

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.11 – МКР. №1739 «С» 2020.11.12 027 ПЗ

БОВКУН АЛІНА ВАДИМІВНА

2021

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

УДК 368(477)

ПОГОДЖЕННЯ
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри банківської
справи та страхування

Діброва А.Д. Худолій Л. М.

(підпис) (підпис)

« » 2021р. « » 2021р.

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИЗКУ»

НУБІП України

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва)

Програма підготовки освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

НУБІП України

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор

Худолій Л.М.

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
К.Е.Н., доцент
(науковий ступінь та вчене звання)

Мамчур Р.М.
(ПІБ)

(підпис) (ПІБ)

Виконав

Бовкун Аліна Вадимівна
(ПІБ студента)

Київ – 2021

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

НУБІП України ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри банківської справи та страхування
д.е.н., проф. Худолій Л.М.
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)
« 30 » жовтня 2020 р.

НУБІП України ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ
Бовкун Аліні Валентівні
(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва)

НУБІП України Тема магістерської кваліфікаційної роботи: «Розвиток українського страхового ринку»
Затверджена наказом ректора НУБіП України від 12.11.2020р. № 1739 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру

_____ (рік, місяць, число)

НУБІП України Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи
законодавчі і нормативно-правові акти; періодична та наукова література
вітчизняних та зарубіжних вчених; електронні ресурси мережі Internet.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи страхового ринку.
2. Аналіз розвитку страхового ринку в Україні.
3. Перспективи розвитку українського страхового ринку.

Дата видачі завдання 30.10.2020 р.

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

_____ (підпис)

Мамчур Р.М.
(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до
виконання

_____ (підпис)

Бовкун А.В.
(прізвище та ініціали студента)

НУБІП України

НУБІП України

РЕФЕРАТ

3

Магістерська робота «Розвиток українського страхового ринку» складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел (59 джерел), містить 9 рисунків та 11 таблиць. Основний текст магістерської роботи викладений на 75 сторінках комп'ютерного тексту.

Метою дослідження є пошук перспектив розвитку українського страхового ринку.

Об'єкт дослідження – страховий ринок України, проблеми його розвитку, а також та його учасники.

Предмет дослідження – розвиток українського страхового ринку.

У першому розділі роботи розглянуто теоретичні основи функціонування страхового ринку, історію розвитку страхування, зокрема і страхування життя. Досліджено організаційну класифікаційну структуру страхового ринку. Виявлено місце страхування в соціальній системі держави.

У другому розділі – проведено аналіз розвитку страхового ринку в Україні та його вплив на соціальний розвиток держави, порівняння страхових компаній - лідерів на українському ринку страхування. Визначено рівень обізнаності молоді щодо страхування життя та компаній, які його проводять, проаналізовано зміну розміру страхових премій та виплат.

У третьому розділі роботи виявлено перспективи і вказано шляхи покращення розвитку страхування життя в Україні, орієнтований напрямок розвитку компаній, що буде задовольняти потреби страховика, страхувальника та підвищить ефективність страхування в соціальному середовищі.

Ключові слова: страхування, страхування життя, страховик, страхувальник, страхові премії, страхові виплати, страховий ринок

НУБІП України

ЗМІСТ

4

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ 8

1.1 Сутність та особливості формування страхового ринку 8

1.2 Організаційна структура страхового ринку 14

1.3 Місце страхування життя в соціальній системі держави 23

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ 27

2.1 Оцінка факторів формування попиту та пропозиції на страховому ринку 27

2.2 Аналіз діяльності страхових компаній на страховому ринку 37

2.3 Вплив страхування на соціальний розвиток держави 37

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИНКУ 49

3.1 Шляхи покращення розвитку страхового ринку 49

3.2. Удосконалення діяльності страхових компаній по наданню страхових послуг 56

3.3 Напрями підвищення ефективності страхової діяльності в соціальному середовищі 61

ВИСНОВКИ 65

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ 69

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП

5

З кожним роком на міжнародних та національних ринках відбувається посилення конкуренції між фінансовими установами. Тому постає потреба забезпечити суб'єктів господарювання від потенційних загроз та створити систему захисту від негативних та деструктивних факторів. Для реалізації цих завдань необхідно забезпечити ефективне функціонування одного з найважливіших складових фінансової безпеки, а саме страхового ринку. Бо без нього неможливо забезпечувати рівномірний і прогресивний соціально-економічний розвиток держави, зростання добробуту населення, безпечне функціонування суб'єктів господарювання та забезпечення різноманітних сфер його життєдіяльності.

Стратегія та план розвитку страхових відносин між страховиками та страхувальниками набули важливого значення. Першні збираються досягти надійності та платоспроможності використовуючи розширення страхового поля і точно визначаючи страхові тарифи. І це викликає зростання довіри до страховиків. Тому страхування постає необхідним атрибутом у ринковій економіці.

У розвинених країнах світу страхування населення виступає в якості інструмента соціального захисту та між тим є джерелом інвестицій в національну економіку. Страховий бізнес з легкістю захищає майнові та соціальні права разом з інтересами громадян, від негативного впливу ризиків.

Він забезпечує підтримку соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави. На Заході страхування – це норма життя. У нашій країні на клієнта страхової компанії дивляться як на дивака. В США та країнах Західної Європи наявність страхового полісу – один з чинників добробуту. Він надає людям впевненість у завтрашньому дні. Для забезпечення майбутнього людині доводиться покладатися лише на власні сили.

Зараз страхування розвивається, проте збільшення кількості страхових компаній стримується неврегульованим законодавством і необхідністю великого стартового вкладення. А сама віддача почнеться лише через 5-10 років. Сьогодні Україна знаходиться на порозі реформування усіх галузей страхування.

Вивченню теоретичних засад функціонування страхового ринку присвячено наукові праці відомих зарубіжних вчених, таких як Дж. Батлер, Л. Бевере, Дж. Більхопт, Д. Бланд, К. Бурроу, В. Гейльман, Дж. Діксон, Г. Леві, А. Манес, Р. Меркін, А. Монті, Дж. Орні, Х. Скіпер, Д. Хемптон.

Питання формування та розвитку страхового ринку досліджували такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, В. Грушко, О. Козьменко, Р. Мамчур, В. Прокопенко, С. Осадець, Н. Ткаченко, В. Фурман, Я. Шумелда та інші.

Метою дослідження є пошук перспектив розвитку українського страхового ринку.

Поставлена мета магістерської роботи зумовлює більш детальне вирішення наступних завдань:

- розглянути організаційну структуру страхового ринку;
- розглянути сутність, форми та види страхування життя;
- визначити, яке місце займає страхування в соціальній системі держави;
- провести аналіз функціонування українського ринку страхування;
- оцінити діяльність страхових компаній;
- дослідити вплив страхування на соціальний розвиток держави;
- запропонувати шляхи покращення розвитку ринку страхування в

Україні;

визначити, як можна удосконалити діяльність страхових компаній по наданню послуг зі страхування;

НУБІП України

– визначити напрями підвищення ефективності страхової діяльності в соціальному середовищі.

Об'єкт дослідження – страховий ринок України, проблеми його розвитку, а також та його учасники.

Предмет дослідження – розвиток українського страхового ринку

При написанні роботи використовувалися такі методи: аналізу та синтезу, індукції і дедукції, порівняльний, статистичний та метод моделювання. Аналіз та синтез використані при опрацюванні даних показників діяльності страхових компаній. Методи індукції та дедукції примінилися при розгляді особливостей та структури ринку страхування. Порівняльний метод застосований при аналізі діяльності страхових компаній та аналізі зміни показників протягом досліджуваного періоду. Статистичний метод використаний при визначенні рівня обізнаності молоді, щодо страхування, шляхом проведення соціального опитування. Метод моделювання відображається у візуальному оформленні та порівнянні даних у вигляді таблиць та рисунків.

Інформаційна база магістерської роботи – законодавчі та нормативно-правові акти; періодична, наукова література вітчизняних та іноземних вчених; електронні ресурси мережі Internet; статистичні матеріали й результати статистичних спостережень Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг.

За матеріалами дослідження опубліковано тези на тему: «Вплив COVID-19 на стан українського страхового ринку»; «Аналіз діяльності страхових компаній на ринку страхування життя в Україні»; «Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи»

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

1.1. Сутність та особливості формування страхового ринку

Люди живуть намагаючись запобігти негараздам. Якщо в них не виходило передбачити їх появу, вони намагалися зменшити негативні наслідки небажаних подій. Первинні види страхування з'явилися дуже давно.

Поміж тим, за законами вавилонського правителя Хаммурапі встановлено укладання договору між членами торгових караванів про єдину відповідальність за збитки, що зазнавали партнери внаслідок розбійного нападу, пограбування і т.д.

Специфічною формою страхування було в Україні між чумаками. Основа полягала у тому, щоб усім разом компенсувати збитки потерпілим в дорозі від смерті тварин і т. ін.

Прискорення розвитку страхування набуло у Стародавньому Римі. Воно передбачало взаємну допомогу членам римських спілок або корпорацій з колегами у випадку захворювання, травм чи смерті (для проведення культових обрядів, встановлення пам'ятників, допомоги родинам, які втратили годувальників і т.д.) [1, с. 43-45].

Саме страхування у Стародавньому Римі ґрунтувалось на регулярних оплатах, що дозволяли накопичувати гроші та створювали страховий фонд до потреби, тобто настання різних небажаних (страхових) випадків. Такі засоби мали чітке цільове призначення, а тому їх не можна було витрачати, приміром, на погашення боргів чи інше. Їх отримували лише через право наслідування, вказане в заповіті, а не в законі. Вважалося, що лише особа, указана тим, хто заповідав, могла найкращим чином використовувати страхові засоби у вигляді грошових коштів за цільовим призначенням.

Гільдійно-цехове страхування, що було поширене в середньовіччі, мало за основу, надання взаємної допомоги без встановленого заздалегідь переліку страхових подій та розмірами їх компенсації. Воно створювало регулярні внески, визначало перелік страхових випадків, завдяки яким прогнозувалися відшкодування збитків з урахуванням рівня ризику та визначалися форми з розміром страхових виплат. Також у цей період виник поділ страхування на майнове та особисте [2, с. 2].

Розвиток економіки з XVIII ст. по XX ст. характерний появою потреб у страхуванні життя та від нещасних випадків, чи хвороби, або інвалідності, у страхуванні майна у випадку пожежі, вибуху.

Друга половина XIX ст. – новий період розвитку страхування, що характеризується появою соціального страхування, впливом держави на страхування.

Кінець XIX ст. майже в усіх країнах ознаменував заснування і розвиток ринку страхування. Саме в цей самий період з'явилися перші компанії по страхуванню майна. Та утвердитися вони змогли лише в XX ст., що запам'яталося в історії, як посилений розвиток усіх видів та форм страхування

[3, с. 21-23].

Страхування в Росії було повільним аж до кінця XVIII століття. Компанії користувались послугами іноземних страхових компаній, щоб виплатити відшкодування за страховим захистом від ризиків.

Рига, 1765 рік, колишній західний округ Російської імперії – засновано перше в країні товариство зі спільного страхування від вогню [4, с. 450].

1827 рік, указ Миколи I – створення «Російського Страхового Товариства від вогню». Успіх першого страхового об'єднання, сформував моду на страхову діяльність [5].

1835 рік – перша в Росії компанія страхування життя за назвою «Життя».

Розвиток був не інтенсивним, тільки у XX ст. посилювався.

XIII ст. – поява класичного страхування із Західної Європи, поява філіалів англійських страхових компаній.

1857 рік - заснування Російського товариства пароплавства і торгівлі.

Його страховий капітал – 1000000 рублів. При страхуванні суден, застосовували цей фонд.

Товариства із взаємного страхування від вогню у Полтаві у 1863 р., Києві, Харкові та Одесі. Діяльність обмежилася територією міста. Вони обслуговували ризики фабрикантів, великих домовласників і купців [6].

Особисте страхування з'явилося в 30-х роках. 1906 рік – Закон «Про проведення страхування життя державними ощадними касами». Тоді ж у Києві організували товариство взаємного страхування землевласників. Його завданням стало відшкодувати збитки, спричиненні вогнем, землевласникам Подільської, Волинської та Київської губерній [7].

1911 р. Чернівці - товариство взаємного страхування життя та пенсій «Карпатія». Головна мета товариства надавати українському населенню послуги у сфері страхування життя. Пізніше головний офіс переїхав до Львова. Воно існувало до злиття західних земель з УРСР.

9 грудня 1891 року прийняли рішення про відкриття кооперативного товариства взаємного страхування, відомого як «Дністер». Але перші страхові операції він провів після 15 вересня 1892 р. Статутний фонд – 50000 золотих австрійських талерів. Сформований в результаті купівлі акцій по 100 талерів кожна [8, с. 145-150].

1913 р. було застраховано майно на 21 млрд рублів в усіх установах Росії:

- акціонерні страхові товариства мали частку 65%;
- земства – 15%;
- взаємні міські товариства – 8%.

Всього вони зібрали 129 млн рублів страхових платежів. Іноземні – 12 мільйонів, міські – 14 млн рублів. Близько 15,5 млн руб складала частка

операцій за губернським страхуванням і з державних ощадних кас. За 12 місяців 1913 року за всіма видами страхування було зібрано 204,9 мільйонів рублів страхових платежів.

Джерела інвестицій – фінансові ресурси страхових компаній. А саме вкладення в державні позики, акції торгово-промислових компаній із комерційними банками. Особливе значення ці ресурси мали в обслуговуванні боргу держави, зовнішнього та внутрішнього [9, с. 27].

Націоналізація страхової справи проводилась на тлі інших заходів Радянської влади у фінансовій політиці:

- націоналізація банків і промисловості, транспорту та зв'язку;
- монополізація державою зовнішньої торгівлі;
- скасування царської державної позики.

Виділяють два основні періоди :

- 1) встановлення держконтролю над кожним видом страхування;
- 2) оголошення державної монополії на усі види та форми страхування – це складало практичну сторону націоналізації страхової справи за часів Радянської Росії.

Націоналізація банків надала можливість державі отримати фактичний контроль за діяльністю страховиків та їх грошовими операціями. Це істотно обмежило можливості використання резервів страхових компаній у цілях фінансування потреб опозиції правлячого режиму

Розвиток українського страхування в роки правління радянської влади був нерівномірним. У 1921 році здійснювали добровільне страхування майна організації та державних підприємств. Проте постановою ЦВК і РНК СРСР від 4 вересня 1929 року ввели обов'язкове страхування у державній промисловості. Воно охопило усе майно, а по проходженню двох років до складу податку з обороту відняли страхові платежі. Це змінило механізм відшкодування збитків. Також держава тепер займалася страхуванням і кооперативних і громадських підприємств, а також колгоспів. Її виконували

органи Держстраху, вони пропонували послуги обов'язкового та добровільного страхування майна [11].

Проблемою також була не чітко сформована концепція розвитку особистого страхування. Почало поширюватися колективне страхування. Перед компаніями і підприємствами поставили завдання оволодіти страхуванням на 75 % працюючих. Це було у березні 1929 р. Вже до 1940 року цей показник знизився до 30 %. Такий вид страхування став збитковий і підлягав скасуванню. Для альтернативи почали пропонувати приватне змішане страхування, увели страхування на випадок смерті та нещасних випадків, з урахуванням втрати працездатності.

В 60-70-ті рр. ввели нові різновиди майнового страхування, страхування життя і здоров'я. Підприємства отримали дозвіл на добровільне страхування майна і також відповідальності. Це було у 1988 році. Проте, нажаль, таке відповідальне ставлення до страхової справи не змогло достатньо підвищити рівень розвитку до країни з ринковою економікою.

До 1988 р. в Україні було дві державні страхові компанії - Держстрах та Інгосстрах. Вони монополізували ринок, що створило можливість надходження від страхових платежів коштів до бюджету. У разі потреби вони виділи їх з бюджету на виплату страхового відшкодування. Функції страховика виконувала Система Укрдержстраху. У це самий в Україні працювало 14 тис. фахівців та 29 тис. позаштатних страхових агентів [11].

Закон «Про кооперацію» Верховна Рада СРСР прийняла 26.05.1988 р.

Він встановив, що кооперативи можуть:

- самі визначати умови та порядок із видами страхування;
- страхувати власне майно та майнові інтереси в органах державного страхування;
- створити кооперативні страхові установи.

Це поклало початок демонополізації страхової справи у СРСР. Демонополізація відбулася також в системі Держстраху. Проявилася вона

таким чином, що страховим організаціям дали право запровадити регіональні види страхування, що відрізнялися по країні.

Після розпаду СРСР в 1993 році прийняли перший нормативний акт, який регламентував страхову діяльність – Декрет Кабінету Міністрів «Про страхування». Його положення були надто загальними, не давало конкретики в опрацюванні проблем в роботі українських страховиків-початківців.

Правова недосконалість Декрету спричинила появу багатьох страхових фірм. Гранична межа статутного фонду була низькою, тому фірму створити було легко. Такі компанії у випадку настання ризику не могли покрити ризик по страхуванню хоча б одного автомобіля [10, с. 45].

Закон «Про страхування» зробив український страховий ринок більш цивілізованим. Головним перетворенням стало зростання обсягу мінімального статутного фонду у страхової компанії та прив'язка його до курсу євровалюти, саме офіційної. Після цього дрібні страховики були змушені припинити існування, а більшість об'єднались для збільшення фінансових можливостей. Цим законом підвищили також вимоги до розміру резервного фонду.

Інфраструктура страхування також одержала поштовх із розвитком законодавства. У 1997-у році створили Лігу страхових організацій для захисту інтересів страховиків. В Україні це була найвпливовіша асоціація.

Отже, появу страхування відносять у часи Вавилону. Його розвиток припадає на період існування Стародавнього Риму. Головним було страхування від нещасних випадків. У часи Середньовіччя почали поділяти страхування на частини: майнове та особисте. У XIX столітті почався стрімкий розвиток страхового ринку і з'явилося соціальне страхування. Конкретно в Україні його різновид страхування життя розповсюдилось в 30-х роках.

Розвиток страхового ринку був нерівномірним. Законодавство, яке відповідало за регламентацію діяльності страхових компаній було недосконалим, що дозволяло страховиком створювати компанії без потрібного страхового резерву. Зрозуміло, що їхня кількість зростала і

відповідно як ісь страхування знижувалась. Коли Україна вийшла із Радянського Союзу страховий ринок став розвиватися більш рівномірно. На

європейське страхування наш ринок страхування став схожим із прийняттям закону «Про страхування» у 1996-у році. Протягом свого існування страхування постійно вдосконалювалась та розвивається і в наш час [12].

1.2. Організаційна структура страхового ринку

Страховий ринок є досить складним явищем зі своєю внутрішньою структурною будовою та зовнішнім оточенням. Суб'єкти страхового ринку – це одна частина структури, а реалізовані страхові продукти – інша. Оточення ззовні представляють ланки державної фінансової системи разом зі сферою міжнародних фінансів. За напрямком руху грошових потоків і визначається зв'язок між ними.

В умовах, коли економіка глобалізується, постає важливе питання створення загальної класифікації страхового ринку як такого. Бо на даний час не існує єдиної конкретної класифікації ринку страхування. Тож якою має бути класифікація? По-перше, вона має здійснюватися за різними ознаками. Все залежить від цілей, які поставило дослідження або ж спостереження. По-друге, вивчати і визначати умови функціонування, напрямки розвитку, та й навіть потребу в аналізі для того, щоб виявити певні закономірності та тенденції. Тож мною було згруповано ознаки за якими слід поділити страховий ринок. Вони представлені на рис. 1.1.

За територіальною ознакою зазвичай страховий ринок ділять на:

- Місцевий, тобто регіональний;
- Національний, тобто внутрішній;
- Світовий, тобто зовнішній.

Ознаки класифікації страхового ринку

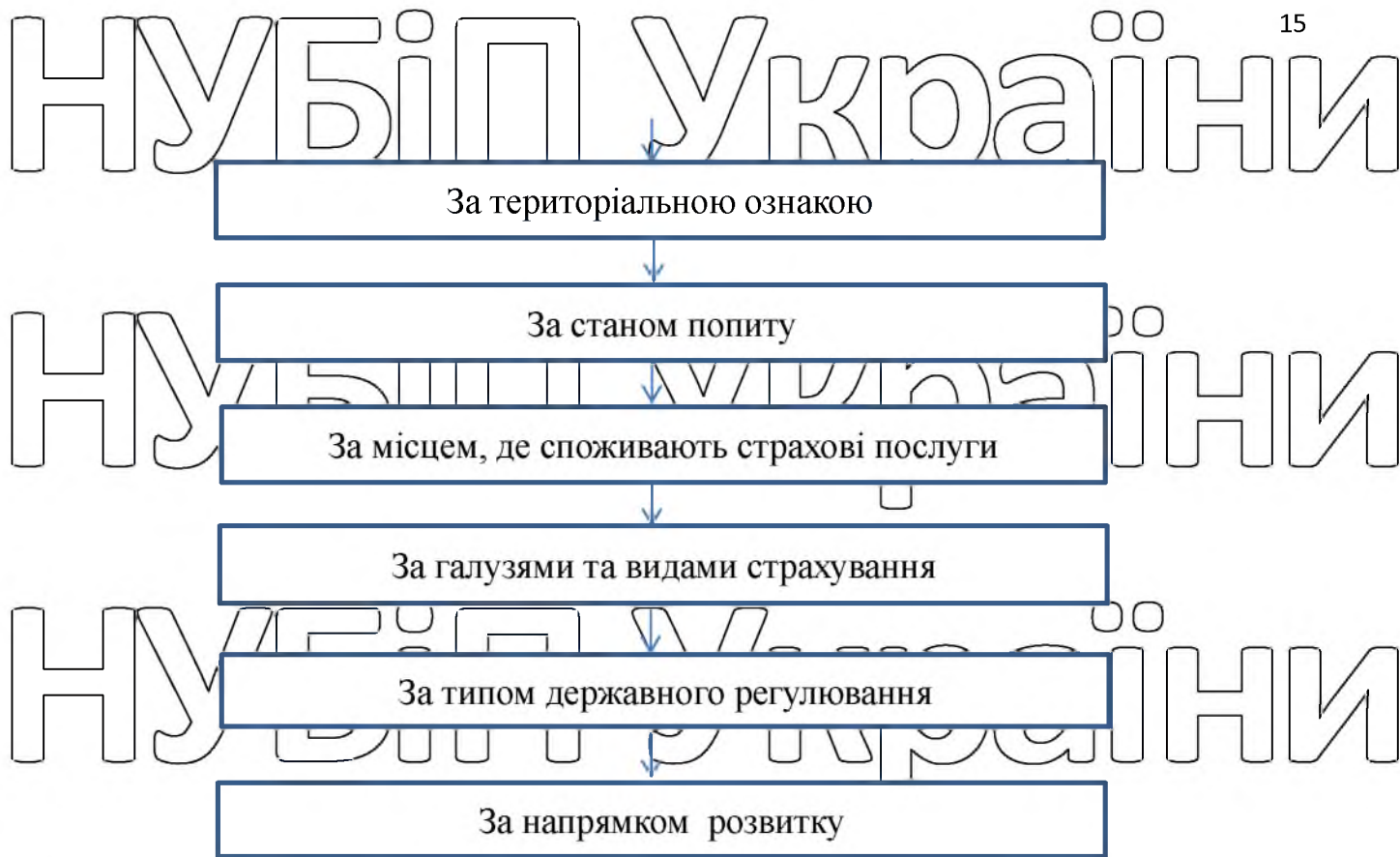


Рис. 1.1. Ознаки класифікації страхового ринку [12]

Розглядаючи ринки страхування через перспективу споживання страхової послуги, їх розділяють на:

- Внутрішній;
- Зовнішній;
- Міжнародний.

Та найбільш поширений спосіб – поділ за видами:

- Майнове страхування
- Особисте страхування
- Страхування відповідальності.

Кожний з даних ринків поділяють ще на окремі сегменти, враховуючи відповідність підвидам (підгалузям) страхування та залежність від роду страхової небезпеки, об'єкту та суб'єкту страхування [28].

Приміром, страхівка державного, приватного або ж колективного майна, будівлі, споруди, певні засоби перевезення вантажів тощо. Не можна не

вгадати страхування від нещасного випадку, страхування дитини, змішане страхування чи додаткової пенсії громадянина тощо.

Поділ страхового ринку за напрямком розвитку такий:

- **Екстенсивний** – той, що характеризується стрімким зростанням численності страхових компаній, які мають вузький асортимент страхових послуг та невисокий рівень платоспроможності;

- **Інтенсивний** – той, що характеризується укрупненням страхових компаній, ростом обсягу власного капіталу, покращенням фінансового та соціального стану, розширенням асортименту наданих страхових послуг.

Перелік, наведений вище, це не вичерпна кваліфікація, бо вона змінюється в залежності від, доданих в процесі формування, факторів.

Приміром, науковці часто висувають пропозицію побудови класифікації страхового ринку, беручи за основу структуру сегментів із сфер маркетингових досліджень [26, с. 37-40].

Що таке страхові послуги? Це товари, які пропонують на страховому ринку. Відповідно асортиментом такого ринку є список видів страхування, які може використовувати страхувальник.

Тож страховий ринок визначають трьома підходами, він має характерні умови функціонування і відповідає за певні функції і поділений за ознаками [45].

За внутрішнім змістом складна, динамічна, багатofакторна система, що має власну структурну будову та інфраструктуру у зовнішньому оточенні – це все страховий ринок. І на практиці видно, що він має сильні важелі свого розвитку: ініціатива, підприємливість та стимул до повного вдоволення потреб страхувальників. Державне регулювання, в такому випадку, тільки доповнює ринкові механізми страхування.

Розглянемо внутрішню структурну будову страхового ринку відносно суб'єктів страхових відносин. Вона ділиться на три сектори, що відображені на рис. 1.2.



**Уповноважений орган
державного нагляду за
страховою діяльністю**

НУБІП України

СЕКТОР 1

НУБІП України

НУБІП України

Рис. 1.2. Внутрішня структурна будова страхового ринку [45]

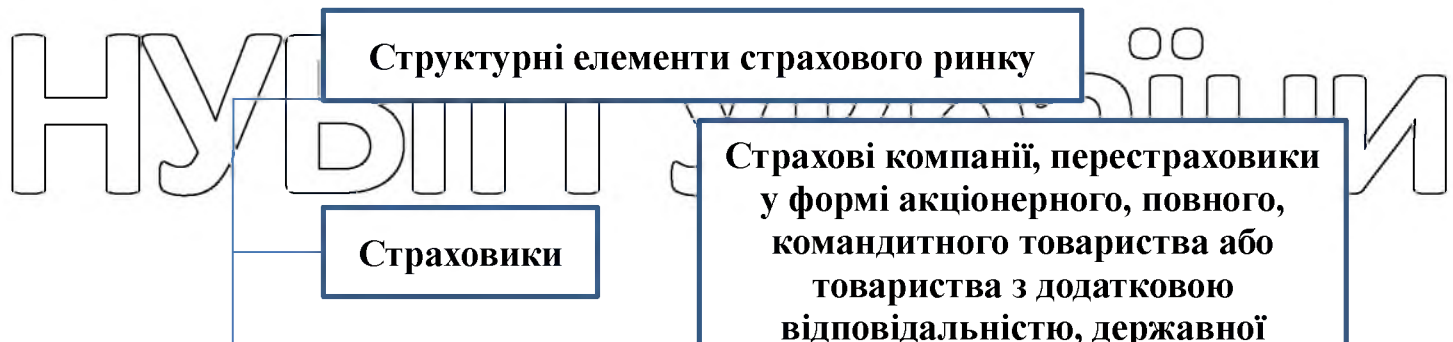
Страховик являє собою фінансову установу, яка створена у відповідній формі та отримала ліцензію на здійснення страхової діяльності. Мінімальна кількість учасників для відкриття – троє, та компанія має бути виключно резидентом України. Найпоширенішою формою організації є акціонерна. Її створюють за допомогою продажів акцій, в деякому сенсі відбувається централізація грошових коштів. Самі ж акціонерні страхові компанії можуть бути відкритого, закритого та кептивного типу.

НУБІП України

Меншою, але невід'ємною частиною лишились повні товариства, з частковою відповідальністю та командитні. Кошти на створення беруться із внесків засновників. Різниця – межа майнової відповідальності кожного засновника за їх зобов'язаннями в організації. В Україні забороняється створювати страхові компанії у фірмі товариств з обмеженою відповідальністю. Держава також приймає активну участь у страхуванні громадян, тому в країні існують сформовані державою страхові фонди.

НУБІП України

Другий сектор значно широкій і поділяється на підпункти представлені на рис. 1.3.



НУБІП України

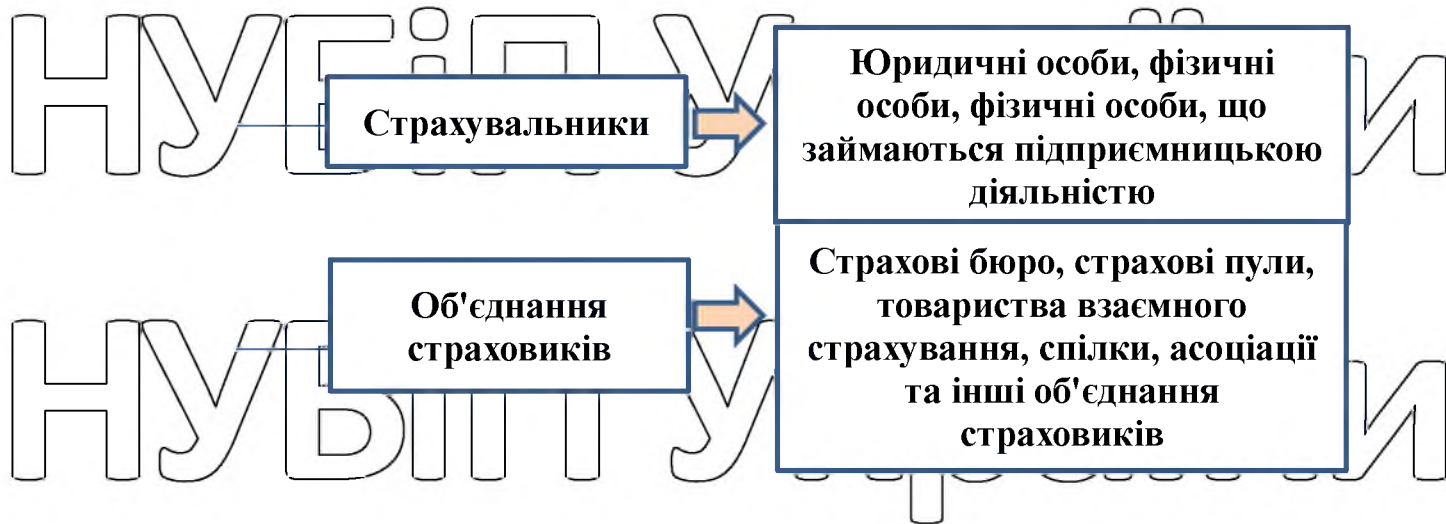
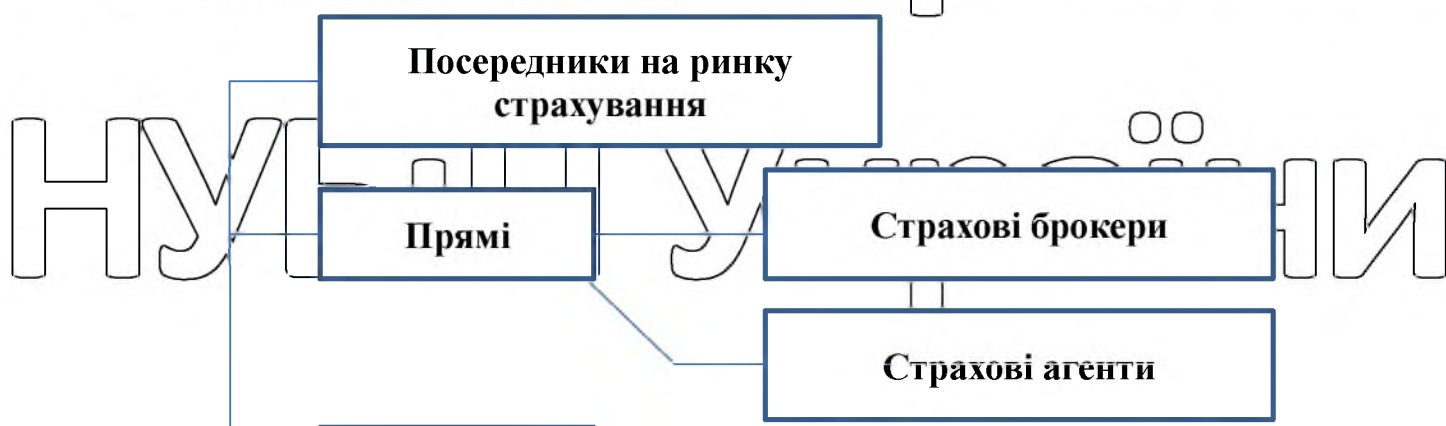


Рис. 1.3. Другий сектор страхового ринку – структурні елементи [37]

Також державні страхові компанії утворюються внаслідок націоналізації акціонерних страхових компаній. Їхнє функціонування обмежене конкретним сегментом ринку.

- Страхування експортного кредиту;
- Медичне страхування іноземних громадян, котрі приїжджають до України;
- Обов'язкове страхування від нещасного випадку на залізничному транспорті.

На рис. 1.4 зображено склад третього сектору.



НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Рис. 1.4 Посередники ринку страхування [4].

Моторне (транспортне) бюро – це об'єднання страхових компаній, які забезпечують обов'язкове страхування – цивільна відповідальність власника транспортного засобу за шкоду, яка заподіяна третій особі; до того ж участь страховиків, які здійснюють страхування даного виду – обов'язкова.

Авіаційне бюро – коаліція страховиків, що приймають авіаційні ризики на страхування. Участь – добровільна. Морське бюро об'єднує страховиків, яким дозволено займатись страхуванням морських ризиків, на добровільних засадах.

Страхові пули, а саме «Ядерний пул» – це обов'язкова форма об'єднання страховиків, що отримали дозвіл на страхування відповідальності саме операторів ядерної установки за шкоду, яку може заподіяти ядерний інцидент.

Товариство взаємного страхування – це форма об'єднання громадян разом з юридичним особами з метою захисту свого майнового інтересу.

Спілки, асоціації (Ліга страхових організацій України) – так називають об'єднання страховиків на добровільній засаді з метою захисту інтересів своїх членів та впровадження соціальних програм [13, с. 4-11].

НУБІП України

Розберемо детальніше елементи інфраструктури. Прямі посередники, після укладання брокерської угоди зі страхувальником, чи страховиком, що бажає отримати послуги перестраховальника, – це страхові агенти, які діють від імені своєї страхової компанії. Непрямими посередниками виступають андеррайтери, есторвери (професійні оцінювачі ризиків) та аджастери, диспачери, аварійні комісари (професійні оцінювачі збитків). Нестрахові посередники – виконавчі робіт іншого нахилу.

Робити класифікацію можна так, як це представлено на рис. 1.5.

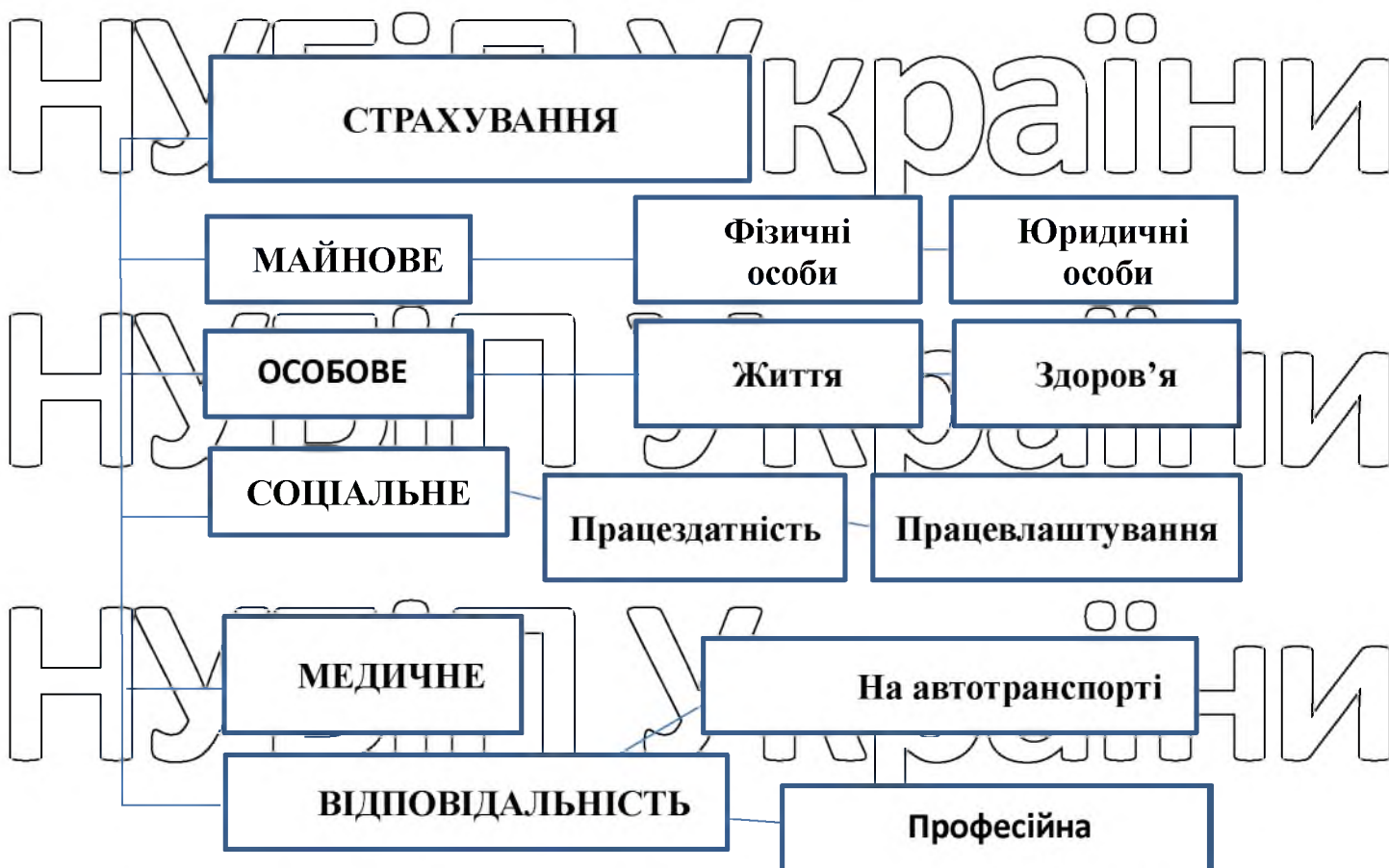


Рис. 1.5. Галузі страхування [4]

Взагалі страховий ринок формують сукупність страхових компаній та послуг, які вони надають. Страхова послуга тут виступає товаром, як конкретний вид страхування. Спеціалізація на одній чи двох галузях страхування – це стандартна страхова компанія. Предметом конкуренції тут виступає ціна на страхову послугу та різноманітність цих послуг. Він діє так

як і будь-який інший ринок, тобто наявність послуги визначається попитом на неї, а сама ціна – це урівноваженість попиту і пропозиції.

Об'єкти майнового страхування – це рухоме та нерухоме майно юридичної чи фізичної особи. На даний час в Україні найбільш поширені серед фізичних осіб стало страхування будівель та домашнього майна, а також транспортних засобів. Основною формою є добровільне страхування. Все більше розширюється і майнове страхування у сфері приватного бізнесу.

Об'єктом особового страхування стає життя та здоров'я людини. Його різновидами є страхування дітей, змішане, коли одночасно іде життя та здоров'я, весільне тощо. Його основні функції – нагромадження та страхова. В рамках страхової відбувається відшкодування втрат, якщо настає страхова подія. Нагромаджувальна передбачає отримання страхової суми після закінчення строку дії страхового договору.

Частина видів страхування передбачає, що сума страхових внесків може бути меншою від страхової суми. Це спричинено тим, що страховики використовують отримані страхові внески на фінансовому ринку, а частину одержаних від цього коштів виділяють застрахованому. В системі соціального страхування за об'єктів страхування вважають працездатність та працевлаштування [11].

Страхування працездатності здійснюють у випадку її постійної чи тимчасової втрати. Зараз страхування працевлаштування – це страхування на випадок безробіття.

Соціальне страхування може бути як обов'язковим, так і добровільним. Обов'язкове страхування реалізоване через загальнодержавні цільові фонди, такі як пенсійний, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття. Держава виконує функції страховика в особі уповноважених органів. Функції страхувальників виконують роботодавець та працюючий за наймом громадянин. Застрахованими також є громадяни. Страховий платіж має форму внеску до пенсійного фонду, також до фондів соціального страхування та

сприяння зайнятості населення. Страхове відшкодування здійснюють у формі пенсії – якщо трапилась повна чи часткова втрата працездатності; у формі допомоги якщо була тимчасово втрачена працездатність чи настало безробіття. Відомчі пенсійні фонди та недержавні пенсійні фонди здійснюють добровільне страхування, яке має додатковий характер.

Об'єкт страхування у медичному страхуванні – здоров'я громадян. Його здійснюють на випадок хвороб чи травм, як і в обов'язковій, так і в додатковій добровільній формі через структури державні та недержавні. За рахунок власних доходів підприємства разом з організаціями та установами можуть бути страхувальниками, страхувальником також може бути держава, якщо кошти йдуть з бюджету. Страхове відшкодування здійснюють у якості оплати лікування.

Коли відбувається страхування відповідальності, то об'єктом є зобов'язання застрахованих осіб виплачувати відшкодування за спричинені збитки третій особі. Найпоширенішим видом є страхування громадянської відповідальності водіїв автотранспортних засобів. Професійна відповідальність також є об'єктом страхування для осіб окремих професій, що своїми діями чи неправильним виконанням обов'язків спричиняють збитки своїм клієнтам [13, с. 4-11].

Недоотриманий прибуток або ж збиток при виконанні деяких господарських чи фінансових операцій, що є ризиковими – це об'єкт страхування ризиків. Такі ризики зв'язані із заставними чи кредитними операціями, депозитним вкладом юридичних чи фізичних осіб, біржової угодою, втрату від коливання валютного курсу тощо. В умовах ринкової економіки така галузь страхування дуже важлива, бо вона пов'язана з безліччю підприємницьких ризиків.

Отже, враховуючи все вищезазначене, страховий ринок являє собою складну, багатфакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему. Ця система поділяється на три сектори. Головним є орган нагляду –

НБУ. Далі ідуть структурні елементи, страховики, страхувальники та страхові об'єднання і посередники. Поділ страхування на види відбувається за різними критеріями, такими як: форма, галузь, місце споживання, вид і т.д.

Найпоширенішими видами страхування в Україні є майнове, особове, медичне, відповідальності, соціальне [1, с. 43-45; 4].

1.3. Місце страхування в соціальній системі держави

Сучасний ринок страхування життя, його проблеми тісно пов'язані із загальними проблемами економіки. Вони виникають у результаті глибокого інфляційного процесу, що торкається усіх сфер виробництва товарів та послуг.

Одна з причин — це жорсткий податковий пресинг, який створювався з метою мобілізації коштів для вирішення ряду державних завдань, враховуючи соціальні.

Проте такий податковий механізм не допомагає у повному обсязі досягати поставленої цілі. Більшість суб'єктів ринку, а саме платники податків почали вирішувати свої проблеми самостійно через інститути страхування.

Ця ситуація склалась протягом кількох років. І тепер потрібно визначати перспективу розвитку довгострокового страхування життя, які соціальні проблеми воно допомагає вирішити, умови які потрібні для його реалізації і реалізації потенційних можливостей.

Щоб страхування життя розвивалося довгостроково, треба врахувати такі моменти. Суб'єкт ринку має хотіти отримувати страховий захист і виявляти економічний інтерес для задоволення цієї потреби в інституті страхування. Ринок має наповнюватися страховиками, що здатні пропонувати страхові продукти, які відповідають інтересам страхувальників. Наступний пункт — це забезпечувати наявність страхового та податкового законодавства, яке надаватиме прийнятні умови, щоб організувати страховий захист. І

останнє, необхідна продумано державна політика, що встановлювала б порядок розміщення та використання страхового резерву. [18, 19].

Давайте проаналізуємо наявність у потенційних страхувальників потреби в страхових послугах, звісно, у межах довгострокового страхування життя та чи може вона з'явитися в найближчому майбутньому.

Різні категорії страхувальників ставляться по-різному до того чи іншого класу страхування життя. Крім того, інтерес до певного варіанту страхування життя прямо пропорційний наявності інтересу (або відсутності) до комбінованого виду страхування життя, який представляє собою різноманітне поєднання вказаних вище варіантів. Він викликав досить великий інтерес у страхувальників. Його проводив Держстрах, який до кінця 80-х років був першим не єдиним страховиком в країні.

Основою портфеля Держстраху за особистим страхуванням були договори по згаданому страхуванню життя, весільне страхування (страхування до одруження), також страхування дітей. У цих видах страхувалося дожиття до певного терміну, віку чи події – вступ у шлюб. Вони дозволяли страхувальникові (в обличчі фізичної особи), розстроченими щомісячними платежами формувати страховий фонд (резерв) в період дії договору. Страхові виплати визначають розмір цього резерву. Вона дає застрахованому можливість ефективно вирішувати завдання, заради яких і був укладений договір. І хоча ці види страхування забезпечували частину соціальних потреб населення, та через інфляцію інтерес страховиків значно зменшився. Це ж саме стігло й інші види довгострокового страхування з відстроченою страховою виплатою.

Довгострокове страхування сприяє накопиченню коштів, що дозволяє купувати товари тривалого користування з високою вартістю чи покрити витрати на навчання, компенсувати витрати на весілля і т.д. Цей вид страхування і досі відповідає інтересам страхувальників, проте, на жаль, не користується попитом.

Найбільш дешеве страхування – це страхування на випадок смерті. В Україні воно є найменш популярним видом страхування життя. Хоча вартістю воно могло приваблювати юридичних осіб як страхувальників. Наприклад, для укладення договору колективного страхування своїх співробітників на випадок смерті. Укладення такого договору – прояв додаткових фінансових гарантій для працівників та членів їх сімей. В наших реаліях державні соціальні гарантії недостатні, тому така мотивація щодо укладення договору страхування має особливе значення для працівника та його роботодавця.

Страхування пенсій та ренти. Інтерес до даного виду страхування може виникати як у фізичних, так і в юридичних осіб. З точки зору фізичної особи укладення договору страхування пенсій або ренти, означає отримання страхової додаткової гарантії матеріального забезпечення на випадок втрати доходу через вік або за станом здоров'я. Для юридичних осіб спонукальний мотив підписання колективного договору страхування ренти або пенсії для своїх співробітників той самий, що виникає при укладанні договорів на випадок смерті. Це виражає зацікавленість у наданні працюючим додаткових гарантій на випадок їх старості чи втрати працездатності. І ці гарантії забезпечені страховим договором [12]. Кредитне страхування життя практично не знайоме для українського страхового ринку. У цьому напрямку деяким проривом стало страхування життя позичальника іпотечного кредиту.

Безумовно, такий вид страхування життя викликає не тільки інтерес, а може стати нагальною потребою громадян при розвитку споживчого кредиту.

В цих умовах договори кредитного страхування життя виявляються необхідними фінансовими гарантіями для представлення позики на придбання конкретних товарів. На жаль, враховуючи специфіку кредитного страхування життя, він навряд чи зможе зацікавити юридичних осіб, проте забезпечує соціальні потреби фізичних осіб.

Отже, у загальних рисах ми визначили, що потреба в довгострокових видах страхування життя у суб'єктів українського ринку існує або може

виникнути. Ці види страхування у майбутньому стануть основою соціального розвитку.

Звісно, потрібно відмітити плюси інституту соціального страхування,

який має велике значення в соціальній системі держави. Ними є

– надійне і стабільне функціонування соціального страхування за рахунок всебічної підтримки держави;

– обов'язкова періодичність здійснення платежів забезпечує великий та регулярний обсяг страхових надходжень, через це рівень загального фінансового навантаження невеликий і необтяжливий.

– нормами страхового захисту забезпечується широке коло різноманітних профілактичних і реабілітаційних послуг.

Завдяки страхуванню життя та соціальному страхуванню сфера соціального наближається до працюючих, їх родин та трудових колективів. Це надає регулюванню риси ринкового характеру. Цього досягають за допомогою активного прийняття участі персоналу з роботодавцями в управлінні соцстрахуванням. Тому що воно є засобом подолання непродуктивного, але на жаль широко розповсюдженого авторитарно-командного стилю управління сферою соціального захисту [20, 32].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

2.1. Оцінка факторів формування попиту та пропозиції на страховому ринку

Щоб в Україні надалі успішно розвивався страховий ринок потрібно виконати одну з головних передумов. Це запуск відновлення довіри у населення до страхової галузі. Для вирішення цієї проблеми потрібно надавати населенню інформацію про соціальну та економічну діяльність страхування та страхових компаній, аналіз стану сучасного страхового ринку, як проводиться державний нагляд, та як контролюється діяльність. Не можемо забувати і про впровадження нових видів фінансових послуг які б стали привабливими для населення.

Український страховий ринок формувався на ринковій основі. Такі умови виникли внаслідок усунення державної монополії у вирішенні економічних та правових питань щодо розвитку страхової справи та через появу недержавних страхових компаній. Розвиток ринку страхування життя до 2012 року відбувався в умовах жвавої економічної діяльності та зниження темпу спаду виробництва. Це, звісно, вплинуло на розвиток ринку. Тож він розвивався у досить швидкому темпі. Але після 2012 року почався спад кількості страхових компаній, який триває і нині (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Загальна кількість страхових компаній

Страхові компанії/ роки	2017	2018	2019	2020	Темпи приросту, %
					2020/2017
СК «life»	33	30	23	20	0,61
СК «non-life»	271	251	210	195	0,72
Загальна кількість	294	281	233	215	0,73

Джерело: складено автором на основі [21]

Негативна тенденція скорочення кількості страхових компаній продовжується з року в рік. Так за 2020 рік порівнюючи його з 2019 роком, кількість компаній зменшилася на 18 СК, а в порівнянні з 2017 роком – на 79

СК. Відповідно кількість компанії в страхування життя за 2020 рік зменшилася на 3 СК, в порівнянні з 2019 роком і на 13 СК, порівняно з 2017 роком; страхування «non-life» на 15 СК за один рік, та на 76 СК за 4 роки.

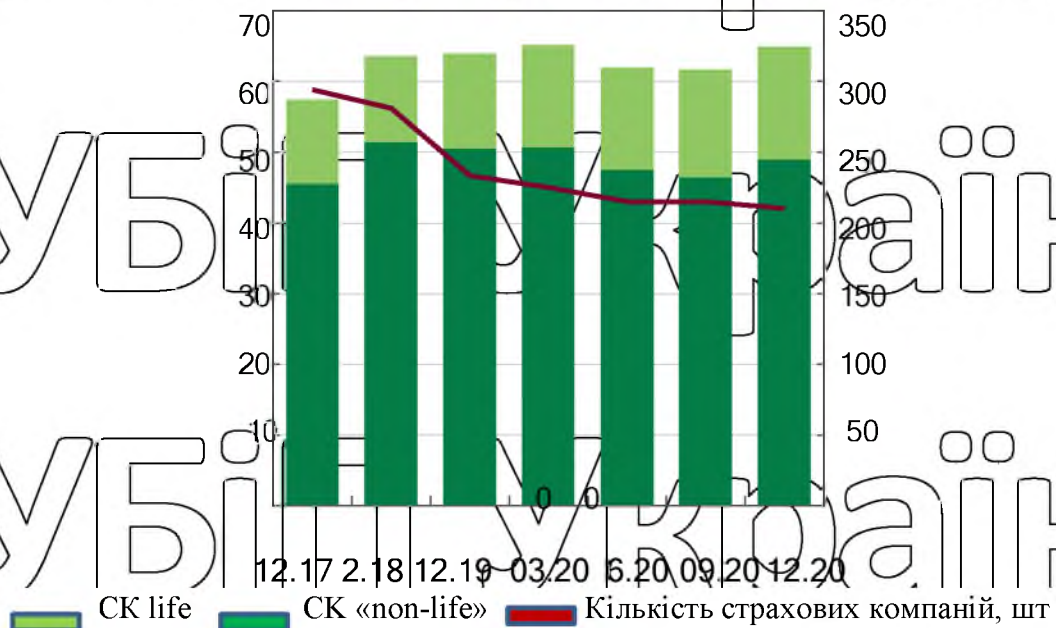


Рис. 2.1. Обсяг активів страховиків та їхня кількість, млрд грн [20].

Судячи з рис. 2.1 активи страховиків зросли на 5%, хоча їх кількість зменшилась до 215 компаній. А рис. 2.2 демонструє, що за рік у структурі активів компанії «життя» збільшилась частка довгострокових вкладень.

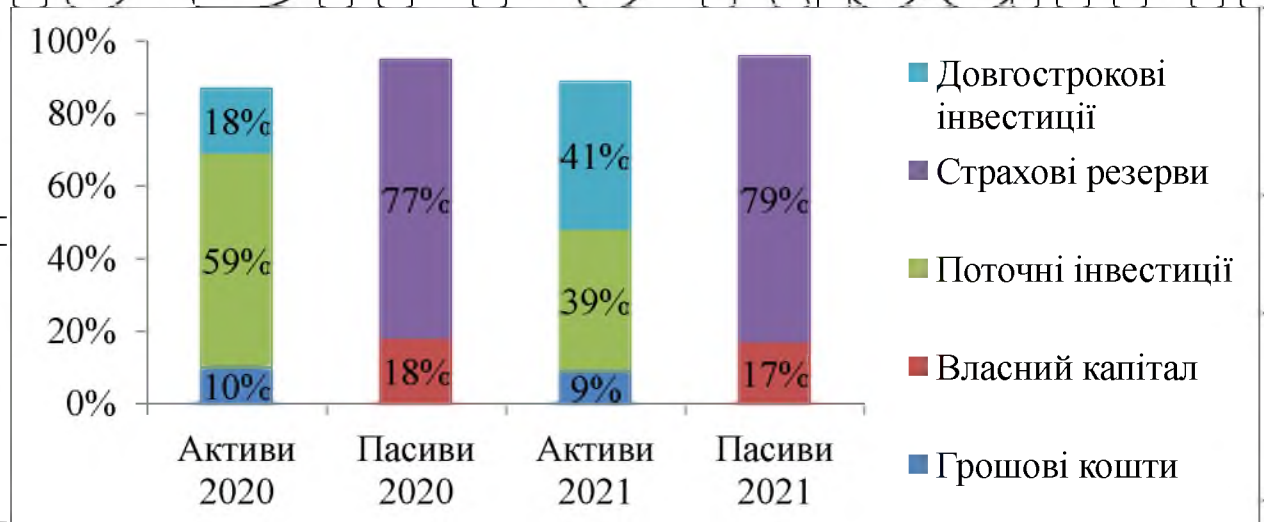


Рис. 2.2. Структура активів та пасивів «life-страховиків» [20, 22]

Скоріше за все така тенденція спостерігається через світову пандемію. В умовах карантину люди були відірвані від основного виду заробітку і почали шукати альтернативні методи захисту та накопичення коштів.

Попит на страхові послуги формується фізичними та юридичними особами. На ринковий попит страхових послуг впливає як тарифна ставка, так і багато інших факторів. Наприклад такі чинники:

1) Ціни на товари. Страхування це один із механізмів управління ризиками. Приміром якщо підприємство думає що вигідно йому придбати страхову послугу, то він розраховує витрати та вигоди. Якщо витрати на інші механізми управління ризиками будуть нижчими, то це призведе до скорочення попиту на страхові послуги.

2) Кількість покупців на страховому ринку. Йдеться мова про підприємства та домогосподарства, що мають потребу в страховому захисті. Наприклад деякі підприємства зобов'язані за вимогою державного органу управління проводити спеціальний медогляд для всіх своїх працівників, альтернативною альтернативою йому може стати послуга медичного страхування, яка має включати відповідно опцію. Тож підприємство таким чином вирішує не тільки стандартне завдання проходження медогляду, також ще й розширює для своїх працівників соціальний пакет.

3) Чим вище грошові доходи майбутніх страхувальників, тим більше зростає попит на страхову послугу.

4) Вподобання споживачів. Вони стосуються намірів, щодо купівлі страхової послуги, яка дає можливість управляти ризиками, чи оптимізувати сплату податків. На формування таких уподобань потенційного споживача страхової допомоги в Україні сприяють наявність чи відсутність довіри до страховиків, та окресленість обов'язкових видів страхування.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка за 1 півріччя 2017-2020 р. в Україні

Показники	І пів.	І пів.	І пів.	І пів.	Темпи приросту, %		
	2017	2018	2019	2020	2018/2017	2019/2018	2020/2019
Кількість договорів, тис. грн							
договорів з обов'язкового страхування	35 847,8	38 956,5	39 959,9	57 896,8	8,7	2,6	44,9
Чисті страхові премії	13 509,5	16 746,8	20 120,6	18 687,7	24,0	20,1	-7,1
Чисті страхові виплати	4 614,9	5 862,9	6 526,9	6 542,4	27,0	11,3	1,8
Рівень чистих виплат, %	34,2	35,0	32,4	35,5	2,3	-7,4	9,6

Джерело: розроблено автором за матеріалами [22]

Як ми бачимо, дані таб. 2.2 демонструють, що кількість укладених договорів зросла на 22049 тис. грн, що свідчить про зростання попиту на послуги страхових компаній. З боку премій та виплат після стабільного зростання 2017-2019 рр. спостерігається спад у період з 2019р. по 2020р. в зв'язку із пандемією.

Щоквартальна динаміка показників страхового ринку України в 2020 році

Таблиця 2.3

Показник	1 квартал 2020 р.	2 квартал 2020 р.	3 квартал 2020 р.	Темпи приросту, %	
				2/1	3/2
Кількість договорів (тис.)	40 530,8	57 899,9	89 434,5	42,9	54,5
Активи по балансу	65 114,9	61 888,0	61 626,3	5	-0,4
Статутний капітал	10 633,2	9 849,0	10 111,0	-7,4	2,7
Резерви	31 965,5	28 467,3	29 614,8	-10,9	4,0
Валові премії	11 548,8	21 018,3	32 967,1	82,0	56,8

Валові виплати	3 749,9	7 043,9	11 131,9	87,8	58,0
Рівень виплат, %	32,5	33,5	33,8	1 п	0,3
Чисті премії	9 668,0	18 716,8	29 271,8	93,6	56,4
Чисті виплати	3 659,0	6 853,7	10 817,5	87,3	57,8
Рівень виплат, %	37,8	36,6	37,0	1,2	0,4

Джерело: розроблено автором за матеріалами [22]

Аналізуючи динаміку страхового ринку видно, що порівняно з попередніми роками значно зросла кількість укладених договорів (табл. 2.4, табл. 2.5). Якщо аналізувати кількість страхових договорів не враховуючи обов'язкове страхування, то у 2020 році, порівняно з 2019 роком, вона виросла майже на 45%, що є дуже високим темпом приросту порівняно з минулими роками. Це свідчить про зростання попиту на страхові послуги, відповідно збільшується пропозиція на ринку. Але разом з тим зростають страхові виплати, зменшуються активи і резерви. І ситуація для страховиків більше негативна, ніж позитивна.

Варто відзначити, що велику частину свого прибутку страховики направляють на перестраховування своїх ризиків. У третьому кварталі 2020 року глобальний спеціалізований перестраховий капітал досяг свого піку в \$ 625 млрд. [8, с. 145-150].

Попит на перестраховий захист зріс, що призвело до різкого зростання тарифів. Новий пік для перестраховального капіталу був підтриманий як відновленням ринку в другому і третьому кварталах, так і новою смією приблизно на \$ 10 млрд. Однак, хоча капітал альтернативного перестраховування кілька відновився в другому кварталі 2020 року, він залишається нижче рівнів 2019 року і на кінець третього кварталу склав \$ 92 млрд. Такий попит на перестраховальний захист розгорнувся не тільки на фоні пандемії, 2020 рік відзначився багатьма катастрофами, глобальні збитки від яких, кінці 2020 року, склали близько \$ 86 млрд. Наприклад, Сполучені Штати зазнали значно

вищі збитки в страховій галузі в розмірі \$ 66 млрд в порівнянні з попереднім 10-річним періодом в \$ 46 млрд.

Таблиця 2.4

Стан страхового ринку за останні 5 років в Україні

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті	109 106,8	61 272,8	70 658,2	77 495,0	80 271,1
Валові страхові премії	29 736,0	35 170,3	43 431,8	49 367,5	53 001,2
Валові страхові виплати	8 100,5	8 839,5	10 536,8	12 863,4	14 338,3
Сплачено на перестраховання	9 911,3	12 668,7	18 333,6	17 940,7	16 713,4
Обсяг сформованих страхових резервів	18 376,3	20 936,7	22 864,4	26 975,6	29 558,8
Загальні активи страховиків (згідно з формою І (ПС)БО 2))	60 729,1	56 015,6	57 381,0	63 493,3	63 866,3

Джерело: розроблено автором за матеріалами [20, 22].

В якості заключення можна сказати, що деякі показники коливалися, а не зростали чи спадали рівномірно як інші. Кількість страхових компаній зменшилася, а це означає, що на ринку страхування залишаються більш сильні, стабільні та конкурентоспроможні фірми. Обсяги валових премій та валових виплат зростають з кожним роком, а це добре для економіки країни.

Тому що більший обсяг грошових коштів обертається на страховому та фінансовому ринках.

Пандемія завдала певного удару світовій економіці. Автоматично усі ці події вплинули певним чином і на ринок страхування також. Щоб успішно вийти з цієї ситуації потрібно проаналізувати вплив та наслідки даної пандемії, щоб адаптувати страхові компанії до цих змін. Також необхідно визначити нові шляхи та методи з особливостями функціонування страхових компаній

при цій загрозі, бо страхування – це важливий елемент фінансових послуг і від нього залежить економіка країни.

Україні слід скористатись цим шансом, щоб перейти на новий рівень як культури населення, так і розвитку страхування як фінансової послуги. Слід підкреслити, що в умовах пандемії створились не тільки загрози для функціонування компанії, але і нові можливості для їх розвитку.

Через впровадження карантинних мір, попит на страхування майна дещо зменшився. Також знизився попит на страхування будинків, приміщень. Це в цілому передбачувано, бо люди сидять вдома і не планують додаткові витрати в даний кризовий період. Але є і позитивні моменти, зокрема для сфери автострахування. Обсяг валових страхових премій саме з автострахування, включаючи ринок «ОСЦПВ», «Зеленої карти» та «КАСКО» вже в першому кварталі виріс на 10,2% до 1,63 млрд. грн. Відповідно частка страхових премій разом з валовими страховими виплатами із страхування цивільно-правової відповідальності усіх власників наземного транспорту (ОСЦПВ) у автострахуванні становить 36,6% і 38,3% (табл. 2.5) [23].

Таблиця 2.5

Динаміка премій з автострахування, 1 квартал 2019-2020 рр.

Вид страхування	1 квартал 2019 р.	1 квартал 2020 р.	Темпи приросту, %
КАСКО	1732,3	1830,9	5,7
ОСАГО	1102,5	1294,2	17,4
Зеленакарта	524,4	407,5	-22,3

Джерело: розроблено автором за матеріалами [23]

Проте, при детальному розгляді потрібно відмітити, що пандемія погано вплинула на купівлю автомобілів, а це означає що і на страхування нових автомобілів. У квітні 2020 р. скоротилася вдвічі реєстрація нових легкових автомобілів, якщо порівнювати з квітнем 2019 р. Як повідомляє асоціація «Укравтопром» ця різниця становить приблизно 3,7 тис. од.

За даними асоціації, спостерігається спад реєстрації, за січень-квітень на українському ринку зареєстрували 23,9 тис. нових автівок, що на 5% менше, ніж у січні-квітні минулого року. Продажі за ці 4 місяці зменшилися на 6% до 23,8 тис. од., а продажі в квітні впали на 48% – до квітня 2019 р. та 42% до березня 2020 р. – до 3,6 тис. од.

Треба зазначити, що преміум-бренди досить гарно перенесли карантин, хоч у квітні 2020 р. у більшості був спад продажів, але менше, ніж у більшості доступних автомобільних марок. Можна прослідкувати цей тренд і серед німецьких брендів, таких як Land Rover, Volvo та Porsche.

Проаналізувавши цю інформацію, стає зрозуміло, що через COVID-19 і достатньо складну економічну ситуацію в першому півріччі 2020 р. ринок автострахування впав на 20-30% у відношенні до 2019 р. [16, с. 15-17].

Ще складніша ситуація зі страхуванням життя. Страхові компанії почали по-різному будувати свою політику у відношенні до COVID-19. Пропозиція на ринку страхових послуг зросла. Одні страховики тепер створюють окремі програми для страхування від COVID-19, а деякі із страховиків, особливо беручи до уваги початок пандемії, розглядали захворювання від цього вірусу із боку винятку. Переглянувши пропозиції страхових компаній для індивідуальних клієнтів запропоновано захист COVID-19 такими компаніями: «ТАС»; «ARX» (раніше – «АХА Страхування»); «Універсальна»; «ІНГО»; «Оберіг»; «АСКА-Життя»; «ВУСО»; «Країна»; «Провідна».

Найбільше страждають від ускладнень, викликаних коронавірусом – літні люди. Але саме ця група населення немає змоги отримувати страховий захист, бо у більшості компаній стоїть обмеження у співпраці з клієнтами віком до 60 років [29].

Страхувати українців віком до 65 років готова СК «Оберіг», а до 70 років – СК «Альфа Страхування». Проте в даній компанії покривається лише ризик смерті та інвалідності внаслідок Ковід-19. Перед укладанням договору клієнт

має надати детальну інформацію про свій стан здоров'я і довідку від сімейного лікаря про відсутність захворювання. На момент підписання договору у клієнта немає бути будь-яких симптомів ковіду. Проте страхова компанія

«Альфа Страхування» готова страхувати своїх клієнтів, якщо у них є легкі симптоми ГРВІ. Для своєї вигоди компанія додає у договір умову «тимчасова франшиза».

Після укладення договору У «ARX» має пройти 14 днів, для того щоб він вступив в силу, а в «Альфа Страхування» – 7 днів з моменту отримання оплати проданої страховки. Медичним працівникам тариф встановлений в 2,5 рази більший, ніж у стандартні програми, бо лікарі мають висщий ризик захворювання через перебування в епіцентрі розповсюдження вірусу [58, 59]

Розглянемо приклад програм, які пропонують інші СК (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Страхові компанії України та їх медичне страхування (яке забезпечує фінансову підтримку в разі захворювання на COVID-19)

Страхова компанія	Назва програми	Умови страхування			
		Страхова сума	Страховий платіж	Вік	Строк дії договору
СК «АКХ Life»	«Антивірус»	10-50 тис. грн.	Від 225 грн.	До 59 років	3/6 місяців
СК «ЦІГО»	Коронзакист+	40-75 тис. грн.	Від 400 грн.	До 59 років	6 місяців
СК «USI»	КОРОНАВІРУС (стаціонар)	20-40 тис. грн.	200-580 грн.	до 65 років	6/12 місяців
	КОРОНАВІРУС+ (амбулаторія+стаціонар)	23-46 тис. грн.	575-1840 грн.		
СК «Країна»	Захист від COVID-19	10-50 тис. грн.	100-300 грн.	До 64 років	12 місяців

Джерело: складено автором за матеріалами [46, 47, 48, 49].

Страховою групою «ТАС» внесено зміни в умови договору із туристичного страхування «TAS-Travel» і «TAS-Мандри». Це сприяло розширенню страхового покриття за указаними договорами та передбачило дповнення стандартного списку страхових ризиків, які страхується ризиком

захворювання на COVID-19 [45]. У громадян була і є потреба виїзду в інші країни. Щоб вдовольнити цей запит страхові компанії збільшили пропозицію страхових тарифів, що відповідають новим правилам в'їзду та потребам споживачів.

Страхова компанія «Провідна» зробила окремий тариф з програмою «СТОП.КОРОНАВІРУС», яка страхує випадок захворювання на ковід. «МетЛайф» покриває страховий випадок зараження ковідом. Вона враховує його у якості захворювання, тому покриття отримується за програму життя і медичного страхування. Це страхування на випадок смерті або ж дожиття, страхування у випадку госпіталізації чи хірургічного втручання, також тимчасової непрацездатності і внаслідок хвороби або нещасного випадку, страхування на випадок смерті [55].

Через дану ситуацію починає зростати попит на страхування життя та на медичне страхування. У порівнянні обсягів премій зі страхування життя у 1-му півріччі 2020 р. з 2019-м роком, можна впевнено відзначити, що вони збільшились на 10%. Є і непередбачуваний момент. Коли почалася пандемія багато компаній робили прогнози, що збільшиться настання страхових випадків, проте ситуація склалася іншим чином. Більшість людей не хотіли йти до лікарні, бо була велика можливість заразитись.

Проте в цьому є і позитивний бік. Почало розвиватися онлайн-страхування, попит на нього, зокрема на онлайн-сервіси значно зріс. Дана можливість в першу чергу знижувала ризик захворіти, відвідуючи лікарні та офіси страхових компаній. Зараз експерти роблять прогнози на швидке зростання діджиталізації, також вони передбачають появу на ринках нових страхових продуктів. Це стосується появи нового виду ризику, такого як COVID-19, він вже включається, або відокремлюється в окремий поліс [56].

Отже, страхування стало ширше розповсюджуватись по країні. А з початком пандемії COVID-19 потреба в альтернативному джерелі накопичених доходів зростає. Тому страхові компанії, а саме «МетЛайф»,

«ТАС», «АРХ» (раніше – «АХА Страхування»), «Універсальна», «ННГО», «Оберіг», «АСКА-Життя», «ВУСО», «Країна», «Провідна», додали програму

страхування від цього захворювання. Тим самим збільшуючи попит на свої страхові продукти. Проте інші види страхування не пов'язані з життям чи здоров'ям зазнали втрат. Найбільший негативний вплив отримало автострахування [22, 43-49].

2.2. Аналіз діяльності страхових компаній на страховому ринку

Розвиток страхового ринку спричинив становлення України як демократичної, незалежної та самостійної держави. Процес демонополізації економіки, охоплюючи кожен сферу народного господарства, моментально вплинув на страхування. Розглянемо більш детально рейтинг компаній по страхуванню життя за різними показниками в таблиці 2.7 та таблиці 2.8.

Таблиця 2.7
Рейтинг компаній по страхуванню за 2018-2020 роки за розміром страхових премій (тис грн)

№	Страховик	Премії			Темп, %	
		2020	2019	2018	2019/2018	2020/2019
1	MetLife	1555070	1231361	951721	29,38	126,29
2	ТАС	680891	559724	502033	11,49	121,65
3	Уніка Життя	574530	871293	668366	30,36	65,94
4	PZU Україна Страхування життя	538282	523828	413046	26,82	102,76
5	ГРАВЕ Україна Страхування життя	441262	379079	340315	11,39	116,40
6	Аска-життя	431613	383787	500897	-23,38	112,46
7	ARX Life	259631	176228	93 331	88,82	147,33
8	Княжна Лайф VIG	77247	73476	68 835	6,74	105,13
9	Greenwood Life Insurance	92965	67440	29960	125,1	137,85

10	КД Життя	48158	45467	37236	22,1	105,92
11	ІНГО Україна Життя	26794	35975	30334	18,6	74,48
	Всього	4823740	4347658	3636074	19,57	110,95

Джерело: складено автором на основі [22, 43, 44, 45, 46]

Аналізуючи дані ми бачимо, що явним лідером по кількості страхових премій є страхова компанія MetLife. Якщо порівнювати обсяг премій за 2018 рік з 2019 роком, то можна стверджувати, що він збільшився на 279640 тис. грн., а за 2020-2019 збільшилось на 323709. Трійку лідерів формують страхові компанії ТАС та Уніка Життя. Обсяги премій за 2019р. зросли на 202927 тис. грн. та 57691 тис грн відповідно, за 2020р. у ТАС обсяги зросли 121167 грн., а в Уніка Життя знизилась на 296763 грн. І останнє місце в рейтингу, але не в загальному списку компаній, посідає ІНГО Україна Життя. Позитивна тенденція зростання кількості премій зберіглася. Обсяг збільшився 476082 грн.

Ринок страхування життя в Україні за підсумками 2019 року показав зростання премій на 18,4%. Валові страхові платежі склали 4,62 млрд грн. (3,9 млрд грн у 2018 році); 4,49 млрд грн (97,1%) було отримано від фізичних осіб і 133 млн грн (2,9%) від юридичних осіб. Протягом 2019 року збільшилась кількість застрахованих громадян на 52,4% до 4,6 млн.

Таблиця 2.8

Рейтинг компаній по страхуванню життя за 2019 рік за розміром страхових виплат (тис. грн.)

№	Страховик	Виплати			Темпи	
		2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
1	Уніка	1711652	1688947	1226589	98,67	72,62
2	ARX	887540	989846	1027707	111,53	103,82
3	УСГ	487827	673112	913986	137,98	135,79
4	PZU Україна	562564	685601	899419	121,87	131,19
5	ТАС	545449	726963	887598	133,28	122,10
6	ІНГО	527795	657554	768226	124,59	116,83
7	Арсенал страхування	485668	527071	669945	108,52	127,11

8	Провідна	497392	482668	481035	97,04	99,66
9	Вусо	197435	294653	391108	149,24	132,74
10	Оранта	267523	326543	387118	122,06	118,55
Всього		4823740	4347658	3636074	90,13	83,63

Джерело: складено автором на основі [22, 43, 44, 45, 46]

Цей рейтинг відрізняється від попереднього рейтингу, тут трійка лідерів змінилась. Перше місце займає Уніка, третє – УСГ. Друге місце посідає ARX.

Як ми бачимо, висока сума виплат гарантує стабільність компанії.

Страховальники найчастіше звертають увагу якраз на цей рейтинг. Бо кожен українець дуже переживає за збереження своїх коптів. І дивлячись на обсяги страхових виплат страховальник розуміє, що компанія має здатність

виплатити компенсацію після нещасного випадку чи при настанні інших умов, що передбачених договором. Тож цілком підходить на роль того, хто зберігає кошти і викликає довіру для інвестування своїх коптів [54].

Щодо цього року, то обсяг загальних підписаних премій у першому півріччі 2021 року перевищив показники першого півріччя 2020 року (а це був найважчий період «коронакризи») на 18% і склав 24,8 млрд. грн. В цей же час висхідна тенденція є у сегменті non-life, і у life [53].

Обсяги сплачуваних страхових виплат із відшкодуваннями у першому півріччі цього року також виросли на 20% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, при цьому приріст виплат був високим у сегменті non-life (+46,6%). А рівень виплат складає 35% і залишається незмінним [50].

Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка представлені в табл. 2.9.

НУБІП України

Основні показники діяльності страхового ринку України

I кв. 2019-2020 рр.

Показники	I кв. 2019	I кв. 2020	Темпи приросту	
			I кв. 2020/I кв. 2019 (млн. грн)	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	19 126,3	17 810,9	-	-6,9
- зі страховальниками – фізичними особами	17 626,2	16 001,5	-	-9,2
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	26 925,3	22 719,9	-	-15,6
Страхова діяльність, млн. грн.				
Валові страхові премії	13 331,1	11 548,8	-1782,3	-13,4
Валові страхові виплати	3 311,2	3 749,9	438,7	13,2
Рівень валових виплат, %	24,8%	32,5%	-	-
Чисті страхові премії	9 672,9	9 668,00	-4,9	-0,1
Чисті страхові виплати	3 248,7	3 659,0	410,3	12,6
Рівень чистих виплат, %	33,6%	37,8%	-	-
Перестраховання, млн. грн.				
Сплачено на перестраховання, у тому числі:	4 443,4	2 765,1	-1 678,3	-37,8
- перестраховикам-резидентам	3 658,1	1 880,9	-1 777,2	48,6
- перестраховикам-нерезидентам	785,3	884,2	98,9	12,6
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	354,3	564,1	209,8	59,2
- перестраховиками-резидентами	62,5	90,9	28,4	45,4
- перестраховиками-нерезидентами	291,8	473,3	181,5	62,2
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	14,5	5,1	-9,4	-64,8
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	0,0	0,0	0,0	0,0
Страхові резерви, млн. грн.				
Обсяг сформованих страхових резервів	28 170,8	31 965,5	3794,7	13,5
- резерви зі страхування життя	9 581,9	11 124,8	1 542,9	16,1
- технічні резерви	18 588,9	20 840,7	2 251,8	12,1
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.				
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (ПС)БО 2))	63 126,2	65 114,9	1 988,7	3,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення страхових резервів	41 470,5	47 390,0	5 919,5	14,3
Обсяг сплачених статутних капіталів	11 702,7	10 663,2	-1 039,5	-8,9

Джерело: складено автором на основі [22, 43, 44, 45, 46, 50, 52]

Дані, що оприлюднені вище показують, як за 3 квартали страхові ризикові та «лайфові» компанії уклали 89434,5 тис. договорів страхування, що залучили 32,97 млрд. грн. валових платежів. З них 16,35 млрд. грн. зібрали за договорами фізичних осіб. В той час, як сукупна сума чистих становить 29,27 млрд. грн. по ринку. Обсяги валових премій, які залучались протягом звітного періоду саме ризиковими страховиками, складають 29,4 млрд. грн.

Тож сума валових виплат на страховому ринку в сумі за дев'ять місяців сягає 11,13 млрд. грн. З них 4,85 млрд. грн. відшкодували за договорами, що уклали фізичні особи. Розміри чистих виплат, здійснених за договорами і ризикового, а також «лайфового» страхування, складають 10,82 млрд. грн.

Тож впродовж 2018-2020р. спостерігались тенденції по збільшенню майже всіх основних фінансових показників, що характеризують діяльність страхових компаній. А саме валових та частих страхових премій, виплат, страхових резервів разом з активами страховиків. На основі даного аналізу макроекономічних показників, що характеризують розвиток страхової галузі були зроблені такі висновки, що Україні характерні низькі рівні проникнення страхування та недостатній обсяг страхових премій саме на душу населення

[51]

Перспективними для ринку страхових послуг України повинні стати накопичувальні види страхування, соціальні види страхування, зокрема, страхування життя громадян, пенсійне і медичне страхування. Рівень розвитку страхування життя в Україні один з найнижчих серед розвинених країн, зокрема в Європі на страхування життя припадає близько 60% загальних страхових платежів, коли в Україні – 5,93%.

Перспективні види страхових послуг для ринку в Україні – це накопичувальний види страхування, також соціальні види, в тому числі страхування життя, медичне та пенсійне страхування. Серед розвинених країн, в Україні найнижчий рівень розвитку страхування життя. В Європі в цей час

на страхування життя припадають 60% страхових платежів, а в Україні лише 6%.

2.3. Вплив страхування на соціальний розвиток держави

При формуванні ринкової економіки, державних фінансів та банківської справи відбулося перетворення страхування. Його орієнтація змістилась на потреби підприємців та захист їх діяльності і, звісно, вирішення соціальних проблем.

Соціально-економічні потреби людства обумовили виникнення і розвиток страхування. Страховий захист необхідний з економічної точки зору

Тому що людству потрібен такий вид діяльності, що може здійснювати накопичення фінансових коштів, призначених для відшкодування збитків, котрі виникли внаслідок подій шкідливих для матеріального благополуччя, здоров'я чи життя.

Для довгострокової перспективи існування страхуванню потрібне адміністративне та економічне забезпечення, бо як ніяк страхування це потужна частина ринку фінансових послуг.

Страхування потужною фінансово-кредитною системою, котра майже не відрізняється від банківської системи. Воно набуває великого значення в міру розвитку ринкових відносин та конкуренції. Через страхування формуються політика соціально-економічного захисту населення, а також значні інвестиційні ресурси.

Основний етап трансформації суспільства – реформи у сфері соціального захисту. На початкових етапах ринкових перетворень відбувається спад рівня життя населення, збільшується кількість безробітних та загострюється демографічна проблема. Саме тому в країн з перехідною економікою соціальний захист займає особливе місце в розвитку економіки.

Щоб матеріально забезпечити соціальні заходи в нашій країні треба визначити джерела фінансування, тому що бюджет не має бути єдиним джерелом коштів. Тим паче, що збільшення виплат на соціальні потреби – одна з причин збільшення інфляції та незбалансованості державного бюджету [42, с. 5-57].

Соціальне страхування допомагає суспільству вирішити такі завдання:

- формування грошових фондів, які забезпечують кошти на покриття витрат, що пов'язані з утриманням непрацевдатних осіб, чи тих, хто не бере участь у трудових процесах;
- забезпечення необхідної кількості та структури трудових ресурсів та їх розподіл за об'єктивними потребами розвитку суспільства;
- скорочення розриву між рівнями матеріального забезпечення безробітних та працюючих членів суспільства;
- вирівняти життєвий рівень різних соціальних груп населення, не задіяних в трудовому процесі тощо [41, с. 12-15].

Щоб виконати соціальну функцію системі страхування життя необхідно реалізувати систему заходів, спрямовану на утворення єдиної системи недержавного соцзабезпечення. Сформована на основі співпраці між страховиками і державою, вона дозволила б покращити рівень державного соцзабезпечення в Україні.

Класичне страхування життя:

- 1) ефективний інструмент у вирішенні соціальних проблем та у зменшенні соціальної напруженості;
- 2) джерело довгострокових фінансових інвестицій

Розумне користування коштами страхових резервів – вирішення задачі фінансування державних проектів, не залучаючи зовнішніх інвесторів.

Між тим, страхування життя є добре розвинутою частиною економіки, через яку великі суми грошових коштів спрямовуються в державні облігації, нерухомість та акції. Від страхування життя держава отримує деякі переваги.

По-перше, воно дозволяє використовувати джерело довгострокових кредитних ресурсів, тобто залучені кошти.

По-друге, воно компенсує недоліки державних соціальних гарантій.

По-третє, страхування життя сприяє утворенню нових робочих місць та ослабленню соціальної напруженості в Україні [24, с.72-74].

Розглянемо переваги страхування життя на рисунку 2.3.

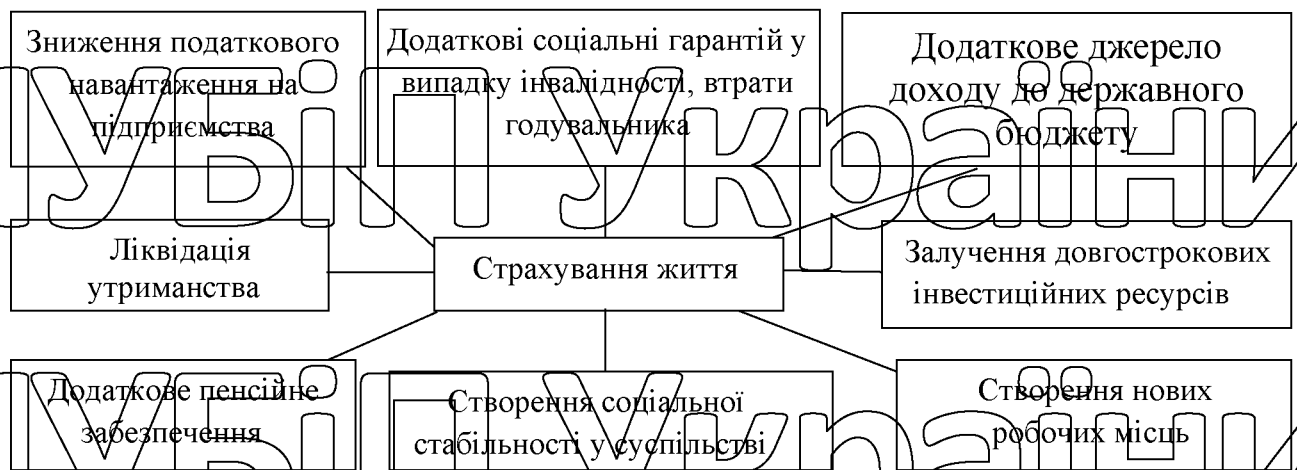


Рис. 2.3. Переваги страхування життя для економіки країни [24, 25]

Безумовно, страхування життя не являється предметом першої необхідності. Відповідно кошти на страхування використовуються тільки після задоволення першочергових потреб у фізичній безпеці та тоді, коли з'являється надлишок грошових коштів. Проте, якщо подивитися на це з іншого боку, то можна стверджувати, що рівень пенсійного забезпечення дуже низький. Це демонструє нам, що забезпечення старості – турбота самих громадян і нагромадження мають створюватися за період трудової діяльності. Діюча трьохрівнева пенсійна система спонукає громадян на ініціативу у формуванні третього рівня самостійного укладення договорів зі страхування життя.

Статистика показує, якщо у громадян понад 70% доходів використовується на придбання харчування, вони й думати не будуть про страхування. Якщо на це йде близько 40% доходів та до 70% у сумі з товарами споживного попиту – можна задуматися про страхування [26, с. 37-

НУБІП України

401

Формування середнього класу сприяє збільшенню попиту на

страхування життя. Він виважено розпоряджається своїми доходами та

фінансовими зобов'язаннями. Також це спричинює розвиток споживчого та

іпотечного кредитування, які припускають використання механізму

ризикового страхування життя. Потрібно відмітити, що страхові компанії не

націлені на монополію по забезпеченню страхового захисту. Розглянемо

існуючі альтернативи страхування життя в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Альтернативне страхування життя

Форма утворення капіталу	Ціль	Гарантованість вкладень	Рівень доходу	Ліквідність
Банківські рахунки	Короткострокові та середньострокові накопичення	Наявність інфляційного ризику	Відносно низький	Досить вільні для використання
Акції	Середньострокові і довгострокові грошові накопичення	Наявність курсового ризику	При різних обставинах сильно коливається	Фондові цінні папери вільно продаються і купуються
Цінні папери, що котируються на біржі	Середньострокові і довгострокові грошові накопичення	Наявність інфляційного та курсового ризику	Гарний	У будь-який час можуть бути продані на біржі
Цінні папери інвестиційних фондів	Середньострокові і довгострокові грошові накопичення	Курсовий ризик менше, ніж вкладення в акції однієї компанії	Гарний	Можуть бути продані за короткий термін
Придбання нерухомості	Володіння нерухомістю	Ризик здачі в оренду або ризик продажу	Залежить від ситуації на ринку	Залежить від ринкової кон'юнктури

Джерело: складено автором на основі [26, с. 37-40]

Страховальники за несприятливих ситуацій можуть самі накопичувати

фонди. Це означає, що конкурентами страхової компанії можуть бути банки

через можливість здійснювати накопичення в іноземній валюті та робити

банківські вклади. На жаль, на даний момент, довгострокове страхування життя, не витримує конкуренцію з іншими видами фінансових вкладень українців.

Зараз населення в основному інвестує свої кошти в банківські установи. Відсоток в банку значно вище, ніж у страховій компанії через те, що банк не несе відповідальність у випадку смерті вкладника та не має витрат по залученню клієнтів.

Страховий поліс має переваги перед іншими видами вкладень. Він дає можливість запровадити довгострокові ощадні програми, які вигідні як для держави, промислового сектора, так і для муніципальних органів. Характерною рисою страхування життя є довгий термін дії договорів, а зобов'язання по виплатах наступають на кінець дії договору. Це дозволяє проводити інвестування частини резервів у більш менш довгострокові проекти. З цього слідує, що діяльності страхових компаній в Україні має на меті залучати кошти та змінювати структуру інвестицій українських громадян.

Як відомо, страхування життя – це об'єкт права власності, з яким пов'язані і права та обов'язки власників полісів.

Основні мотиви для укладання договору по страхуванню життя:

- фінансовий захист родини на випадок передчасної смерті застрахованого;
- покращення в старості свого фінансового забезпечення;
- фінансова забезпеченість потреби у догляді;
- фінансове забезпечення освіти дитини чи виведення таких витрат з-під оподаткування;
- фінансова забезпеченість професійної непридатності;
- грошове забезпечення в надзвичайних випадках (витрати на поховання тощо);
- використання податкової переваги, при сплаті страхового внеску і виплаті по договору страхування життя;

НУБІП України

- гарантії під потреби в капіталі;
- пенсійне забезпечення працівників та керівників підприємства [25, с.

17-20].

Щоб перевірити обізнаність української молоді і задіяність страхових компаній у соціальному житті країни, мною було проведено опитування у соціальній мережі Instagram. Респондентам було запропоновано декілька питань з варіантами відповідей. Участь приймали фізичні особи віком 16-30 років. Результати відображені в таблиці 2.11 та рисунку 2.4.

Таблиця 2.11
Опитування серед молоді щодо розуміння сутності страхування життя

Питання	Так		Ні	
	осіб	%	осіб	%
Чи знаєте ви, що таке «страхування життя»?	204	80	52	20
Ви, або ваші рідні колись страхували себе чи власне майно?	142	57	105	43
Чи плануєте ви у майбутньому оформляти договір страхування життя?	139	61	88	39

Порівняно з попередніми роками молодь має більше джерел інформації, тому переважна частина опитуваних знали що мається на увазі під терміном «страхування життя».

Приблизно однаково поділились ті, хто вже укладав страховий договір і ті, хто ще не мав такої змоги. І в кінці біль частина опитуваних виразила бажання в майбутньому оформити договір із страхування життя.

Проте, все ще спостерігається високий рівень недовіри до страхових компаній, який проявляється в небажанні мати справу з компаніями і не наражати на зайвий ризик свої грошові кошти.

НУБІП України



Рис. 2.4. Опитування на предмет знання страхових компаній

Коли в учасників опитувань чи знають вони якусь із названих компаній, більшість відповіла негативно. Хоча у вибірку звійшли компанії із Топ 5 кращих компаній в Україні.

За результатами цих досліджень я можу зробити висновок, що населення недостатньо поінформоване. У страхових компаніях погана маркетингова діяльність. І хоча економічна діяльність з кожним роком покращується, разом із задіяними додатковими рекламними заходами, соціальними проєктами вона б стала набагато вищою. Також страхування життя достатньо сильно впливає на соціальний розвиток держави.

Акумуляуючи кошти за допомогою довгострокового страхування воно полегшує не тільки життя громадян, а й їх матеріальне благополуччя. Забезпечує підтримку державі з пенсійним та медичним забезпеченням. І при кращому рівні задіяності в соціальній сфері буде підвищувати рівень розвиненості нашої країни.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

3.1. Шляхи покращення розвитку страхового ринку

На цьому етапі ринок розвинений слабо. Щоб активувати, удосконалитись і рости, ви повинні:

1) розробити та реалізувати стратегії зростання та розвитку цього ринку.

Він має містити нові правила регулювання ринкових країн із нормами та стандартами, прийнятими в країнах ЄС. Основна мета має полягати у захисті інтересів споживачів страхування життя з допомогою відновлюваних послуг і, у майбутньому, підвищення довіри до операторів страхового ринку [27]. Крім того, стратегія потребує:

а) основних критеріїв оцінювання ефективності регулювання страхового ринку державою, а саме: забезпечити високу якість різноманітних послуг на ринку страхування; спростити процедуру вирішення суперечок; забезпечувати чесну конкуренцію між страховиками та підвищити вимоги до платоспроможності страхових компаній;

б) показників оцінки ефективності, а саме співвідношення між обсягом регуляторних заходів та обсягом скарг від споживачів послуг, зростання показника вдоволеності споживачів послугами із страхування життя; частку випадків, урегульованих консенсусом шляхом завчасного урегулювання суперечок споживачів страхових послуг; врахувати обсяг коштів споживачів, що потрібно платоспроможному капіталу страхової компанії.

в) комплекс заходів для отримання стандартів Європейського союзу [28].

Національною комісією, яка займається державним регулюванням на ринку фінансових послуг було здійснено перші кроки в цьому напрямку. Нею введено систему раннього регулювання для компанії і страхування життя, що

автоматично підвищує ім вимоги для справляння діяльності. Завдяки цій системі кожна страхова компанія має подати інформацію, у якій вказана структура портфеля компанії у розрізі клієнтів, загальні дані про прогнозовані суми відшкодування та платежів (щокварталу до кінця 2017 року та щорічно – до 2022 р.).

Ще компаніям слід надати усю інформацію про власників та вигоду набувачів, а також угоди, якщо сума перевищила 10 % по відношенню до вартості активів страхової компанії. Ці дії мають попереджувальну функцію, що запобігає раптовому виходу юридичних осіб і страхового ринку, також запобігає зняттю українських коштів з ділового рахунку страхової, посилює довіру населення України до страховиків. Великий плюс запровадження такої системи раннього регулювання – це збільшення рівня відкритості економіки, саме страхового вектору та зміцнення державного контролю процесами, що відбуваються на страховому ринку [29]:

1) зробити якісь продуктів страхування життя разом із їх наданням кращим, збільшувати рівень кваліфікації та підготовки операторів на страховому ринку, особливо медичного андеррайтера. Зробити кращими існуючі програми мкрострахування, корпоративного страхування, активно впровадити їх на фінансовому ринку;

2) механізм керування ризиками має бути вдосконалений за рахунок автоматизації процесу страхування, це дозволить страховим компаніям швидко працювати великий масив медичних даних, тобто автоматичний андеррайтинг;

3) створення кращих умов розвитку та кращого просування діяльності брокерів по страхуванню. Такий розвиток забезпечується формуванням у цих посередників необхідних спеціальних та актуальних знань, гарної кваліфікації, високої репутації на ринку, обов'язкового гарантування фінансової можливості виконувати ті зобов'язання, які вони на себе беруть, а також наявність страхового покриття професійної відповідальності;

4) удосконалити механізм створення та системно по розміщенню резервів страховиків [39].

Треба провести модернізацію страхової сфери. Для цього потрібне забезпечення:

- політичної та економічної стабільності в країні, завершення процесу приватизації у народному господарстві, тому що страховий захист може існувати тільки за умови ефективного функціонування економічної та фінансової системи;

- держава має співпрацювати більш тісно із страховиками та розробити програму додаткового соціального захисту громадян;
- автоматичного андеррайтингу, кращого механізму управління ризиками, який відбудуватиметься максимальною автоматизацією страхування

життя;

- поліпшення якості страхових продуктів, ріст кваліфікації страховиків;
- підтримання діяльності страхових брокерів для того щоб розвивалась страхове посередництво.

Експерти компанії PwC Слід називають п'ять найсуттєвіших факторів, що модернізують страховий ринок у майбутньому [30, с. 371-377]:

- 1) фактор політики (гармонізація, стандартизація, глобалізація страхових ризиків, уніфікація оподаткування страхових діяльностей);

- 2) фактор економіки (збільшення ролі ринків, що розвиваються в глобальній експансії, продаж саме онлайн страхових продуктів, соціальний захист громадян, точніше система має бути вдосконалена для забезпечення їх вигоди, розвинення співпрацю у вигляді партнерства серед держави та бізнесу, посилений фіскальний вплив);

- 3) соціальний фактор (треба поглянути з іншого боку на очікування клієнта, промоніторити ризики, які впливають на особу, переглянути

зростання впливу загроз, а саме вірусів та інфекцій, які стійкі до медичних препаратів; соціалізація населення);

4) фактор технології – використання бази даних у вигляді інструменту для бізнесу, використання різноманітного програмного забезпечення,

5) Фактор екології (виникнення великих катаклізмів які посилюють ризикові моделі; забруднення навколишнього середовища) [31, с. 64-70].

Страхування життя допомагає зменшувати наслідки соціальних ризиків, підвищувати якість життя, забезпечує додатково фінансової допомоги, дає гарантії безпеки. Більшість людей вже давно займається пошуком такого знаряддя, шляхом залучення власних коштів, тому що потребують додаткові види соціального захисту, і мають бажання самостійно регулювати соціальні ризики [32].

У 2020 році було представлено умови оновленої моделі по регулюванню страхового ринку НБУ:

- Створена система раннього реагування та виявлення ризиків;
- встановлено вимоги по веденню звітності та обліку відповідно до МСФЗ;
- встановлено вимоги стосовно внутрішньої системи контролю із корпоративним управлінням;
- створено процес реорганізації чи виходу спеціалізованих перестраховиків ринку;
- планують створення жорстоких стандартів ліцензування (викриття публічної структури власності і її кінцевих власників)
- посилення вимоги прийнятності та якості активів, достатності та структури капіталу, переоцінки резервів;
- установлення відповідальності кінцевих власників за діяльність компанії, що надає страхові послуги та спеціалізованого перестраховика;

створення процедури по відновленню діяльності страхових компаній;

– встановлення вимоги щодо системи управління ризиками;

– комунікування серед суб'єктів регулювання під час формування відповідної регуляторної політики та здійснення нагляду за страховим ринком [40].

Перехід до нової моделі буде здійснюватися поступово. Кожний учасники страхового ринку буде мати час для того, щоб побудувати належну системи внутрішнього контролю та корпоративного управління. Також кодексу ринкової поведінки та системи управління ризиками. Кожний суб'єкт ринку страхування має сформувати власну стратегію розвитку та бізнес модель, забезпечити відповідну достатність капіталу, запровадити необхідний рівень ліквідності та якості активів, оскільки це буде сприяти фінансовій стійкості компаній. Вони мають відновити прозорість своєї діяльності та довіру споживачів до страхового ринку загалом [34].

Існує необхідність у прийнятті регуляторних норм та законодавчих актів для того, щоб створити ефективний та місткий ринок з надання страхових послуг. На нашу думку мають бути визначені такі провідні завдання:

1. Гармонізація страхового законодавства та наближення його до міжнародних стандартів.

Останнім часом Урядом та Парламентом України було досягнуто значного прогресу щодо розробки та затвердження регулятивних норм стосовно регулювання страхової діяльності. З одного боку ці норми мають спрямованість наближення до міжнародних стандартів, а з іншого вони відповідають фактичним умовам в Україні. Наприклад, нова версія Закону “Про страхування” від 2002 року та оновлення відповідних розділів Цивільного кодексу України від 2004 року.

2. Страховий нагляд: посилена підтримка з боку НБУ

Ефективний нагляд – важлива передумова функціонування й розвитку платоспроможного страхового ринку. Це має особливе значення для України, через низький рівень існуючих традицій страхування та рівня довіри до фінансових ринків. Нагляд гарантує платоспроможність страхових фірм, законність їх діяльності, справедливі ціни на страхові поліси. У цьому випадку соціальні витрати, що пов'язані зі страхуванням, не перевищуватимуть вигоди.

В Україні, Нацкомфінпослуг має повноваження щодо ефективного нагляду за страховиками. Однак бракує фінансової та політичної підтримки для адекватного виконання цієї ролі. Це новостворений державний орган, який ще не має досвіду. Він стикається з великими труднощами у виконанні своїх наглядових завдань та впровадженні переліку передбачених нормативно-правових положень на страховому ринку. Потрібно дати керівництву можливість набору та підготовки висококваліфікованих спеціалістів за конкурентоспроможною зарплату та виконання своїх обов'язків з достатніми ресурсами. Тому рекомендуємо: надати Нацкомфінпослуг необхідну технічну та фінансову підтримку якомога швидше.

Окрім значного збільшення обсягу коштів державного бюджету, виділених на діяльність Комісії з фінансових послуг, ми пропонуємо внести внесок, який сплачуватимуть страхові компанії, як це робиться в Німеччині. Страховики сплачуватимуть внески та перераховуватимуться на рахунок Нацкомфінпослуг, сума яких залежатиме від частки ринку страховика. Оскільки компанії в результаті отримують ефективний нагляд за ринком, ця система успішна у міжнародній практиці. Однак, для страховиків треба гарантувати низькі внески, встановлюючи більш високу межу внесків у відсотках сукупних страхових премій. Дієздатність Нацкомфінпослуг значною мірою буде залежати від політичної підтримки. І на початкових етапах навчання буде потрібна підтримка держави;

3. **Захист прав споживачів:** створення страхового інституту та впровадження ліцензій страхового агента.

Це дозволить вирішити конфлікти, які виникають між страхувальником та страховиками, уникаючи судових процесів. Омбудсман, в якості незалежного арбітра, повинен бути уповноважений вирішувати суперечки до певної суми. Оскільки рішення омбудсмана стане обов'язковим для страховиків, страхувальники повинні мати шанс подати позов у майбутньому.

Введення такого інституту захистить насамперед найслабших учасників ринку, тобто споживачів страхування. Проте більшість страховиків також хоче уникнути дорогих та довготривалих судових процесів і отримати користь від підвищення довіри до своїх послуг. Модель омбудсмана – приваблива альтернатива вирішення суперечок, яка зарекомендувала себе в багатьох країнах, таких як Німеччина, США та Скандинавія. В Україні страховий омбудсмен може знизити навантаження на судові органи та Комісію з фінансових послуг. Крім того, це допоможе підвищити надійність страхового ринку.

Уряд також має враховувати кваліфікацію і надійність страхових агентів. Лише кваліфіковані агенти, які отримали відповідну ліцензію, можуть мати дозвіл на продаж страхових полісів. Для страхового ринку було б краще, якби страхові об'єднання, такі як Ліга страхових організацій України, Нацкомфінпослуг та НБУ, відповідали за реєстрацію і контроль страхових агентів [33].

Отже, для успішного розвитку ринку страхування життя потрібно розробити стратегію щодо його росту та розвитку. Треба удосконалити законодавчу базу, зайнятися рекламним просуванням і провести глибокі маркетингові дослідження, розробити програму соціального захисту громадян та зробити важчі умови для отримання ліцензування, щоб уникнути появи на ринку неприбуткових компаній.

3.2. Удосконалення діяльності страхових компаній по наданню страхових послуг

Страховий ринок в Україні розвивається досить повільно. Головний фактор, який гальмує цей процес — це недовіра населення України до страхових компаній разом з усім страховим сектором економіки загалом. На щастя, це можна подолати. Потрібно лише деякий час і справжня демонстрація від страховиків вигідності та ефективності звичайного страхування життя.

На даний час страховики тільки почали впроваджувати та пропонувати клієнтам програми довгострокових видів страхування, проте виплати та підтвердження серйозності такої діяльності з'являться лише через десятиліття. Тож зараз немає можливості демонструвати потенційному клієнту наскільки такий механізм буде прибутковим та ефективним.

Слід звернути увагу на страхування життя для підприємств. Це є майбутньою додатковою соціальною підтримкою працівників, яка доповнює основне пенсійне забезпечення. Шкода, що механізм оподаткування страхової суми страхового відшкодування, який є на сьогоднішній день, перешкоджає цьому. Коли підприємці будуть сплачувати страхові внески по накопичувальному страхуванню, то усі виплати страховиків будуть включені у доходи фізичних осіб, тобто почнуть обкладатися податком на прибуток.

Необхідно відзначити, при порівнянні недержавних пенсійних фондів та накопичувального страхування, остання має більш вагомні переваги, а саме: якщо застрахована особа не доживає до визначеної договором дати, то страхова сума буде отримана вигодонабувачами, і значно перевищувати страхову суму, в яку врахують інвестиційний дохід. Якщо людина робить внески до недержавного пенсійного фонду, то у випадку її раптової смерті бенефіціари матимуть лише суму сплачених внесків з урахуванням інвестиційного доходу, що нарахують за них. Крім того страхові компанії формують по договорам страхування життя певні окремі страхові резервні

фонди, на відміну від пенсійних фондів, які спрямовують дані кошти на виплату пенсіонером.

Максимально актуальне питання – необхідність здійснення оподаткування податку на прибуток усіх клієнтів на суму страхового платежу, який здійснює за неї інша фізична чи юридична особа. З боку оподаткування це розглядається як додатковий дохід фізичної особи, що має обов'язково оподатковуватися. Проте у деяких випадках це є досить абсурдним. Наприклад, батьки застраховують власних дітей. Тож слід чіткіше окреслювати такі моменти у податковому законодавстві України, щоб уникнути повторення схожих ситуацій [35].

Для активізування страхового ринку у нашій країні необхідно створити систему гарантування виплат по страховим угодам. Таке рішення сприяє реалізації Європейського напрямку розвитку страхового сектору, запровадженню і створенню нового страхового продукту чи модернізації існуючих, більшому удосконаленню державного регулювання страхового ринку.

Щоб створити систему гарантування виплат по страховим угодам слід зробити реорганізацію структури національного регулятора ринку (НКДРРФП), створити структурний підрозділ, який відповідає лише за захист прав клієнтів-споживачів страхової послуги.

Основними завданнями:

- розбір скарг від споживачів страхової послуги;
- пояснення клієнту інформації про діюче наразі страхове законодавство країни, а також законодавство захисту прав споживача фінансових послуг;
- окреслення споживачу страхової послуги актуальної інформації на страхових ринках України та світу, які є нові продукти, сформовані тенденції розвитку у страховому секторі економіки із наслідками, що виникають при укладенні страхового договору;

• надання консультації споживачу з метою захисту його прав та розробки для страхових компаній особливих рекомендацій щодо найбільш кращого захисту прав клієнтів [37].

Щоб форсувати страховий ринок в Україні необхідно створити фонд гарантування страхової виплати за договором страхування життя. В США (Insolvency/ guaranty fund), Німеччині (Німецький Гарантійний фонд страховиків життя), Канаді (Life Insurance Compensation Corporation) та Великій Британії (Англійська Система гарантування фінансових послуг – FSCS) ця практика дуже поширена [36, 59].

Такий фонд можна формувати із внесків учасників страхового ринку, а саме найбільш великих страхових компаній України. Вони будуть нести відповідальність за гравців ринку, що мають на платоспроможний страховий портфель, а саме за їх зобов'язаннями.

На початку діяльності будуть відшкодовувати збитки в межах певного відсотка, бо як відомо на перших роках діяльності фонди не надто платоспроможні, проте згодом буде спостерігатися зростання відшкодування до 100% збитків.

Зазначаємо, що у держави є першочергове завдання – створити надійну та ефективну, високо функціональну систему по забезпеченню страхових виплат, якщо раптом виникла ситуація із неплатоспроможністю страховика. Ця дія дозволяє відновлювати раніше втрачену довіру у населення до страхування. Це значно сприяє розвитку як страхового ринку, так і формуванню довготермінового інвестиційного ресурсу, який буде спрямовуватись в реальний сектор економіки і зможе прискорити економічний розвиток України.

Постає питання, а чи зможуть страхові компанії, які є гравцями на страховому ринку України, запропонувати потенційному клієнту справді якісно страхову послугу, яка буде відповідати інтересу страхувальника?

Відповідь: так. Страхові компанії, які працюють на теренах нашої держави мають можливість створити і надати дійсно висококваліфікований та актуальний продукт загального страхування та страхування життя у різних варіаціях.

Також є можливість розробляти продумані і разом із тим ефективні варіанти захисту страхової виплати клієнта від потенційної інфляції.

Зазначаємо, що є спосіб який дозволяє ефективніше вести страхування життя на більш довгий термін в Україні. Це створення державного регулювання порядку із розміщення резервів по страхуванню життя та встановленням режиму найбільшого сприяння страховикам, які планують розміщувати резерви у галузях найбільш пріоритетних. У такому випадку слід звертати особливу увагу на запровадження умов, що сприяють розвитку довгострокового страхування, а саме життя та пенсії. Вони мають відповідати усім вимогам як страхувальників так страховиків із державою в цілому [56].

Для поліпшення інвестиційної діяльності страховиків на українському страховому ринку слід:

- диверсифікувати інвестиційні вкладення із підвищенням обсягів довгострокових інвестицій;
- сприяти зростанню ефективності інвестиційної діяльності;
- забезпечувати зростання дохідності інвестицій;
- покращувати взаємодію кожної страхової компанії із небанківськими фінансовими установами;
- впроваджувати дії, які спрямовані на підтримання реального сектору економіки країни.

Заходи із покращення фінансової діяльності:

- спільна співпраця страховиків із акціонерами, особливо міноритарними;
- залучення додаткових фінансових ресурсів від інвесторів, та акціонерів із власниками;

НУБІП України
 заохочувати вступ існуючих нині домашніх господарств до акціонерів страхових компаній.

Заходами покращення маркетингової діяльності для страхових компаній.

НУБІП України
 – впровадження в рекламну діяльність компаній інтернет-реклами;
 – відмова від допомоги робітників, що працюють у сфері ритейлу, чи продажу нерухомого майна;

– збільшити обсяги маркетингової діяльності саме у сільських областях країни.

НУБІП України
 Заходи покращення інноваційної діяльності страхових компаній наступні:

– розробка нових страхових продуктів, створення сучасних умов щодо надання послуг на українському страховому ринку;

НУБІП України
 – застосування інновацій, коли готують майбутній персонал страхової компанії;

– розробка нової, продуктивної збутової діяльності страхових продуктів через мережу Інтернет;

НУБІП України
 – використовувати нові цифрові технології щодо управління персоналом та страховиками [38].

Згідно з аналізом доступної інформації ясно, подальший розвиток страхового ринку залежить від удосконалення діяльності компаній. Тож й шляхи покращення у схожі між собою. Проте у компаній не настільки масштабні та не вимагають великих вкладень від держави. Потрібно якнайшвидше вводити використання цифрових технологій, тому що за ними майбутнє. А також розробити нові страхові продукти та підвищити обсяги довгострокових інвестицій і т.д.

НУБІП України

3.3. Напрями підвищення ефективності страхової діяльності в соціальному середовищі

Всі ми залежимо від загальної ситуації у політиці та економіці. З одного боку це допомагає динамічно розвиватися страховому ринку: ріст ВВП, реальної заробітної платні, навіть деструктивне втручання у функціонування сектору страхування не виходило за припустимі рамки. І будь-яка галузь може позаздрити самій динаміці зростання страхового ринку в Україні.

Хоч скільки нашу нормативно-правову базу і не перероблюють, але все одно вона недостатньо досконала. Тому сучасний стан економіки вимагає, щоб були прийняті відповідні рішення, закони, що спрямовані на реформування і розвивання національного господарства, вихід із кризового стану фінансового та реального секторів, враховуючи страховий ринок.

Ще з фінансово-економічної кризи у 2008-2010-х роках стало зрозуміло, що нам потрібно спрямувати розвиток в кредитно-інвестиційну діяльність. До даної кризи в страховому сегменті розвивалися свої власні закономірності та тенденції, які не завжди співпадали з інтересами інших учасників перерозподілу фінансових ресурсів країни. Страхові компанії підпорядковувались лише власним інтересам, тому мали недостатній вплив на економічне зростання в Україні.

Успішне реформування державної економіки, підвищення господарювання всіх страхових компаній разом із суб'єктами підприємництва реального сектору, підвищення добробуту населення – це все залежить від багатьох умов та чинників, що проявляються по-особливому на етапах розвитку України. Це вимагає прийняття адекватних рішень та заходів на державному рівні системи, щоб вдосконалити, а при необхідності навіть перебудувати взаємовідносини кожного учасника економічних стосунків. Це має забезпечувати принципово нові вирішення завдань, що виникають перед усіма економічними суб'єктами за умов сучасного світового кризового і навіть

національного ринкового господарства. Через це питання щодо вдосконалювання інвестиційної діяльності страхових компаній є досить актуальним.

Аналізуючи діяльність страхових компаній в Україні, можна зробити висновок, що вирішення хронічних проблем розвитку страхового ринку перебуває певною мірою у правовій площині. Це спричинила специфіка вітчизняного законодавства, зокрема інституційні особливості страхового ринку, що не повною мірою трансформувалися в інвестиційний ресурс. Тож у рамках проведення реформ на страховому ринку, а також підвищення рівня якості надання послуг і інвестиційного потенціалу, слід реалізовувати наступні рекомендації нормативно-правового, інформаційного та організаційно-методологічного характерів:

- слід сформувати чітку концепцію реформування галузі, удосконалити державне регулювання ринку, а саме у сегменті обов'язкового і медичного страхування; адаптувати своєчасно український страховий ринок за світовими вимогами фінансового регулювання, активно співпрацювати з міжнародними та європейськими організаціями;

- створити правові умови для повноцінного запровадження пенсійного та інвестиційного страхувань;

- розробити модель державної підтримки аграрного страхування, що передбачає прийняття спеціальних законів та узгоджені дії страховиків разом з державою щодо покриття ризику який існує в аграрній сфері та нажалі не може бути покритий, та інші способи на звичайних ринкових засадах;

- створити єдину саморегулюючу організацію, членами якої були б усі страхові компанії, чия робота зосереджується на захисті прав споживачів страхових послуг, забезпечувати добросовісну конкуренцію на ринку розвитку страхування з урахуванням усіх принципів транспарантності, введенні норм етики між учасниками цього ринку, створити централізовану базу даних про шахрайство на страховому ринку та надати доступ до неї усім страховикам;

НУБІП України

- створити незалежний інститут експертизи договорів та страхових випадків, зробити діючу систему контролю за фінансовим станом компанії;

- забезпечити безпроблемне формування інвестиційних інструментів,

які б допомагали розміщенню довгострокових страхових резервів;

НУБІП України

- створити так звану претензійну базу даних, в якій кожен страхувальник, що має одержувати виплату, зможе провести перевірку щодо кількості і частоти страхового випадку за його договором, що допоможе виявити недобросовісних страхувальників та попередити незаконну виплату;

НУБІП України

- удосконалити моніторинг діяльності страховиків і посилити контроль, щодо дотримання страховиками вимог по забезпеченню платоспроможності, розмірів чистих активів та статутного капіталу, фінансової стійкості і осіб, які є володарями значної частки капіталу страховиків;

- сприяти утворенню фунтів страхової гарантії, враховуючи договори страхування життя;

НУБІП України

- розробити нормативну базу, яка зробила б можливою співпрацю страхових компаній із КУА для управління активами страхових компаній;

- запровадити нормативу достатності капіталу у такий спосіб, який

утруднив би псевдострахування;

НУБІП України

- розробити та реалізувати заохочення для страховиків, які добровільно дотримуються під час своєї діяльності стандарти прозорості та підвищеної вимоги до платоспроможності і при впровадженні міжнародного стандарту фінансової звітності;

НУБІП України

- розробити нормативно-правові акти, що регулювали б порядок діяльності страхових агентів, аварійних комісарів та консультантів, і разом проводили б їх реєстрацію;

- запровадити стимулюючу податкову політику для розвитку

особистого страхування та довгострокового страхування життя, враховуючи інвестиційне, також для участі страховиків у створенні і діяльності системи недержавного пенсійного забезпечення. Сюди входить також обов'язкове

НУБІП України

медичне страхування, яке здійснюється віднесенням частки внесків з даних видів страхування на валову витрату юридичних осіб та вдосконалити оподаткування доходу фізичних осіб [57].

Звідси, можна зробити висновок, що в нашій державі є правова і організаційна база, щоб формувати нормальні ринкові відносини у страхуванні та подальшого розвитку ринків, з різними рівнями, окремих страхових продуктів. Але все ще потрібна більш чітка регламентація організаційно управлінських питань щодо розвитку страхування із визначенням фінансових результатів роботи страхових компаній.

Добровільне страхування отримує найвищий пріоритет в умовах ринкової економіки. І в зв'язку з цим постає важлива проблема, як відродити довіру населення до страхування, враховуючи що це одна із дієвих форм державного соціального захисту для громадян, яким чином спрямувати увагу страховиків на населення, як на основного партнера.

Найважливіший напрям розвитку та ефективного регулювання діяльності страхового ринку – це забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страховиків із страхувальниками. Тож, щоб покращити ситуацію на страховому ринку, слід реалізовувати певну низку системних різнопланових заходів, що будуть спрямовані на усунення і хронічних проблем, і тих проблем, що були спричинені фінансовими та економічними кризами. Головний акцент потрібно робити на активізуванні інвестиційного потенціалу страхового ринку.

ВИСНОВКИ

- На основі проведеного дослідження в магістерській роботі можна

зробити такі висновки:

1. Появу страхування відносять у часи Вавилону. Його розвиток припадає на період існування Стародавнього Риму. Головним було страхування від нещасних випадків. У часи Середньовіччя почали поділяти страхування на частини: майнове та особисте. У XIX столітті почався стрімкий розвиток страхового ринку і з'явилося соціальне страхування. Конкретно в Україні його різновид страхування життя розповсюдилось в 30-х роках. Розвиток страхового ринку був нерівномірним. Законодавство, яке відповідало за регламентацію діяльності страхових компаній було недосконалим, що дозволяло страховиком створювати компанії без потрібного страхового резерву. Зрозуміло, що їхня кількість зростала і відповідно якість страхування знижувалась. Коли Україна вийшла із Радянського Союзу страховий ринок став розвиватися більш рівномірно. На європейське страхування наш ринок страхування став схожим із прийняттям закону «Про страхування» у 1996-у році. Протягом свого існування страхування постійно вдосконалювалась та розвивається і в наш час.

2. Страховий ринок являє собою складну, багатофакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему. Ця система поділяється на три сектори. Головним є орган нагляду – НБУ. Далі ідуть структурні елементи: страховики, страховальники та страхові об'єднання і посередники. Поділ страхування на види відбувається за різними критеріями, такими як: форма, галузь, місце споживання, вид і т.д. Найпоширенішими видами страхування в Україні є майнове, особове, медичне, відповідальності, соціальне.

3. Зростає рівень довіри страховим агентам. До того ж у суб'єктів українського ринку з'являється потреба в довгострокових видах страхування. На майбутнє, ці види страхування стануть основою соціального

розвитку. Необхідно відмітити плюси інституту соціального страхування, що має велике значення у соціальній системі держави. Це наявність надійного і стабільного функціонування соціального страхування, яке проводиться за рахунок всебічної підтримки держави; обов'язкової періодичності здійснення платежів, що забезпечують великий та регулярний обсяг саме страхових надходжень, що робить рівень загального фінансового навантаження невеликим та не обтяжливим; нормою страхового захисту забезпечується велике коло різних профілактичних та реабілітаційних послуг. Соціальне страхування та страхування життя наближає сферу соціального захисту до працюючих осіб, їхніх родин і трудових колективів. Це дає риси ринкового характеру її регулюванню. Такий результат досягнений за допомогою активної участі персоналу з роботодавцями в сфері управління соціальним страхуванням. Бо воно являється засобом боротьби із непродуктивним, проте широко розповсюдженим авторитарно-командним стилем управління галузі соціального захисту.

4. Отже, страхування стало ширше розповсюджуватись по країні. А з початком пандемії COVID-19 потреба в альтернативному джерелі накопичених доходів зростає. Тому страхові компанії, а саме «МетЛайф», «ТАС», «АРХ» (раніше – «АХА Страхування»), «Універсальна», «ІНГО», «Оберіг», «АСКА-Життя», «ВУСО», «Країна», «Провідна», додали програму страхування від цього захворювання. Тим самим збільшуючи попит на свої страхові продукти. Проте інші види страхування не пов'язані з життям чи здоров'ям зазнали втрат. Найбільший негативний вплив отримало автострахування.

5. Аналізуючи динаміку страхового ринку видно, що порівняно з попередніми роками значно зростає кількість укладених договорів. Якщо аналізувати кількість страхових договорів не враховуючи обов'язкове страхування, то у 2020 році, порівняно з 2019 роком, вона зростає майже на 45%, що є дуже високим темпом приросту порівняно з минулими роками. Але

разом з тим зростають страхові виплати, зменшуються активи і резерви. Попит на перестраховий захист зріс, що призвело до різкого зростання тарифів.

Новий пік для перестраховального капіталу був підтриманий як відновленням ринку в другому і третьому кварталах, так і новою емісією приблизно на \$ 10 млрд. Однак, хоча капітал альтернативного перестраховання кілька відновився в другому кварталі 2020 року, він залишається нижче рівнів 2019 року і на кінець третього кварталу склав \$ 92 млрд. Такий попит на перестраховальний захист розгорнувся не тільки на фоні пандемії. 2020 рік відзначився багатьма катастрофами, глобальні збитки від яких, к кінцю 2020 року, склали близько \$ 86 млрд.

6. Проведене дослідження показало що наше населення недостатньо поінформоване про діяльність страхових компаній. Загалом було опитано 269 осіб, 141 особа з них ніколи не чула про страхові компанії такі як ТАС, РЗУ Україна, MetLife. 128 опитаних осіб щодо знання страхових компаній діляться таким чином: ТАС знають 68 осіб, РЗУ Україна – 26, MetLife – 34. Але щодо поняття страхування життя, то населення більш-менш знайоме з ним. 209 осіб підтвердили що вони знають про такий вид страхування, 52 особи тільки дізнались. Більшість опитуваних, а саме 139 осіб мають бажання укласти договір щодо страхування життя з одним із перелічених страхувальників. Недостатня обізнаність щодо діяльності страхових компаній – наслідок поганої маркетингової діяльності. Хоча й з кожним роком покращується економічна діяльність країні, у сукупності разом з задіяними додатковими рекламними заходами, запровадженими соціальними проектами, вона стала б значно вищою. Водночас страхування життя досить сильно вплинуло на соціальний розвиток держави. Воно полегшує життя громадян шляхом акумулювання коштів в програмах довгострокового страхування. Це також покращує їхня матеріальне благополуччя. Ці програми забезпечують підтримку державі щодо пенсійного та медичного забезпечення. І при вищому

рівні за діяльності всередині соціальної сфери, буде сприяти зростанню рівня розвиненості нашої країни.

7. Щоб успішно розвиватися ринку страхування, зокрема страхування життя, слід розробити стратегію для його росту та розвитку. Слід удосконалити законодавчу базу, займатися рекламними просуваннями і проводити глибокі маркетингові дослідження, розробляти програми соціального захисту громадян, робити важчі умови отримання ліцензування для того, щоб уникати появи неприбуткових компаній на страховому ринку.

8. Подальший розвиток українського ринку страхування повністю залежить від удосконалення діяльності страхових компаній. Це означає, що методи покращення у них досить схожі. Лише у компаній не надто масштабні і не потребують великого вкладення з боку держави. Найкращим методом було б використання цифрових технологій, тому що за ними стоїть майбутнє. Також слід розробляти нові страхові продукти та підвищувати обсяг довгострокових інвестицій в сукупності із іншими шляхами покращення.

9. Звідси, можна зробити висновок, що в нашій державі є правова і організаційна база, щоб формувати нормальні ринкові відносини у страхуванні та подальшого розвитку ринків, з різними рівнями, окремих страхових продуктів. Але все ще потрібна більш чітка регламентація організаційно-управлінських питань щодо розвитку страхування із визначенням фінансових результатів роботи страхових компаній. Головний акцент потрібно робити на активізуванні інвестиційного потенціалу страхового ринку.

НУБІП України

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В.Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя.

Фінанси України, 2007. №9. 43-45 с.

2. Суслов В.И. Страховой рынок становится цивилизованным.

Финансовые услуги, 2005. №4. 2 с.

3. Баранова В. Проблеми функціонування страхової системи України в умовах фінансової кризи. *Економіст*, 2009. №11. 21-23 с.

4. Страхування в Україні : навч. посіб / О.Н. Залетов; заг. ред. О.О.

Слюсаренко; Міжнародна агенція «Бізон» Київ, 2002. 450 с.

5. Левицька А. О. Формування ринкових відносин в Україні. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_5_43 (дата звернення: 15.11.2020).

6. И. Любашенко «Укргосстрах» (НАСК «Оранта»), Декрет «О

страховании». URL: <http://www.polis.ua/insurance/histories/oranta> (дата звернення: 15.11.2020).

7. Пасічний В. О. Страхування. Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Харків: Харк. нац. акад. міськ. госп-ва, 2009. 218 с.

8. Вчені записки: зб. наук. праць – К.: КНЕУ, 2006. С. 145-150.

9. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи. *Національна безпека і оборона*, 2003. №6 (42). С. 27.

10. Петров Ю. А. СССР и Международный рынок страхования. *История России: экономика, политика, человек.*, 2011. С. 45.

11. Осадець С.С. Страхування: підручник / Керівник авт. кол – КНЕУ, 1998. 528 с.

12. Скидан М.) Історія страхування в Україні: передумови виникнення, етапи розвитку, перспективи, невирішені проблеми. URL:

<http://psk.kneu.edu.ua/?p=686> (дата звернення: 15.11.2020).

13. Парнюк, В. Про деякі актуальні питання розвитку страхування в Україні. *Економіка України*, 2005. № 8. С. 4-11.

14. Сутність та необхідність особистого страхування URL:
https://studwood.ru/677229/bankovskoe_delo/strahuvannya_zhittya (дата
 звернення: 15.11.2020).

15. Про страхування: закон України. 1996-2020. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%> (дата звернення:
 15.11.2020).

16. Адамович В.В. Реформування галузі страхування життя в Україні:
 вимога часу, потреба суспільства, завдання влади. Страхова справа,
 2009. № 3(7). С. 15-17.

17. Василенко А. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній. *Вісник
 КНТЕУ*, 2004. № 4. С. 11-18.

18. Блог о страховании. URL: [http://insurance.kiev.ua/category/strahovanie-
 zhizni](http://insurance.kiev.ua/category/strahovanie-zhizni) (дата звернення: 15.11.2020).

19. Реферати українською. Страхування життя. URL:
<http://bukvar.su/bankovskoe-delo/page,3,4465-Strahovanie-zhizni.html>
 (дата звернення: 15.11.2020).

20. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне
 регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL:
<https://www.nfp.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2020).

21. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне
 регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL:
https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019 (дата звернення:
 15.11.2020).

22. Рейтинги компаній страхування життя. URL:
<https://forinsurer.com/ratings/life> (дата звернення: 15.11.2020).

23. НБУ видав першу ліцензію на страхування життя в валюті. URL:
<https://forinsurer.com/news/20/02/20/37681> (дата звернення: 15.11.2020).

24. Адамович В. Реформування галузі страхування життя в Україні – вимога часу, потреба суспільства, завдання влади. *Страхова справа.*, 2002. №3.

С. 72-74.

25. Николаева Е. Востребованность страхования жизни в России. *Страховое ревю.*, 2002. №7. С. 17-20.

26. Страхування життя. Тенденції та прогнози. За матеріалами IV Міжнародного Ялтинського форуму учасників страхового ринку.

Страхова справа., 2004. № 3. С. 37-40.

27. Налукова Н.І. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики. *Світ фінансів*, 2015. Вид. 2. С. 105-117.

28. Р. Пукала, Н.М. Внукова. Реформування ринків фінансових послуг в умовах інтеграції до європейського фінансового простору : монографія

/ наук. ред. канд. екон. наук – Харків: ТО Ексклюзив, 2016. 166 с.

29. Законодавство України. Про затвердження додаткових вимог до договорів страхування життя : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

України, від 01.06.2017 р. № 2172. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0963-17> (дата звернення: 15.11.2020).

30. Малікова І. П. Реформування страхового ринку України. *Вісник соціально-економічних досліджень*, 2013. №1. С. 371-377.

31. Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі.

Економічний аналіз: зб. наук. праць / THEU, редкол., 2014. Том 15. № 2. С. 64-70.

32. Адамович В.В., Васильчишин О.С. Проблеми розвитку страхування життя як соціально значимого виду страхування URL:

<http://forinsurer.com/public/02/11/23/118> (дата звернення: 15.11.2020).

33. Значення ринку страхування для економічного розвитку в Україні:

аналіз та рекомендації для економічної політики. URL:

<https://forinsurer.com/public/05/01/02/1737> (дата звернення: 15.11.2020).

34. Офіційний сайт НБУ. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні. URL:

https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_fin_pr_2_020-04-22.pdf?v=4 (дата звернення: 15.11.2020).

35. Особливості надання страхових послуг населенню. [Електронний ресурс]— Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/02/12/23/177>

36. Global insurance review 2016 and outlook 2017/18 URL:

http://www.swissre.com/library/Global_insurance_review_2016_and_outlook_201718.html (дата звернення: 15.11.2020).

37. Форми страхування: погляд у перспективу. URL:

<https://www.stud24.ru/insurance/kontrolnaya-rabota-po-strahovaniju/480148-1831225-page1.html> (дата звернення: 15.11.2020).

38. Шляхи підвищення ефективності управління фінансовим станом

страхових компаній України. URL: http://psae-jrm.nau.in.ua/journal/6_62_2_2017_dkt/16.pdf (дата звернення: 15.11.2020).

39. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Страхування: термінологічний словник 2-

е вид., випр. та доп. / Львів: Видавництво «Бескид Біт», 2002, 104 с.

40. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі. URL:

<https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/429/303> (дата звернення: 15.11.2020).

41. Бондар Н.О., Діденко Ю.Ю. Соціальне страхування в Україні: труднощі

існування в трансформаційній економіці. *Економіка. Фінанси. Право*, 2006. № 1. С. 12-15.

42. Вольська О. Підвищення рівня соціального захисту та підтримки

населення України. *Актуальні проблеми державного управління: зб.*

наук. праць Одеського регіонального інституту державного управління

/ Одеса: ОРДУ НАДУ при Президентові України, 2013. Вип. 1(53). С. 5-

43. Офіційний сайт СК «Метлайф». (дата звернення: 15.11.2020) URL:
<http://www.metlife.ua> (дата звернення: 15.11.2020).

44. Офіційний сайт СК «PZU Україна Страхування життя». URL:
<https://www.pzu.com.ua/ru/about/company> (дата звернення: 15.11.2020).

45. Офіційний сайт СК «ТАС». URL: <http://www.tas.ua/ru/business/1/9> (дата
звернення: 15.11.2020).

46. Офіційний сайт СК «Уніка Життя». URL:
<https://uniqa.ua/private/life/zhizn> (дата звернення: 15.11.2020).

47. Офіційний сайт СК «ARX» URL:
https://arx.com.ua/ru?gclid=CjwKCAiAm7QMBhAQEiwArvGi3LgUT4t_U26P5n8JqGgbfI6QIAW6AFbHr0twZE7BRcmqo2uxd18qFhoC3UYQAvD_BwE (дата звернення: 15.11.2020).

48. Офіційний сайт СК «ІНГО». URL:
https://online.ingo.ua/?gclid=CjwKCAiAm7QMBhAQEiwArvGi3OF1Tx5AWuJk49B6B40xrs0MgwChK2IFuusWPu0Ugn37AIY6I-B3GxoCyScQAvD_BwE (дата звернення: 15.11.2020).

49. Офіційний сайт СК «USI». URL: <https://usi.net.ua/strahuvannya/covid-19>
(дата звернення: 15.11.2020).

50. COVID-19. Як пандемія змінила ринок страхування. URL:
<https://nv.ua/ukr/biz/experts/covid-i-strahoviy-biznes-v-ukrajini-tendenciji-ta-prognoz-novini-ukrajini-50116198.html> (дата звернення: 15.11.2020).

51. Фесенко Н. В., Яремченко Л. М. Стан та перспективи функціонування
страхового ринку України в умовах глобалізації. Економіка та держава.
№ 8/2019. 28-34 с. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2019/7.pdf (дата
звернення: 15.11.2020).

52. Яку динаміку показав український ринок автострахування в 1 кварталі
2020 роки? URL: <https://forinsurer.com/news/20/06/04/38082> (дата
звернення: 15.11.2020).

53. Пандемія може змінити ринок страхової медицини прогноз URL:
<https://www.unian.net/insurance/pandemiya-covid-19-okazhet-znachitelnoe-vliyanie-na-budushchee-medicinskogo-strahovaniya-novosti-ukrainy-i-mira-11230961.html> (дата звернення: 15.11.2020).

54. Коронавірус vs бізнес: як карантин змінить ринок страхування. URL:
<https://mind.ua/openmind/20209198-koronavirus-vs-biznes-yak-karantin-zminit-rinok-strahuvannya> (дата звернення: 15.11.2020).

55. Карантин2020: Що ми побачимо на страховому ринку в 2020–2021 роках: прогноз від Broker's Insurance Group URL:
<http://uaprom.info/digest/24235-karantin2020-shho-mi-pobachimo-strahovomu-rinku-2020-2021-rokah-prognoz-vid-brokers-insurance-group.html> (дата звернення: 15.11.2020).

56. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL:
<https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rinku-Ukrainy.html> (дата звернення: 15.11.2020).

57. Іншуртехи і традиційні страховики повинні працювати разом, щоб сформувати єдину екосистему для клієнтів. URL:
<https://forinsurer.com/news/20/12/21/38933> (дата звернення: 15.11.2020).

58. Impact of COVID-19 on the Insurance Sector. URL:
<https://www2.deloitte.com/ie/en/pages/covid-19/articles/impact-COVID-19-insurance-industry.html> (дата звернення: 15.11.2020).

59. World insurance: riding out the 2020 pandemic storm. URL:
<https://forinsurer.com/files/file00684.pdf> (дата звернення: 15.11.2020).