку.

У світовій практиці прийнято виокремлювати кілька базових моделей організації страхового посередництва, що розрізняються за ступенем незалежності посередників від страховиків, структурою каналів розподілу і характером регуляторного середовища. Умовно ці моделі можна позначити як англо-американську, континентально-європейську і змішану, або гібридну. Кожна з них має власну логіку, і жодна не є апіорно кращою, оскільки ефективність тієї чи іншої моделі значною мірою визначається умовами конкретного ринку. Зведену порівняльну характеристику розглянутих моделей за основними параметрами наведено далі (табл.2.1).

Англо-американська модель, що сформувалася насамперед у Великій Британії і США, характеризується домінуванням незалежних посередників і розвиненим брокерським ринком. Великобританія є, мабуть, найбільш показовим прикладом цієї моделі: брокери забезпечують близько 70% страхування, відмінного від страхування життя, і 44% страхування життя, а в Лондоні зосереджені центральні офіси всіх найбільших міжнародних страхових і перестрахових брокерів [33]. Ринок Lloyd's, що функціонує як специфічна посередницька платформа для розміщення складних і нестандартних ризиків, є унікальним явищем у світовому масштабі і наочно демонструє, яким може бути брокерський ринок у стані зрілості. Британське законодавство традиційно висуває суворі вимоги до реєстрації і кваліфікації брокерів, а страхування їхньої професійної відповідальності є обов'язковим [5].

У США ринок страхових посередників організований дещо інакше, хоча базова логіка незалежності посередника зберігається. Американська система розрізняє «captive agents», тобто агентів, що працюють виключно на одного страховика, та «independent agents», що представляють кількох страховиків одночасно і за своїм правовим статусом більше нагадують мульти-агентів у європейській термінології. Брокери у США зосереджені переважно у сегменті комерційного страхування великих корпоративних клієнтів, тоді як роздрібний ринок здебільшого обслуговується агентами, включаючи independent agents з відносно широким портфелем партнерів. Регулювання посередників у США здійснюється на рівні окремих штатів, що створює певну строкатість вимог, але загалом забезпечує достатньо ефективний нагляд за якістю послуг.

Континентально-європейська модель, представлена насамперед Францією, Німеччиною і країнами Південної Європи, відрізняється суттєво більшою роллю залежних посередників і банківського каналу розподілу страхових продуктів. Франція є класичним прикладом розвитку bancassurance: близько 42% страхових продуктів зі страхування життя реалізується саме через банківські мережі, що зумовлено високим рівнем довіри населення до банків і зручністю отримання комплексних фінансових послуг в одному місці. Ця модель виявилася

надзвичайно ефективною у масовому роздрібному сегменті, однак обмежено придатна для складних корпоративних ризиків, де необхідна глибока незалежна експертиза.

Німецька модель поєднує розвинений агентський ринок з активною присутністю брокерів у промисловому сегменті. У Німеччині 65% страхування життя і автомобільного страхування провадять агенти, тоді як 50% промислових ризиків страхується через кептивних брокерів, тобто брокерів, створених великими корпораціями для управління власними ризиками. Така структура є органічним відображенням промислового укладу країни і демонструє, як різні типи посередників можуть ефективно співіснувати, займаючи чітко розмежовані сегменти ринку. Нідерланди, у свою чергу, традиційно вважаються «брокерським» ринком Європи з жорсткими регуляторними вимогами щодо незалежності і прозорості винагороди посередника.

Для порівняльного аналізу наведених моделей доцільно звернутися до табл. 2.1, що систематизує їхні основні характеристики.

Таблиця 2.1 - Порівняльна характеристика світових моделей організації страхового посередництва

Характеристика	Велика Британія	США	Франція	Німеччина	Нідерланди
Домінуючий тип посередника	Брокер	Independent agent	Bancassurance	Агент / брокер	Брокер
Частка брокерів у non-life	~70%	~40%	~20%	~50% (промисловість)	~65%
Обов'язкова реєстрація	Так	Так (штат)	Так	Так	Так
Страхування проф. відповідальності	Обов'язкове	Залежить від штату	Обов'язкове	Обов'язкове	Обов'язкове
Регулятор	FCA	Штатні комісії	ACPR	BaFin	AFM
Bancassurance	Поміркована	Обмежена	Домінуюча	Помірна	Обмежена
Імплементация Директиви IDD	Частково (Brexit)	Ні	Так	Так	Так

Джерело: складено автором на основі [5; 33]

Дані табл. 2.1 ілюструють суттєві відмінності між ринками навіть у межах розвинених економік, що лише підтверджує тезу про відсутність єдиної

«правильної» моделі посередництва. Водночас простежується певна спільна тенденція: в усіх без винятку розглянутих країнах передбачається обов'язкова реєстрація посередників і страхування їхньої професійної відповідальності, що є мінімальним стандартом захисту споживача, визнаним на міжнародному рівні [5].

Окремого розгляду заслуговує досвід країн Центральної і Східної Європи, насамперед Польщі, яка у певних аспектах є найбільш релевантним орієнтиром для України з огляду на схожість вихідних умов розвитку страхових ринків і спільний шлях євроінтеграції. Польщі вдалося за відносно короткий термін сформувати розвинений ринок страхових посередників, де брокери відіграють активну роль у корпоративному сегменті, а агентська мережа забезпечує широке охоплення роздрібних клієнтів. Польське законодавство про страхове посередництво, що імплементувало вимоги Директиви IDD, стало одним із більш ранніх і послідовних прикладів такої гармонізації в регіоні. При цьому важливу роль зіграло не лише правове регулювання, а й активна просвітницька робота регулятора і страхових асоціацій щодо підвищення фінансової грамотності населення.

Ще одним явищем, що суттєво трансформує традиційні моделі страхового посередництва у глобальному масштабі, є InsurTech, тобто технологічні компанії, що застосовують цифрові інструменти для реорганізації процесів страхування і дистрибуції страхових продуктів [16]. Цифрові агрегатори, онлайн-брокерські платформи і мобільні застосунки поступово змінюють традиційну роль посередника, пропонуючи клієнтам можливість самостійно порівняти пропозиції різних страховиків і оформити поліс без безпосередньої участі агента або брокера. Проте ця тенденція, варто зазначити, поки що охоплює переважно прості масові продукти і не замінює брокерської консультації у сфері складного корпоративного страхування.

Аналізуючи можливості застосування елементів міжнародних моделей в Україні, варто виходити з реалістичного розуміння поточного стану вітчизняного страхового ринку. Ряд інструментів, зокрема обов'язкове страхування відповідальності брокерів і єдиний реєстр посередників, вже впроваджено у

рамках реформи 2022–2025 років, що є кроком у правильному напрямі. Водночас такі моделі, як bancassurance у класичному французькому розумінні, залишаються поки що мало реалістичними для України, де рівень довіри до банків після численних кризових епізодів є недостатнім для того, щоб банківський канал став домінуючим у розподілі страхових продуктів.

Таблиця 2.2 - Можливості застосування елементів міжнародних моделей посередництва в Україні

Елемент зарубіжного досвіду	Країна-носі	Можливість застосування в Україні	Необхідні умови
Обов'язкове страхування проф. відповідальності брокерів	Велика Британія, Франція	Вже впроваджено з 2024 р.	Контроль за фактичним дотриманням
Єдиний реєстр посередників онлайн	Польща, Нідерланди	Частково реалізовано через НБУ	Покращення інтерфейсу і доступу
Кваліфікаційні вимоги і обов'язкове навчання	Усі розглянуті країни	Впроваджено, потребує вдосконалення	Незалежна атестація, оновлення програм
Bancassurance у страхуванні життя	Франція	Перспективно після стабілізації ринку	Розвиток страхування життя, довіра до банків
Цифрові агрегаторські платформи	США, Велика Британія	Перспективно для масового сегменту	Регуляторна база для InsurTech
Кептивні брокери для великих корпорацій	Німеччина	Обмежено перспективно	Розвиток великого бізнесу, попит на ризик-менеджмент

Джерело: складено автором на основі [5; 6; 18; 33]

Найбільш релевантним і досяжним орієнтиром для України у середньостроковій перспективі є, ймовірно, польська модель із розвиненим брокерським ринком у корпоративному сегменті, активним агентським каналом у роздрібному сегменті і поступовим розвитком цифрових платформ порівняння страхових продуктів для масового споживача. Ця модель відповідає як рівню розвитку вітчизняного ринку, так і регуляторним орієнтирам, закладеним у новому Законі «Про страхування» і підзаконних актах НБУ, що послідовно рухаються у напрямі імплементації стандартів Директиви IDD. Проте для реального наближення до цієї моделі необхідна не лише нормативна база, а й системна робота з підвищення кваліфікації посередників, розвитку страхової

культури споживачів і формування ефективної правозастосовної практики регулятора.

2.2 Аналіз основних показників діяльності страхових посередників в Україні

Аналіз стану страхового посередництва в Україні неможливо проводити у відриві від загального контексту розвитку страхового ринку, адже посередники є його невід'ємною складовою і їхня динаміка тісно пов'язана із загальною ринковою кон'юнктурою. Страховий ринок України у 2022–2025 роках функціонував в умовах збройної агресії, що спричинило глибоку трансформацію всієї галузі: скорочення кількості учасників, зміщення географії бізнесу, зміну структури попиту на страхові продукти і суттєве посилення регуляторних вимог. Динаміку основних показників страхового ринку України за 2021–2025 рр.

Загальна кількість страхових компаній в Україні демонструє стійку тенденцію до скорочення: якщо станом на початок 2022 року на ринку діяло близько 169 страховиків, то на кінець 2023 року їх залишилося 111, у 2024 році показник впав до 65, а станом на кінець 2025 року на ринку функціонувало лише 48 компаній ризикового страхування [10]. Ця тенденція зумовлена комплексом чинників, серед яких воєнні ризики, посилення вимог до платоспроможності й капіталу, а також добровільний вихід компаній із нестійкими бізнес-моделями, що не могли відповідати оновленим стандартам НБУ. Концентрація ринку при цьому суттєво зростає: частка десяти найбільших ризикових страховиків за обсягом валових премій збільшилася з 65% у 2023 році до 71% у 2024 році і продовжила зростати у 2025 році, перевищивши позначку 74–75%.

Що стосується страхових брокерів, то їхня кількість у реєстрі НБУ протягом досліджуваного періоду також скорочувалася, але значно менш драматично порівняно зі страховиками. Якщо до початку реформ у реєстрі

налічувалося близько 60 брокерів, то до середини 2024 року їх залишилося близько 40–43, а впродовж 2025 року відбулася подальша ротація: НБУ виключив з реєстру 22 брокери, які не відповідали новим вимогам авторизації, запровадженим Постановою № 2 від 3 січня 2025 року, і водночас включив кілька нових суб'єктів [11; 18]. Таким чином, брокерський сегмент виявився відносно стійким порівняно зі страховиками, що пояснюється меншою капіталоемністю брокерського бізнесу і зростаючим попитом на незалежну консультацію в умовах невизначеності [16].

Для комплексного розуміння стану страхового ринку, в якому функціонують посередники, розглянемо динаміку основних ринкових показників за 2021–2025 рр., що наведена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Основні показники страхового ринку України у 2021–2025 рр.

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Кількість страховиків (non-life + life)	169	~139	111	65	~59–62
Валові страхові премії, млрд грн	~49,7	~35,2	~47,0	53,1	~31,5
Рівень валових виплат, %	~27	~30	35,8	39,3	~37
Частка ТОП-10 страховиків у преміях, %	~42	~50	65	71	~74–75
Кількість страхових брокерів у реєстрі	~60	~52	~45	~40–43	~35–40
Частка премій у перестраховування, %	~20	~15	~11	8,5	~11

Джерело: складено автором на основі [8; 18]

Дані табл. 2.3 відображають суперечливу картину. Абсолютні обсяги страхових премій у 2024 році перевищили довоєнний рівень 2021 року, сягнувши 53,1 млрд грн, а у першому півріччі 2025 року ринок демонстрував подальше зростання: валові страхові премії ризикового страхування за шість місяців 2025 року зросли приблизно на 40% у річному вимірі, чому значною мірою сприяв перехід ОСЦПВ на ринкове ціноутворення. Водночас в євро-еквіваленті через знецінення гривні ринок залишається нижчим від довоєнних показників, а рівень страхового проникнення у ВВП скоротився до 0,69% у 2024 році, що відображає відставання зростання ринку від темпів інфляції. Позитивною тенденцією першого півріччя 2025 року стало уповільнення зростання виплат порівняно з преміями, що вперше за майже два роки призвело до зниження ануалізованого рівня виплат до близько 37–39% [10].

Для наочного відображення тенденцій розвитку страхового ринку України у розрізі основних показників, що безпосередньо визначають умови функціонування посередників, побудовано рис. 2.1.

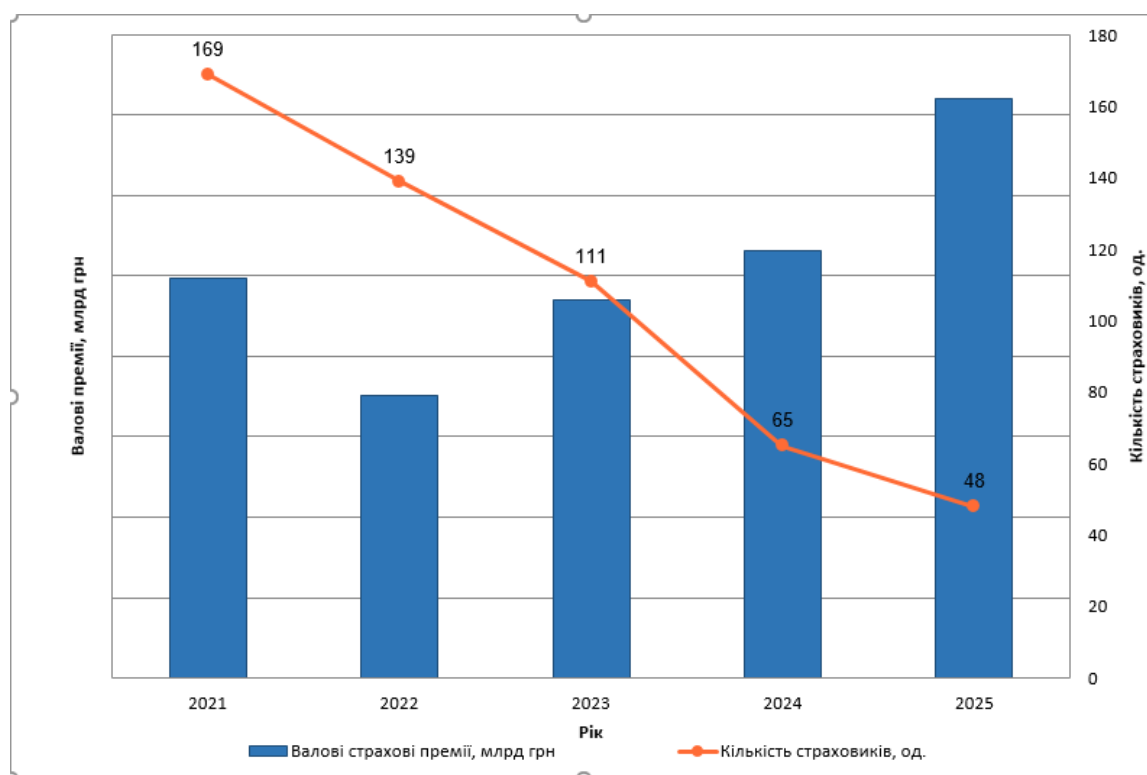


Рисунок 2.1 – Динаміка валових страхових премій та кількості страховиків в Україні у 2021–2025 роках

Джерело: складено автором на основі [10]

Дані рис. 2.1 наочно ілюструють парадоксальну тенденцію: кількість страховиків скорочується майже безупинно, тоді як обсяг ринку за преміями зростає, що є свідченням консолідації ринку і підвищення середнього розміру страховика. Саме в цьому середовищі функціонують страхові посередники, причому об'єктивне скорочення кількості страховиків підвищує попит на брокерські послуги, адже клієнту стає складніше самостійно зорієнтуватися серед пропозицій менш численного, але більш концентрованого ринку.

Показово, що частка перестрахування, яка стрімко скорочувалася з 2021 по 2024 рік, у першому кварталі 2025 року зросла з 8,5% до 11%, причому 95% переданих у перестрахування ризиків були розміщені у нерезидентів. Ця тенденція безпосередньо позначається на ролі перестрахових брокерів:

відновлення перестрахової активності означає зростання попиту на їхні послуги, адже прямий вихід вітчизняних страховиків на зовнішні перестрахові ринки без кваліфікованого посередника залишається вкрай ускладненим [16].

Для більш детального аналізу структури посередницького ринку розглянемо розподіл страхових премій за видами страхування та орієнтовними каналами реалізації, що наведений у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Структура валових страхових премій за видами страхування та каналами реалізації в Україні за 2024–2025 рр.

Вид страхування	Частка у валових преміях non-life, %	Динаміка ІП 2025 р/р	Орієнтовний канал реалізації
ОСЦПВ	~28	+122%	Агенти, прямий продаж, агрегатори
КАСКО	~22	+22%	Агенти, брокери, bancassurance
«Зелена картка»	~12	-1,7%	Агенти, прямий продаж
ДМС	~10	+26%	Переважно брокери (корпоративний)
Страхування майна	~9	+57%	Брокери, агенти
Страхування від нещасних випадків	~7	+10%	Агенти, bancassurance
Страхування відповідальності	~5	помірне зростання	Переважно брокери
Інші види	~7	різна динаміка	Різні канали

Джерело: складено автором на основі [8; 10; 29]

Як видно з табл. 2.4, брокерський канал є найбільш активним у тих видах страхування, де клієнт має складні або специфічні потреби, що важко задовольнити стандартним продуктом без консультації. Особливо показовою є ситуація з ДМС: його частка у 2025 році зростає темпами +26% р/р, що свідчить про активізацію корпоративного попиту, адже роботодавці в умовах конкуренції за кваліфіковані кадри активно розширюють соціальні пакети. Саме у цьому сегменті брокери традиційно виступають основним каналом дистрибуції, формуючи і супроводжуючи корпоративні програми медичного страхування. Подібна тенденція спостерігається і в страхуванні майна, де зростання на 57% р/р у першому півріччі 2025 року відображає відновлення страхової активності

підприємств і зростаючу потребу у кваліфікованому супроводі складних договорів.

Структуру страхових премій за основними видами страхування у 2024 році, що дає змогу оцінити відносну вагу сегментів з домінуючою роллю брокерського каналу, відображено на рис. 2.2.

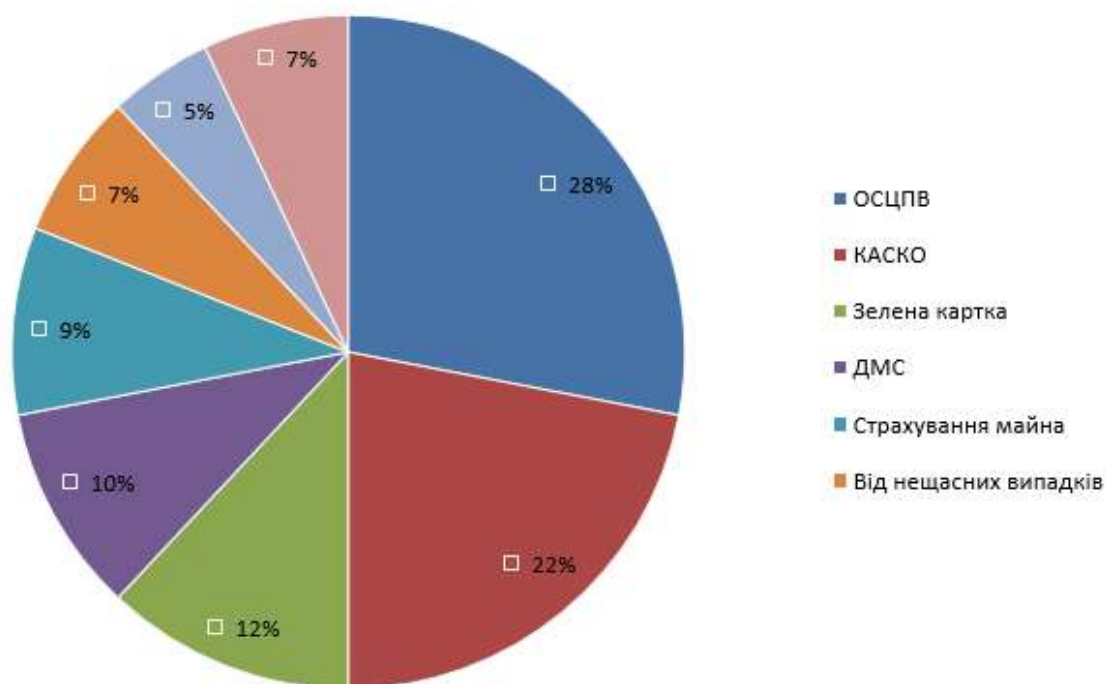


Рисунок 2.2 – Структура валових страхових премій за видами страхування в Україні у 2024 році, %

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

Як свідчать дані рис. 2.2, найбільш перспективними для брокерського каналу є сегменти ДМС, страхування майна і страхування відповідальності, що разом формують близько чверті ринку non-life. Саме у цих видах страхування клієнт об'єктивно потребує кваліфікованої незалежної консультації, яку не може забезпечити ані прямий продаж страховика, ані традиційний агентський канал.

Дані НАСУ за 2025 рік свідчать і про важливу тенденцію у каналах продажу: 57% полісів на ринку реалізується через агентські мережі, тоді як онлайн-агрегатори у сегменті ОСЦПВ перетнули позначку 15% [8]. Це є наочним свідченням того, що традиційні канали зберігають домінуюче становище, хоча

цифрові платформи поступово наращують свою частку переважно у масових і простих продуктах. Брокерський канал при цьому залишається незамінним у корпоративному сегменті і складних видах страхування, де алгоритм порівняння цін не замінює експертної оцінки ризику.

Окремо варто зупинитися на структурному наслідку регуляторної реформи 2025 року. Запроваджений з 1 січня 2025 року єдиний Реєстр посередників НБУ, що замінив попередній реєстр брокерів і охоплює тепер усі категорії посередників, включаючи агентів і субагентів, суттєво змінив інформаційне середовище ринку [13]. З одного боку, поява єдиного реєстру підвищує прозорість і дозволяє споживачу перевірити статус будь-якого посередника. З іншого боку, процедура авторизації, що передбачає приведення діяльності у відповідність до нових вимог до 30 вересня 2025 року, стала серйозним випробуванням для менших гравців, частина яких вийшла з ринку, не бажаючи або не маючи змоги відповідати оновленим стандартам. Цей процес очищення ринку від непрофесійних або номінальних суб'єктів є загалом позитивним з точки зору якості посередницьких послуг, хоча і призводить до скорочення кількісних показників реєстру.

Окремою системною проблемою залишається недостатня деталізація публічної статистики НБУ щодо діяльності страхових посередників. Регулятор публікує агреговані дані про ринок страховиків, проте окремої систематизованої статистики щодо обсягів премій, зібраних через різні канали дистрибуції, або фінансових показників брокерів у розрізі видів страхування у відкритому доступі не надається [11].

Окремого розгляду заслуговує питання реальної частки брокерського каналу у загальному обсязі страхових премій, зібраних на вітчизняному ринку. Ще у 2013 році дослідники фіксували, що частка премій, зібрана за участю страхових брокерів в Україні, становила лише близько 1,39% від загальної кількості зібраних страхових премій, що свідчило про незначний розвиток інституту брокерства. Попри певний прогрес у наступні роки, ця частка залишається відносно невисокою навіть станом на 2024–2025 роки, що разюче

контрастує з розвиненими ринками, де брокери забезпечують понад половину страхових надходжень. Вітчизняний ринок, де 57% полісів реалізується через агентські мережі, а онлайн-агрегатори лише починають набирати вагу в окремих масових сегментах, поки що далекий від тієї моделі, де брокер є системоутворюючим каналом дистрибуції.

Водночас слід розуміти, що проста кількісна частка брокерів у загальному обсязі премій є дещо оманливим індикатором, адже брокерський бізнес концентрується у сегментах з вищими страховими сумами і складнішими ризиками. Корпоративний портфель одного великого брокера за своєю вартістю може перевищувати сукупний обсяг агентських продажів у кількох регіонах, навіть якщо кількість полісів є суттєво меншою. Саме тому оцінка ролі брокерів виключно через призму частки у загальній кількості договорів або навіть у загальному обсязі премій не відображає повного значення цього інституту для ринку.

Ще однією характерною рисою вітчизняного ринку посередників є проблема змішаних форм діяльності, коли суб'єкт формально зареєстрований як брокер, але фактично виконує функції агента, перебуваючи у стійких партнерських відносинах із одним або кількома страховиками. Ця проблема, добре відома з попередніх досліджень, де зазначалося, що близько 80% премій, зібраних за участю брокерів, фактично проходило через агентські компанії, пов'язані з цими ж брокерами, не зникла повністю і в нових регуляторних умовах. Новий реєстр посередників НБУ і вимоги щодо розкриття конфлікту інтересів, запроваджені у 2025 році, є кроком у напрямі подолання цієї проблеми, проте реальна ефективність цих інструментів ще потребує перевірки практикою.

Узагальнюючи аналіз показників діяльності страхових посередників, варто зазначити, що 2025 рік став своєрідною точкою відліку для нового етапу розвитку посередницького ринку: одночасне досягнення довоєнного рівня страхових премій і завершення основного етапу регуляторної реформи створюють умови, в яких подальший розвиток посередництва визначатиметься вже не стільки

реакцією на зовнішні шоки, скільки внутрішньою логікою ринкового розвитку і якістю стратегічних рішень самих учасників ринку.

Підсумовуючи доповнену картину показників, варто зафіксувати, що 2025 рік став роком активної нормативної трансформації посередницького ринку: з одного боку, через запровадження нового реєстру і вимог авторизації, що змінили правила гри для всіх учасників, з іншого, через стрімке зростання ринку, зумовлене законодавчими змінами в ОСЦПВ і відновленням корпоративного страхового попиту. Обидва ці процеси паралельно формують нову конфігурацію ринку страхового посередництва, і стверджувати, яким він буде за кілька років, можна лише з певною часткою невизначеності.

Підсумовуючи аналіз основних показників, можна констатувати, що страховий ринок України у 2022–2025 роках пройшов через глибоку структурну трансформацію, яка характеризувалася консолідацією страховиків, посиленням регуляторних вимог і поступовим відновленням обсягів у номінальному вимірі. Брокерський сегмент виявився відносно стійким, хоча і зазнав скорочення під тиском нових стандартів авторизації. Зростання ринку у 2025 році, підживлюване законодавчими змінами в ОСЦПВ і відновленням корпоративного попиту на страхування майна і ДМС, об'єктивно підвищує значення кваліфікованого незалежного посередника, здатного допомогти клієнту зорієнтуватися в умовах ринку, що динамічно і не завжди передбачувано змінюється.

2.3 Проблеми функціонування страхових посередників на вітчизняному ринку страхування

Страхове посередництво в Україні розвивається в умовах, далеких від ідеальних: збройний конфлікт, незрілість страхової культури населення, структурні деформації ринку і хронічні інституційні проблеми накладаються одна на одну, утворюючи складний комплекс викликів, з якими стикаються агенти і

брокери у повсякденній практиці. Водночас розуміння природи цих проблем є необхідною передумовою для формулювання обґрунтованих пропозицій щодо їх подолання, адже без чіткої діагностики будь-які реформаторські зусилля ризикують залишитися декларативними.

Першою і, мабуть, найбільш системною проблемою є низький рівень реальної незалежності брокерів від страховиків. Попри те, що законодавство чітко закріплює незалежність брокера як його конституюючу ознаку, на практиці значна частина брокерів перебуває у стійких неформальних відносинах залежності від одного або кількох страховиків, які забезпечують основний потік клієнтів або виплачують вищу комісійну винагороду за перевагу в розміщенні ризиків. Ця ситуація породжує конфлікт інтересів, що часто є прихованим для клієнта: брокер, зацікавлений у збереженні партнерських відносин зі страховиком, може несвідомо або цілком свідомо відхилитися від рекомендації оптимального рішення для клієнта на користь вигіднішого для себе варіанту. Дослідники ще на початку 2010-х років фіксували, що близько 80% страхових премій, зібраних за участю брокерів, фактично проходило через агентські компанії, пов'язані з тими ж брокерами, що унаочнює масштаб цієї проблеми.

Другою проблемою є недостатній рівень кваліфікації частини посередників, насамперед у сегменті страхових агентів. До запровадження нових регуляторних вимог відсутність обов'язкової систематичної підготовки дозволяла особам здійснювати агентську діяльність без будь-якого підтвердженого мінімуму знань у сфері страхування, права і фінансів. Наслідком стала ситуація, коли агент міг оформити клієнту договір, що не відповідає його реальним потребам або містить умови, несприятливі для страхувальника, просто через незнання страхових термінів і механізмів.

Третьою проблемою є низький рівень страхової культури споживачів, що безпосередньо впливає на попит на посередницькі послуги. Значна частина потенційних страхувальників або взагалі не усвідомлює цінності страхового захисту, або не розуміє різниці між агентом і брокером, або сприймає будь-якого посередника як зайву ланку. У такому середовищі брокеру складно донести до

клієнта цінність своєї незалежної консультації, адже клієнт, орієнтований насамперед на мінімальну ціну поліса, не схильний цінувати якість підбору страховика. Ця проблема є інституційною і вирішується лише через тривале підвищення фінансової грамотності населення, яке у свою чергу частково є функцією самих же посередників. Рівень страхового проникнення у ВВП України у 2024 році становив лише 0,69%, що є разючим контрастом навіть із середніми показниками країн Центральної Європи [12].

Для систематизації виявлених проблем та їх класифікації за природою і наслідками доцільно скористатися табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Систематизація проблем функціонування страхових посередників в Україні

Проблема	Природа проблеми	Прояв на практиці	Наслідок для споживача	Наслідок для ринку
Низька реальна незалежність брокерів	Інституційна	Прихований конфлікт інтересів	Неоптимальний вибір страховика	Викривлення конкуренції
Недостатня кваліфікація агентів	Регуляторна	Неправильне оформлення договорів	Неналежний страховий захист	Зростання спорів
Низька страхова культура споживачів	Соціальна	Орієнтація лише на ціну поліса	Недооцінка ролі посередника	Стимування розвитку брокерства
Непрозорість винагороди	Інституційна	Клієнт не знає розміру комісії	Неможливість оцінити об'єктивність	Недовіра до посередників
Слабка статистична база	Регуляторна	Відсутність публічних даних за каналами	Неможливість порівняти пропозиції	Ускладнення регуляторного аналізу
Географічна концентрація посередників	Структурна	Обмежений доступ у регіонах	Відсутність консультації поза містами	Нерівномірний розвиток
Воєнні ризики та обмеження охоплення	Форс-мажорна	Відмова страховиків від прифронтових ризиків	Відсутність захисту	Скорочення страхового поля
Слабка цифрова адаптація посередників	Технологічна	Відставання від InsurTech-платформ	Обмежений вибір онлайн-консультацій	Втрата частки ринку

Джерело: складено автором на основі [6; 7; 8; 16]

Взаємозв'язок між динамікою брокерського ринку і загальним рівнем збитковості страхового ринку наочно ілюструє рис. 2.3.

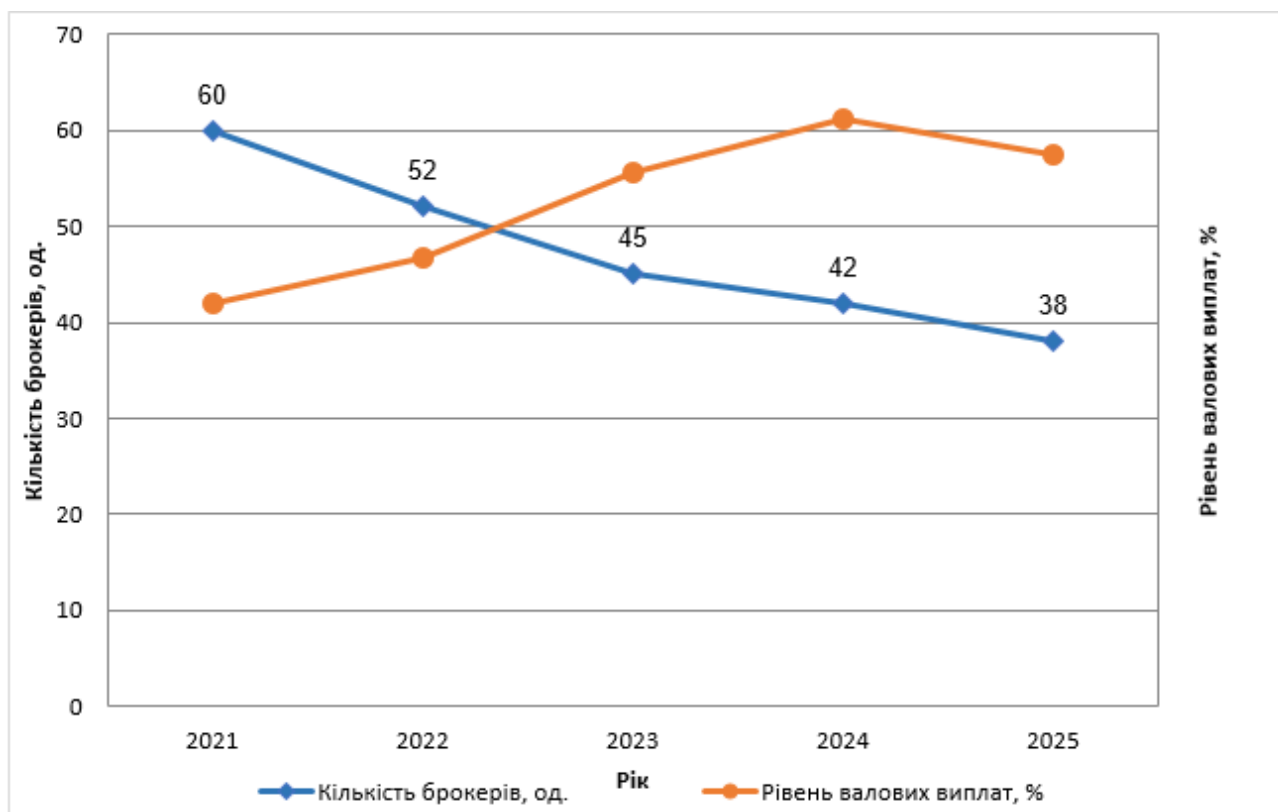


Рисунок 2.3 – Динаміка кількості страхових брокерів у реєстрі НБУ та рівня валових виплат на страховому ринку України у 2021–2025 роках

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

Рис. 2.3 демонструє, що скорочення кількості брокерів у реєстрі відбувалося паралельно зі зростанням рівня виплат на ринку, тобто в умовах підвищення складності врегулювання збитків. Це зміщення відображає не занепад брокерського інституту, а очищення реєстру від номінальних суб'єктів, тоді як реальна завантаженість брокерів, що залишилися, зростала.

Четвертою проблемою є недостатня прозорість у питаннях винагороди посередників. Клієнт, що отримує консультацію від брокера або агента, як правило, не знає точного розміру комісійної винагороди, яку посередник отримає від страховика після укладення договору. Вимоги щодо розкриття інформації про

посередника, запроваджені Постановою НБУ № 173 у 2024 році, є спробою вирішити цю проблему, але практика їх застосування ще не набула достатнього масштабу для оцінки реального ефекту [18]. У розвинених страхових ринках, зокрема у Нідерландах, де розмір комісії встановлюється в результаті консультацій між страховиками і асоціаціями брокерів і є публічним, ця проблема вирішена на рівні галузевих стандартів, що є орієнтиром і для України.

П'ятою проблемою є суттєва географічна нерівномірність розподілу страхових посередників. Переважна більшість брокерів зосереджена у великих містах, насамперед у Києві і обласних центрах, тоді як малі міста і сільська місцевість практично позбавлені доступу до кваліфікованої брокерської консультації. Агентські мережі охоплюють більш широку географію, однак у регіонах нерідко представлені лише агентами кількох найбільших страховиків, що суттєво обмежує реальний вибір для споживача. В умовах воєнного часу ця проблема загострилася через переміщення населення і скорочення ділової активності у низці регіонів. Розвиток онлайн-каналів і цифрових агрегаторів частково пом'якшує цю проблему для простих продуктів, проте складні корпоративні ризики й досі потребують особистого контакту з досвідченим брокером [15].

Шостою проблемою є відставання вітчизняних посередників від темпів цифровізації страхового ринку. Глобальний тренд InsurTech, що передбачає активне використання штучного інтелекту, великих даних, блокчейну та мобільних платформ для оптимізації страхових процесів, поступово охоплює і Україну, однак вітчизняні посередники здебільшого залишаються у ролі спостерігачів, а не активних драйверів цієї трансформації. Цифрові агрегатори страхових продуктів, що поступово нарощують частку у масових сегментах, зокрема в ОСЦПВ, де вона вже перевищила 15% у 2025 році, фактично виконують певні функції, раніше притаманні агентам [11]. Ця конкуренція з боку платформ є реальним викликом для традиційної агентської моделі, проте брокерський сегмент у складних і корпоративних видах страхування поки що

залишається поза зоною такої конкуренції через об'єктивну неможливість алгоритмічно замінити індивідуальний аналіз ризику.

Для наочного порівняння рівня цифровізації посередницького ринку в Україні та на розвинених ринках доцільно звернутися до табл. 2.6.

Таблиця 2.6 - Порівняльна характеристика рівня цифровізації страхових посередників: Україна та провідні ринки

Напрямок цифровізації	Розвинені ринки (ЄС, США)	Україна (2024–2025)	Розрив
Онлайн-платформи порівняння полісів	Широко поширені, охоплюють більшість продуктів	Активно розвиваються, переважно ОСЦПВ	Суттєвий
Цифровий документообіг	Повністю цифровий у більшості брокерів	Частковий, паперовий документообіг зберігається	Значний
Використання ШІ для оцінки ризиків	Активно впроваджується провідними брокерами	Поодинокі приклади у великих брокерів	Значний
Мобільні застосунки для клієнтів	Стандарт для великих брокерів	Наявні лише у кількох провідних компаній	Помірний
CRM-системи для управління клієнтами	Обов'язковий стандарт	Використовуються, але нерівномірно	Помірний
Телематика і дані реального часу	Активно використовуються в автострахованні	Обмежене використання	Суттєвий

Джерело: складено автором на основі [15; 23; 33]

Сьомою проблемою, специфічною для воєнного часу, є суттєве звуження страхового поля через обмеженість охоплення прифронтових і окупованих територій. Страховики фактично не готові приймати ризики у зонах активних бойових дій або поблизу них, що автоматично виключає з поля страхового захисту великі групи населення і підприємств. Посередники у цій ситуації опиняються у складному становищі: вони зацікавлені в обслуговуванні клієнтів у будь-яких регіонах, але не можуть запропонувати страховий продукт там, де ризик є найвищим і де потреба у захисті є найгострішою. Ця деформація поступово долається через розвиток механізмів воєнного страхування і державних гарантій, що активно обговорювалися у 2024–2025 роках, однак повноцінна реалізація цих механізмів залишається справою найближчого майбутнього.

Восьмою проблемою є слабка статистична база для аналізу діяльності страхових посередників. НБУ публікує агреговані дані про ринок страховиків,

проте окрема систематизована статистика щодо обсягів премій, зібраних через різні канали дистрибуції, або фінансових показників брокерів у розрізі видів страхування у відкритому доступі відсутня [11].

Слід також окремо відзначити специфічну проблему виключення з реєстру брокерів, пов'язаних із країною-агресором. НБУ отримав повноваження виключати таких суб'єктів, що є цілком виправданим у воєнних умовах. Проте ця норма вимагає постійного моніторингу і оперативної реакції регулятора, що є додатковим навантаженням на систему нагляду і підкреслює необхідність достатнього кадрового і технологічного забезпечення наглядового органу.

Комплексний погляд на виявлені проблеми дозволяє зробити важливий висновок: значна їх частина є взаємозалежною і не може бути вирішена ізольовано. Без підвищення страхової культури населення навіть найдосконаліший реєстр посередників не вирішить проблему неоптимального вибору страховика клієнтом. Без реального контролю за незалежністю брокерів прозорість у питаннях винагороди залишатиметься декларативною. Без адекватної цифрової трансформації посередники поступово втрачатимуть позиції в масових сегментах на користь платформ і агрегаторів. Усвідомлення цієї системної взаємозалежності є відправною точкою для розробки обґрунтованих пропозицій щодо розвитку страхового посередництва в Україні, що є предметом наступного підрозділу дослідження.

2.4 Пропозиції щодо подальшого розвитку страхового посередництва в Україні

Виявлені у попередньому підрозділі проблеми функціонування страхових посередників утворюють систему взаємопов'язаних викликів, що не можуть бути подолані через окремі точкові заходи. Розвиток страхового посередництва потребує комплексного підходу, який охоплює одночасно регуляторний,

інституційний і технологічний виміри та враховує як коротко-, так і середньострокову перспективу. Водночас будь-які пропозиції мають спиратися на реальний стан ринку, а не на ідеальну модель, перенесену з розвинених економік без урахування специфіки вітчизняних умов. У 2025 році страховий ринок України вперше досяг довоєнного рівня страхових премій, перевищивши показник 72 млрд грн, що є сигналом достатньої зрілості ринку для впровадження структурних перетворень [10].

Першим і найбільш пріоритетним напрямом є завершення та якісне впровадження розпочатої регуляторної реформи у сфері страхового посередництва. Запроваджений з 1 січня 2025 року єдиний Реєстр посередників НБУ, а також нові вимоги авторизації та кваліфікації є правильною основою, проте їхня ефективність залежить від якості правозастосування, а не лише від наявності нормативної бази. Зокрема, вимога щодо приведення діяльності посередників у відповідність до нових стандартів до 30 вересня 2025 року має виконуватися не формально, а змістовно: перевірки з боку НБУ мають бути спрямовані не лише на наявність документів, а й на реальну якість наданих послуг і дотримання стандартів поведінки перед клієнтом. Для цього регулятору потрібне достатнє кадрове і технологічне забезпечення наглядового процесу, що є окремим завданням інституційного розвитку.

Другим напрямом є посилення реальної незалежності брокерів через удосконалення механізмів контролю за конфліктом інтересів. Запроваджені вимоги щодо розкриття інформації про винагороду і конфлікт інтересів є необхідним, але недостатнім кроком, адже без відповідних механізмів перевірки вони залишаються декларативними [18]. Зарубіжний досвід, зокрема нідерландська практика публічного встановлення розміру комісії через консультації між страховиками і асоціаціями брокерів, демонструє, що прозорість у питаннях винагороди можна забезпечити і без надмірного регуляторного навантаження на посередників. В українських умовах доцільним кроком у цьому напрямі могло б стати запровадження стандартизованої публічної форми

розкриття інформації про розмір винагороди, яку клієнт отримує до підписання договору і яку може легко порівняти з пропозиціями інших посередників.

Третім напрямом є розвиток системи підвищення кваліфікації страхових посередників. Нові кваліфікаційні вимоги є кроком у правильному напрямі, проте їхня реалізація потребує якісної інфраструктури: акредитованих навчальних програм, незалежних атестаційних центрів і систематичного контролю за підтриманням кваліфікації протягом усього терміну діяльності посередника. Зарубіжний досвід показує, що найефективніші системи підготовки посередників поєднують теоретичне навчання з практичними кейсами і регулярним підтвердженням знань, а не обмежуються одноразовим проходженням курсів.

Четвертим напрямом є вдосконалення статистичної бази для аналізу діяльності страхових посередників. НБУ і галузевим асоціаціям доцільно налагодити збір і публікацію деталізованих даних про обсяги страхових премій у розрізі каналів дистрибуції, про кількість і характеристики клієнтів різних типів посередників, про рівень задоволеності споживачів послугами агентів і брокерів. Така статистика не лише полегшила б наукові дослідження, а й надала б самим посередникам можливість аргументовано демонструвати свою цінність для клієнтів і регулятора. Крім того, прозора статистика є необхідним інструментом для відстеження прогресу реформ і виявлення зон, де необхідні додаткові регуляторні або ринкові зусилля [13].

П'ятим напрямом є цілеспрямоване стимулювання цифрової трансформації страхових посередників. Незважаючи на те, що 76,8% договорів ОСЦПВ у 2024 році вже укладалося в електронному форматі, а онлайн-агрегатори перетнули позначку 15% у цьому сегменті, більшість брокерів і значна частина агентів продовжують працювати переважно у традиційному форматі без повноцінного використання цифрових інструментів. Доцільним є запровадження стимулів для посередників, що впроваджують цифрові платформи і CRM-системи, а також розроблення галузевих стандартів цифрового документообігу, які спростять взаємодію між посередниками і страховиками. Паралельно важливо забезпечити регуляторну визначеність для нових цифрових форматів посередництва,

включаючи онлайн-агрегатори і InsurTech-платформи, які фактично виконують посередницькі функції, але формально не завжди підпадають під чинне регулювання [15].

Для систематизації запропонованих пропозицій і оцінки їх пріоритетності та реалістичності доцільно звернутися до табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Пропозиції щодо розвитку страхового посередництва в Україні та їх пріоритетність

Напрямок	Конкретна пропозиція	Очікуваний ефект	Пріоритетність	Часовий горизонт
Регуляторний	Якісне впровадження реєстру посередників і авторизації	Очищення ринку від непрофесійних гравців	Висока	Короткостроковий
Регуляторний	Стандартизована публічна форма розкриття винагороди	Зниження конфлікту інтересів	Висока	Короткостроковий
Кваліфікаційний	Акредитовані програми підготовки і незалежна атестація	Підвищення якості послуг	Висока	Середньостроковий
Статистичний	Деталізація статистики НБУ за каналами дистрибуції	Покращення регуляторного аналізу	Середня	Середньостроковий
Цифровий	Стимулювання цифрової трансформації брокерів	Підвищення доступності послуг	Середня	Середньостроковий
Географічний	Розвиток дистанційних форм брокерського обслуговування	Охоплення регіонів	Середня	Середньостроковий
Галузевий	Розвиток брокерського каналу у страхуванні життя і ДМС	Зростання частки брокерів	Середня	Довгостроковий
Євроінтеграційний	Повна імплементація Директиви IDD і гармонізація стандартів	Наближення до ринку ЄС	Висока	Довгостроковий

Джерело: складено автором на основі [5; 16; 18]

Шостим напрямом є розвиток регіонального охоплення страхового посередництва через дистанційні і гібридні формати обслуговування. В умовах, коли значна частина кваліфікованих брокерів зосереджена у великих містах, цифрові інструменти дозволяють суттєво розширити географію надання посередницьких послуг без необхідності фізичної присутності в кожному регіоні. Відеоконсультації, онлайн-підбір і оформлення полісів, дистанційний супровід договорів і обслуговування збитків можуть стати реальною альтернативою традиційному офісному формату для клієнтів у регіонах, де доступ до брокерів є обмеженим.

Сьомим напрямом є розвиток брокерського каналу у сегментах страхування з потенціалом зростання, насамперед у страхуванні життя і добровільному медичному страхуванні. За підсумками 2025 року обсяг страхових премій на ринку страхування життя перевищив 6 млрд грн, проте лише близько 300 млн грн з них формуються за рахунок корпоративних клієнтів, що є непропорційно малою часткою [10]. Зростання ролі брокерів у формуванні і супроводі корпоративних програм страхування життя і ДМС здатне суттєво розширити як ринок цих продуктів, так і обсяги брокерського бізнесу. Для цього необхідний розвиток компетенцій брокерів у сфері накопичувального і довгострокового страхування, а також вдосконалення податкових стимулів для роботодавців, що формують корпоративні страхові програми.

Восьмим, найбільш стратегічним напрямом є повна імплементація стандартів Директиви ЄС 2016/97 про дистрибуцію страхування і поступова гармонізація вітчизняного ринку посередництва з ринком ЄС. Хоча другий етап реформи, розпочатий з 1 січня 2025 року, вже передбачає наближення до вимог IDD, повна гармонізація є процесом тривалішим, що охоплює не лише нормативну базу, а й практику правозастосування, рівень кваліфікації посередників і культуру споживання страхових послуг [5]. Членство у ЄС, перспективи якого стають дедалі реальнішими, передбачає, що вітчизняні посередники мають бути готові конкурувати на єдиному європейському ринку

страхових послуг, де стандарти захисту споживача і вимоги до прозорості є суттєво вищими, ніж традиційно склалося в Україні.

Паралельно з удосконаленням регуляторних інструментів доцільно розвивати механізми саморегулювання страхового посередництва через галузеві асоціації. Досвід розвинених ринків свідчить, що найбільш ефективні системи захисту споживача у сфері страхового посередництва поєднують державне регулювання з активною роллю професійних об'єднань, які встановлюють галузеві стандарти поведінки, розглядають скарги клієнтів і підтримують репутаційну відповідальність своїх членів. В Україні такі організації, як Ліга страхових організацій України і Національна асоціація страховиків України, вже виконують певні функції у цьому напрямі, однак їхній вплив на стандарти посередницької діяльності залишається обмеженим.

Для оцінки поточного стану і прогнозованих результатів реалізації запропонованих пропозицій доцільно скористатися табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Очікувані результати реалізації пропозицій щодо розвитку страхового посередництва в Україні

Напрямок реформ	Поточний стан (2025)	Очікуваний результат (3–5 років)	Умова реалізації
Регуляторна реформа	Нові вимоги запроваджені, виконання нерівномірне	Реальне очищення ринку від непрофесійних гравців	Активна позиція НБУ у правозастосуванні
Прозорість винагороди	Вимоги є, контроль слабкий	Розуміння клієнтом природи послуги посередника	Стандартизовані форми розкриття
Кваліфікація посередників	Нові вимоги є, інфраструктура навчання формується	Підвищення якості консультацій	Акредитовані програми і незалежна атестація
Цифровізація	Фрагментарна, нерівномірна	30–40% транзакцій через цифрові канали	Регуляторна визначеність для InsurTech
Регіональне охоплення	Концентрація у великих містах	Доступність консультацій у більшості регіонів	Розвиток дистанційних форматів
Брокерський ринок (частка)	~2–3% від загального обсягу премій	8–12% від загального обсягу премій	Зростання корпоративного страхування
Гармонізація з IDD	Другий етап запущено	Повна відповідність вимогам IDD	Послідовна підзаконна нормотворчість

Джерело: складено автором на основі [5; 6; 12]

Наведені у табл. 2.8 прогнозні орієнтири є умовними і залежать від значної кількості чинників, насамперед від успішного завершення воєнного конфлікту і початку повноцінного повоєнного відновлення. Проте вони дають орієнтовне уявлення про реалістичний горизонт трансформації страхового посередництва за умови системних і послідовних реформ. Зіставлення поточного стану із пропонуваними цілями наочно демонструє, що найбільш критичний розрив існує у двох сферах: у реальній якості правозастосування регуляторних норм і у частці брокерського каналу, яка залишається суттєво нижчою від потенціально досяжного рівня.

Важливо також підкреслити, що розвиток страхового посередництва не може розглядатися ізольовано від загального розвитку страхового ринку. Зростання обсягу страхових премій до 72 млрд грн у 2025 році, відновлення прибутковості страховиків і зростаючий інтерес міжнародних фінансових організацій до вітчизняного ринку є сприятливим фундаментом для реалізації запропонованих змін. Водночас перспектива членства України в ЄС задає чіткий вектор розвитку і ставить конкретні стандарти, яким посередницький ринок має відповідати. Поєднання внутрішнього тиску на реформи з євроінтеграційним імпульсом створює, мабуть, найсприятливіші умови для якісної трансформації страхового посередництва, що спостерігалися за всю новітню історію вітчизняного страхового ринку.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження сутності, функціональних повноважень і практики діяльності страхових посередників в Україні можна сформулювати такі висновки.

Страхові посередники є структурно необхідним елементом страхового ринку, що виконують функцію сполучної ланки між страховиком і страхувальником, забезпечуючи при цьому консультаційну, організаційну та представницьку підтримку. У роботі уточнено авторське визначення: страховий посередник – це суб'єкт страхового ринку, який на підставі договору або уповноваження здійснює реалізацію страхових і перестрахових продуктів та/або надає консультаційні послуги зі страхування, діючи в інтересах страховика (агент) або страхувальника (брокер) і забезпечуючи таким чином доступність страхового захисту і зниження інформаційної асиметрії між сторонами страхових відносин.

Дослідження показало, що страховий агент і страховий брокер є суб'єктами принципово різної правової природи: агент діє в інтересах страховика на підставі договору доручення, тоді як брокер є незалежним посередником, що представляє інтереси клієнта і несе самостійну відповідальність за якість своїх рекомендацій. Ця відмінність має не лише теоретичне, а й суттєве практичне значення, оскільки визначає обсяг відповідальності посередника перед споживачем і реальну об'єктивність наданої ним консультації.

Нормативно-правове забезпечення діяльності страхових посередників в Україні пройшло значний шлях трансформації, кульмінацією якого стало запровадження з 1 січня 2025 року нової системи авторизації посередників відповідно до вимог Директиви ЄС 2016/97 про дистрибуцію страхування. Поетапна реформа, що розгорталася з 2022 по 2025 рік, суттєво підвищила вимоги до реєстрації, кваліфікації, прозорості і відповідальності посередників. Запровадження єдиного реєстру посередників НБУ, обов'язкового страхування професійної відповідальності брокерів і вимог щодо розкриття конфлікту

інтересів наближає вітчизняне регулювання до стандартів ЄС і закладає більш якісну інституційну основу для розвитку посередницького ринку.

Конкурентні переваги страхових посередників формуються на основі чотирьох ключових чинників: інформаційної переваги над пересічним споживачем, незалежності від конкретного страховика, здатності до індивідуалізації підходу до потреб клієнта і активної участі у врегулюванні збитків. Саме ці переваги визначають незамінність посередників у сегментах складного корпоративного страхування, де стандартний продукт «з полиці» не може задовольнити специфічні потреби клієнта. Водночас у масових сегментах, де домінують стандартизовані прості продукти, посередницький канал поступово зазнає конкуренції з боку цифрових агрегаторів і платформ прямих продажів.

Порівняльний аналіз світових моделей організації страхового посередництва засвідчив суттєву варіативність підходів: від брокерсько-орієнтованої моделі Великої Британії та Нідерландів до агентсько-орієнтованої моделі Німеччини і bancassurance-домінуючої моделі Франції. Для України найбільш реалістичним і досяжним орієнтиром у середньостроковій перспективі є польська модель із розвиненим брокерським ринком у корпоративному сегменті і активним агентським каналом у роздрібному, яку доповнює поступовий розвиток цифрових платформ порівняння страхових продуктів.

Аналіз основних показників страхового ринку України за 2021–2025 роки продемонстрував глибоку структурну трансформацію галузі: кількість страховиків скоротилася з 169 до менш ніж 50, концентрація зросла до рівня, коли на десять найбільших страховиків припадає понад 75% ринку, а обсяг страхових премій у 2025 році вперше перевищив довоєнний рівень, сягнувши понад 72 млрд грн. Брокерський сегмент виявився відносно стійким до ринкових потрясінь, хоча і зазнав скорочення під впливом нових регуляторних вимог. Водночас частка брокерського каналу у загальному обсязі страхових премій залишається неприйнятно низькою, що свідчить про наявний потенціал розвитку.

Дослідження виявило комплекс взаємопов'язаних проблем функціонування страхових посередників на вітчизняному ринку, серед яких: низький рівень

реальної незалежності брокерів від страховиків, недостатня кваліфікація частини посередників, низький рівень страхової культури споживачів, непрозорість у питаннях винагороди, географічна нерівномірність розподілу посередників, відставання від темпів цифровізації ринку і специфічні обмеження воєнного часу. Більшість цих проблем є системно взаємопов'язаними і не можуть бути вирішені ізольованими заходами.

За результатами дослідження сформульовано пропозиції щодо розвитку страхового посередництва в Україні за вісьмома напрямками. Найбільш пріоритетними є якісне впровадження вже запроваджених регуляторних норм, запровадження стандартизованих форм розкриття винагороди посередника, розбудова системи незалежної атестації кваліфікації посередників та деталізація публічної статистики за каналами дистрибуції. У середньостроковій перспективі доцільним є стимулювання цифрової трансформації брокерів, розвиток дистанційних форматів обслуговування клієнтів у регіонах і цілеспрямоване розширення брокерського каналу у страхуванні життя і ДМС. Стратегічним вектором залишається повна гармонізація з вимогами Директиви IDD та підготовка посередницького ринку до функціонування в умовах єдиного страхового ринку ЄС у перспективі членства України в Євросоюзі.

Реалізація запропонованих заходів потребує узгоджених зусиль регулятора, галузевих асоціацій і самих учасників ринку. Загальне зростання страхового ринку у 2025 році, відновлення прибутковості страховиків і зростаючий інтерес міжнародних інвесторів до вітчизняної галузі утворюють сприятливе підґрунтя для системної трансформації страхового посередництва, яке здатне стати повноцінним і якісним каналом доступу споживачів до страхового захисту в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Д., Приказюк Н. В., Лобова О. М. Цифровізація у забезпеченні конкурентних переваг страхових компаній. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 15–20. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.2.15>.
2. Барановський О. І. Страховий ринок України: стан, проблеми, перспективи. *Фінанси України*. 2020. № 4. С. 45–62.
3. Буланцов І. Проблеми та виклики регулювання страхового ринку України в контексті євроінтеграції. *Economic Forum*. 2024. Vol. 14, № 1. С. 8–17. URL: <https://hdl.handle.net/10419/318679> (дата звернення: 03.05.2026).
4. Бурбель Л. Шість головних викликів, з якими зустрівся страховий ринок упродовж шести місяців війни. *Interfax Ukraine*. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/856594.html> (дата звернення: 28.04.2026).
5. Директива ЄС 2016/97 «Про дистрибуцію страхування» (Insurance Distribution Directive, IDD). *Official Journal of the European Union*. 2016. L 26/19. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016L0097> (дата звернення: 27.04.2026).
6. Кашперська А. І., Лобова О. М. Сутність і класифікація страхового посередництва: європейський та український досвід. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економіка, управління та адміністрування*. 2018. № 2 (84). URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/137159> (дата звернення: 30.04.2026).
7. Клапків Ю. М., Свірський В. С., Фігурка М. В. До питання теоретичних основ ринку страхових послуг. *Review of Transport Economics and Management*. 2021. Вип. 5 (21). С. 125–133.
8. Короткий огляд страхового ринку України 2024. Національна асоціація страховиків України. URL: <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukranian-insurance-market-2024-copy/> (дата звернення: 02.05.2026).
9. Кузьменко О. В. Ринок страхових послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 1 (90). С. 102–111.

10. Огляд небанківського фінансового сектору за IV квартал 2023 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyagi-poslug-strahovikiv-jittya-ta-kredituvannya-finkompaniyami-zrostali--oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-za-iv-kvartal> (дата звернення: 01.05.2026).
11. Огляд небанківського фінансового сектору: 2024–2025. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/nonbank> (дата звернення: 04.05.2026).
12. Огляд страхового ринку України за 1 квартал 2023 року. *Insurance TOP*. 2023. № 2 (94). С. 12. URL: <https://forinsurer.com/files/file00737.pdf> (дата звернення: 27.04.2026).
13. Основні тенденції страхового ринку у 2024 році. Ліга страхових організацій України. URL: <https://uainsur.com/osnovni-tendentsii-strakhovoho-ryнку-u-2024-rotsi/> (дата звернення: 03.05.2026).
14. Пікус Р. В., Приказюк Н. В. Розвиток страхового посередництва в Україні в умовах євроінтеграції. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2019. Вип. 2 (203). С. 23–31.
15. Попова Л. В. Сучасні тенденції розвитку цифрових технологій у страхуванні. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2022. № 5. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-08-02>.
16. Приказюк Н. В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780> (дата звернення: 29.04.2026).
17. Примостка Л. О., Лук'яненко О. В. Страхування: підручник. Київ: КНЕУ, 2020. 354 с.
18. Про затвердження Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів: Постанова Правління НБУ від 03.01.2025 р. № 2. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/law/03012025_2.pdf (дата звернення: 02.05.2026).
19. Про затвердження Положення про розкриття споживачу інформації про страхового посередника: Постанова Правління НБУ від 26.12.2024 р. № 173.

URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_26122024_173 (дата звернення: 02.05.2026).

20. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX: редакція від 01.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20> (дата звернення: 04.05.2026).

21. Рудевська В., Погоріла О. Особливості державного регулювання страхового ринку України у трансформаційних умовах. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*. 2020. № 1 (37). С. 42–53. DOI: [https://doi.org/10.18371/2221-755x1\(37\)2020208196](https://doi.org/10.18371/2221-755x1(37)2020208196).

22. Самошкіна І. Д. Розвиток діджиталізації страхового ринку України. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 41. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-52>.

23. Слав'юк Н. Р., Глущенко С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посібник. Київ: НаУКМА, 2022. 205 с.

24. Соколова А. та ін. Ринок страхування України в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2025. URL: <https://economic-prostir.com.ua/wp-content/uploads/2025/03/198-244-252-sokolova.pdf> (дата звернення: 05.05.2026).

25. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року: звіт за 2021 рік. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitkufinansovogo-sektoruukrayini-do-2025-roku-7686> (дата звернення: 01.05.2026).

26. Страховий ринок України: огляд 1 півріччя 2024 року. Форіншурер. URL: <https://forinsurer.com/news/24/09/26/44250> (дата звернення: 03.05.2026).

27. Татаріна Т. В. Страхові посередники в Україні: функціональні особливості, проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2020. № 7. С. 236–242.

28. Федорович І. М. Основні тренди та напрями розвитку страхового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 3. С. 45–49. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.3.45>.

29. Хропонюк Д. О., Длугопольський О. В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 118–126.

30. Черкасова С. В. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку. *Вісник Університету «Львівська політехніка»*. URL: <https://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1777> (дата звернення: 28.04.2026).

31. Шірінян А. А., Шірінян Л. В. Страховий ринок, ринок страхування і ринок страхових послуг: наукові погляди, нове розуміння і визначення. *Облік і фінанси*. 2024. № 1 (103). С. 93–101.

32. Шубенко І., Стойко О., Доронін Д., Фалімонов С. Детермінанти низького рівня розвитку ринку страхування життя в Україні. *Бізнес Інформ*. 2024. № 3. С. 305–315.

33. Insurance Europe. European Insurance in Figures: Annual Report 2023–2024. Brussels: Insurance Europe aisbl, 2024. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/publications> (Accessed: 04.05.2026).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця - Порівняльна характеристика страхових агентів і брокерів за основними ознаками

Ознака	Страховий агент	Страховий брокер
Від чийого імені діє	Від імені страховика	Від власного імені
Чий інтереси представляє	Страховика	Клієнта-страхувальника
Правова основа діяльності	Договір доручення зі страховиком	Брокерська угода з клієнтом
Обов'язкова реєстрація у НБУ	З 2025 р. (авторизація)	Так, з 2022 р.
Страхування проф. відповідальності	Не обов'язкове	Обов'язкове
Охоплення страховиків	Один або кілька (мульти-агент)	Весь ринок
Глибина аналізу ризиків клієнта	Обмежена	Висока
Підтримка при врегулюванні збитків	Обмежена	Активна
Відповідальність перед клієнтом	Покладається на страховика	Несе самостійно
Тип клієнтури	Переважно роздрібний сегмент	Корпоративний і роздрібний

Джерело: складено автором на основі [6; 7]