

Генріх Олександрович **ГУДЗЬ**

к.е.н., асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4931-3350>

e-mail: [henrikh@knu.ua](mailto:henrikh@knu.ua)

Василь Ігорович **ЕРАСТОВ**

к.е.н., асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5230-0273>

e-mail: [v\\_erastov@knu.ua](mailto:v_erastov@knu.ua)

## ФУНКЦІОНАЛЬНІ РОЛІ СТРАХОВОГО БРОКЕРА НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

У сучасних умовах сільськогосподарський сектор є однією з найбільш ризикованих галузей господарювання. Кожен рік фермери стикаються зі значними втратами через різноманітні природні катаклізми, хвороби та інші фактори, які негативно впливають на їхню продуктивність. Саме тому страхування стало одним з найважливіших інструментів, що допомагають фермерам зменшити свої ризики та зберегти стабільність в галузі. Однак для того щоб страхування стало ефективним, необхідно правильно підібрати страховий продукт та компанію, яка надає такі послуги. Тут на допомогу приходять страхові брокери, які володіють необхідними знаннями та досвідом, щоб допомогти клієнтам знайти найкращі рішення.

**Ключові слова:** ризики, сільськогосподарське страхування, страхові брокери

### ВСТУП

Одна з головних функціональних ролей страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування – це допомога клієнтам у виборі страхового продукту. Брокери повинні бути добре ознайомлені зі всіма видами страхування, які наявні на ринку, та мати розуміння їхніх переваг та недоліків. Вони повинні бути готові надати клієнтам професійну консультацію та рекомендації з вибору оптимального страхового продукту з урахуванням особливостей господарювання та ризиків, які можуть виникнути.

Крім того, страхові брокери відіграють важливу роль у взаємодії зі страховими компаніями. Вони повинні мати добрі стосунки з провідними страховими компаніями та бути в курсі їхніх пропозицій та умов. Це дає змогу брокерам знаходити найкращі умови для своїх клієнтів та домовлятися про оптимальні умови страхування.

Також страхові брокери забезпечують своїх клієнтів професійною підтримкою та консультуванням протягом всього терміну страхування. Вони допомагають з оформленням документів, проводять переговори зі страховиками, забезпечують контроль за виконанням умов договору страхування, допомагають у вирішенні спірних питань та інших проблем.

Окрім того, страхові брокери відіграють важливу роль у вдосконаленні системи сільськогосподарського страхування загалом. Вони надають страховим компаніям зворотний зв'язок відносно реакції клієнтів на страхові продукти та умови, що дає змогу покращувати та адаптувати їх до потреб клієнтів.

Багато іноземних дослідників присвятили свої праці вивченню теоретичних основ ризик-менеджменту в аграрному підприємстві та особливостей функціональних ролей страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування. Серед них можна відзначити О. Магул [4], В. Сміт [1], Б. Гудвін [1], П. Хазель [2], У. Хесс [2], Р. Ігуріоз [3], С. Статлі [4], Р. Робертс [5] та ін.

Отже, можна зробити висновок, що страхові брокери відіграють важливу роль на ринку сільськогосподарського страхування. Вони допомагають клієнтам знайти найкращі страхові продукти, забезпечують їхню професійну підтримку та консультування, сприяють у вдосконаленні системи страхування загалом. Тому вибір страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування є важливим кроком для фермерів та інших учасників цієї галузі.

**МЕТА** статті – вдосконалення теоретичних підходів та практичних рекомендацій з особливостей функціональних ролей страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування.

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Враховуючи поставлену мету, сформульовано такі завдання:

– визначити основні функціональні ролі страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування, виявивши специфічні особливості, пов'язані з галуззю;

– поглибити сутність взаємовідносин страхових брокерів зі страховими компаніями та сільськогосподарськими товаровиробниками та виділити можливі функціональні ролі страхового брокера у діяльності на ринку сільськогосподарського страхування, які можуть бути диференційовані залежно від рівня інновацій та рівня індивідуалізації.

Об'єктом дослідження є страхові брокери на ринку сільськогосподарського страхування.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні складники функціональних ролей страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування.

За допомогою методів наукового абстрагування та синтезу визначено можливі функціональні ролі страхового брокера у діяльності на ринку сільськогосподарського страхування. Графічні методи застосовано для візуального відображення матеріалу у формі схеми.

## РЕЗУЛЬТАТИ

На поточному етапі розвитку ринку сільськогосподарського страхування у світі страхові брокери, що спеціалізуються на цьому виді страхування, розширили масштаби власної діяльності. У взаємовідносинах зі страховими компаніями та сільськогосподарськими товаровиробниками брокери перейшли на новий рівень, почавши створювати власні страхові послуги чи додаткові послуги до основних програм страхової компанії, з якою співпрацюють. Страхові брокери у відносинах із сільськогосподарськими товаровиробниками відіграють важливу роль, полегшуючи дилему вибору страхової компанії, вигідної ціни на послуги та співставного рівня якості їх надання. Це дає змогу виділити можливі функціональні ролі страхового брокера у діяльності на ринку сільськогосподарського страхування, які може бути диференційовано залежно від рівня інновацій та рівня індивідуалізації (рис. 1).

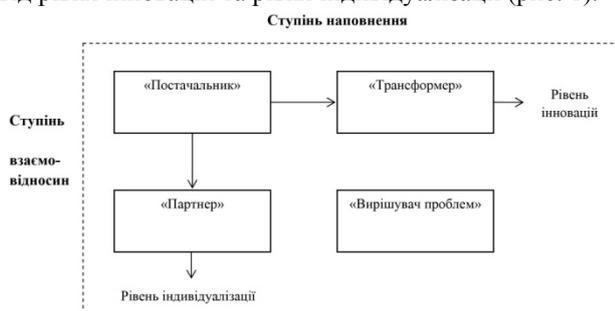


Рис. 1. Функціональні ролі страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування (складено автором на основі [1-5])

Рівень інновацій вказує на рівень наповнення страхових послуг, а індивідуалізація демонструє собою інтенсивність взаємовідносин страхового брокера та сільськогосподарського товаровиробника.

Брокер в якості «постачальника» пропонує традиційні страхові послуги (наприклад, страхування врожаю) з низьким рівнем індивідуалізації. За ступенем наповнення пропонувані послуги певною мірою є поверхневими та демонструють взаємозамінність у відносинах між страховим брокером та сільськогосподарським товаровиробником. Послуги, що пропонуються брокером, здатні лише незначно бути адаптованими до специфічних умов для страхувальника, але тим не менш з урахуванням актуальних ринкових потреб клієнтів. Брокер, який не пропонує індивідуальні рішення, може орієнтуватися на продаж страхових послуг лише у перспективі.

Страхові послуги, пропонувані брокером, який виконує роль «трансформера», характеризується низьким ступенем індивідуалізації, проте на відміну від функції «постачальника» – високим рівнем інновацій. «Трансформер» характеризується як постачальник інноваційних послуг, що обслуговує ринок з погляду орієнтованого на пропозицію підходу. З погляду наповнення забезпечує інноваційні та комплексні послуги, а зі сторони відносин брокер має мало інформації про конкретні потреби своїх клієнтів [2, 3].

Роль «партнера» передбачає тісний зв'язок між страховим брокером та сільськогосподарським товаровиробником. Діяльність брокера, що виконує таку функцію, характеризується насамперед зацікавленістю потребами клієнтів і конкретними проблемами, а не на укладанні страхової угоди. Посередник пропонує традиційні, але в переважно індивідуалізовані послуги. Страховий брокер може розширити роль «партнера», ставши «глобальним партнером», особливо якщо наявна розгалужена міжнародна мережа зв'язків і відповідає ліцензійним умовам.

Роль «вирішувача проблем» є адаптацією функції «партнера». Пропонувані послуги за такою функцією є індивідуалізованими і водночас інноваційними та складними за побудовою, – наприклад, страхові послуги, засновані на індексі погоди, та страхування за цінним ризиком сільськогосподарського товаровиробника. Така функція надає страховим брокерам можливість досягнення конкурентних переваг на ринку за рахунок впровадження нових послуг і бізнес-моделей.

В аналізі функцій страхового брокера страхові послуги, які надаються, та особливості діяльності посередника, необхідно розглядати як єдине ціле. Чим більше брокер інтегрований у департамент ризик-менеджменту компанії, тим більше індивідуалізованими будуть страхові послуги та тим краще взаєморозуміння між посередником і замовником послуг.

## ВИСНОВКИ

Отже, функціональні ролі страхового брокера на ринку сільськогосподарського страхування дуже важливі для забезпечення ефективного та надійного захисту від ризиків в аграрному секторі. Він є незамінним посередником між страховиком та клієнтом, допомагаючи останньому зрозуміти страхові умови та оптимально їх підібрати, а також у врегулюванні страхових випадків.

Завдяки своїй глибокій експертизі та знанням ринку страхування страховий брокер може допомогти клієнту знизити ризики, підвищити ефективність діяльності та збільшити прибутковість. Він також може забезпечити клієнту широкий вибір страхових продуктів від провідних страхових компаній, що дає змогу знайти оптимальний варіант захисту.

Крім того, страховий брокер може надавати консультації з питань страхування, допомагати у складанні заявок на страхування, укладанні договорів та організації страхових виплат. Він також може слідкувати за змінами у законодавстві стосовно страхування та повідомляти клієнта про них, щоб забезпечити правильне виконання всіх вимог.

Отже, страховий брокер на ринку сільськогосподарського страхування відіграє важливу роль у захисті аграрних підприємств від різноманітних ризиків та забезпеченні їх стійкості та стабільності. Він є надійним та ефективним партнером для клієнтів, допомагаючи їм знайти оптимальний захист та надійного страховика.

### Список використаних джерел

1. Goodwin B.K., Smith. V. H. The Economics of Crop Insurance and Disaster Aid. Washington, DC, 1995.

2. Hess U., Hazell P. Innovations and Emerging Trends in Agriculture Insurance. *GPMI SME Finance SubGroup Roundtable on Innovations in Agricultural Finance*, 2015. URL: [https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations\\_and\\_emerging\\_trends-agricultural\\_insurance.pdf](https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf)

3. Iturrioz R. Agricultural Insurance. ECSSD, 2009. Issue 12. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/985551468150558970/pdf/625120NWP0Agri00Box0361486B0PUBLIC0.pdf>

4. Mahul O., Stutley C.J. Government Support to Agricultural Insurance: Challenges and Options for Developing Countries. The World Bank. 2010. URL: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-8217-2>

5. Roberts R.A. Insurance of crops in developing countries. *FAO Agricultural Services Bulletin*. 2009. URL: <http://www.fao.org/3/a-y5996e.pdf>

### **References**

1. Goodwin B.K., Smith. V. H. *The Economics of Crop Insurance and Disaster Aid*. Washington, DC, 1995.

2. Hess U., Hazell P. Innovations and Emerging Trends in Agriculture Insurance. *GPMI SME Finance SubGroup Roundtable on Innovations in Agricultural Finance*, 2015. URL: [https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations\\_and\\_emerging\\_trends-agricultural\\_insurance.pdf](https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf)

3. Iturrioz R. Agricultural Insurance. ECSSD, 2009. Issue 12. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/985551468150558970/pdf/625120NWP0Agri00Box0361486B0PUBLIC0.pdf>

4. Mahul O., Stutley C.J. Government Support to Agricultural Insurance: Challenges and Options for Developing Countries. The World Bank. 2010. URL: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-8217-2>

5. Roberts R.A. Insurance of crops in developing countries. *FAO Agricultural Services Bulletin*. 2009. URL: <http://www.fao.org/3/a-y5996e.pdf>

### ***Henrikh HUDZ***

*PhD in Economics, Assistant, Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4931-3350>*

*e-mail: [henrikh@knu.ua](mailto:henrikh@knu.ua)*

### ***Vasyl ERASTOV***

*PhD in Economics, Assistant, Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5230-0273>*

*e-mail: [v\\_erastov@knu.ua](mailto:v_erastov@knu.ua)*

## **FUNCTIONAL ROLES OF THE INSURANCE BROKER IN THE AGRICULTURAL INSURANCE MARKET**

*In modern conditions, the agricultural sector is one of the most risky branches of economy. Every year, farmers face significant losses due to various natural disasters, diseases and other factors that negatively affect their productivity. That is why insurance has become one of the most important tools that help farmers reduce their risks and maintain stability in the industry.*

*However, in order for the insurance to be effective, it is necessary to choose the right insurance product and the company that provides such services. This is where insurance brokers come to the rescue, having the necessary knowledge and experience to help clients find the best solutions.*

*One of the main functional roles of an insurance broker in the agricultural insurance market is to help clients choose an insurance product. Brokers must be familiar with all types of insurance that exist in the market and have an understanding of their advantages and disadvantages. They must be ready to provide clients with professional advice and recommendations on choosing the optimal insurance product, taking into account the specifics of business and the risks that may arise.*

*In addition, insurance brokers play an important role in interaction with insurance companies. They should have a good relationship with the leading insurance companies and be aware of their offers and terms. This allows brokers to find the best conditions for their clients and negotiate optimal insurance conditions.*

*Also, insurance brokers provide their clients with professional support and consulting throughout the entire insurance period. They help with the preparation of documents, conduct negotiations with insurers, ensure compliance with the terms of the insurance contract, help resolve disputes and other problems.*

*In addition, insurance brokers play an important role in improving the agricultural insurance system as a whole. They provide insurance companies with feedback on customer reactions to insurance products and conditions, which allows them to improve and adapt them to customer needs.*

*So, we can conclude that insurance brokers play an important role in the agricultural insurance market. They help clients find the best insurance products, provide them with professional support and advice, and contribute to the improvement of the insurance system as a whole. Therefore, choosing an insurance broker in the agricultural insurance market is an important step for farmers and other participants in this industry.*

**Keywords:** risks, agricultural insurance, insurance brokers