

DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-2\(42\)-286-301](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-2(42)-286-301)

УДК 368.032.2:336.76:34

JEL Classification: G22; G28; L51

Максим Миколайович Забаштанський

доктор економічних наук, професор,
директор ННІ природокористування та гуманітарних наук
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: mazani@ukr.net. **ORCID:** <http://orcid.org/0000-0001-9417-0163>
ResearcherID: [G-6145-2014](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/11454541/). Scopus Author ID: [35759916900](https://orcid.org/0000-0001-9417-0163)

Олександр Олексійович Сидоренко

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, обліку і оподаткування
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: aleksalekseev@stu.cn.ua. **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-5478-0688>
ResearcherID: [F-2724-2016](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/11454541/)

Максим Леонідович Рубан

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: rubanmaksim4252@gmail.com. **ORCID:** <http://orcid.org/0009-0004-1120-0347>

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ
У СИСТЕМІ НАДАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ**

У статті на основі критичного огляду чинних нормативних актів систематизовано нормативно-правове забезпечення, що регулює загальні та спеціальні питання у сфері взаємодії страховика з особами, які мають право здійснювати реалізацію страхових (перестрахових) продуктів, особливу увагу при цьому приділено питанню внутрішнього нормативно-правового (методичного) забезпечення такої взаємодії. Роблено класифікацію осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових (перестрахових) продуктів за їх видами, країною реєстрації, напрямками діяльності та іншими не менш важливими ознаками. Здійснено аналіз поточного стану взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів. Наголошено на провідній ролі нормативно-правового забезпечення у процесі побудови фінансових відносин страхових посередників, забезпечення результативності їхньої фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: фінансові відносини; фінансово-економічні аспекти; нормативно-правове забезпечення; страховик; страховий посередник; страхові послуги; страховий агент; страховий брокер; перестраховий брокер; керівники з реалізації; працівники з реалізації; страховий ринок; аналіз; ефективність; страхові послуги.

Рис.: 3. Табл.: 3. Бібл.: 10.

Постановка проблеми. Сталій розвиток та стабільність функціонування страхового ринку України загалом, так і окремо взятого страховика залежить від багатьох факторів. Це і стан економіки країни загалом, платоспроможність страхових компаній та інших учасників ринку страхових послуг, конкурентоздатність, вміння адаптуватись до умов воєнного стану та інші. При цьому визначальним та першочерговим з погляду розвитку страховика та збільшення його надходжень (доходів) має стати чітко організований, внутрішньорегламентований, контрольований, економічно доцільний та, найголовніше, ефективний процес реалізації страхових та/або перестрахових продуктів із максимальним урахуванням вимог та потреб клієнтів у страхуванні.

Водночас з 1 січня 2024 року набули чинності Закони України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» від 14.12.2021 № 1953-IX; «Про страхування» від 18.11.2021 № 1909-IX та відповідні підзаконні нормативно-правові акти щодо функціонування, регулювання та нагляду у сфері страхування, у тому числі щодо процесів взаємодії страхових компаній зі страховими посередниками (коло яких було значно розширено, у порівнянні з минулим страховим законодавством України), процесів нагляду за діяльністю страхових посередників та інших осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових (перестрахових) продуктів.

З огляду на вказане, дослідження нормативно-правового забезпечення процесу взаємодії страховиків з особами, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових (перестрахових) продуктів, їхньої сутності та класифікації, а також здійснення аналізу поточного стану та ефективності такої взаємодії сукупно вказує на актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань сутності, класифікації страхових посередників та нормативно-правового забезпечення процесу взаємодії з ними присвячені праці вчених та практиків, таких як: М. В. Балицька, Д. Л. Бондарчук [1], Ю. М. Клапків [3], Н. В. Кудрявська [5], Р. В. Пікус [9], Л. А. Чвертко, Т. О. Корнієнко, О. А. Вінницька [10] та інші.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців, слід зазначити, що окремі питання та підходи щодо сутності та класифікації осіб, які мають право на діяльність з реалізації страхових (перестрахових) продуктів, та аналізу наслідків їх залучення страховиками залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень, особливо в умовах оновлення та наближення страхового законодавства України до законодавства європейського співтовариства.

Мета статті полягає в систематизації та аналізі нормативно-правових актів, що регулюють загальні та спеціалізовані питання діяльності осіб, які мають право займатись реалізацією страхових (перестрахових) продуктів з метою подальшого його всебічного використання як безпосередньо страховиками, так і органом нагляду. Розробка класифікації осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, з метою вивчення їх спільних та відмінних рис, та створення передумов організації страховиком раціональної, внутрішньорегламентованої, контрольованої, економічно доцільної та ефективної системи його подальшої взаємодії із зазначеними особами, як одного з визначних факторів у забезпеченні збільшення надходжень страховика (зростання його доходів), як наслідок його фінансової стійкості та надійності. Аналіз поточного стану взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 72 Закону України «Про страхування», «Право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів мають особи, які

відповідають вимогам, встановленим цим Законом, та включені до відповідних переліків працівників з реалізації або до Реєстру посередників. До таких осіб належать: 1) страховики через своїх працівників з реалізації та керівників з реалізації; 2) страхові посередники: страхові агенти; додаткові страхові агенти; субагенти; страхові брокери; перестрахові брокери» [2].

Водночас проведений критичний аналіз Закону України «Про страхування», інших законів та підзаконних актів дав змогу:

1) узагальнити нормативно-правове забезпечення процесу діяльності осіб, які мають право займатись реалізацією страхових (перестрахових) продуктів з їх подальшою систематизацією за чотирма рівнями (рис. 1);

2) розробити класифікацію осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових продуктів за напрямками діяльності (рис. 2);

3) розробити класифікацію осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації перестрахових продуктів за напрямками діяльності;

4) розробити класифікацію осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів (табл. 1), що є основою для організації страховиком раціональної, внутрішньорегламентованої, контрольованої, економічно доцільної та ефективної системи його подальшої взаємодії із зазначеними особами.

У процесі систематизації нормативно-правового регулювання, значна увага з боку страховика має бути приділена процесу розроблення, затвердження та систематичного й всебічного використання внутрішніх нормативних документів (внутрішнього методичного забезпечення) щодо співпраці з посередниками, яке, як мінімум, має включати:

- правила організації роботи страховика зі страховими посередниками;
- порядок укладення та розірвання договорів зі страховими посередниками;
- порядок внесення записів, внесення змін до записів та виключення записів про страхових посередників з Реєстру посередників;
- порядок делегування окремим посередникам права внесення записів, внесення змін до записів у Реєстрі посередників;
- порядок моніторингу відповідності страхових посередників вимогам законодавства;
- порядок оновлення інформації про страхових посередників у Реєстрі посередників;
- порядок організації та проведення навчання (підвищення кваліфікації) керівників та працівників із реалізації та страхових посередників, їхніх керівників та працівників з реалізації;
- порядок контролю за дотриманням страховими посередниками вимог законодавства;
- порядок нарахування та виплати винагороди страховим посередникам.
- та інші.

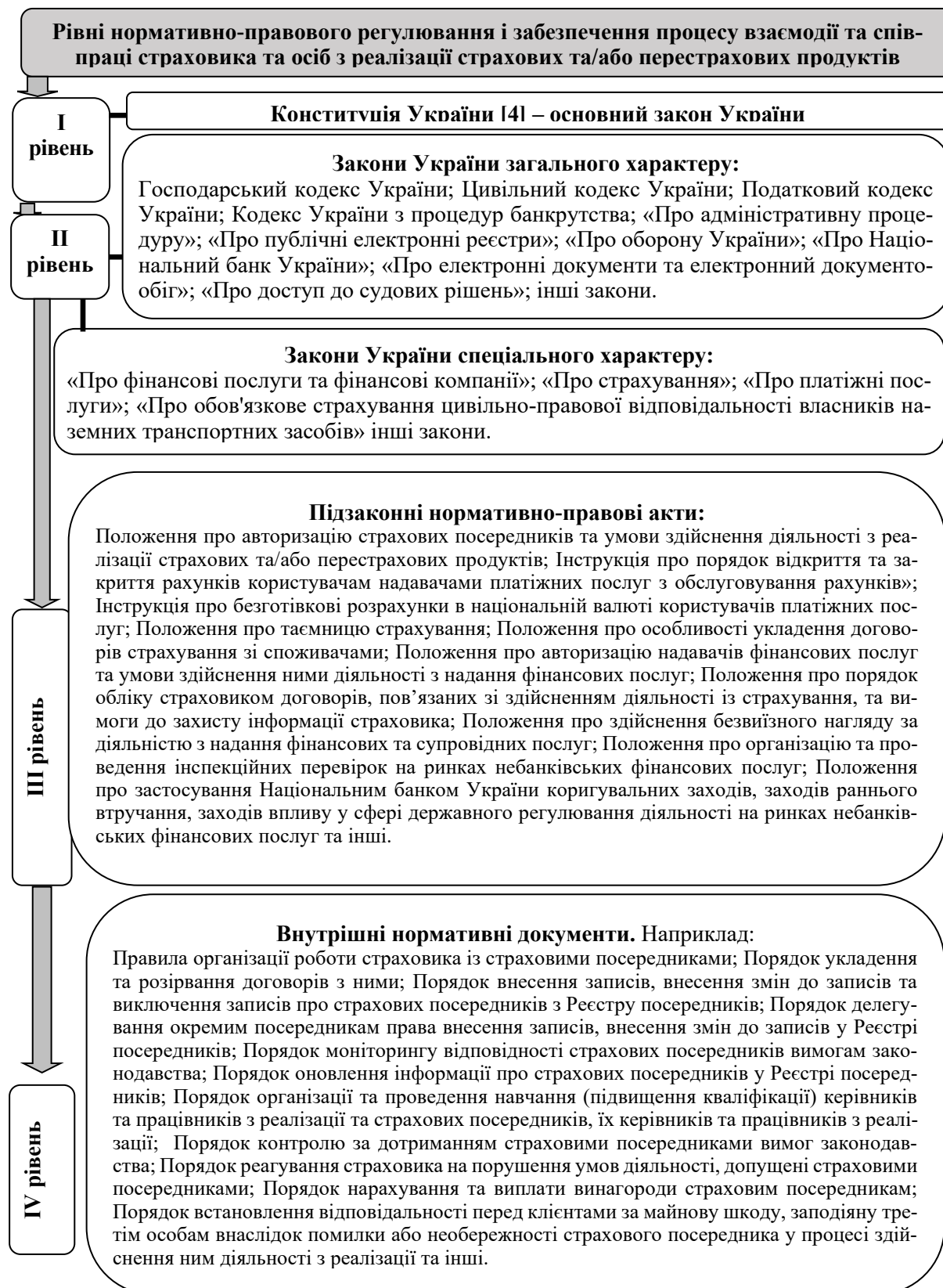


Рис. 1. Рівні нормативно-правового регулювання (забезпечення) процесу взаємодії (співпраці) страховика та осіб з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів

Джерело: власна розробка авторів з урахуванням вимог [2; 7; 8].

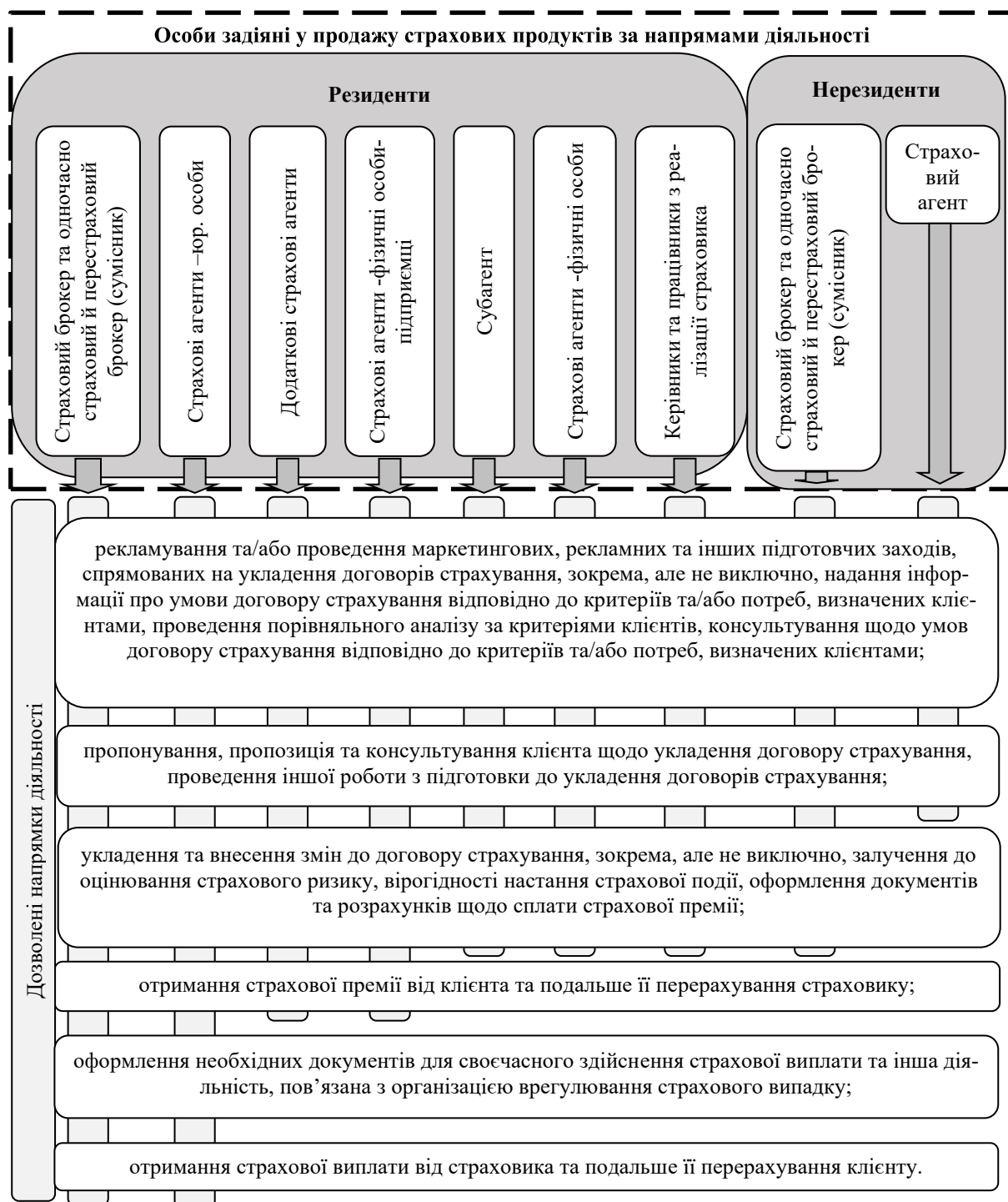


Рис. 2. Класифікація осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових продуктів за напрямками діяльності

Джерело: власна розробка авторів з урахуванням вимог [2; 8].

У процесі розроблення класифікацій осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів (рис. 3), усі класифікаційні ознаки були поділені на основні та другорядні. Так, на нашу думку, до основних класифікаційних ознак належать:

- 1) вид продукту, який підлягає реалізації – страховий чи перестраховий;
- 2) напрями діяльності, відповідних осіб, дозволені ст. 71 Закону України «Про страхування» за видами відповідних продуктів;
- 3) країну реєстрації страхового посередника – резидент чи нерезидент.

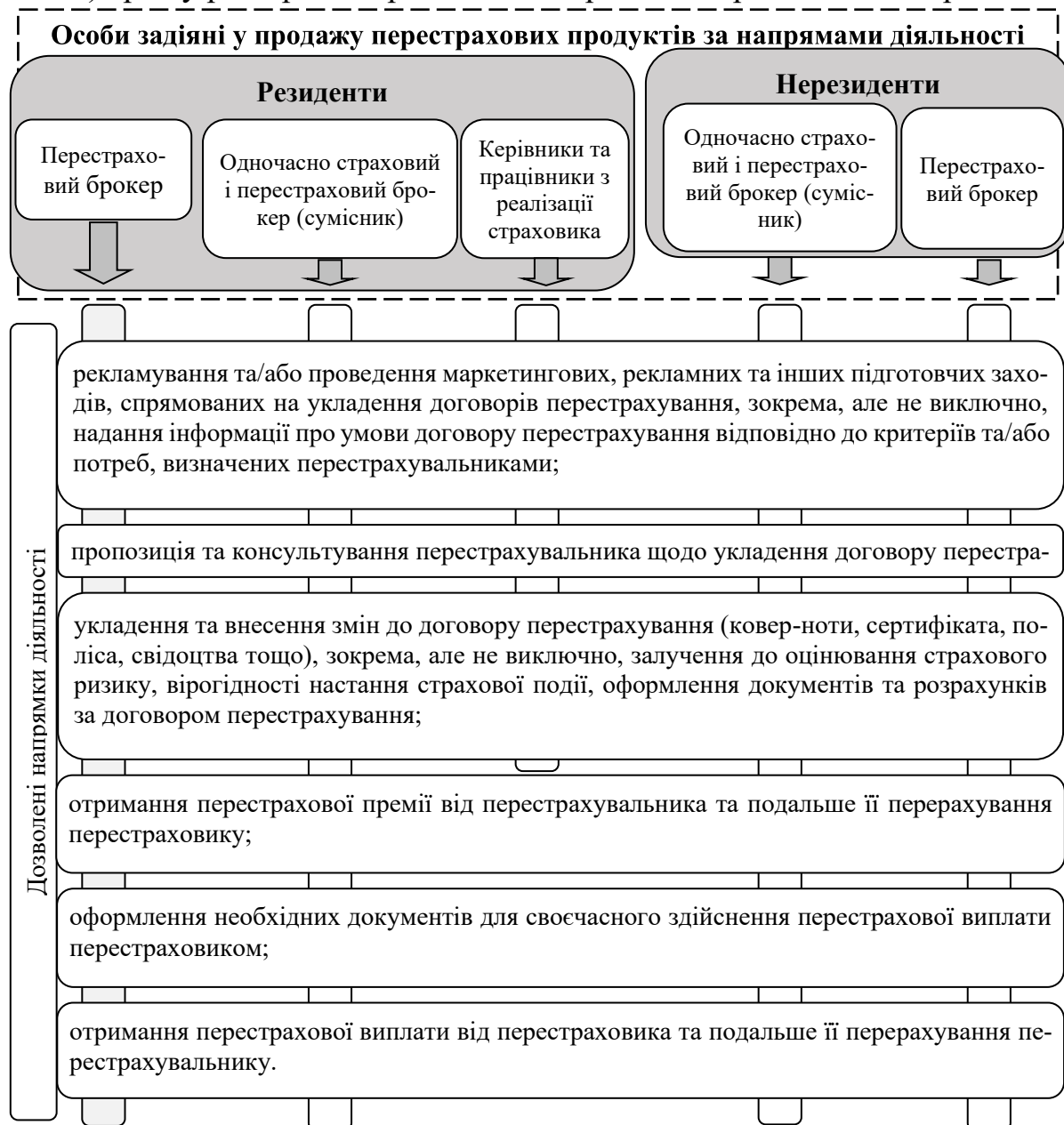


Рис. 3. Класифікація осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації перестрахових продуктів, за напрямами діяльності

Джерело: власна розробка авторів з урахуванням вимог [2; 8].

Водночас до другорядних слід включати такі ознаки (табл. 1) щодо: сутності відносин; щодо необхідності авторизації; типу (способу) авторизації; організаційно-правової форми посередника; можливості сумісництва посе-

редницької діяльності; щодо того, від чийого ім'я та в чийх інтересах працюють посередники; договірних відносин; основного виду діяльності посередника; необхідності страхування відповідальності посередника; обмежень за класами страхування; необхідності відкриття спеціального поточного рахунку; можливості отримувати страхові премії; сплати страхових виплат; джерела винагороди; території дії повноважень.

Таблиця 1

Класифікація осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів

Типова ознака	Види	Примітка (приклади, пояснення)
1	2	3
Щодо відносин:	- трудові	керівники з реалізації; працівники з реалізації;
	- за договором	страховий агент, додатковий страховий агент, субагент, страховий брокер, перестраховий брокер
Щодо авторизації:	- підлягають авторизації	страхові брокери; перестрахові брокери; страховик, який є страховим агентом для іншого страховика; додаткові страхові агенти; страхові агенти; субагенти; працівники з реалізації та керівники з реалізації страховиків, страхових посередників - юридичних осіб, представництв страхових та/або перестрахових брокерів-нерезидентів та страхових посередників - фізичних осіб-підприємців, що мають найманих працівників, включаючи керівників відокремлених підрозділів.
	- не підлягають авторизації	діяльність фізичних осіб, фізичних осіб - підприємців та юридичних осіб з реалізації страхових продуктів, передбачена пунктом 3 частини другої статті 2 Закону «Про страхування»; діяльність на ринку страхування міжнародних, міжурядових організацій і т.д.
Щодо типу авторизації	- реєстр посередників	страховий брокер, страховий агент, субагент, перестраховий брокер, додатковий страховий агент
	- перелік працівників з реалізації	керівники та працівники з реалізації страховика або страхового посередника;
	- перелік нерезидентів	страхові та/або перестрахові брокери-нерезиденти та страхові агенти-нерезиденти
Організаційно-правова форма	- фізична особа	керівники та працівники з реалізації страховика або страхового посередника; страховий агент; субагент;
	- фізична особа-підприємець	страховий агент; субагент; додатковий страховий агент; страховий брокер;
	- юридична особа	страховий агент; субагент; додатковий страховий агент; страховий брокер (представництво страхового брокера – нерезидента); перестраховий брокер (представництво перестрахового брокера – нерезидента)

Продовження табл. 1

1	2	3
Щодо можливості сумісництва посередництва	- дозволено	дозволяється суміщення діяльності страхового та перестрахового брокера однією юрсобою, представництвом;
	- не дозволено	страховий агент не може бути додатковим страхувальником.
Від чийого ім'я працюють:	- від свого	страховий та/або перестраховий брокер та його керівники та працівники з реалізації
	- від імені страховика	страховий агент; субагент; додатковий страховий агент; керівники та працівники з реалізації страховика або страхового посередника (крім керівників та працівників з реалізації страхового та/або перестрахового брокера)
Чий інтереси представляють:	- клієнта	страховий та/або перестраховий брокер та його керівники та працівники з реалізації
	- страховика	страховий агент; субагент; додатковий страховий агент; керівники та працівники з реалізації страховика або страхового посередника (крім керівників та працівників з реалізації страхового та/або перестрахового брокера).
За основним видом діяльності	- реалізація страхових продуктів	страховий агент; субагент; страховий та/або перестраховий брокер; керівники та працівники з реалізації страховика або страхового посередника (крім додаткового страхового агента)
	- інша господарська діяльність	додатковий страховий агент (банк; туроператор; торгова мережа, автосалон і т.д.); особа, відповідальна за діяльність з реалізації додаткового страхового агента.
Щодо договірних відносин	- зі страховиком	страховий агент; додатковий страховий агент;
	- з клієнтом	страховий та/або перестраховий брокер;
	- зі страховим агентом	субагент.
Щодо необхідності страхування відповідальності посередника	- обов'язково	Страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, які отримують страхові та/або перестрахові премії та страхові та/або перестрахові виплати
	- не обов'язково	страховий агент - фізична особа, додатковий страховий агент, субагент; страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, які не отримують страхові та/або перестрахові премії та страхові та/або перестрахові виплати.

Закінчення табл. 1

1	2	3
Щодо обмежень за класами страхування:	- без обмежень	страховий брокер, страховий агент, субагент і т. ін.
	- з обмеженнями	Наприклад: додатковий страховий агент, який продає страхові продукти, що передбачають страхування за класами страхування 10-13, 19-23 (крім випадків, якщо такі страхові продукти є доповненням до товарів або послуг, що реалізуються такою особою в межах здійснення основного виду її господарської діяльності)
Щодо необхідності відкриття спеціального поточного рахунку	- потребує відкриття	страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, які отримують страхові та/або перестрахові премії та страхові та/або перестрахові виплати
	- не потребує відкриття	страховий агент - фізична особа, додатковий страховий агент, субагент; страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, які не отримують страхові та/або перестрахові премії та страхові та/або перестрахові виплати.
Щодо можливості отримувати страхові премії	- мають право	страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, які мають таке право, якщо це визначено договором та за умови наявності поточного рахунку зі спеціальним режимом використання і договору страхування відповідальності такого страхового посередника
	- не мають права	страховий агент - фізична особа, додатковий страховий агент, субагент; страховий та/або перестраховий брокер-нерезидент; страховий агент-нерезидент; страховий агент - фізична особа - підприємець, страховий агент - юридична особа, страховий брокер та перестраховий брокер, яким не дозволено договором отримувати страхові премії, або не мають поточного рахунку зі спеціальним режимом використання та/або договору страхування відповідальності такого страхового посередника; керівники та працівники з реалізації.
Щодо сплати страхових виплат	- мають право	страхові та/або перестрахові брокери;
	- не мають права	всі інші страхові посередники, керівники та працівники з реалізації.
За джерелом винагороди:	- від страховика	Всі види страхових посередників
	- від клієнта	страхові брокери; перестрахові брокери; страхові (перестрахові) брокери (одночасно)
Щодо території дії повноважень:	- окремий регіон України	Всі види страхових посередників.
	- Україна	
	- Україна та закордоння	

Джерело: власна розробка авторів з урахуванням вимог [2; 8].

Основні показники діяльності осіб, задіяних у продажу страхових (перестрахових) продуктів, у 2024 році наведено в табл. 2 та 3.

Таблиця 2

Основні показники діяльності осіб з продажу страхових (перестрахових) продуктів у 2024 р. за класами іншими, ніж страхування життя

Показники	I кв	II кв	III кв	IV кв	Всього за рік
1	2	3	4	5	6
Страхові (перестрахові) премії, тис. грн, у т. ч.:	10156531	11055675	14096282	13282371	48590859
агентська мережа (фізичні, ФОП та юридичні особи)	5860241	6319716	8001625	7745781	27927362
інший страховик	52954	47367	86261	45398	231980
прямі продажі страховика	1671938	1431477	2213775	1681021	6998210
банк (у т. ч. банк. агрегатор)	1333211	1635982	1889921	1879362	6738475
туроператор, туристичне агентство	18260	33021	56172	18915	126368
торгова мережа	80179	37424	38850	37055	193507
автосалон	256328	360718	403195	392698	1412939
онлайн агрегатори	341740	526398	747932	676703	2292774
заклад охорони здоров'я	799	642	693	1010	3144
страховий/перестраховий брокер	540880	662931	657858	804430	2666100
Питома вага страхових (перестрахових) премій, %, у т. ч.:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
агентська мережа	57,70	57,16	56,76	58,32	57,47
інший страховик	0,52	0,43	0,61	0,34	0,48
прямі продажі страховика	16,46	12,95	15,70	12,66	14,40
банк (у т. ч. банк. агрегатор)	13,13	14,80	13,41	14,15	13,87
туроператор, туристичне агентство	0,18	0,30	0,40	0,14	0,26
торгова мережа	0,79	0,34	0,28	0,28	0,40
автосалон	2,52	3,26	2,86	2,96	2,91
онлайн агрегатори	3,36	4,76	5,31	5,09	4,72
заклад охорони здоров'я	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01
страховий/перестраховий брокер	5,33	6,00	4,67	6,06	5,49
Питома вага страхових (перестрахових) премій, що повертаються страхувальникам (перестраховальникам), %	2,89	2,47	2,35	2,56	2,55
Комісійна винагорода страхових посередників, тис. грн	2909382	2151446	2923417	3093372	11077617
Середня комісійна винагорода на одну грн залучених страхових (перестрахових) премій	0,29	0,19	0,21	0,23	0,23
Середній розмір страхових (перестрахових) премій на один договір, грн	1069	1392	272	604	532

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
агентська мережа	1768	1880	167	445	388
інший страховик	4203	2893	2553	1633	2567
прямі продажі страховика	2871	2895	4500	8144	3936
банк (у т. ч. банківс. агрегатор)	265	469	664	504	447
туроператор, туристичне агентство	678	741	1344	306	723
торгова мережа	632	813	786	847	728
автосалон	18982	22017	24085	25165	22702
онлайн агрегатори	1212	1256	1637	1894	1513
заклад охорони здоров'я	19366	0	0	786	2404
страховий/перестраховий брокер	15988	48317	20710	32351	25618

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [6].

Таблиця 3

Основні показники діяльності осіб з продажу страхових (перестрахових) продуктів у 2024 р. за класами страхування життя

Показники	I кв	II кв	III кв	IV кв	Всього за рік
1	2	3	4	5	6
Страхові (перестрахові) премії, тис. грн, у т. ч.:	1331863	1299313	1424891	1668893	5724959
агентська мережа (фізичні, ФОП та юридичні особи)	1010350	998675	1098095	1371110	4478230
інший страховик	24	44	-20	24	72
прямі продажі страховика	31396	30121	48754	29596	139867
банк (у т. ч. банк. агрегатор)	241174	222730	222262	223083	909250
онлайн агрегатори	829	1116	1243	1511	4699
страховий/перестраховий брокер	48090	46627	54557	43567	192841
Питома вага страхових (перестрахових) премій, %, у т. ч.:	100	100	100	100	100
агентська мережа	75,86	76,86	77,07	82,16	78,22
інший страховик	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прямі продажі страховика	2,36	2,32	3,42	1,77	2,44
банк (у т.ч. банк. агрегатор)	18,11	17,14	15,60	13,37	15,88
онлайн агрегатори	0,06	0,09	0,09	0,09	0,08
страховий/перестраховий брокер	3,61	3,59	3,83	2,61	3,37
Страхові (перестрахові) премії, тис. грн, в т. ч. :	1331863	1299313	1424891	1668893	5724959
одноразові страхові (перестрахові) премії, які почали діяти у звітному періоді, тис. грн	110043	111490	100628	89505	411666
Періодичні страхові (перестрахові) премії, які почали діяти у звітному періоді, тис. грн	230360	229524	263203	263968	987055
Одноразові страхові (перестрахові) премії, які почали діяти в попередніх звітних періодах, тис. грн	5095	269	609	-491	5482

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6
Періодичні страхові (перестрахові) премії, які почали діяти в попередніх звітних періодах, тис. грн	986366	958030	1060451	1315910	4320757
Питома вага страхових (перестрахових) премій, що повертаються страхувальникам (перестраховувальникам), %	0,006	0,001	0,004	0,005	0,004
Комісійна винагорода страхових посередників, тис. грн	384903	361659	348945	428976	1524483
Середня комісійна винагорода на одну грн залучених страхових (перестрахових) премій, грн	0,29	0,28	0,24	0,26	0,27
Середній розмір страхових (перестрахових) премій на один договір, що почав діяти у звітному періоді, грн	1100,69	1377,89	1987,65	2084,43	1538,11
Середній розмір страхових (перестрахових) премій на один договір, що почали діяти у попередніх звітних періодах, грн	483,50	524,28	567,32	775,00	775,00

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [6].

Аналіз поточного стану взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, згідно з наведеними нами даними в таблиці 2 та 3 дає можливість зробити такі висновки:

1) поточний стану взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, вказує на значну залежність страховиків від таких осіб, адже прямі продажі страхових (перестрахових) продуктів страховиків становлять лише 14,4 % у страховиків за класами страхування, іншими ніж страхування життя та лише 2,44 % у страховиків за класами страхування життя;

2) значна залежність проявляється у значному відтоці грошових коштів, акумульованих страховиком у вигляді страхових (перестрахових) премій, на користь осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, як комісійна винагорода, а саме: середня комісійна винагорода на одну гривню залучених страхових (перестрахових) премій становить 0,23 грн (або 23 % від отриманих страхових (перестрахових) премій) у страховиків за класами страхування, іншими ніж страхування життя та 0,27 грн у страховиків за класами страхування життя;

3) мережа осіб, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, є ширшою у страховиків за класами страхування, іншими ніж страхування життя (включає: агентську мережу; інших страховиків; банки та їхні агрегатори; туроператорів, туристичні агентства; торгові мережі; автосалони; онлайн-агрегатори; заклади охорони здоров'я; страхових та або перестрахових брокерів), у той час як мережа осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховиків, за класами страхування

життя включає лише співпрацю останніх з її агентами; іншими страховиками; банками; онлайн-агрегаторами та страховими (перестраховими) брокерами, що частково також пов'язано зі специфікою таких класів страхування;

4) попри значний розмір комісійної винагороди, середній розмір залучених особами, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів страховиків, страхових (перестрахових) премій на один договір є дуже низьким і коливається у проміжку від 532 грн у страховиків за класами страхування, іншими ніж страхування життя, до 1538 грн на договір у страховиків за класами страхування життя, що, звісно, насамперед пов'язано з проблемами щодо платоспроможності в наявних та потенційних клієнтів страховиків, особливо в умовах нестабільної економічної ситуації, викликаній військовою агресією;

5) вищенаведене вказує на необхідності розроблення страховиком системи, способів накопичення, узагальнення та аналізу ефективності взаємодії страховиків з особами, задіяними в реалізації їхніх продуктів у розрізі окремо взятих осіб та класів страхування, для оптимізації таких витрат з огляду на їхню економічну доцільність.

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження виявлено, що питання сутності, класифікації осіб, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів та нормативно-правового забезпечення процесу взаємодії страховиків з ними, як одного з факторів розвитку страхового ринку України, з урахуванням набуття чинності з 1 січня 2024 року нового Закону України «Про страхування» та інших нових нормативно-правових актів, розроблених Національним банком України (регулятором) та іншими органами влади, є маловивченими та потребують подальшого всебічного дослідження.

Систематизація нормативно-правових актів, що регулюють загальні та спеціалізовані питання у сфері діяльності осіб, які мають право займатись реалізацією страхових (перестрахових) продуктів, дозволила виділити чотири їх рівні, впорядкувавши відповідні нормативні документи для якомога повнішого застосування їхніх положень, у тому числі в роботі запропоновано приблизний перелік внутрішніх нормативних документів страховика, які будуть мати значний вплив на процес становлення та функціонування раціональної, внутрішньорегламентованої, контрольованої, економічно доцільної та ефективної системи його подальшої взаємодії із зазначеними особами.

Критичний огляд нормативно-правового регулювання і забезпечення процесу взаємодії страховика з особами, які мають право займатись реалізацією страхових (перестрахових) продуктів, дав змогу розробити: класифікацію осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації страхових продуктів за напрямками діяльності (рис. 2); класифікацію осіб, які мають право на діяльність (виконання трудових обов'язків, функцій) з реалізації перестрахових продуктів, за напрямками діяльності; класифікацію осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, за іншими ознаками (табл. 1).

Запропоновані нами в роботі класифікації осіб, задіяних у реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, дозволять чіткіше визначити сутність поняття кожної з таких осіб та відповідно буде базовим підґрунтям для створення передумов організації страховиком раціональної, внутрішньорегламентованої, контрольованої, економічно доцільної та ефективної системи його подальшої взаємодії із зазначеними особами, як одного з визначних факторів у забезпеченні збільшення надходжень страховика (зростання його доходів), як наслідок його фінансової стійкості, надійності та сталого розвитку.

У роботі здійснено аналіз поточного стану взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні реалізації страхових та/або перестрахових продуктів та розраховано показники, які можуть бути використані в процесі визначення економічної доцільності та ефективності такої взаємодії та обґрунтовано, що страховикам необхідно обов'язково розробити систему накопичення, узагальнення та аналізу ефективності їх взаємодії з особами, задіяними в реалізації їхніх продуктів у розрізі окремо взятих осіб та класів страхування, з метою оптимізації таких витрат та загалом максимізації прибутку.

Наведені в роботі пропозиції та узагальнення можуть слугувати підґрунтям для розробки внутрішніх нормативних документів страховика щодо взаємодії страховиків з особами, які можуть бути задіяні в реалізації страхових та/або перестрахових продуктів як з теоретичного, так і практичного погляду.

Список використаних джерел

1. Балицька М. В. Роль прямих страхових посередників у системі реалізації страхових послуг [Електронний ресурс] / М. В. Балицька, Д. Л. Бондарчук // Економіка та суспільство. – 2022. – № 37. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1225>.
2. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>.
3. Клапків Ю. М. Конфлікт інтересів у діяльності страхових посередників / Ю. М. Клапків // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2017. – Випуск 2(8). – С. 171-176.
4. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
5. Кудрявська Н. В. Фінансово-економічні та правові основи діяльності страхових посередників / Н. В. Кудрявська // Економіка та держава. – 2016. – № 12. – С. 86-89.
6. Показники діяльності страхових компаній [Електронний ресурс] // Сайт Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/stat/Insurance_companies.zip.
7. Положення про авторизацію надавачів фінансових послуг та умови здійснення ними діяльності з надання фінансових послуг [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 29.12.2023 № 199. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0199500-23/conv#n335>.
8. Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 03 січня 2025 року № 2. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-25#Text>.

9. Пікус Р. В. Перспективні форми розвитку страхового посередництва в Україні / Р. В. Пікус // Фінансові інструменти сталого розвитку економіки: матер. 6-ї Міжнар. наук.-практ. конференції (Чернівці, 18 квітня 2024 р.). – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2024. – С. 197-199.

10. Чвертко Л. А. Правові та практичні аспекти діяльності страхових посередників у системі продажів страхових послуг в Україні / Л. А. Чвертко, Т. О. Корнієнко, О. А. Вінницька // Економічні горизонти. – 2018. – № 3(6). – С. 86-94.

References

1. Balytska, M. V., & Bondarchuk, D. L. (2022). Rol priamykh strakhovykh poserednykiv u systemi realizatsii strakhovykh posluh [The role of direct insurance intermediaries in the system of insurance services]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, 37. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1225>.

2. Pro strakhuvannia [On Insurance], Law of Ukraine № 1909-IX (dated 18.11.2021). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>.

3. Klapkiv, Yu.M. (2017). Konflikt interesiv u diialnosti strakhovykh poserednykiv [Conflict of interests in the activities of insurance intermediaries]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomika» – Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series "Economy"*, 2(8), 171-176.

4. Konstytutsiia Ukrainy [Constitution of Ukraine] vid 28.06.1996 № 254k/96-VR. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

5. Kudriavska, N. V. (2016). Finansovo-ekonomichni ta pravovi osnovy diialnosti strakhovykh poserednykiv [Financial, economic and legal bases of insurance intermediaries' activities]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and State*, 12, 86-89.

6. Pokaznyky diialnosti strakhovykh kompanii [Indicators of insurance companies' activities]. Sait Natsionalnoho banku Ukrainy. https://bank.gov.ua/files/stat/Insurance_companies.zip.

7. Polozhennia pro avtoryzatsiiu nadavachiv finansovykh posluh ta umovy zdiisnennia nymy diialnosti z nadannia finansovykh posluh [Regulations on the authorization of financial service providers and the conditions for their activities in the provision of financial services], Postanova Natsionalnoho banku Ukrainy vid 29.12.2023 № 199. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0199500-23/conv#n335>.

8. Polozhennia pro avtoryzatsiiu strakhovykh poserednykiv ta umovy zdiisnennia diialnosti z realizatsii strakhovykh ta/abo perestrakhovykh produktiv [Regulations on the authorization of insurance intermediaries and the conditions for carrying out activities in the sale of insurance and/or reinsurance products], Postanova Natsionalnoho banku Ukrainy vid 03 sichnia 2025 roku № 2. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-25#Text>.

9. Pikus, R.V. (2024). Perspektyvni formy rozvytku strakhovoho poserednytstva v Ukraini [Promising forms of development of insurance mediation in Ukraine]. *Finansovi instrumenty staloho rozvytku ekonomiky: 6-a Mizhnar. nauk.-prakt. konferentsiia – Financial instruments of sustainable economic development: the 6th International Scientific and Practical Conference* (pp. 197-199). Chernivets. nats. un-t im. Yu. Fedkovycha.

10. Chvertko, L. A., Korniienko, T. O., Vinnytska O. A. (2018) Pravovi ta praktychni aspekty diialnosti strakhovykh poserednykiv u systemi prodazhiv strakhovykh posluh v Ukraini [Legal and practical aspects of the activities of insurance intermediaries in the system of insurance services sales in Ukraine]. *Ekonomichni horyzonty – Economic Horizons*, 3(6), 86-94.

Отримано 04.06.2025

UDC 368.032.2:336.76:34

Maksym Zabashtanskyi

Doctor of Economics, Professor,

Director of the Educational-Scientific Institute Environmental Management and Humanities,
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)**E-mail:** mazani@ukr.net. **ORCID:** <http://orcid.org/0000-0001-9417-0163>**ResearcherID:** [G-6145-2014](https://orcid.org/0000-0001-9417-0163). Scopus Author ID: [35759916900](https://orcid.org/0000-0001-9417-0163)**Oleksandr Sydorenko**

PhD of Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Economics, Accounting and Taxation

Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

E-mail: aleksalekseev@stu.cn.ua **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-5478-0688>**ResearcherID:** [F-2724-2016](https://orcid.org/0000-0001-5478-0688)**Maksym Ruban**

a third (scientific) level higher education recipient

Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

E-mail: rubanmaksim4252@gmail.com. **ORCID:** <http://orcid.org/0009-0004-1120-0347>**FINANCIAL, ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS
OF THE FUNCTIONING OF INSURANCE INTERMEDIARIES
IN THE SYSTEM OF PROVISION OF INSURANCE SERVICES**

The article, based on a critical review of current regulatory acts (the Laws of Ukraine “On Financial Services and Financial Companies” and “On Insurance”; subordinate regulatory legal acts: “Regulations on the Authorization of Insurance Intermediaries and the Conditions for Carrying Out Activities in the Sale of Insurance and/or Reinsurance Products”; “Regulations on the Authorization of Financial Service Providers and the Conditions for Carrying Out Activities in the Provision of Financial Services”), systematizes the regulatory legal framework that regulates general and special issues in the field of interaction between the insurer and persons who have the right to carry out the sale of insurance (reinsurance) products, with special attention paid to the issue of internal regulatory (methodological) support for such interaction. The work proposes an approximate list of the insurer’s internal regulatory documents that will have a significant impact on the process of formation and functioning of a rational, internally regulated, controlled, economically feasible and effective system of its further interaction with the specified persons.

A classification of persons who have the right to engage in activities (performance of labor duties, functions) in the sale of insurance (reinsurance) products was made by their types, country of registration, areas of activity and other equally important characteristics.

An analysis of the current state of interaction between insurers and persons who may be involved in the sale of insurance and/or reinsurance products was made.

The leading role of regulatory and legal support in the process of building financial relations of insurance intermediaries and ensuring the effectiveness of their financial and economic activities is emphasized.

Keywords: financial relations; financial and economic aspects; regulatory and legal support; insurer; insurance intermediary; insurance services; insurance agent; insurance broker; reinsurance broker; sales managers; sales employees; insurance market; analysis; efficiency; insurance services.

Fig.: 3. Table: 3. References: 10.