

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.11 - МР. 1739 «С» 2020.11.12. 024. ПЗ

**ТОМАШЕВСЬКОГО ВЛАДИСЛАВА
ЮРІЙОВИЧА**

2021 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БЮРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

НУБІП України

УДК 668.2(477)

ПОГОДЖЕНО

Декан економічного факультету

ДОНУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри банківської справи та
страхування

НУБІП України

Діброва А.Д.

(підпис)

(ПІБ)

20__р.

Худолій Л.М.

(підпис)

(ПІБ)

20__р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

НУБІП України

на тему

«Розвиток ринку автострахування в Україні»

Спеціальність (напрямок підготовки) **072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»**

(код і назва)

НУБІП України

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор

(підпис)

Худолій Л.М.

(ПІБ)

НУБІП України

Керівник магістерської
роботи
д.е.н., професор

(науковий ступінь та вчене
звання)

Виконав

Худолій Л.М.

(ПІБ)

(підпис)

Томашевський В.Ю.

(ПІБ студента)

НУБІП України

(підпис)

Київ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет економічний

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

д.е.н., професор Худолій Л.М.

(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)

20 року

Завдання прийняв до виконання _____

Томашевський В.Ю.

(підпис)

(прізвище та ініціали студента)

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Освітня програма Фінанси і кредит

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Розвиток ринку автострахування в Україні»

затверджена наказом ректора НУБіП України від "12" листопада 2020 р. № 1739 "С"

Термін подання завершеної роботи на кафедру _____

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи

Мета дослідження - визначити напрями поліпшення кон'юнктури ринку автострахування в Україні.

Об'єкт дослідження - ринок автострахування України.

Предмет дослідження - сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів кількісних і якісних змін на ринку автострахування.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. визначити економічну природу, принципи та види страхування; _____
2. визначити ризики страхування транспортного засобу; _____
3. встановити специфіку ринку автострахування та його місця в системі страхування.

Перелік графічного матеріалу (за потреби) _____

Дата видачі завдання " _____ " _____

20 р

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____

(підпис)

НУБІП України

ЗМІСТ

ВСТУП..... 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ..... 5

1.1 Сутність, принципи та види автотранспортного страхування..... 5
1.2 Економічна сутність та особливості функціонування ринку автострахування..... 15

1.3. Ризики в системі функціонування ринку автотранспортного страхування..... 22

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 29

2.1 Тенденції формування попиту на послуги автострахування..... 29

2.2 Пропозиція послуг автострахування та фактори її формування..... 39

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 46

3.1. Напрями збільшення попиту на послуги автострахування..... 46

3.2. Адаптація досвіду країн Європи та США у формуванні пропозиції на ринку автострахування України..... 52

3.3 Прогноз попиту на послуги автострахування в Україні..... 60

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ..... 73

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 76

ДОДАТКИ..... 82

НУБІП України

РЕФЕРАТ

Магістерська кваліфікаційна робота на тему «Розвиток ринку автострахування в Україні» викладена на 83 сторінках друкованого тексту, включає 20 таблиць та 17 рисунків. Складається зі вступу, трьох розділів, висновків. Для написання магістерської роботи було використано 54 джерела.

Мета дослідження - визначити напрями поліпшення кон'юнктури ринку автострахування в Україні.

Об'єкт дослідження - ринок автострахування України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів кількісних і якісних змін на ринку автострахування.

У дослідженні використовувалися загальнонаукові методи: абстрактно-логічний, аналіз, дедуктивний метод, індукційний метод. Також використано спеціальні наукові методи: темпи росту і приросту, моделювання за допомогою регресійного аналізу, графічний і табличний способи.

Методологічною базою та аналітичною основою даного дослідження є законодавство Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні дані Державної служби статистики України, Національної комісії, що здійснює регулювання на ринку фінансових послуг, Моторно - транспортного Бюро та патрульної поліції України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з розвитку ринку автострахування.

Ключові слова: ринок автострахування, попит, послуга, страхова послуга, КАСКО, ОСЦПВВНТЗ

ВСТУП

Рівень страхування транспортних засобів в Україні залишається низьким, не зважаючи на збільшення кількості автомобілів, зростання швидкості їх руху, на збільшення кількості дорожньо-транспортних пригод та їх жертв, на тенденцію до зростання матеріальних збитків потерпілих. У той же час економічні відносини між страховиками та страхувальниками, які мають вирішувати питання потерпілих та приносити вигоду страховим компаніям за їх готовність застрахуватися від ДТП, є недосконалыми. Ринок послуг з автострахування в Україні розвивається дуже повільно і незбалансовано. Якщо ця ситуація не зміниться в найближчі роки, власники транспортних засобів будуть піддаватися підвищеному ризику та зазнаватимуть великих майнових втрат, а страхові компанії втрачатимуть клієнтів і прибутки.

Значний вклад у розвиток фундаментальних досліджень з проблем формування та функціонування ринку автострахування внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Осадець, В. Базилевич, Д. Дема, Т. Артюх, О. Гамаєва, Н. Приказюк, В. Стецюк, Л. Худощій та інші науковці. Проте, залишається ще багато невирішених питань як в теоретичному, методичному, так і в практичному плані, які гальмують розвиток цього сегменту страхування. Це і визначило актуальність даного дослідження.

Мета дослідження - визначити напрями поліпшення кон'юнктури ринку автострахування в Україні.

Для досягнення мети було поставлено і виконано такі завдання:

- визначити економічну природу, принципи та види страхування;
- визначити ризики страхування транспортного засобу;
- встановити специфіку ринку автострахування та його місце в системі страхування;
- проаналізувати попит та пропозицію на ринку автострахування України і визначити вплив окремих факторів на них;

Визначити шляхи поліпшення кон'юнктури ринку страхування автотранспорту в Україні.

Об'єкт дослідження - ринок автострахування України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів кількісних і якісних змін на ринку автострахування.

У дослідженні використовувалися загальнонаукові методи: абстрактно-логічний, синтез (для визначення сутності страхування, автострахування), аналіз (для створення класифікацій), дедуктивний метод (загальної побудови роботи),

індукційний метод (в процесі розробки висновків). А також використано спеціальні наукові методи: темпи росту і приросту (для оцінки тенденцій попиту і пропозиції), структурування (для оцінки структури послуг автострахування), моделювання за допомогою регресійного аналізу - для виявлення залежностей і оцінки результативного показника від факторного, для посилення наглядності використано графічний і табличний способи.

Методологічною базою та аналітичною основою даного дослідження є законодавство Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні дані Державної служби статистики України, Національної комісії, що здійснює регулювання на ринку фінансових послуг, Моторно - транспортно Бюро та патрульної поліції України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з розвитку ринку автострахування.

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ

1.1. Сутність, принципи та види автотранспортного страхування

Історично окремі елементи страхування були відомі тисячі років до н.е.. Археологічні знахідки свідчать про усвідомлення людством необхідності страхового захисту від катастроф, пожеж, крадіжок та інших непередбачених небезпек ще в стародавні часи. У всіх цих випадках була одна мета: компенсувати збитки від природних та інших небезпек тим учасникам, у кого трапились страхові випадки, за рахунок спільноти [1].

Економічній сутності страхування відповідають категорії: фінансова, економічна, кредитна. Вони сприяють виявленню суті та характеристики страхування як складової фінансової системи. Варто зазначити, що якщо економічна сутність страхування є сталою, то економічний зміст має мінливий характер, через те, що зумовлюється соціально-економічною формацією суспільства та типом держави.

Страхування – це сфера фінансової системи. Як економічна категорія - це система економічних відносин перерозподілу, що пов'язана з формуванням страхового фонду на основі внесків та використанням його коштів на підтримку тих, у кого трапилась страхова подія.

Тож основними ознаками страхування як економічної категорії є: наявність відносин перерозподілу; наявність страхового ризику; перерозподіл втрат у просторі і часі; самоокупність страхової діяльності тощо.

Економічна сутність страхування проявляється в його функціях, найважливішими є:

Ризикова функція зумовлена взяттям на себе матеріальної відповідальності страховиком за фіксовану плату на фіксований період часу перед страхувальником за результат від настання страхової події, визначеної угодою чи чинним законодавством. У ситуації настання такого випадку страховик зобов'язаний відшкодувати страхувальнику збитки за ультиматумом останнього.

У випадку настання страхової події страхові премії присвоюються страховиком. Рівень страхових премій взаємозалежний від імовірності настання ризику. Дана функція здійснюється в процесі купівлі-продажу страхових послуг.

Формування страхового резерву для покриття збитків спричинених настанням страхового випадку, отриманих страховиком від страхувальника.

Функція грошового відшкодування втрат, які зазнали страхувальники внаслідок настання ризику. Через дану функцію реалізується необхідність в страховому захисті. Розмір страхового відшкодування та послідовність виплати коштів визначаються умовами договору, укладеного страхувальником і страховиком.

Заощаджувальну функцію задіюють не на всі різновиди страхування. Вона властиві особистому страхуванню, наприклад, страхування пенсій, життя, досягнення повноліття тощо. Передбачається накопичення коштів протягом

довготермінового періоду часу шляхом внесків страховику страхових премій в розмірі страхової суми, встановленою в угоді. Після завершення терміну дії угоди страхувальник одержує від страховика накопичені кошти. Якщо протягом дії договору настала страхова подія та у страхувальника відсутні заборгованості

перед страховиком, останній несе повноцінну відповідальність на суму застрахованого об'єкту, незважаючи на те, яку частку встиг внести страхувальник. Здатність отримати повноцінний розмір страхової суми лише після сплати тільки першого внеску, утворює цікавість такої форми страхування.

Превентивна функція - створення умов, що забезпечують зниження рівня ризиків та розмірів збитків, зумовлених ними. Ця функція обумовлюється специфічністю економічних відносин, яка виникає між страхувальником та страховиком. Загальне, що страховик має відповідальність за збитки, принесені ризиком, він зацікавлений у створенні спеціальних умов для запобігання настанню ризику з ціллю обмеження шкоди.

Інвестиційна функція страхування обумовлюється перевиплатою зібраних страховиком страхових рівня здійснених ним страхових виплат та

компенсації. Діяльність страховика, пов'язана з розташуванням страхових резервів та керування ними, є за своїм сенсом інвестиційною діяльністю страховика. Напрями найефективнішого, з позиції інтересів страховика, розташування цих грошових коштів являють собою його інвестиційну стратегію [2, 33-35].

Страховання характеризується не лише певними функціями, а й ґрунтується на основних, вихідних положеннях, що забезпечують його дію як економічного інструменту. У страхуванні виділяють загальні і конкретні принципи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Класифікація принципів страхування

Загальні принципи	Вільний вибір страховика і виду страхування передбачає, що всім страхувальникам надається можливість обирати будь-якого страховика, що має ліцензію на проведення страхування. Страховикам держава гарантує вільний вибір видів добровільного страхування та рівні можливості у здійсненні діяльності.
	Принцип максимальної сумлінності можна вважати принципом взаємної правдивості між страховиком та страхувальником. Страхувальник повинен надати страховику всю інформацію про об'єкт страхування для оцінки ризику і визначення ціни страхової послуги, а страховик зобов'язаний правильно визначити збиток і виплатити страхове відшкодування.
	Принцип реальності страхового захисту передбачає виплату відшкодування в розмірах реального збитку.
Конкретні принципи	Принцип платності передбачає передачу ризику за плату від страхувальника до страховика. Це дає змогу страховику сформувати відповідні страхові резерви, забезпечити окупність та прибутковість його діяльності.
	Принцип неперервності означає, що особі для отримання страхової виплати необхідно мати постійно діючий договір страхування, оскільки за його відсутності страхова виплата здійснюватися не буде.
	Принцип поворотності передбачає повернення страхувальнику страхових платежів у вигляді страхового відшкодування в разі настання страхового випадку (при ризиковому страхуванні) або страхової суми (при страхуванні життя).
	Принцип диверсифікації означає можливість здійснення діяльності страхових компаній поза межами основного бізнесу.
	Принцип суброгації означає передачу страховику, який виплатив страхове відшкодування, права вимоги до особи, відповідальної за заподіяний збиток. Інша назва — регресне право. На практиці таке право застосовується ще й до настання реальної виплати відшкодування

Продовження табл. 1.1

Принцип франшизи передбачає частину збитків, яка згідно з договором страхування не відшкодовується страховою компанією, тобто власну участь страхувальника у відшкодуванні збитків. Такий принцип застосовується з метою уникнення виплати за невеликими збитками, створення економічної зацікавленості у страхувальників, захисту страховиків від зловживань страхувальників.

Принцип контрибуції, відповідно до якого одна страхова компанія вимагає від іншої або інших компаній розподілити між собою виплату страхового відшкодування у випадку страхування одного і того ж об'єкта одночасно кількома компаніями від однакових ризиків.

Джерело: складено за: [3].

Таким чином, страхування можна визначити як сукупність особливих, замкнутих розподільчих відносин між суб'єктами щодо формування за рахунок грошових внесків цільового страхового фонду, призначеного для відшкодування можливої шкоди, завданої юридичним і фізичним суб'єктам господарювання, у зв'язку з наслідками страхових випадків [4].

Подібним чином страхування трактується і згідно Закону України «Про страхування»: страхування - це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [5].

Оскільки страхування є розгалуженою системою відносин, воно класифікується за галузями та формами (рис. 1.1.)

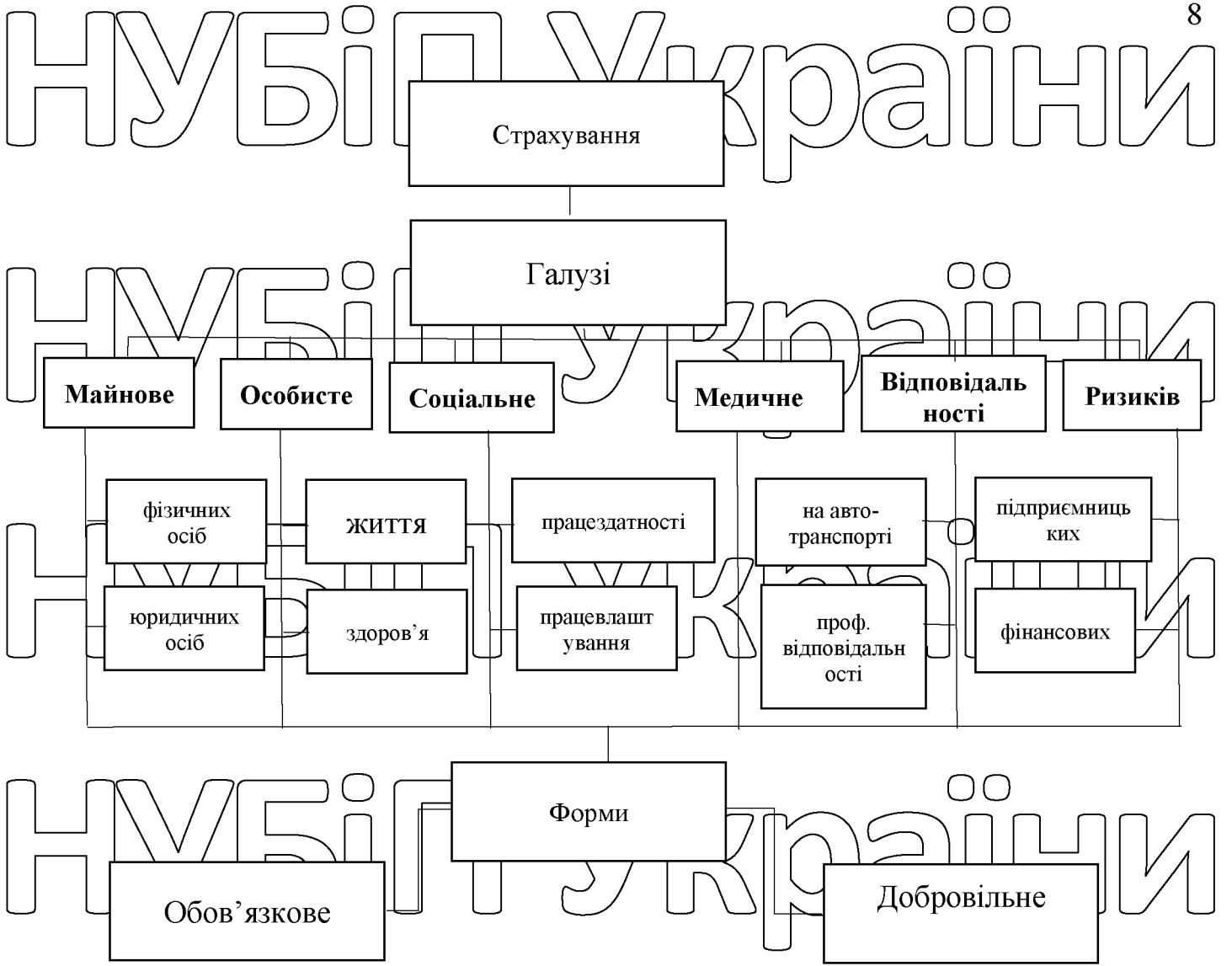


Рис. 1.1. Класифікація страхування за галузями і формами

Джерело: [6]

Об'єктами майнового страхування можуть виступати майно, матеріальні цінності, грошові кошти тощо. Особисте страхування передбачає страхування здоров'я та життя. Медичне страхування – це страхування у випадку настання хвороби, страхування здоров'я тощо. Страхування відповідальності передбачає відповідальність за шкоду, заподіяну страхувальником здоров'ю, життю чи майну третьої особи [7].

Обов'язкове та добровільне страхування відрізняється за формою здійснення. Відповідно до чинного законодавства, видами добровільного страхування в Україні можуть бути: страхування життя, страхування від нещасних випадків, медичне страхування тощо. Обов'язкове страхування

передбачає медичне та особисте страхування працівників медичної та фармацевтичної галузей (окрім тих, що працюють в установах та організаціях, що фінансуються з державного бюджету України) на випадок зараження вірусом імунодефіциту людини в межах їх обов'язків; особисте страхування працівників підрозділів (за винятком тих, хто працює в установах та організаціях, що фінансуються з державного бюджету України) – сільських протипожежних служб, членів добровільних пожежних команд; страхування життя та здоров'я лікарів ветеринарної медицини [5].

Таким чином, в основу класифікації страхування за видами покладено відмінності у формах його здійснення та об'єктах, категоріях страхувальників тощо.

Страхування автотранспорту є складовою страхової системи країни. Воно є підгалуззю майнового страхування, а точніше транспортного страхування.

Автострахування бере початок з 1898 р., коли американська страхова компанія «Travelers Insurance Company» випустила перший страховий поліс.

У 1920-тих роках, коли кількість автівок зростає, виникла необхідність страхування можливого збитку. Одночасно з'явилась ідея страхування цивільної відповідальності власників автомобілів. У 1925 році в штаті Массачусетс було впроваджено обов'язкове страхування кожного авто.

На початку 1950-х років страхування автомобілів стало повністю обов'язковим майже у всіх європейських країнах, а Угода про зелену карту набула чинності в січні 1953 року. Згідно Угоди поліс страхування з автоцивільної відповідальності, виданий в будь-якій країні, яка є членом даної Угоди, буде дійсний на території будь-якої іншої країни, яка теж є членом даної угоди [8].

Згідно Закону України «Про автомобільний транспорт», останній являє собою галузь транспорту, діяльність якої направлена на задоволення потреб населення й суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами.

Автомобіль - це колісний транспортний засіб, що працює від джерела енергії, має щонайменше чотири колеса, призначений для руху по не залізничних дорогах і використовується для перевезення людей та (або) вантажів, евакуації транспортних засобів та виконання спеціальних робіт.

Автомобільний транспорт - колісний транспортний засіб (автобус, вантажівка, легковий автомобіль, причіп, напівпричіп), що використовується для перевезення пасажирів, вантажів або для виконання спеціальних робочих функцій (далі: транспортний засіб);

Вантажний транспортний засіб - транспортний засіб, призначений для перевезення вантажів у його конструкції та обладнанні;

Легковий автомобіль - транспортний засіб, призначений та обладнаний для перевезення пасажирів на водійському кріслі з максимальною місткістю до дев'яти осіб;

Автобус - це транспортний засіб, який може перевозити пасажирів з більш ніж дев'ятьма місцями, включаючи крісло водія, з точки зору конструкції та обладнання [9].

Всі перераховані вище засоби мають високий ризик і потребують страхування від ризиків, пов'язаних з їх експлуатацією.

Щодо економічної сутності автомобільного страхування, то підходи науковців до тлумачення цієї категорії різняться (табл. 1.3)

Таблиця 1.2

Підходи науковців до визначення сутності автострахування

Сутність автострахування	Джерело
страхування всіх видів транспортних ризиків, що виникають при автоперевезеннях. Може охоплювати як самі транспортні засоби, страхування вантажів, а також страхування відповідальності	Осадень С.С., Артсх Т.М., Гаманкова О.О. Страхові послуги: підручник. К.: КНЕУ, 2007. 464 с. [10]
1	2 Продовження табл. 1.2

послуги, що забезпечують захист від усіх ризиків, які можуть призвести до пошкодження або знищення транспорту страхувальника, а також до фінансової відповідальності страхувальника за шкоду, завдану майну, життю та здоров'ю інших учасників руху, та завдання шкоди життю та здоров'ю водія (1) пасажирів застрахованого транспорту

Базилевич В., Пікус Р., Приказюк Н. Страхові послуги: підручник, Ч. 2. К.: Логос, 2014. 544 с. [11]

комплекс страхових послуг, спрямованих на захист майнових та особистих інтересів як самих власників автотранспортних засобів, так і третіх осіб (вигодонабувачів), які є безпосередніми учасниками дорожнього руху

Дема Д.І., О.М. Віленчук О.В., Демянюк В.І. Страхові послуги. Житомир: ЖНАЕУ, 2010. 482 с. [12]

комплекс певних видів страхування, пов'язаних з експлуатацією засобів автотранспорту, що забезпечують захист як самого майна, так і відповідальності

Приказюк Н., Моташко Т. Вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* - 2015. - Вип. 3. - С. 37-47. [13]

страхування транспортних засобів від небезпек

Яворська Т.В. Страхові послуги: навчальний посібник. К.: Знання, 2008. 350 с. [14]

Максимально наближеною до економічної суті явища «автострахування», на нашу думку, є точка зору Стецюк В.М.: «автострахування – система економічних відносин щодо формування і розподілу страхового фонду для захисту майнових інтересів контрагентів різного типу, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням автотранспортними засобами, а також майнових інтересів, пов'язаних із цивільною відповідальністю, життям та здоров'ям потерпілих, яка включає в себе сукупність форм, видів, методів страхування та страхову інфраструктуру» [15, с. 40]. У подальшому в нашій роботі ми будемо спиратися саме на це визначення.

Отже, автострахування як сегмент страхування транспортних засобів охоплює різні види страхування за об'єктом страхування: страхування майна та відповідальності.

Саме автострахування є страхуванням наземного транспорту (автомобілів, вантажівок, автобусів, причепів тощо), передбачає відшкодування

власнику збитків внаслідок реалізації ризиків крадіжки, дорожньо-транспортної пригоди, стихійних лих, пожежі, дії третіх осіб тощо.

За ступенем обов'язковості виокремлюється форми: обов'язкове і добровільне авто – страхування:

Обов'язкове – страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, яке здійснюється з метою забезпечення відшкодування шкоди життю, здоров'ю та / чи майну постраждалих внаслідок дорожньо-

транспортної пригоди. Щодо видів договорів обов'язкового страхування

цивільно-правової відповідальності, то таким є: внутрішній договір страхування

та договір міжнародного страхування. Договори внутрішнього страхування

діють виключно на території України. Договори міжнародного страхування

діють на території країн-членів міжнародної системи страхування автомобілів

«Зелена карта», яка визнана та діє в цих країнах;

Добровільне майнове страхування авто. КАСКО (від ісп. casco-шолом) - це комплексне страхування транспортного засобу від ризиків, які можуть мати місце під час експлуатації автомобіля.

«Повне КАСКО» належить до страхування всіх можливих ризиків, тоді як «часткове КАСКО» покриває лише окремі ризики.

Страхування «КАСКО» - страхування самих транспортних засобів і не включає страхування відповідальності, страхування водія та пасажирів, активи (страхування, фрахт), що перевозяться в автомобілі.

Об'єктами страхування КАСКО є засоби наземного транспорту - вантажні автомобілі, автомобілі, спеціальні автомобілі, мотоцикли, причеми та інші транспортні засоби, які перебувають у власності юридичних чи фізичних осіб, у тому числі аксесуари та обладнання.

Такий поділ на види і форми дуже важливий для розуміння страхових послуг, які можуть надаватися страховиками і тенденцій, які відбуваються на

ринку автотранспортних послуг

Нижче наводиться місце автострахування у системі страхування країни і інфраструктура, що його забезпечує.

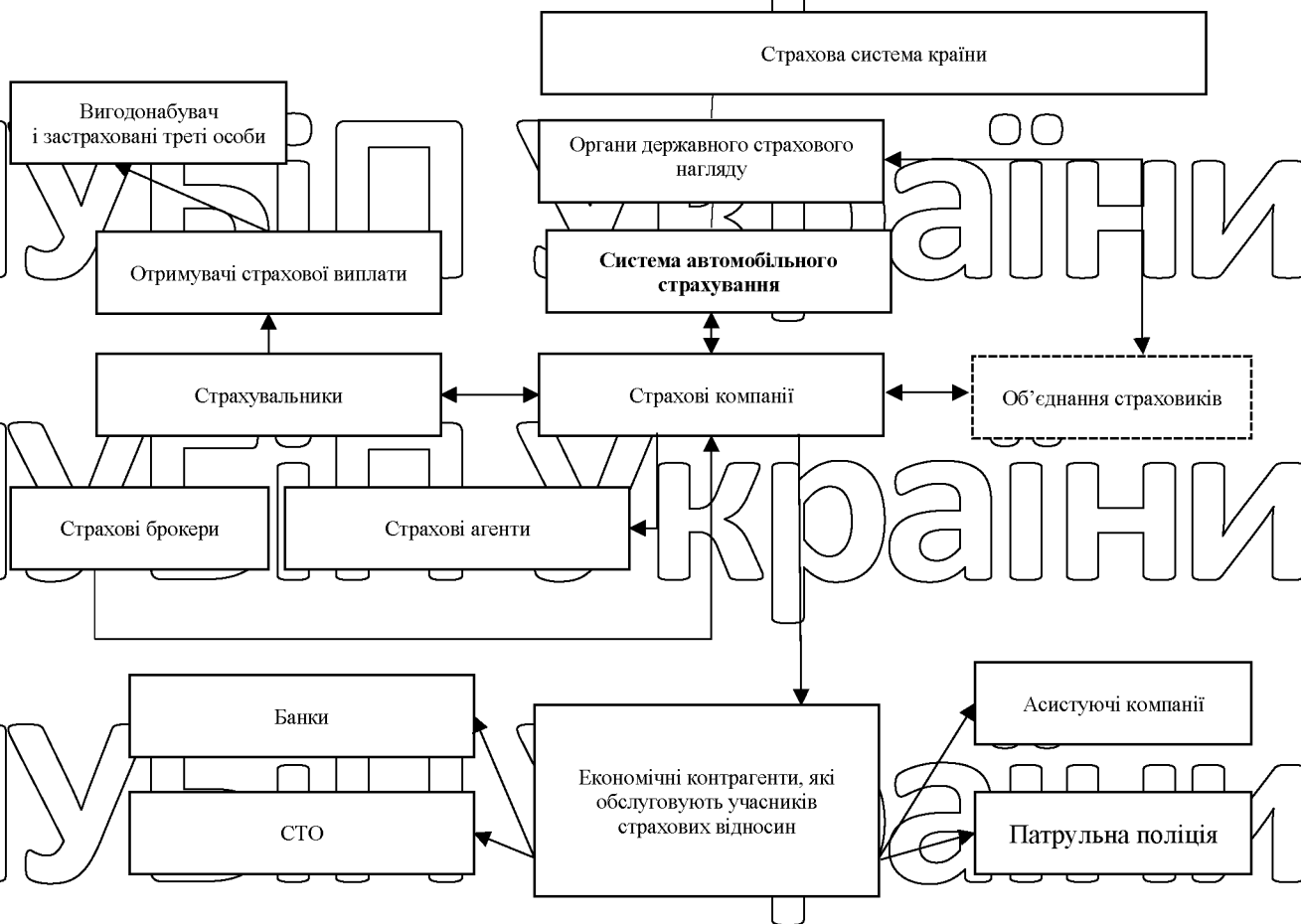


Рис. 1.2. Складові системи автострахування

Джерело: [15]

Таким чином, система автотранспортного страхування країни являє собою єдність функціонально взаємообумовлених і взаємопов'язаних між собою інституцій забезпечення страхового захисту від страхових ризиків.

1.2 Економічна сутність та особливості функціонування ринку автострахування

Виходячи із загального визначення категорії «ринок», дамо визначення страхового ринку. Це - економічні відносини, у яких об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит та пропозиція. Об'єктивною основою розвитку страхового ринку є необхідність забезпечення безперерйності відтворювального процесу шляхом надання грошової допомоги постраждалим у разі непередбачених несприятливих обставин.

Обов'язкова умова існування страхового ринку - наявність суспільної потреби на страхові послуги та наявність страховиків, здатних задовольнити ці потреби.

Первинна ланка страхового ринку - страхове товариство чи страхова компанія. Тут здійснюється процес формування та використання страхового фонду. Страхова компанія - відокремлена структура, що здійснює укладання договорів страхування та їх обслуговування. Страхова компанія функціонує в економічній системі як самостійний господарюючий суб'єкт, «вбудований» в місцевий (регіональний) страховий ринок, національний (внутрішній) та світовий (зовнішній) страхові ринки. Внутрішній страховий ринок - місцевий ринок, де формується безпосередній попит на страхові послуги, який задовільняється конкретними страховиками.

Зовнішнім страховим ринком називають ринок, що знаходиться за межами внутрішнього ринку, який формується страховими компаніями даного регіону.

Відповідно до класифікації автострахування за галузевою ознакою виділяють субринки майнового страхування, страхування відповідальності. Покупцями на цьому ринку виступають страхувальники - фізичні та юридичні особи, які вирішили оформити договір страхування з тим чи іншим продавцем послуг - страховиком. Посередниками між продавцями та покупцями можуть бути страхові агенти та страхові брокери, що своїми зусиллями сприяють

укладання договору страхування. Специфічний товар, що пропонується на страховому ринку, – страхова послуга. Вона може бути представлена фізичній або юридичній особі на основі договору (у добровільному страхуванні) чи закону (в обов'язковому страхуванні). У тих випадках, коли надання страхового захисту

необхідно з позицій суспільних інтересів, страхування носить обов'язковий характер.

Акт купівлі-продажу страхової послуги оформляється укладанням договору страхування, на підтвердження чого страхувальнику видається страхове свідоцтво (поліс). Перелік видів страхування, якими може скористатися страхувальник, є асортиментом страхового ринку [16].

На страховому ринку продають і купують специфічний товар – страхові послуги. Постачальниками страхових послуг є страхові організації та страхові посередники, а споживачами – страхувальники та вигодонабувачі – фізичні та юридичні особи.

Риси страхової послуги як товару:

1. Нематеріальний характер страхових послуг (їх невідчутність). Ця риса означає, що послуги неможливо продемонструвати, відчутти, спробувати, транспортувати, упаковувати. Оскільки не існує відчутних характеристик страхової послуги до початку її покупки, то ступінь невизначеності для страхувальника зростає. Невідчутність страхових послуг обумовлює проблеми й у страховиків: доволі складно пояснити страхувальникові, за що він платить гроші, особливо в ситуаціях слабого (а іноді примусового) попиту на страхові послуги, відсутності довіри до роботи багатьох страхових компаній з боку потенційних споживачів.

2. Невіддільність від джерела. Виробництво, продаж і споживання послуги відбуваються при особистій участі страховика. Послугу, на відміну від товару, неможливо створити про запас. Надати страхову послугу можна тільки клієнтові який реально існує.

3. Мінливість якості. Всі страхові послуги набувають унікальності з моменту реалізації споживачеві. Споживачеві. Саме своєрідність споживача

страхової послуги, специфічність ризиків, які він передає на страхування,

індивідуальність його вимог щодо умов покриття ризиків і інші характеристики

страхової угоди, визначають поняття якості страхової послуги. До того ж варто

пам'ятати про сталість вимоги клієнтів до якості страхової послуги; повнота

покриття збитків, швидке врегулювання претензій, наявність додаткових послуг,

пов'язаних з обслуговуванням договору страхування. Якість у значній мірі

залежить від страховика, часу й місця надання послуг, оскільки в кожного

страховика своє ставлення до виконання обов'язків.

4. Неможливість збереження страхової послуги. Така особливість

пов'язана з головним параметром угоди – тимчасовими межами страхових

відносин. Виключення може становити тільки договір довічного страхування, у

якому неможливо встановити дату його закінчення, але можна ввести умову

щодо досягнення віку: до прикладу, у страховому законодавстві Німеччини

передбачено, що особам за договорами довічного страхування при досягненні

віку 85 років виплачується страхова сума.

В умовах недостатньо розвиненого страхового ринку страховики працюють у напрямку формування попиту на послуги через:

- стимулювання появи страхових інтересів у потенційних клієнтів, у центр яких поставлена фінансова безпека останніх;

- реалізацію ідеї забезпечення безперервності діяльності й виконання всіх зобов'язань перед партнерами по бізнесу;

- збереження досягнутого рівня розвитку при настанні несприятливих ринкових подій.

Розглядаючи страхову послугу як форму реалізації страхових відносин,

можна визначити її наступним чином: страхова послуга - узагальнене вираження

всього різноманіття видів і умов страхування, які страховик може здійснювати

на користь страхувальника. Як і всякий товар, страхова послуга має споживчу

вартість і вартість. Споживча вартість проявляється при настанні страхового випадку, коли страховик покриває збитки, що виникли у страхувальника за

договорами майнового страхування й страхування відповідальності або виплачує певну грошову суму, передбачену умовами договору страхування життя. Отже, має місце обмін деякої суми грошей на гарантії виплати.

Вартість страхової послуги визначається видатками страховика на укладання й обслуговування договору страхування та розміром прибутку від страхових операцій, на який розраховує страховик. А з іншого боку – платоспроможністю споживача послуги, тобто потенційним попитом.

Страхова послуга з позиції споживача це:

- психологічний фактор оцінки потреби в придбанні страхової послуги.

Вирізняючи потенційних страхувальників по цьому типу, страховики жартують:

«Оптиміст - це застрахований песиміст»;

- невідчутність і складність умов страхування робить страхову послугу «непрозорою», що викликає сумніви щодо її якості;

- на конкретний момент часу не набувається конкретний предмет або вигода, задоволення, але клієнт одержує гарантії спокою, економічної впевненості при несприятливому результаті подій;

- споживчою вартістю страхової послуги є забезпечення страхового захисту, що здобуває форму страхового покриття;

- ціна послуги виражається в тарифі. нижня межа ціни визначається принципом рівності між преміями й виплатами по договорах, а верхня - потребами страховика;

- страхова послуга може бути надана в чинність вимог закону (в обов'язковому страхуванні), що принципово змінює схему здійснення добровільного обміну при покупці товару;

- страхова послуга може бути продана методом співстрахування або перестрахування; - страхова послуга як товар має характер загальної послуги,

тому що є потенційно можливою для всіх страхувальників, що гарантується коштами сформованого страхового фонду [17].

Попит на страхову послугу – це така кількість страхових послуг, яку споживачі могли би купити за певною ціною (тарифною ставкою) протягом певного періоду на певному ринку. Попит на страхові послуги можуть формувати як фізичні особи (домогосподарства), так і юридичні особи (фірми, підприємства). На ринковий попит на страхові послуги впливає не лише ціна (тарифна ставка), а й багато інших факторів.

Неціновими чинниками попиту на страхові послуги є:

- ціни на інші товари і послуги. Слід визнати, що страхування є одним з механізмів управління ризиками. Поряд з ним існують й інші, які можуть мати як різну ефективність, так і різну ціну. Наприклад, коли підприємство оцінює доцільність придбання страхової послуги, то розраховує свої витрати та вигоди.

Якщо витрати на інші механізми управління ризиком (контракт з службою охорони, формування своєї медичної служби тощо) будуть нижчими, то це призведе до скорочення попиту на страхові послуги:

- кількість покупців на ринку страхових послуг. Йдеться про кількість тих підприємств та домогосподарств, які мають потенційну потребу в певному страховому захисті, наприклад п підприємств мусять за вимогами державних органів управління організувати, проводити та оплачувати спеціальний медогляд для своїх працівників, альтернативою чому може бути послуга медичного страхування, яка включає відповідну опцію. Підприємство може вирішити не тільки стандартне завдання проходження медогляду, а й розширити для своїх працівників соціальний пакет,

- грошові доходи покупців страхових послуг, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи : зі зростанням останніх попит теж, як правило, зростає. Слід зауважити, що в такому контексті для підприємства важливо, яким може бути джерело виплат страхових внесків, чи існує можливість включення платежу за страхову послугу до складу валових витрат з метою мінімізації

прибутку, що оподатковується. Останнє слугує додатковим чинником попиту на страхову послугу і тривалий час породжувало попит на псевдостраховання,

однією з ознак якого є перерахування в страховій компанії грошових коштів у

вигляді страхових платежів за безпідставно завищеним тарифом при

встановленні в договорі страхування серйозних обмежень при визначенні страхових ризиків і порядку розрахунку виплати страхового відшкодування.

Існування такого попиту утворювало відповідну пропозицію, що призвело до

поділу ринку страхових послуг на класичне страхування та псевдостраховання

(квазістрахування, оптимізаційне страхування);

- уподобання споживачів, які стосуються їх намірів щодо придбання страхової послуги, яка надасть можливість управляти ризиком чи оптимізувати

сплату податків з використанням певних видів страхових послуг. На формування

уподобань потенційних споживачів страхової послуги в Україні сприяє наявність

або відсутність довіри до страховиків та визначення широкого кола обов'язкових

видів страхування. Довіра є й базовим інститутом страхового ринку та

визначальним чинником формування попиту на страхову послугу. Слід

враховувати, що, згідно з усталеною у світі практикою, держава запроваджує

обов'язкове страхування, в тих випадках якщо або певна група ризиків не

страхується на комерційній основі внаслідок нерентабельності, або вартість

комерційного страхування є надто високою для страхувальника, або

страхувальник недооцінює ступінь небезпеки і можливі наслідки від настання

страхового випадку, а суспільна потреба у страховому захисті таких ризиків

існує;

- накопичене майно, яке, з одного боку, потребує страхового захисту,

з іншого – може бути об'єктом застави, під яку надається кредит, а отже, це й є

додатковим мотивом зростання попиту на послуги зі страхування майна. До того

ж продаж майна може бути додатковим джерелом ресурсів щодо придбання

страхової послуги, наприклад з особистого страхування чи страхування

відповідальності;

економічна політика держави, наприклад політика оподаткування.

При інших рівних умовах відсутність оподаткування страхових платежів за страхову послугу, включення страхових платежів в перелік таких, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування може сприяти зростанню на неї попиту.

Ринкова рівновага не є сталою величиною, вона постійно змінюється, що може супроводжуватися як надлишковим попитом на страхові послуги (надлишковий попит, або дефіцит – як наслідок зниження тарифних ставок до рівня, меншого за рівноважний, свідчить, що покупцям необхідно платити вищу ціну, щоб не залишитися без страхової послуги, а це стимулює перерозподіл ресурсів страховиками на користь виробництва саме цих послуг), так і

надлишковою їх пропозицією (надлишкова пропозиція виникає, коли ціна (тарифна ставка) перевищує ціну рівноваги, що спонукає конкуруючих один з одним страховиків знижувати тарифні ставки). Досягнення ринкової рівноваги неможливе без розвитку підприємництва та конкуренції. Відповідно до ринкової

кон'юнктури страховий ринок можна зарахувати до регульованих ринків, якими є такі, що підпадають під дію товарних угод, а також державних нормативних актів, спрямованих на їхню стабілізацію [18].

Таким чином, узагальнюючи теоретичні напрацювання науковців, ринок автотранспортного страхування можна визначити як сукупність економічних відносин між покупцями і продавцями щодо купівлі-продажу послуг автострахування.

На ринку автострахування пропонуються послуги страхування всіх видів транспортних ризиків, що виникають при автоперевезеннях. Послуги стосуються як самих транспортних засобів, страхування вантажів, так і страхування відповідальності автовласників.

Страхування ґрунтується на тарифах з урахуванням типу транспортного засобу, віку, витрат, користування, умови зберігання. Цей вид страхування

також враховує досвід водія, випадки участі в ДТП тощо. Основними ризиками є пошкодження, руйнування, викрадення транспортного засобу і не включають страхування пасажирів, майна, що перевозиться та відповідальності перед третіми особами.

Страхова сума (сума, в межах якої страховик зобов'язаний здійснити платіж у разі страхового випадку) встановлюється за фактичною ринковою вартістю транспортного засобу на момент укладення договору страхування.

Страховими випадками є: крадіжка; втрата застрахованого транспортного засобу внаслідок незаконних крадіжок, пограбувань; дії третіх осіб, не пов'язані з незаконним привласненням застрахованого транспортного засобу, а саме: знищення транспортного засобу, що страхується, як правило, пошкодження, руйнування або викрадення окремих деталей, компонентів, вузлів, механізмів; дорожньо-транспортна подія (ДТП); блискавка, зсув, землетрус, повені, град, падіння дерев тощо [19].

На розмір премії (страховий внесок) чинять вплив такі фактори як страхова сума (вартість транспортного засобу); обрані страхові ризики; умови зберігання та експлуатації автотransпортного засобу тощо.

1.3. Ризики в системі функціонування ринку автотранспортного страхування

Розмір попиту на послуги страхування автомобільного транспорту зумовлені ризиками при його використанні. Основними ризиками автомобільного транспорту є дорожньо-транспортна пригода, викрадення автомобіля, протиправні дії третіх осіб, стихійні явища і пожежі (рис. 1.1).

Дорожньо-транспортна пригода (ДТП) - подія під час руху транспортного засобу, внаслідок якої загинули або травмувались люди та було завдано шкоди майну.

Дорожньо-транспортна пригода – найтяжчий збій у функціонуванні системи «людина-автомобіль-середовище». Контроль у цій системі стає дедалі складнішим. Правильне рішення при керуванні автомобілем вимагає врахування великої кількості факторів, які беруть участь в обробці великої кількості інформації. Через збільшення швидкості час на прийняття рішень постійно зменшується.

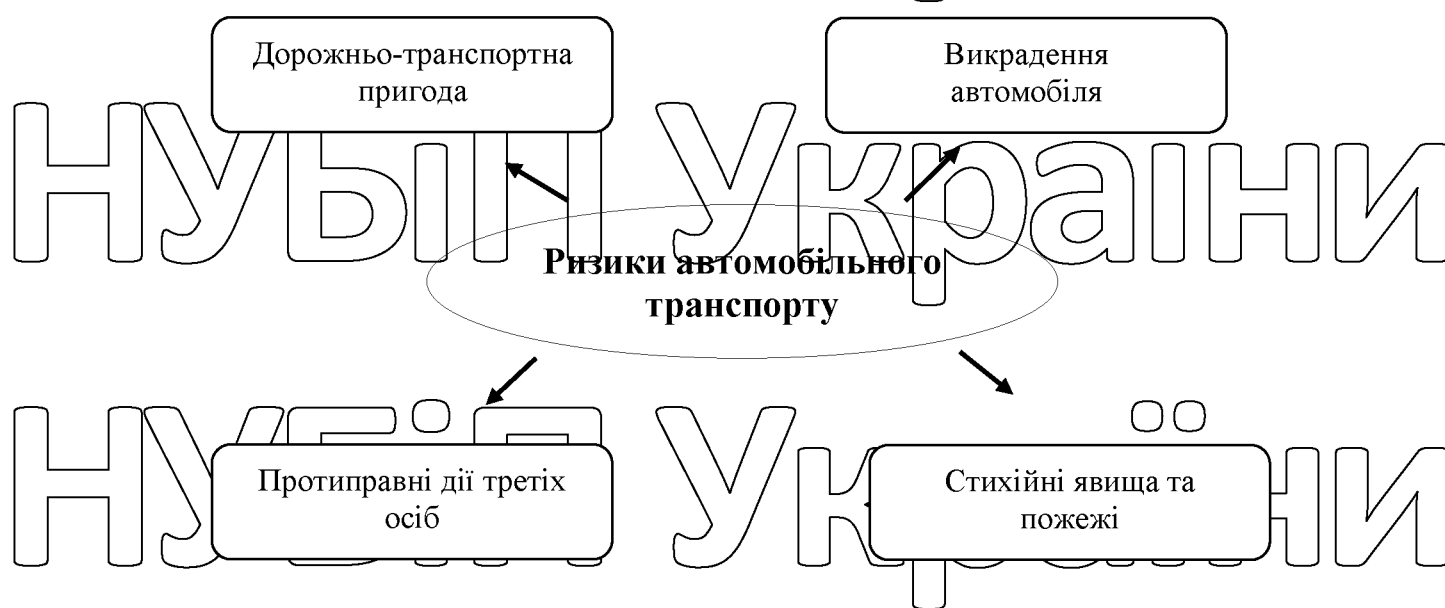


Рис. 1.3. Види ризиків при використанні автомобільного транспорту

Під час управління автомобілем людина конструює різноманітні інформаційні ситуаційні моделі на дорозі. Аналізуючи їх протягом короткого відрізка часу водій приймає рішення, наприклад, про покрокове зменшення швидкості чи екстрене гальмування у ситуації появи пішохода на дорозі. Якщо водій рахує, що пішохід і автомобіль не зіткнуться, він не міняє напрямку руху транспортного засобу. В протилежному випадку водій змушений вжити термінових заходів, щоб уникнути вірогідних зіткнень.

Дорожньо-транспортні пригоди класифікуються за типом та ступенем тяжкості наслідків. Існує дев'ять видів дорожньо-транспортних пригод:

Зіткнення - це ситуація, в якій зіткнулись транспортні об'єкти: один з одним; рухомих залізничним складом, транспортним засобом, з вимушеною раптовою зупинкою (наприклад, у ситуації несправності, перед знаком світлофора, перед виниклою перешкодою тощо).

Перекидання являє собою ситуацію, при якій рухомих транспортний засіб перевернувся.

Причинами перекидання можуть виступати наслідки несприятливих погодних явищ, технічних несправностей, невірної розміщення чи кріплення вантажу через використання неправильних технік керування авто.

Наїзд на перешкоду - інцидент, при якому транспортний засіб, що рухається, наїхав на нерухомий предмет.

Наїзд на пішохода - це подія, за якої рухомих транспортний засіб наїхав на людину; людина натрапила на транспортний засіб, що рухається; людина постраждала від вантажу, який перевозиться транспортним засобом виступає за його габарити.

Наїзди на пішохода - випадки наїзду на людей, що пересуваються на санчатах, самокатах, ковзанах, лижах; переміщуються в інвалідних візках без двигуна.

Наїзд на велосипедиста - транспортний засіб, що рухається наїхав на велосипедиста або ж сам велосипедист натрапив на рухомих транспортний засіб.

Наїзд на тварину - подія, в якій транспортний засіб, що рухається, зіткнувся з птахами, дикими тваринами чи домашніми тваринами, або самі ці тварини та птахи натрапили на нього, а також мало місце травмування людей та чи пошкодження майна [20].

Рівень і динаміку дорожньо-транспортних пригод в Україні за видами та причинами представлено у підрозділі 2.3. даного магістерського дослідження.

Детально градацію факторів ризик, їх взаємовплив та взаємозв'язок в дорожньо-транспортній пригоді висвітлено у Матриці Хеддона (табл. 1.3).

Матриця Хеддона

Фаза	Процес	Фактори які залежать від		
		особи	транспортного пристрою та обладнання	навколишнього середовища
Перед аварією	Упередження аварії	– інформованість, – поведінкові установки; – поліцейський контроль	– експлуатаційна придатність дороги; – стан гальмівної системи;	– дизайн та розмітка дороги; – споруди і прибори для пішоходів
При аварії	Запобігання травмування під час аварії	– використання ременів безпеки;	– використання ременів безпеки; – прогн аварійний дизайн автомобіля	– дорожні об'єкти, що попереджають аварію
Після аварії	Підтримання життя	– Вміння надавати першу допомоги; – наявність медичної допомоги	– простий доступ до місця події; – вірогідність загоряння	– присутність служб порятунку; – присутність затрів на дорогах

Джерело: [21]

Зміст матриці Хеддона зумовлений у тому, що на основі виокремлення окремих підгруп ризиків, визначається система попередження злом'якшення - зменшення негативних наслідків ДТП до аварії - при аварії - після аварії відповідно. Категорії чинників ризиків, які відрізняються за часом появи, мають вплив на «тріаду» - «людина, авто, навколишнє середовище».

У Матриці Хеддона здійснено поділ груп факторів, які можуть привести до загибелі. В. Хеддон показує, що під час кожної із цих стадій необхідно боротися за людське життя. Щоб це виконати, важливим є застосування комплексу заходів та діяльність, пов'язана з координацією різних служб [18].

Щодо такого ризику використання транспортного засобу як угон, то останній може вчинитись таємно (ніхто не бачить); відкрито (перед очевидцями); через шахрайство або зловживання довірою (власник передає автомобіль

зловмиснику, не розуміючи його злочинного наміру); насильством чи погрозами [22].

Протиправні дії третіх осіб - це руйнування, пошкодження всього застрахованого транспортного засобу, знищення або викрадення окремих його частин, деталей, компонентів, механізмів (крім шин і дисків), а також пошкодження, руйнування або викрадення додаткового обладнання страхувальника.

22 вересня 2020 року Президент України підписав Закон «Про внесення змін до статті 289 Кримінального кодексу України щодо протидії незаконному заволодінню транспортним засобом» № 875-IX, який Верховна Рада ухвалила третього вересня 2020 року. Згідно зі змінами, за незаконне заволодіння транспортним засобом більше не передбачено покарання у вигляді штрафу – такі дії караються обмеженням волі на строк від трьох до п'яти років або позбавленням волі на той самий строк.

Також встановлюється покарання у вигляді позбавлення волі на строк від п'яти до восьми років з конфіскацією майна або без такого за незаконне заволодіння автівкою з використанням електронних пристроїв для втручання в роботу технічних засобів охорони, або якщо предметом незаконного заволодіння є транспортний засіб, вартість якого становить від 100 до 250 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [23].

Стихійними явищами є землетруси, шторми, град, снігопад, повені, повені, повені, зсуви, зсуви, осідання, блискавка, вихор, ураган, смерч, сіль, шторм, шторм.

До пожежі належать: пожежа, вибух та самозапалювання (також через коротке замикання в електропроводці), які не пов'язані з незаконними діями сторонніх осіб [24].

Одним із підходів до класифікації факторів впливу на ступінь ризику в автотранспорті та, відповідно, на розмір тарифної ставки при укладанні

договорів страхування є розподіл їх на дві групи: фактори, що відносяться до транспортного засобу та фактори, які відносяться до особи водія (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація факторів ризику при використанні автомобільного транспорту

Фактори ризику, що стосуються транспорту	Фактори ризику, що належать особі водія
вид транспортного об'єкта	вік водія
географічна область використання	досвід керування авто
характер використання	присутність порушень правил дорожнього руху
тривалість використання транспортного засобу	сфера діяльності
	попередній досвід страхування
	психофізіологічний стан

Варто зазначити, що «людський» фактор водія, а саме його самопочуття, є найбільш проблематичним напрямком, оскільки навіть маючи досконалий транспорт та розвинену дорожню інфраструктуру, кермувальник є ключовою фігурою дорожнього руху. Професійні навички водіїв мають свої особливості, але складна діяльність у системі «людина-машина», пред'являє особливі вимоги до людей, які керують транспортним засобом. Як свідчать розрахунки експертів, близько 70% ДТП спричиняються людськими факторами, до 80% цих аварій спричиняються 5% професійних водіїв, психічний стан яких не повністю відповідає вимогам водійської діяльності [25].

Стосовно віку водія, то дослідження в університеті Свонсі у Великобританії, спричинило появу сумнівів щодо думки, що похилі люди небезпечні за кермом. Дослідження даних про ДТП, що за участю кермувальників старше 70 років ДТП виникають у 3-4 рази рідше, ніж за участі осіб віком від 17 до 21 року. Вчені, які наглядали методом спостереження за старшими водіями, зробили заключення, що найчастіше вони допускають помилок під час правих поворотів та обгонів. (у Великобританії лівосторонній

НУБІП України
 рух) Молоді керувальники-чоловіки зазвичай попадали в аварії через перевищення допустимої швидкості та втрату можливості керувати.

Вчені наголосили що люди віком від 40 до 50 років – найбезпечніші водії.

НУБІП України
 Особи літнього віку небезпечніші і ризикованіші. Дослідження також виявило, що старші водії помиляються в ситуаціях, коли вони піддаються під тиск з боку інших учасників дорожнього руху. Зокрема, старші водії потрапляють у малотравматичні аварії, де переважно страждають автомобілі, а не люди [26].

Таким чином, при використанні автомобільного транспорту існує значна

НУБІП України
 кількість ризиків, які чинять комплексний вплив на формування попиту на страхові послуги.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

2.1. Тенденції формування попиту на послуги автострахування

Як зазначалося в попередньому розділі, попит на послуги автострахування виникає під впливом сукупності факторів. Визначальним фактором є загальна кількість транспортних засобів у країні. У 2020 році вона досягла 10 495 000

одиниць, а рівень автомобілізації становив 245 одиниць на 1000 населення (у 2016

р. – 202 од.). Лідером за цими показниками є місто Київ – 407, другим – Волинь, третім – Київська область – 314, 311 одиниць відповідно. Найнижчі показники – 200 автомобілів на 1000 жителів у Львові та Закарпатті [27].

За даними компанії «Укравтопром», у 2020 році українці придбали 353,4 тисячі вживаних автомобілів, привезених з інших країн. Тільки за грудень на українські

номери перевели понад 40 тисяч старих автомобілів, ввезених з-за кордону (на 31% більше, ніж у грудні 2019 року). В Україні продажі нових автомобілів у 2020 році склали 85,5 тис. одиниць, тому вживані екземпляри що були розмитнені

становили 80 відсотків первинного авторинку, тобто чотири з п'яти автомобілів першої реєстрації були імпортовані. Найпопулярнішим брендом серед них

німецький «Volkswagen» - у 2020 році українці привезли та зареєстрували 58 518 старих автомобілів (рис. 2.1). Другим результатом є «Ford» - власниками нових автомобілів цієї марки стали 33 811 українських водіїв. Третє місце посіла Skoda

28 782 зареєстрованих автомобілів [28].

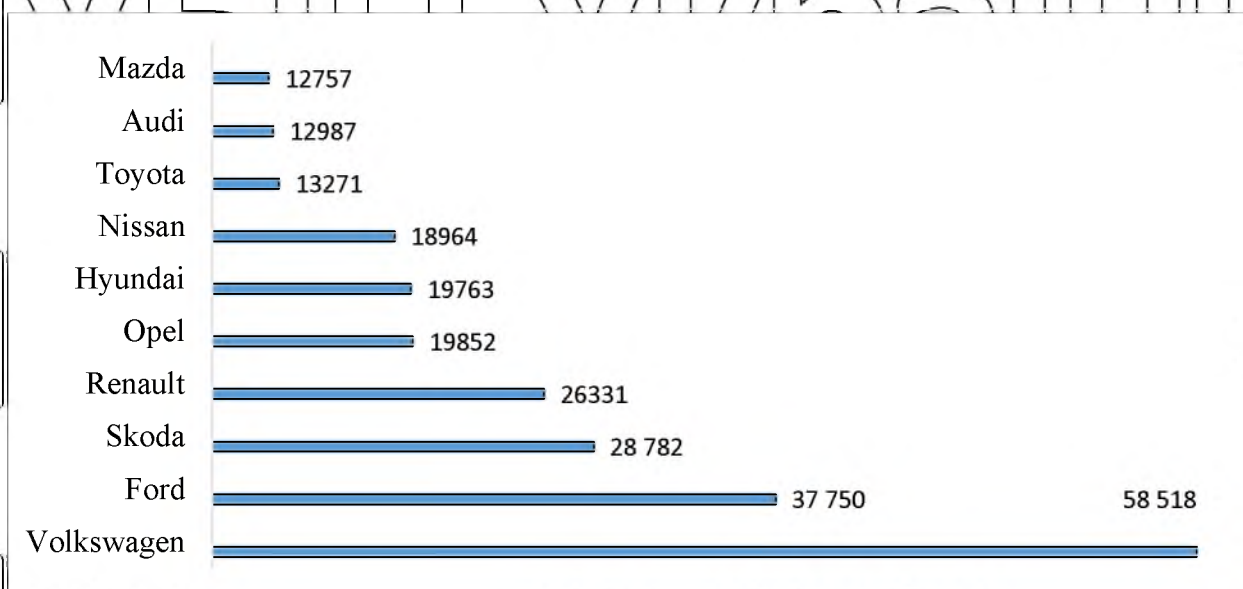


Рис. 2.1. Топ-10 марок авто з пробігом, імпортованих до України

Джерело: побудовано за [28]

Зниження продажів автомобілів в Україні порівняно з іншими європейськими не суттєве. Однак це було пов'язано зі зниженням купівельної спроможності населення, зосередженого в сегменті недорогих автомобілів, та низьким рівнем споживчої активності на ринку нових автомобілів до епідемії COVID-19 через імпорту. В результаті в 2020 році лише 20% продажів припало на нові автомобілі і 80% на старі.

Пандемія, пов'язана з Covid, негативно вплинула на придбання нових автомобілів. Так, за даними асоціації «Укравтопром», у квітні 2020 року порівняно з аналогічним періодом 2019 р. зазначений показник скоротився майже вдвічі - до 3,7 тис. од. У цілому за січень-квітень на українському ринку зареєстровано 23,9 тис. нових легкових автомобілів – на 5 % менше, ніж за аналогічний період минулого року. Продажі нових легкових авто за 4 місяці скоротилися на 6 % до 23,8 тис. од., а квітневі продажі впали на 48 % до квітня 2019 і на 42% до березня 2020 року – до 3,6 тис. од. Можна зазначити, що преміум-бренди непогано перенесли карантин і в квітні 2020 року у багатьох був спад продажів, але значно менше, ніж у більш доступних автомобільних марок. Цей тренд простежується як серед німецьких брендів, так і серед Land Rover, Porsche і Volvo [29, 30].

На попит на послуги автострахування впливає вік транспортного засобу. За даними AUTO-Consulting, середній вік автомобілів в Україні на початку

2021 року становитиме 22,7 року. За цим показником український автопарк є найстарішим у Європі. Для порівняння, середня тривалість експлуатації легкового автомобіля в ЄС становить 10,8 років, у порівнянні з 8 у Великобританії, 9 у Франції та 9,5 у Німеччині. У Нідерландах та Італії – 10-11 років (рис. 2.2).

Український автопарк старіє вже шостий рік. Середня тривалість експлуатації автомобілів у парку на початку 2009 року становила 17,7 року. А 10 років тому – на початку 2011 року становив 18,7 року. Тобто за 10 років український автопарк зріс на 4 роки.

Крім того, значний вплив на старіння українського автопарку мало розмитнення старих автомобілів з Європи, які раніше були на номерних знаках європейських країн.

Не можна заперечувати необхідність страхування, оскільки ризик пошкодження транспортного засобу зростає з віком.

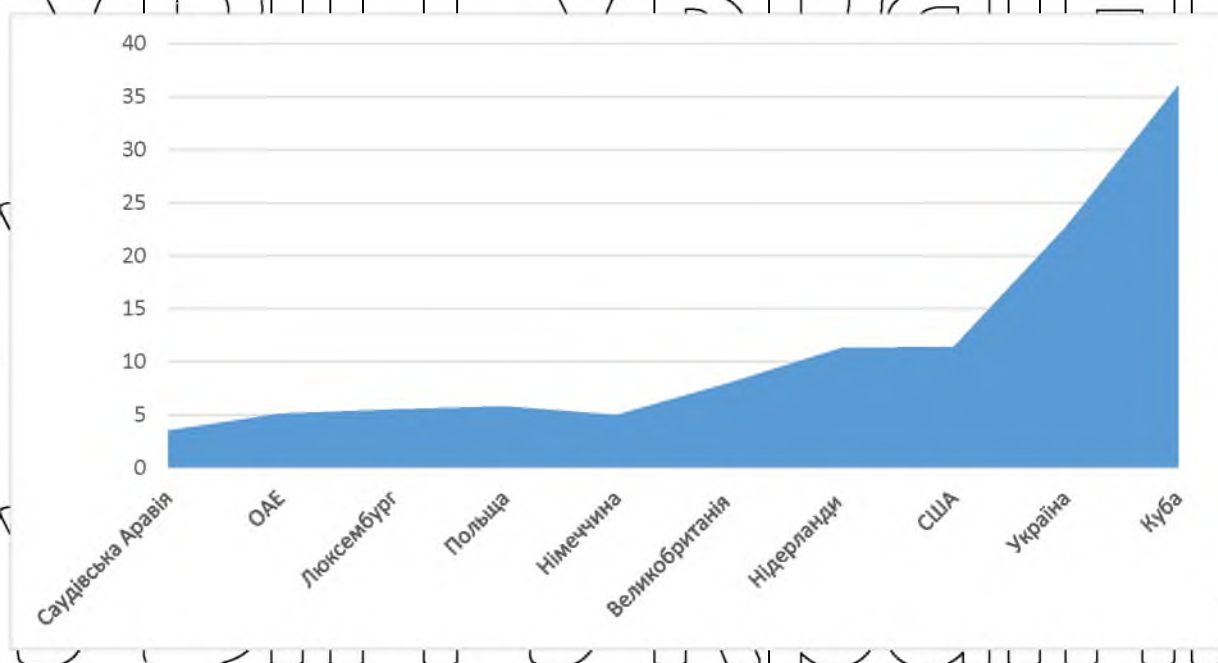


Рис. 2.2. Середній вік автопарку в окремих країнах світу

Дорожньо-транспортна пригода (далі – ДТП) - один із найбільших ризиків, якій обумовлює попит на автостраховання. На жаль, для динаміки кількості цих

подій в Україні, як видно з табл. 2.1, не характерне зниження. Так, у 2020 р. сталося 168107 випадків ДТП, з них 26140 – з постраждалими, у яких травмовано 31974 та загинуло 3541 особа.

Таблиця 2.1

Рівень і динаміка дорожньо-транспортних пригод в Україні у 2017-2020 рр.

	Усього ДТП	у т. ч. ДТП з постраждалими		
		усього	загинуло, осіб	травмовано, осіб
2017 р.	162526	27220	3432	34677
2018 р.	150120	24294	3350	30884
2019 р.	160675	26052	3454	32736
2020 р.	168107	26140	3541	31974
2020 р. до 2017 р., %	103,6	96,0	103,2	92,2

Джерело: [31]

У 2020 р. питома вага ДТП, у яких були постраждалі та/або загиблі склала 15,5 % від усієї кількості. Переважна кількість ДТП у 2020 р. сталась через зіткнення - 10946 та наїзд на пішохода - 7641, що у сумі складає 69 % від кількості всіх випадків (табл. 2.2). У результаті постраждало 31974 особи, з яких 3541 особа загинула. Варто зазначити, що упродовж 2017-2020 рр. кількість цих подій зменшилась на 1080 в основному через зменшення кількості випадків наїзду на пішохода (на 1697) та наїзду на транспортний засіб, що стоїть (на 72).

Проте, на жаль, збільшилась кількість перекидань та наїздів на велосипедиста – відповідно на 353 та 100 випадків.

Таблиця 2.2

Рівень, динаміка і структура дорожньо-транспортних пригод з постраждалими або загиблими в Україні за видами у 2017-2020 рр.

Рік	Загалом, од.	у тому числі													
		зітчення		перекиданн я		наїзд на тран спортний засіб, що		наїзд на перешкоду		наїзд на пішохода		наїзд на велоси- педиста		інші ДТП	
		од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
2017	27220	10795	40	1685	6	584	2	2662	10	9338	34	1668	6	488	2
2018	24294	9743	40	1436	6	544	2	2376	9	8190	34	1496	6	509	2
2019	26052	10569	41	1729	7	542	2	2574	10	8612	33	1526	6	500	2
2020	26140	10946	41	2038	8	512	2	2809	11	7641	29	1768	7	423	2

Джерело: [31]

Переважна кількість дорожньо-транспортних пригод, як видно з таблиці 2.3, відбувається з вини водіїв – 52,9 % у 2020 р. що на 6,5 в.п. більше, ніж у 2017 р. З вини пішоходів мало місце 705 ДТП – 2,7 % від їх загальної кількості та на 283 випадки менше, ніж у 2017 р. Так що договір страхування цивільної відповідальності для водіїв ще довго залишатиметься обов'язковим і формуватиме попит.

Таблиця 2.3.

Рівень, динаміка і структура дорожньо-транспортних пригод з постраждалими або загиблими в Україні за причинами у 2017-2020 рр.

Рік	Загалом	ДТП з постраждалими, скоєні з вини водіїв		З вини власників вулично-шляхової мережі		Скоєні з вини пішоходів		Скоєні за умов незадовільного стану доріг	
		од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
		2017	27220	12620	46,4	1	0,0	988	3,6
2018	24294	12073	49,7	1	0,0	743	3,1	221	0,9
2019	26052	13727	52,7	3	0,0	776	3,0	199	0,8
2020	26140	13821	52,9	2	0,0	705	2,7	230	0,9

Джерело: [31]

Відтак, наведена статистична інформація підтверджує доцільність ОСЦПВ.

Щодо сегменту обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВНТЗ), то як

видно з таблиці 2.4 та рис. 2.3, кількість укладених угод збільшилась на 1,3 млн (на 18,2%), а сума нарахованих страхових платежів – на 2729,7 млн грн або на 80%.

Таблиця 2.4

Динаміка кількості укладених угод та сум нарахованих страхових платежів з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВНТЗ) за внутрішніми договорами

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
Кількість угод, що розпочали дію, од.	7 049 462	7 408 257	7 720 277	8 003 279	8 333 824	118,2
Сума нарахованих страхових платежів, млн. грн.	3 406,9	3 767,9	4 486,0	5 089,7	6 136,6	180,1

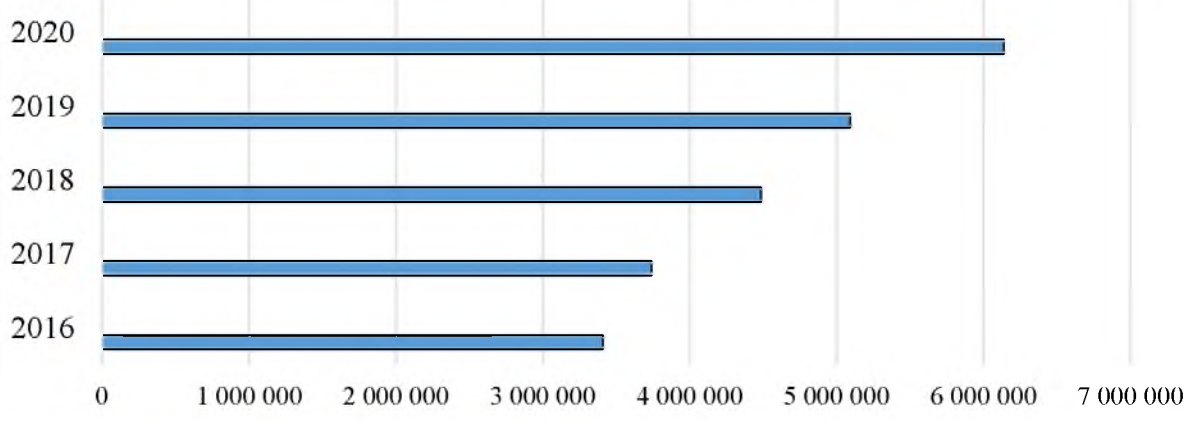


Рис. 2.3. Рівень і динаміка сум нарахованих страхових платежів за договорами ОСЦПВНТЗ, тис. грн

Варто зазначити, що за дослідженнями науковців, так звана «успішність водія» залежить від низки факторів, одним із основних з яких є вік кермувальника.

Так, для вікової групи 20-29 років високий рівень успішності водіїв обумовлений переважанням процесів гальмування у нервовій системі, здатністю

упродовж тривалого часу підтримувати працездатність головного мозку на

високому рівні. У водіїв середньої вікової групи (30-39 років) успішність

залежить від переважання процесів гальмування у нервовій системі, ступеня розвитку оперативної пам'яті та адекватності реакції серцево-судинної системи на інформаційні посили. Для водіїв старшої вікової групи (40-49 років) високі

показники успішності виявляються на фоні погіршення психофізіологічного

статусу: виявлено прямий кореляційний зв'язок середньої сили між успішністю

та перевагою процесів збудження у нервовій системі. Між успішністю та увагою

й лабільністю нервових процесів встановлено зворотній зв'язок. Висока

успішність водіїв зазначеної вікової групи обумовлюється, по-перше, розвитком

компенсаторного процесу, а по-друге, індивідуальними особливостями стилю

роботи, що формується упродовж професійної діяльності поряд із гарно

розвинутими професійно важливими якостями [32].

Ці вікові особливості водіїв на рівні із стажем водіння враховуються при укладанні договорів страхування автомобілів.

Важливий фактор, який доводиться враховувати у страхуванні, це ризик викрадення автомобілів або окремою послугою, або у складі КАСКО.

Щодо статистики викрадень автомобілів в Україні, то, як видно з рис. 2.4, їх кількість у 2020 р. становила 3152. Варто зазначити, що порівняно з 2017 р.

зазначений показник зменшився наполовину. Протягом всього 2020 року список

автомобілів, які намагалися викрасти, очолювала Toyota – 23 % від усієї кількості

тривог. Друге і третє місце посіли BMW і Mercedes-Benz – 19 % та 16%

відповідно. «Land Rover» та «Lexus отримали» 11% та 8% від кількості усіх

тривог відповідно. В дюжину улюбленців автовикрадачів також потрапили

«Porsche», «Audi», «Renault», «Mazda», «Range Rover», «Nissan», «Volkswagen».

У рейтингу викрадень 2020 р. відсутні такі авто, як LADA, ЗАЗ та ВАЗ, хоча у

2017-2019 рр. ці автівки посідали лідируючі місця. Зокрема, у 2017 р. було викрадене 1352 од. автомобілів «ВАЗ» та 550 «ZAZ-Daewoo» [33].

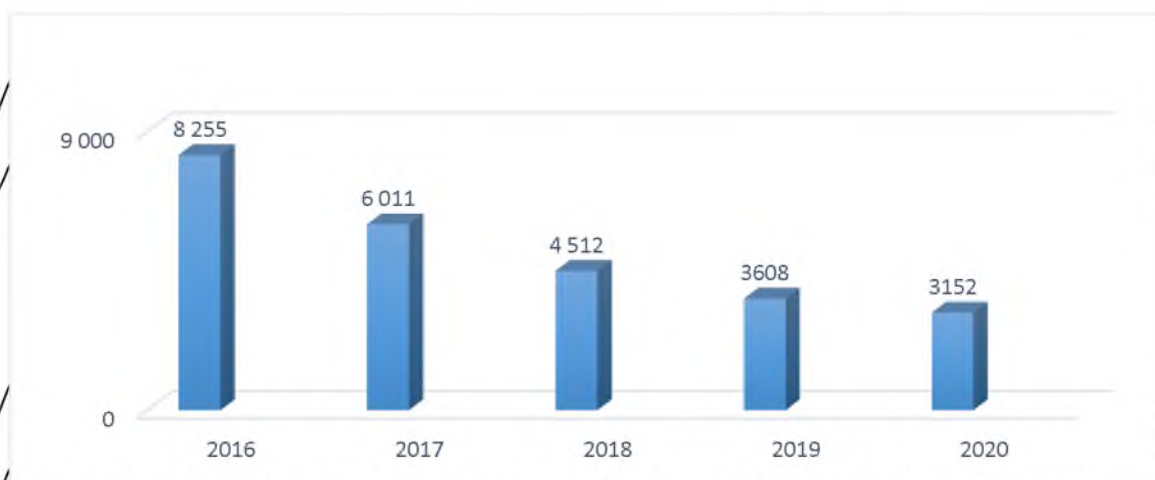


Рис. 2.4. Динаміка кількості зареєстрованих в Україні порушень

щодо незаконного заволодіння транспортним засобом

У зв'язку з високим рівнем викрадення транспортних засобів в Україні наразі актуальним є страхове покриття цього виду майна.

Якщо прийняти, що валові страхові премії, заплачені по договорах упродовж 2016-2020 рр. можуть достатньо близько відображати попит на послуги автострахування, то динаміка рівня валових страхових премій, а відтак попиту, при здійсненні автострахування характеризувалася тенденцією до зростання (табл. 2.5). Так, у 2020 році їх сума досягла 14 130,5 млн грн, що на 4,853 млн грн (52,3%) більше, ніж у 2016 році. Найбільшу питому вагу в їх структурі займають доходи від страхування наземного транспорту (КАСКО) – 51,82% у 2020 році. У 2016 році цей показник зріс на 2,2 в.п.

Таблиця 2.5
Динаміка попиту на послуги автострахування

	2016 р.		2018 р.		2020 р.		2020 до 2016
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	%
Страхування наземного транспорту (КАСКО)	4604,0	52,0	6972,4	54,7	7323,6	50,0	159,1
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ)	3406,9	38,5	4486,0	35,2	6136,0	41,9	180,1
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (за міжнародними договорами) «зелена карта»	845,4	9,5	1288,7	10,1	1177,9	8,0	139,3
Всього	9277,5	100,00	12975,0	100,00	14130,5	100,00	152,3

Джерело: складено та розраховано за: [34, 35, 36]

Тенденція до зростання питомої ваги валових страхових премій із добровільного страхування (КАСКО), яка перевищує аналогічний показник з обов'язкового страхування (ОСЦПВ) на 8,1 в.п., є свідченням усвідомлення власниками автівок важливого значення страхування транспортних ризиків, а відтак зростання попиту на даний вид страхування.

Упродовж 2016-2020 рр. кількість укладених угод міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів зменшилась на 119640 (на 16,7%) і складала у 2020 р. 596913 (табл. 2.6, рис. 2.5, 2.6). Причиною цього слугувало закриття кордонів країн через пандемію COVID-19. Сума нарахованих страхових премій склала 1177900 тис. грн, що на 332728 тис. грн (на 39,3%) більше, ніж у 2016 р.

Таблиця 2.6.

Динаміка кількості укладених угод і нарахованих страхових премій з міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів у 2016-2020 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
Кількість договорів страхування, які набули чинності у звітному періоді, од.	716 553	702 262	755 503	1 084 703	596 913	83,3
Сума нарахованих страхових премій, тис. грн	845 472	1 082 127	1 288 763	1 634 715	1 177 900	139,3

Джерело: складено та розраховано за [35].

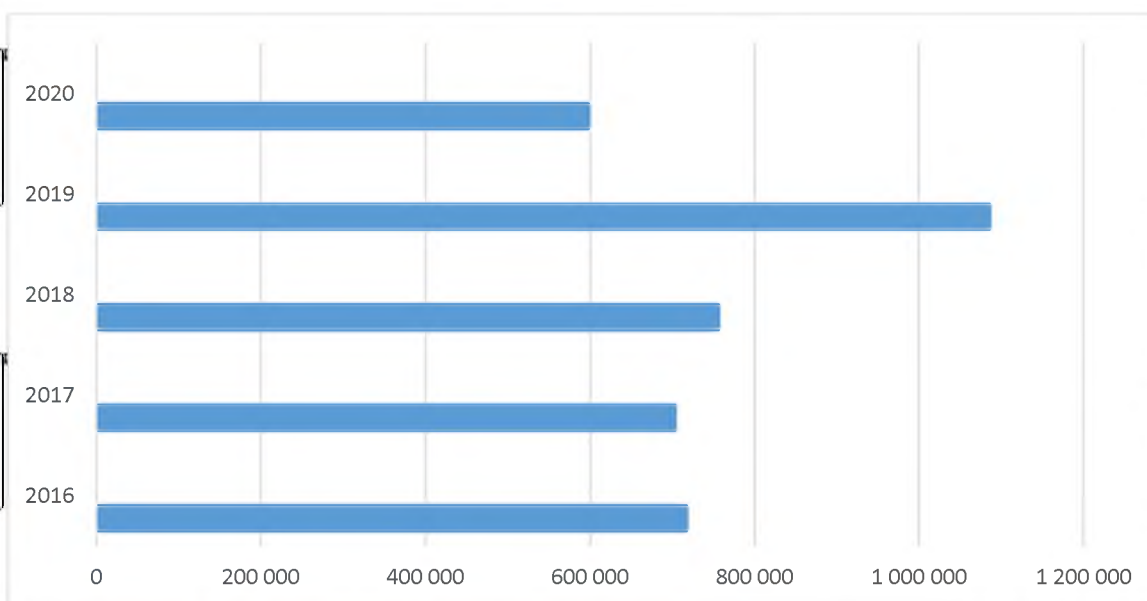


Рис. 2.5. Динаміка кількості договорів міжнародного ОСЦПВВНТЗ



Рис. 2.6. Сума нарахованих страхових премій за договорами міжнародного ОСЦПВВНТЗ, тис. грн
Джерело: побудовано за [37].

Таким чином, у цілому спостерігається позитивна динаміка попиту на послуги автострахування.

2.2. Пропозиція послуг автострахування та фактори її формування

У структурі страхового портфелю страхових компаній України 2020 р. питома вага автострахування становила більше третини – 35%, у тому числі КАСКО – 19 %, ОСЦПВВНТЗ -13 %, «Зелена картка» - 3 %.

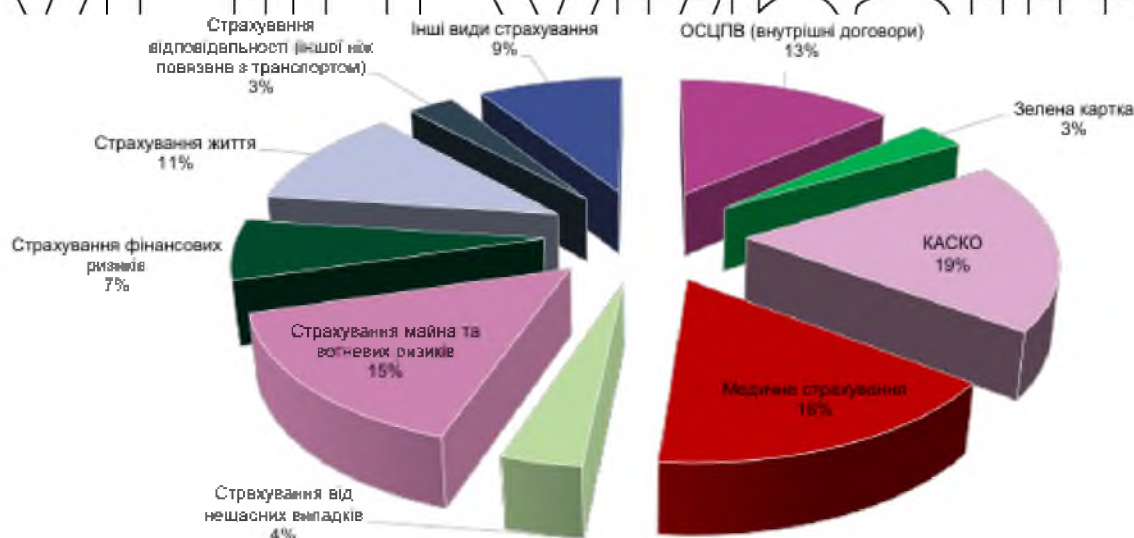


Рис. 2.7. Структура страхового портфелю за видами страхування у 2020 р.
Джерело: [36]

Рівень валових страхових виплат упродовж аналізованого періоду характеризується позитивною динамікою (табл. 2.6). У 2020 р. було здійснено

страхових виплат на суму 71168,8 млн. грн., що на 3300,5 млн грн. (на 85,3 %) більше показника 2016 р. Більше половини страхових виплат (52,15 %) було

здійснено за страхуванням наземного транспорту (КАСКО), більше третини – за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВНТЗ).

Таблиця 2.6

Рівень і структура валових страхових виплат при здійсненні автострахування

	2016 р.		2018 р.		2020 р.	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
Страхування наземного транспорту (КАСКО)	2 050,1	53,00	3149,1	54,00	3738,8	52,15
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ)	1 407,3	36,38	2144,6	36,78	2743,2	38,26
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (за міжнародними договорами) «зелена карта»	410,9	10,62	537,9	9,22	686,8	9,58
Всього	3 868,3	100,00	5831,6	100,00	7168,8	100,00

Джерело: складено та розраховано за: [34,35,36]

Збільшення обсягу валових страхових премій упродовж аналізованого періоду обумовлене, у першу чергу, зростанням кількості застрахованих автомобілів. До того ж, як вже зазначалось у п. 2.1, має місце тенденція до

збільшення кількості придбаних буваних у вжитку автівок. Вони в основному

страхуються за мінімальним за вартістю страховим полісом і у разі настання страхового випадку, який потягнув за собою знищення, наприклад, певних деталей, страхова компанія змушена буде оплатити їх заміну, незалежно від ступеня зносу останніх.

Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОЦПВВНТЗ) за збитки, заподіяні третім особам здійснюється Асоціацією страховиків, що здійснюють цей вид страхування, є

Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ). Членство страховиків у МТСБУ є обов'язковою умовою для обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів.

МТСБУ є неприбутковою (некомерційною) організацією та здійснює свою діяльність відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», законодавства та нормативно-правових актів України.

Основними функціями МТСБУ є:

- виступати гарантом відшкодування збитків, завданих третім особам під час експлуатації наземних транспортних засобів відповідно до чинного законодавства України та угоди Бюро з компетентними органами інших країн страхування цивільної відповідальності;

- уведення України до складу міжнародної системи страхування автомобілів «Зелена карта» та виконати загальновизнані зобов'язання перед компетентними органами інших країн-учасниць цієї системи;

- правління центральними страховими резервними фондами, створеними Бюро для забезпечення виконання його функцій - Фондом захисту потерпілих, Фондом гарантування страхування;

- координування роботи своїх учасників – надання послуг у сфері страхування цивільної відповідальності за збитки, завдані третім особам внаслідок дорожньо-транспортних пригод в Україні та за кордоном.

У разі недостатності активів цих страховиків у разі банкрутства (або ліквідації) член Бюро виконує страхове зобов'язання щодо страхування страховика обов'язковим страхуванням цивільної відповідальності (у тому числі за міжнародними договорами страхування);

Співпраця з Міністерством внутрішніх справ України та іншими державними органами з питань обов'язкового страхування цивільної відповідальності. Членами МТСБУ є 48 страхових компаній [38].

Аналіз динаміки основних показників здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів показав, що упродовж 2016–2020 рр. кількість врегульованих вимог склала 147117, третину з яких було врегульовано з використанням «європротоколу» (табл. 2.7, рис. 2.8). Сума нарахованого відшкодування у 2020 р. порівняно з 2016 р. зросла удвічі, у тому числі за «європротоколом» – утричі. Це є свідченням зростання довіри до страхових компаній і у обох суб'єктів ринку автострахування зростає бажання і страхувати і страхуватися.

Таблиця 2.7

Основні показники здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ) за внутрішніми договорами

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
1	2	3	4	5	6	7
Кількість вимог, врегульованих шляхом виплати страхового відшкодування, од.	119 186	133 394	120 081	139 551	147 117	123,4
в т.ч. врегульованих з використанням «європротоколу», шт.	20 976	30 483	35 095	47 529	50272	зб. у 2,4 р.

НУБІП України

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7
Нарахована сума страхового відшкодування, за врегульованими вимогами, млн. грн.	1 405,4	1 887,5	2 114,1	2 526,6	2 851,9	зб. у 2,0 р.
в т.ч. за врегульованими з використанням «європротоколу», млн. грн.	151,1	240,4	330,8	447,8	503,2	зб. у 3,3 р.

Джерело: [39]

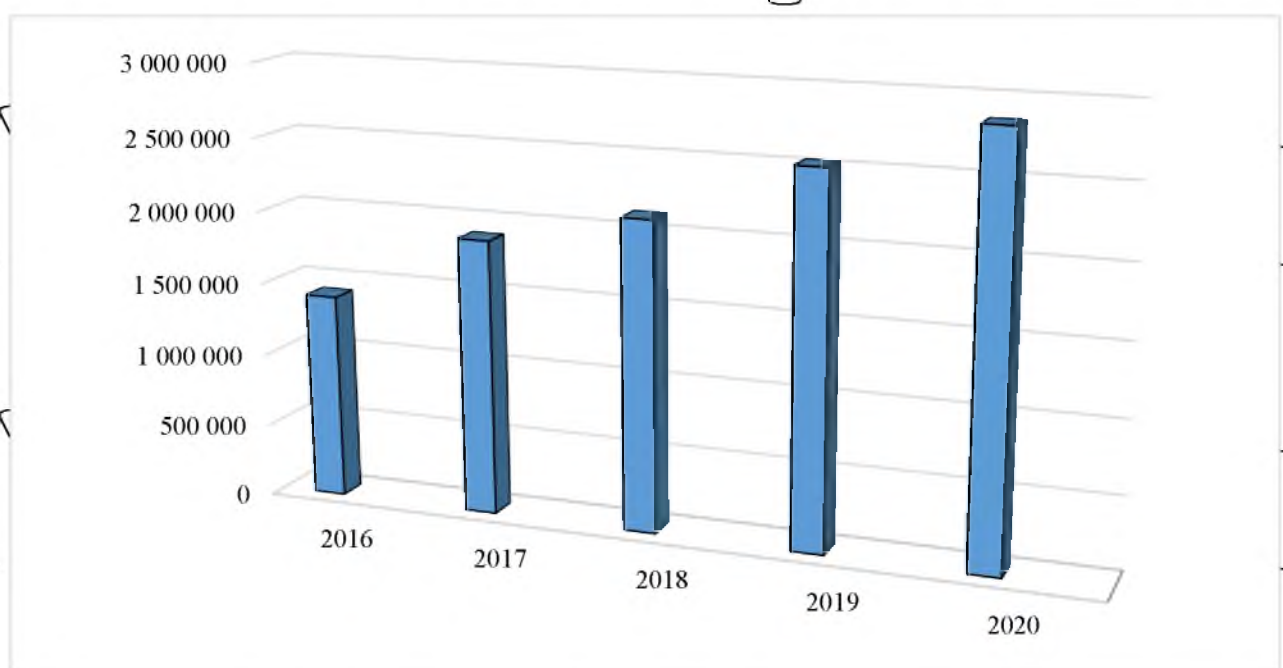


Рис. 2.8 Рівень 1 динаміка сум страхового відшкодування за врегульованими вимогами в межах договорів ОСЦПВВНТЗ, у 2016-2020 рр., тис. грн

Лідерами у сфері ОСЦПВВНТЗ є такі страхові компанії як АТ «СГ «ТАС», ПАТ «НАСК «ОРАНТА» та ПрАТ «УПСК» (табл. 2.8). Цим трьом компаніям належить майже третина (30,05 %) всіх укладених угод. Суми виплачених ними

страхових відшкодувань теж є найвищими. У цілому ж половина (50,61 %) угод з зазначеного виду автостраховання належить десяти компаніям.

Таблиця 2.8.

**Показники діяльності страхових компаній з ОСПВВНТЗ
(за внутрішніми договорами) у 2020 р.**

	Страхова компанія.	Кількість укладених угод, од.	Сума сплаченого страхового відшкодування, тис. грн.	Частка у загальній кількості укладених угод, %
1	АТ «СГ «ТАС» (приватне)	988795	329315,4	11,9
2	ПРАТ «НАСК «ОРАНТА»	838903	243139,1	10,1
3	ПРАТ «УПСК»	677578	204963,6	8,1
4	ПРАТ «УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп»	446196	143324,7	5,3
5	ПРАТ СК «ПЗУ Україна»	256352	111508,8	3,1
6	СК «Альфа-Гарант», ТДВ	247169	113537,7	2,9
7	ПРАТ «СК «Євроінс Україна»	212815	58800,1	2,6
8	ПРАТ СК «БУСО»	206718	102173,0	2,5
9	ПРАТ «СК «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ»	201786	112274,2	2,4
10	ПРАТ «СК «УНІКА»	142153	88244,3	1,7
	Разом	8333824	2789578,4	100,00

Джерело: [40]

Щодо міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, то, як видно з таблиці 2.9, кількість сплачених вимог у 2020 р. перевищила аналогічний показник 2016 р. на 1842 (43,6 %) і склала 6058. Розмір виплат за цими вимогами упродовж аналізованого періоду зріс на 7543 тис. євро на 84,2% і становив у 2020 р. 16504 тис. євро.

НУБІП України

Таблиця 2.9

Показники здійснення міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів у 2016-2020 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
Кількість сплачених вимог у звітному періоді, од.	4 216	5 060	5 154	5 953	6 058	143,6
Сума сплачена за вимогами у звітному періоді, тис. євро	8 961	11 773	11 660	15 416	16 504	184,2

Джерело: [41]

Таким чином, здійснене у даному розділі дослідження формування попиту і пропозиції послуг із страхування автотранспортних засобів в Україні свідчить, що у цілому має місце позитивна динаміка розвитку ринку автострахування - збільшується кількість укладених договорів та виплачених страхових премій.

Проте необхідно розуміти, що, зростання чистих страхових премій часто є наслідком внутрішнього перестрахування, яке забезпечує передумови посилення фінансової стійкості, однак зумовлює концентрацію ризиків в одній країні.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Напрями збільшення попиту на послуги автострахування

Сьогодні розвиток світового страхового ринку відбувається в умовах цифровізації. У страхову галузь впроваджуються нові цифрові технології, які впливають на функціонування та розвиток страхового бізнесу, не міняючи жодного аспекту. Усе це викликало необхідність перегляду стандартного підходу страхового бізнесу та пошуку нових можливостей на страховому ринку [42]. Таким чином, суттєвого розвитку набирає діджитал-страхування. Діджитал-страхування – новий напрямок в страхуванні в якому використовуються нові технології в страхових операціях (контент, поширення інформації, здійснення страхових послуг тощо) (Інтернет, мобільні пристрої чи інші електронні канали доставки). Цифровізація в страхуванні, у свою чергу, – це впровадження нових технологій та даних у бізнес процес діяльності страхової компанії з метою підвищення ефективності її діяльності.

Слід зазначити, що на поширення та розвиток цифрового страхування впливає ряд факторів, зокрема:

- розвиток нових технологій;
- необхідність скорочення витрат;
- посилити конкуренцію;
- підвищення попиту користувачів страхових послуг.

Цифровізація страхування має ряд переваг і відкриває нові можливості для учасників страхового ринку. Цифрове страхування дозволяє страховим компаніям зменшити витрати. Один із способів зменшити це – онлайн-страхування. Отже, виникає можливість у скороченні витрат за через виключення з продажів страхових посередників, зниження комісійних винагород, зменшення затрат на оренду приміщень тощо [43].

Ще однією важливою перевагою цифрового страхування є те, що воно знижує ймовірність шахрайства та підвищує безпеку страхових операцій. Адже

купуючи поліс через страхового брокера, ви ризикуєте не сплатити страхові

внески. Результат такої дії - договір страхування стає недійсним. Електронне

страхування характеризується економічною ефективністю, безпекою та

зручністю. Кроком у цьому напрямку є створення бази даних, яка зберігає

інформацію про електронні страхові поліси [44].

Ніхто не уявляв два з половиною роки тому, що в разі ДТП можна буде

спілкуватися зі страховою компанією за допомогою смартфона. Не було жодної

згадки про електронну політику чи віддалений запис аварій.

Система ОСЦПВ суттєво змінилася після того, як Українське моторне

страхове бюро (МТСБУ) та учасники ринку автострахування зробили перші

кроки до цифровізації. І багато автовласників вже на власному досвіді помітили

різницю.

За статистикою компаній-членів МТСБУ, в середньому 30-50% договорів

ОСЦПВ складається в електронному вигляді.

У 2020 році кількість таких угод перевищила 2 млн одиниць. Іншими

словами, паперовий страховий поліс потрібен не кожному автовласнику. Є більш

зручні варіанти.

Щоб укласти електронний договір, достатньо зайти на офіційний сайт

страховика ОСЦПВ, ввести такі дані, як транспортний засіб та стаж водіння, і

автоматично розрахувати вартість автотоцивілки. Обидві форми поліса мають

рівну юридичну силу.

Крім того, ДТП можна зареєструвати онлайн. За допомогою електронного

європротоколу ви можете повідомити про нещасний випадок в страхову

компанію, європейський електронний протокол можна заповнити онлайн або

зараз на смартфоні.

Це дозволяє уникнути необхідності чекати прибуття поліції та паперового оформлення. За три квартали поточного року дистанційно усунуто 2728 дорожньо-транспортних пригод.

Всього за три роки (з жовтня 2017 року по жовтень 2020 року) загальна кількість європейських онлайн протоколів перевищила 5000 (рис. 3.1). З лютого 2018 року стало можливо реєструвати ДТП в електронному вигляді та укладати договори страхування. За дев'ять місяців поточного року кількість цифрових процесів в ОСЦПВ зростає в кілька разів.

На початку електронної системи ми говорили про тисячі полісів на місяць, а зараз мова йде про 200-300 тисяч нових полісів ОСЦПВ, які надходять онлайн.

Кількість електронних полісів,
січень-вересень 2018-2020 рр., шт.



Рис. 3.1. Динаміка електронних полісів ОСЦПВ в Україні за січень-вересень 2018-2020 рр.

Джерело: [45]

Але не тільки електронні політики та європейські протоколи є частиною цифрової системи. Для учасників ринку ОСЦПВ також відцифрували ряд важливих послуг. Наприклад, онлайн-спілкування з іноземними бюро, які включаються до системи міжнародного страхування «Зелена карта».

МТСБУ приєднався до системи в 1997 році. Крім того, спілкування з аварійними комісарами стало онлайн. МТСБУ поступово відмовляється від паперових документів і впроваджує системи електронного документообігу.

Бюро планує зробити високотехнологічними всі процеси. Також укладатиме договори, фіксує аварії, оцінює збитки та гарантування допомоги потерпілим. Але для досягнення цих цілей потрібно пройти певний шлях. Необхідно встановити єдиний ринковий стандарт, щоб кожна застрахована особа могла покроково розуміти порядок виплати.

Страхові компанії тепер мають стандартизовані процеси і ті які відрізняються від компанії до компанії. Це викликає дискомфорт і розгубленість. Одне правило для всіх полегнить співпрацю автовласників, страхових та державних органів. Крім того, має бути можливість подавати всі документи в електронному вигляді. Саме тут починаються проблеми, пов'язані з різними рівнями готовності до оцифрування різних структур.

Наприклад, тепер можна отримати електронні виписки з бази даних поліції. Однак отримати судові рішення в Інтернеті досі важко.

МТСБУ на шляху від автоматизації окремих процесів до справжньої екосистеми. Все це – результат зусиль самих страхових компаній, їхнього часу та вкладень.

Якщо налагодиться ефективний обмін інформацією між усіма учасниками страхового регулювання, вся процедура проста і доступна безпосередньо зі свого смартфона [45].

Враховуючи світові тенденції розвитку страхової галузі, пов'язані з розвитком цифрових технологій, варто згадати про розвиток телематики, яка набула особливого значення у сфері автостраховання. Слід зазначити, що страхові компанії, які продають продукти автостраховання на основі телематики, можуть використовувати певні обмеження або додаткові функції. Наприклад,

деякі австралійські страхові компанії стягують додаткову плату за кількість і тривалість дзвінків на мобільний телефон. У Великобританії страховики

підключають функцію «телефон», яка дозволяє оператору ДТП безпосередньо спілкуватися з усіма учасниками ДТП: перевіряти наявність зіткнень і викликати швидку допомогу. Додаткову програму для батьків пропонує іспанська страхова компанія. Деякі страховики в сусідніх країн встановили обов'язкові терміни контролю якості водіння; встановлення телематики доступне на нові машини, визначити конкретні умови, за яких ДТП не вважається страховим випадком; Деякі компанії пропонують клієнтам знижки при установці датчиків, а інші пропонують лише при продовженні договору ще на рік.

Використання телематики в страхуванні має ряд переваг як для страховика, так і для страхувальника, зокрема:

- збільшений продуктоого портфеля страхової компанії;
- зменшення ціни на страховий поліс;
- визначення індивідуальної вартості страхування з урахуванням рівня ризику водія та його стилю водіння;
- можливість вирішення страхових випадків без довідок;
- спрощення порядку вирішення спорів, що виникають при вирішенні страхових випадків;
- додаткові можливості водію (наприклад детальний аналіз витрата палива, час перебування в заторі, евакуація транспортного засобу, повідомлення про технічні несправності);
- покращення рівень культури водіння і, як наслідок, зменшити кількість дорожньо-транспортних пригод;
- боротьба з шахрайством;
- підвищити довіру клієнтів до страхування [46].

Сучасний світовий страховий ринок характеризується зростанням ролі соціальних мереж, що сприяє встановленню тісних відносин між страховою компанією та клієнтом. Загальна кількість активних користувачів Facebook становить 825 мільйонів, з яких 425 мільйонів активні на мобільних пристроях, що на 200 відсотків зростає на рік. Twitter був запущений у 2006 році і має 800

відсотків зростання на років. Більшість страховиків мають сторінки у Facebook і Twitter як платформи для отримання скарг та просування нових продуктів і

можливостей. Крім того, на Філіппінах страхувальники можуть придбати деякі страхові продукти через Facebook. У цьому випадку інформація про користувача може бути автоматично отримана з особистого профілю на Facebook. Загалом 35% страхових компаній в Європі та Латинській Америці займаються розвитком поширення соціальних мереж, а 59% планують зробити це найближчим часом.

Оскільки користувачі страхування використовують соціальні мережі для отримання інформації про страхові продукти та страхові компанії, а також для вивчення їх репутації, соціальні мережі стають формою реклами. Натомість страховики можуть контролювати емоції потенційно застрахованих клієнтів завдяки новим функціям. В результаті страхові компанії можуть адаптувати свою продукцію до потреб і обставин своїх клієнтів. Проте важливо пам'ятати,

що поява таких «підприємств», які володіють фінансовими послугами, створює конкуренцію серед страховиків і загрожує останнім.

Таким чином, соціальні мережі впливають на все в страховому бізнесі, включаючи цикл розробки продукту, продажі та врегулювання претензій.

Правильне спілкування в соціальних мережах створює довіру та дає змогу безпосередньо спілкуватися між страховими компаніями та їхніми клієнтами.

Роль хмарних платформ зростає, оскільки страховий бізнес переходить на цифрові технології. Використання хмарної платформи знижує ризик помилок,

дає можливість самому процесу страхування бути відкритим, а також дозволяє контролювати стан претензій. Крім того, впровадження хмарної платформи робить страхові компанії швидшими, гнучкішими та масштабованими, покращує

реагування та оптимізує процеси. Найважливішим для страховиків є використання хмарних моделей SaaS («програмний сервіс») і PaaS («сервісна платформа»), які надають можливість страховим компаніям бути швидшими,

гнучкішими та масштабованими, наприклад андеррайтинг [47].

Один з головних трендів на світовому ринку страхування - зростання ролі технології великих даних (Big data). Страховики, які отримують інформацію з різних джерел (мобільні пристрої, мобільний інтернет, соціальні мережі), можуть розробити індивідуальний підхід до кожного клієнта на основі аналізу профілю клієнта; покращення обслуговування; Зменшити шахрайство. З переходом страхового бізнесу на цифрові технології зростає роль хмарних платформ. Використання хмарної платформи зменшує ймовірність помилок, дозволяє самому процесу страхування бути відкритим, а також дає змогу контролювати стан претензій.

Таким чином, тенденція до світового страхового ринку показує, що роль цифрових технологій зростає. Страхові компанії повинні мати можливість утримувати існуючих клієнтів і залучати нових клієнтів втілювати в життя високотехнологічні ідеї. При цьому, крім орієнтації на клієнта, основними орієнтирами цифрової трансформації страхової компанії є створення нової якості обслуговування клієнтів; розвиток і вдосконалювати нові та існуючі продукти; розвивати нові канали впровадження страхових послуг та вдосконалювати існуючі; створити цифрово орієнтовану робочу силу; оптимізація процесу; зменшити витрати [48,49, 50].

3.2. Адаптація досвіду країн Європи та США у формуванні пропозиції на ринку автострахування України

Страхові компанії всього світу накопичили багатий досвід з автострахування. Україна може скористатися ним у процесі формування пропозиції на цьому ринку за умови, що він буде проаналізований і адаптований до умов нашої країни. Враховуючи, що на вітчизняному ринку поступово йде процес зменшення неплатоспроможних страхових компаній, зростають обсяги відшкодувань, упорядковуються тарифи, зарубіжний досвід все більше ставатиме нам у пригоді.

Європейське цивільне законодавство зобов'язує юридичних та фізичних осіб нести відповідальність за наслідки своїх дій, а страхування відповідальності забезпечує виконання цих вимог. Вітчизняні автовласники бачать лише

додаткові витрати в системі обов'язкового страхування ОСЦПВ. Однак ОСЦПВ має ряд особливостей, важливих для страхувальників.

Стракується ймовірність заподіяння шкоди здоров'ю та майну третьої особи.

Страхування ОСЦПВ позбавляє страхувальника потреби матеріального відшкодування шкоди у межах суми відповідальності за угодою.

Страхування відповідальності ефективно вирішує проблему неможливості відшкодування збитків третій особі, якій заподіяна шкода під час ДТП.

Страхування відповідальності власників транспортних засобів в Європі

ОСЦПВ є одним з ключових сегментів страхового ринку в усіх розвинених країнах світу. Те ж саме стосується Європи, де налічується близько 300 мільйонів автомобілів. Обов'язкове страхування цивільної відповідальності вперше було введено в Австрії в 1929 році. Відповідальність застрахована у Великобританії з 1930 р., у Швейцарії — з 1932 р., у Чехії — з 1935 р., у Німеччині — з 1939 р.

Пізніше потребу в цьому виді страхування оцінили й інші європейські країни.

Хоча ОСЦПВ різко змінився з моменту створення єдиного економічного простору на європейському ринку, кожна країна-член ЄС все ще має власне законодавство про ОСЦПВ. Німеччина є найбільшим ринком для ОСЦПВ в Європі, за нею йдуть Великобританія, Італія та Франція.

Тарифи ОСЦПВ в країнах Європи

Страхові внески на момент укладання договору ОСЦПВ відрізняються від країни до країни. При цьому поліс «автострахування» на Заході набагато дорожче, ніж у Росії. Наприклад, у Німеччині за авто середнього розміру водій, який три роки не був в аварії, повинен буде заплатити ОСЦПВ 1200-1500 євро.

В Італії чи Франції доводиться платити 700-1200 євро на рік, а вартість поліса залежить від багатьох факторів. У Лондоні, наприклад, таксист повинен платити

2000 фунтів стерлінгів на рік. Межа відповідальності за шкоду майну та здоров'ю потерпілих у ДТП, звичайно, значно вища, ніж в Україні (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1

Ліміт страхового відшкодування за договорами ОСЦПВ у країнах Європи

Країни Європи	Ліміти страхового відшкодування	
	Шкода майну	Шкода здоров'ю
Німеччина	511 292 євро	до 2,55 млн. євро на людину
Великобританія	250 000 фунтів стерлінгів	не обмежені
Італія	774 685 євро	не обмежені
Франція	460 000 євро	не обмежені

Джерело: [54]

Що означає «не обмежується»? У разі нещасного випадку страхова компанія надає довічне відшкодування. Дивно, але європейці, начебто змагаючись у ступені соціальної відповідальності, буквально вражають розмірами лімітів у відшкодуванні шкоди здоров'ю:

Швеція - 36 000 000 доларів.

Данія - 10 000 000 доларів.

Швейцарія - 2 000 000 доларів.

Особливості ведення бізнесу з ОСЦПВ у країнах Європи покажемо нижче.

У Європі страхові компанії з ОСЦПВ виплачують майже 90 відсотків своїх отриманих премій. Страховики заробляють певний відсоток від розміщення отриманих активів. Для стимулювання страхових компаній кожна європейська країна вводить спеціальні умови для ОСЦПВ. У Великобританії, наприклад, поліси ОСЦПВ продаються лише разом із полісами КАСКО. Звичайно, інтереси страхувальників залишаються пріоритетними в усіх країнах. Наприклад, в Італії страховикам заборонено встановлювати процентні ставки у збиткових регіонах, що може призвести до втрати страхової ліцензії. З 2002 року в країнах Європи тарифи на «автоцивілку» встановлюються не державою, а ринковими умовами.

Це дозволило страховикам самостійно коригувати ціни залежно від низки факторів.

У Німеччині та Франції поліція виїжджає на місце лише тоді, коли люди отримали поранення. В інших випадках ми розуміємо страхові компанії.

Страховальникам необхідно повідомити компанію та зареєструвати схему ДТП.

Англійське законодавство про дорожній рух забороняє їздити без страхового полісу, який фіксує всі порушення водія.

У Німеччині страхова компанія має право без відома клієнта зняти зі рахунку останнього суму на придбання чергового полісу ОСЦПВ.

З 2008 року в Іспанії діє система, яка безпосередньо визначає, чи є поліс водія. Якщо у водія відсутній поліс, він повинен заплатити штраф.

Від власника мопеда – 1000 євро;

Від власника мотоцикла – 1250 євро;

Автомобіль - 1500 євро;

З вантажівки - 2600.

Цікаво також зазначити, що при розрахунку плати ОСЦПВ не враховується сума амортизації. Зокрема, заявки на поліс ОСЦПВ заповнюються в електронному вигляді та документи направляються автовласнику. На АЗС і супермаркетах немає незрозумілих страхових агентів. Всі ці нюанси істотно знижують витрати на поліс і виключають ризик шахрайства [51].

Стракування відповідальності водія в США є обов'язковим майже в кожному штаті. Поняття «обов'язкове страхування» виникло в США на початку 20 століття і з роками вдосконалювалося.

На даний час автострахування окремо регулюється законодавством штату.

Лише Нью-Гемпшир, Теннессі та Вісконсін мають таку можливість не страхувати. Відмінності в законодавстві інших штатів в основному зводяться до затверджених там видів обов'язкового страхування, а також до мінімального розміру страхового покриття. Цей досвід корисно було б використати в Україні де покриття невисоке.

Будь-який посібник із страхування починається точно так само: розуміння страхування автомобіля є важливою частиною навчання водіїв. Страховка – це

«необхідна, але неминуче погана річ» (це податок, який потрібно сплатити, інакше можна потрапити до в'язниці) – це слід вважати простою річчю. Кожен

американець розуміє, що автострахування в кінцевому підсумку може захистити їх від фінансового краху і навіть ув'язнення, і вони регулярно сплачують свої внески.

У більшості штатів неможливо купити автомобіль без страховки - ви його просто не зможете продати. Якщо ви не турбуєтесь про це заздалегідь і приїдете

купувати автомобіль, вам запропонують договір і страховий поліс з найближчою страховою компанією, яка зазвичай функціонує поруч з великими автосалонами.

Однак краще вивчити ринок і вибрати найкращу страховку заздалегідь. Для цього потрібно знати хоча б основну ідею, з якої складається ваш страховий поліс. Таку систему навчання варто запровадити в Україні

У США існує шість основних видів страхування автомобіля.

Перші два типи є найважливішими, тому вони є обов'язковими майже для всіх в Америці. Це страхування відповідальності за шкоду, заподіяну іншій особі, тілу людини та матеріальну шкоду внаслідок ДТП. Кожен штат встановлює

мінімальний розмір страхування від ДТП. У Сполучених Штатах для цієї мети використовуються три числа, і десятки тисяч доларів представляють ці

обмеження. Тому в Каліфорнії прийняті такі параметри: 15/30/5. Це означає, що власник автомобіля зобов'язаний мати мінімальну страховку відповідальності в розмірі 15 000 доларів США, якщо постраждала одна особа-30 000 доларів США,

якщо постраждало більше однієї людини, 5 000 доларів США, на покриття матеріальних збитків у разі пошкодження майна. У штаті Нью-Йорк та в окрузі

Колумбія, де розташована американська столиця, параметри тотожні – 25/50/10, а на Алясці – 50/100/25. При мінімальній сумі страховки, очевидно, вартість страхового поліса буде менша. Для багатьох людей це відкриває дуже цікаву

можливість заощадити на страховці. Пояснюється це наступним чином: якщо власник страхового поліса в Нью-Йорку завдав матеріальної шкоди іншому

водієві та заподіяв шкоду його «Мерседесу 500» на суму 50 тисяч доларів.

Відшкодувати вартість ремонту Мерседес згідно з полісом 10 тис. дол. Решта 40 тис. страхова компанія потерпілого буде особисто судитися з винним за всі наслідки.

Третій вид страхування – особистий захист на випадок травми. Він несе відповідальність за медичні витрати та фінансові збитки, завдані самим страхувальником та пасажиром його автомобіля під час аварії, незалежно від вини. Такий поліс важливий, якщо потерпілий має дуже мале покриття або не

має медичної страховки. Якщо медичне страхування є дорогим і має високу ступінь покриття, ви можете відмовитися від третього типу страхування автомобіля або принаймні отримати його по мінімуму. Він не є обов'язковим у кількох штатах, включаючи Каліфорнію, Нью-Джерсі та столицю Вашингтон.

Наступні два види страхування також не вимагаються законодавством США. Четвертий вид – страхування від зіткнення, яке покриває матеріальні збитки, завдані автомобілю страхувальника внаслідок зіткнення з іншим автомобілем, нерухомістю, наприклад стовпами, гідрантами та деревами. По-п'яте, повені, пожежі, урагани, землетруси, а також злочини вандалізму та викрадення автомобілів, тобто «каска», які покривають збитки, завдані «божественним провидінням», коли винного неможливо знайти. Обидва види

страхування розраховують вартість ремонту відповідно до ринкової ціни, відрахованої від виплати, здійсненої страхувальником за договором зі страховою компанією. Ця сума називається «відрахуванням» і становить 100-1 тисячу доларів. Середній відрахування в цій країні становить 500 доларів.

Незважаючи на те, що законодавство штату не вимагає страхування від конфліктів і катастроф, ці типи полісів зазвичай працюють. Дотримуватися такої політики марно лише для старих автомобілів, термін експлуатації яких закінчився, ремонт яких дорожчий за залишкову вартість. Якщо новий

автомобіль і його щасливий власник розчаровуються в кожній подряпині, йому знадобляться ці два види страховки. Цей вид страхування працює таким чином. Наприклад, ваш автомобіль, який стояв один на вулиці, став жертвою п'яного

водія, не впорався з керуванням, подряпав весь бампер автомобіля, серйозно пошкодив заднє крило. Зловмисник втік з місця події. У Нью-Йорку це можна зробити безпосередньо по телефону. Ви видали заяву про характер пошкодження, приблизну адресу інциденту чи протокол поліції (це не потрібно).

Заявка буде негайно пронумерована. Потім ви відвозите машину в ремонтну майстерню і повідомляєте власнику номер страхової заяви. Ваш представник надасть ваш номер телефону та адресу магазину оцінювачу страхової компанії, що працює в цьому районі. Протягом трьох робочих днів (фактично довше)

оцінювач ознайомиться з характером пошкодження, зателефонує вам для додаткового з'ясування ситуації та зробить висновок – страхова компанія назве суму, яка оцінює ремонт. Нарешті, ми домовляємося з власником магазину і доставляємо його вам. Автомобіль відремонтований, але вам не виплатять, поки ви не заплатите за роботу. Скажімо, ремонт коштує \$2,5 тис., а ваша франшиза становить \$500 за страховим полісом. Ви випикуєте свій чек на 2,5 тис. доларів ремонтній майстерні і отримуєте відремонтований новою фарбою автомобіль. А за декілька днів на ваше ім'я в офіс чи додому надходить чек зі страхової компанії на загальну суму 2 тис. доларів.

Описаний випадок стосується випадків, коли транспортний засіб стояв. Якщо трапиться ДТП, ситуація зі страхуванням дещо ускладнюється. У разі невеликої аварії машини можуть просто зіткнутися бамперами, притиснули їх, зламали фари і залишитися нерухомими без поліції, особливо якщо вони трапляються на жвавій трасі: водіїв достатньо обмінятися інформацією їх страхових компаній. У більш важких випадках доводиться дочекатися приїзду поліції, і складається протокол, який потім використовують у страховій компанії, які беруть участь у визначенні ступеня вини своїх клієнтів. У будь-якому випадку компанії домовляються про відповідний відсоток для покриття витрат на ремонт і медичне обслуговування.

Останній з основних видів автострахування покриває витрати страхувальника, якщо винуватець ДТП не застрахований або його страхування

Останній з основних видів автострахування покриває витрати страхувальника, якщо винуватець ДТП не застрахований або його страхування

Останній з основних видів автострахування покриває витрати страхувальника, якщо винуватець ДТП не застрахований або його страхування

не покриває в повному обсязі шкоду, заподіяну здоров'ю та майну потерпілого. Така політика також застосовується, якщо правопорушник втік з місця події. Цей

вид страхування є обов'язковим приблизно в двадцяти невеликих штатах, включаючи Нью-Йорк та округ Колумбія.

У США важко вибрати відповідний поліс страхування транспортного засобу. У Сполучених Штатах існує багато страхових компаній, які пропонують широкий спектр страхових систем. Вони враховують вік водія, район міста, де

автомобіль паркується вночі, приблизний добовий пробіг, основну мету користування автомобілем (бізнес чи дозволя), кількість порушень ПДР, а також

їх кількість, тяжкість / протягом п'ять років, марка автомобіля, рік випуску тощо.

Усі ці дані використовуються для розрахунку оптимального розміру страхових та річних страхових внесків. Кілька великих страхових компаній можуть відмовити в страхуванні водіїв, які потрапляють до «групи підвищеного ризику».

Багато американців вважають за краще купувати страховку на суму 1 мільйон доларів і більше. Це пов'язано з бажанням максимально фінансово підстрахуватися на випадок серйозної аварії. Максимальний збір сплачують

іноземці, які не керували автомобілем у Сполучених Штатах. Лише через 2-3 роки, коли з'явиться така історія, їхній внесок можна зменшити. Тому після

прибуття в Нью-Йорк страховий внесок для іноземців може бути встановлений до 7 тисяч доларів на рік. Американське водійське посвідчення може зменшити цю суму на 2000 доларів, а іноземець, який кілька років їздить в Нью-Йорку,

може знизити страховий внесок ще на 2000 доларів. Все це для того, щоб їздити без аварій і не мати проблем з поліцією [52].

Це хороший досвід, який може бути використаний і в Україні

Як видно із викладеного, страхові компанії в усіх країнах світу активно формують пропозицію своїх страхових послуг, але роблять це своїми методами,

які склалися протягом десятиліть і навіть століть. Саме тому автоматично

переносити їх на території України немає сенсу. В основі їхніх пропозицій на ринку автострахування лежать послуги по цивільній відповідальності перед третіми

особами, а також послуги по комплексному майновому страхуванню автомобілів, як і в Україні. Провідні компанії світу встановлюють досить високі

тарифи на ці послуги, але і відшкодування по них також дуже високі (на відміну

від України). Таким чином, страховими компаніями формується і підтримується

попит страхувальників на досить високому рівні і зменшуються ризики, що

пов'язані із володінням і управлінням автомобільним транспортом. Виходячи із

світових тенденцій, і ситуації на ринку автострахування в Україні, можна

передбачити, що пропозиція послуг з автострахування на нашому ринку також

розширюватиметься, по мірі того, як зростатиме ефективність надання цих

послуг і збільшуватиметься питома вага платоспроможних страхових компаній

та довіра до них.

3.3 Прогноз попиту на послуги автострахування в Україні

Прогнозування ринку є основою для розробки стратегії та тактики управління підприємством, оскільки дозволяє визначити динаміку його

майбутнього розвитку. Якість передбачуваності визначається глибиною і

повнотою аналізу й оцінки ситуації.

Прогнозування за допомогою методів кореляції та регресії полягає у пошуку математичної формули, яка показує статистичне співвідношення одного параметра з іншим (подвійна регресія) або з іншою групою (множинна регресія).

Цей метод заснований на статистичному моделюванні. Методи статистичних

гіпотез можна розділити на дві великі групи: гіпотези, засновані на рівнянні

одиночної регресії, які визначають зв'язок між одним або кількома факторами та

однією характеристикою ефективності; припущення, засновані на системі

взаємопов'язаних рівнянь часових рядів (економетричні припущення). Перед

використанням кореляційно-регресійного аналізу проводиться логічний аналіз

маркетингової інформації. Зокрема, для розробки моделі потрібна достатня

кількість фактичних спостережень (принаймні два з факторів, які розглядаються

в моделі, повинні бути присутніми), в додаток, дані повинні бути однорідними. Зауважте, що недоцільно використовувати статистичні часові ряди

безпосередньо для створення кореляційно-регресійної моделі, особливо

багатофакторної моделі. Оскільки існує часовий тренд, між часовими рядами

завжди існує сильна кореляція. Це погіршує систему нормальних рівнянь і

призводить до отримання нестійких оцінок параметрів регресії і, як наслідок, до

переоцінки реального впливу факторів. Краще використовувати просторові

вибірки або конструювати моделі на основі динамічних рядів відхилень від

часових трендів [53].

Оскільки попит непостійний, моніторинг, виявлення та прогнозування є передумовою успіху торгівлі. Як і для будь-якого економічного процесу,

прогнозування попиту характеризується рядом загальних характеристик, які

відрізняють процес обробки будь-якого прогнозу в цілому. Прогнозування

попиту - це процес визначення майбутнього попиту на товари та послуги з метою

кращої адаптації підприємств до поточних ринкових умов. Проте врахування

минулого досвіду є необхідною умовою для створення будь-якого процесу. Тому

прогноз платоспроможного попиту для населення – це аналіз закономірностей

формування та розвитку попиту (якісні та кількісні показники) [54].

Активний характер прогнозування свідчить про те, що процес прогнозування потреб населення виявляє загальний напрямок його майбутнього розвитку за чисельністю та структурою, а також необхідність розробки

конкретних пропозицій щодо використання результатів прогнозування попиту в

плануванні підприємницька діяльність розвиток ефективного попиту населення

тощо. Ці пропозиції надають активний характер процесу прогнозування попиту,

але ці пропозиції, розроблені на етапі прогнозування, будуть науково

обґрунтованими, а не рекомендаціями. Враховуючи характер прогнозування

попиту населення, розвиток, формування та розвиток прогнозування попиту є

двома нерозривними процесами. Прогнозування є ключовим елементом

систематичного управління споживчим попитом і його слід вважати

обов'язковою умовою, оскільки останнє ґрунтується на результатах прогнозування попиту при прогнозуванні якісного взаємозв'язку та кількісного

взаємозв'язку попиту та параметрів управління, що визначають попит. Іншими

словами, прогнозування попиту можна розглядати як відправну точку для

побудови всієї системи управління попитом. Крім того, у цьому випадку

прогнозування допоможе визначити потенційний розмір і вплив на структуру,

включаючи зміни різних параметрів управління, таких як зміна доходів

споживачів, купівельна спроможність, зміни цін на продукцію, реклами тощо.

зображення виробника і продавця ...

Задача дослідження – виявити вплив окремих факторів на показник

валових надходжень страхових платежів з добровільного страхування

автомобільного транспорту. Регресійний аналіз дає можливість визначити вплив

фактору на результативну ознаку та оцінити його значимість за відповідними

критеріями.

Нижче здійснено аналіз впливу страхових платежів з добровільного страхування автомобільного транспорту (Y) таких факторів:

X1 - Кількість страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань, тис. грн.

X2 - Кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду, тис

X3 - Доходи населення, млн. грн

Для виконання поставлених завдань використано дані динаміки розвитку ринку авто КАСКО за період 2002-2020 рр.

Як видно з моделі, зображеної на рис. 3/2, валові надходження страхових платежів описуються параболічною залежністю від кількості страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань.

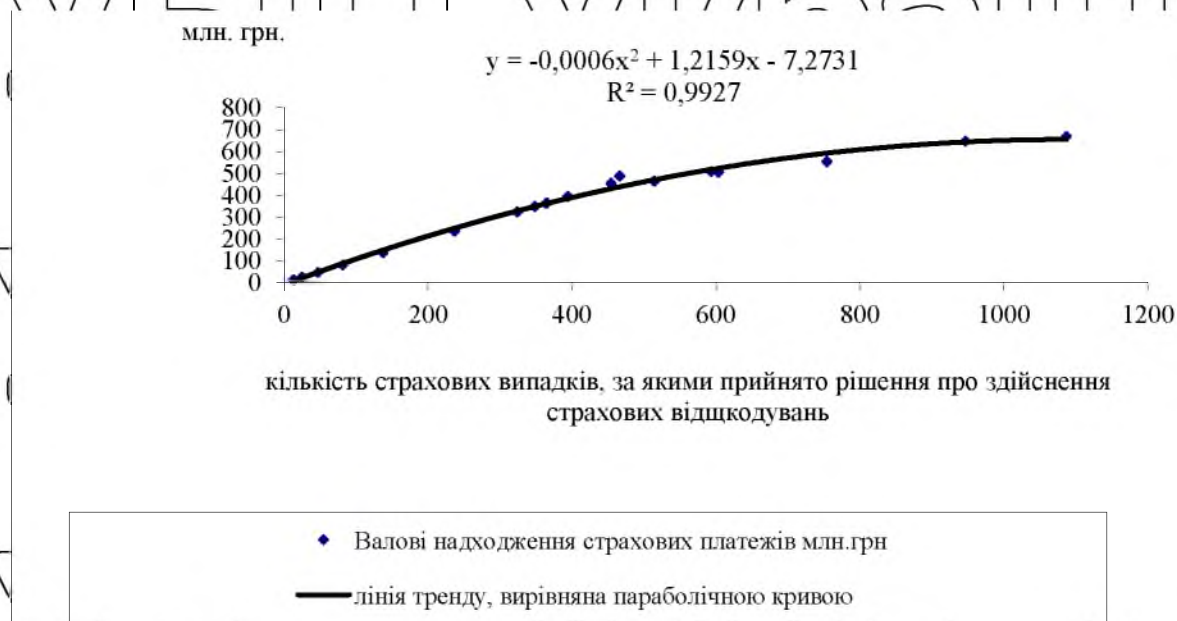


Рис. 3.2. Залежність суми валових надходжень страхових платежів з добровільного страхування автомобільного транспорту від кількості страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань.

Для оцінки ступеню зв'язку скористаємося таблицею Чеддока.

Таблиця 3.2

Величина коефіцієнта кореляції і тиснота зв'язку за «Таблицею Чеддока»

Коефіцієнт кореляції	Тиснота зв'язку
1	Зв'язок функціональний
0,90—0,99	Дуже сильний
0,70—0,89	Сильний
0,50—0,69	Значний
0,30—0,49	Помірний
0,10—0,29	Слабкий
0	Зв'язок відсутній

В економічних розрахунках вважається прийнятним такий зв'язок між факторами, при якому значення коефіцієнта детермінації моделі більше 0,7.

Для моделі, зображеної на графіку (рис. 3.3) розрахований коефіцієнт детермінації становить 0,99, що свідчить про дуже сильну тісноту зв'язку між факторами.

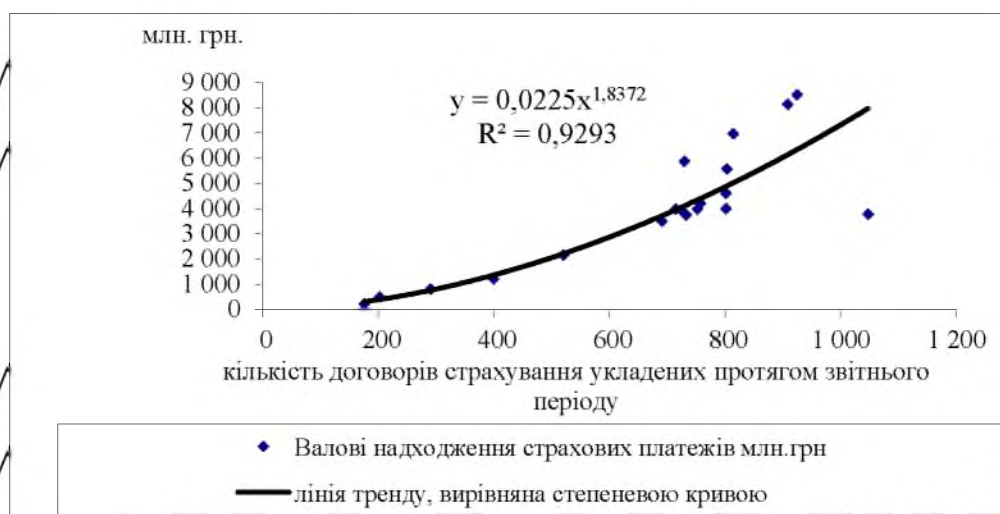


Рис. 3.3. Залежність суми валових надходжень страхових платежів з добровільного страхування автомобільного транспорту від кількості договорів страхування укладених протягом звітнього періоду

Цікаві результати дало дослідження впливу на суму валових надходжень страхових платежів зі страхування автомобільного транспорту кількості договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду. Як видно з моделі, зображеної на рис. 3.4, надходження страхових платежів мають також степеневу залежність від кількості договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду – коефіцієнт детермінації становить 0,93, що також свідчить про дуже сильну тісноту зв'язку між факторами.

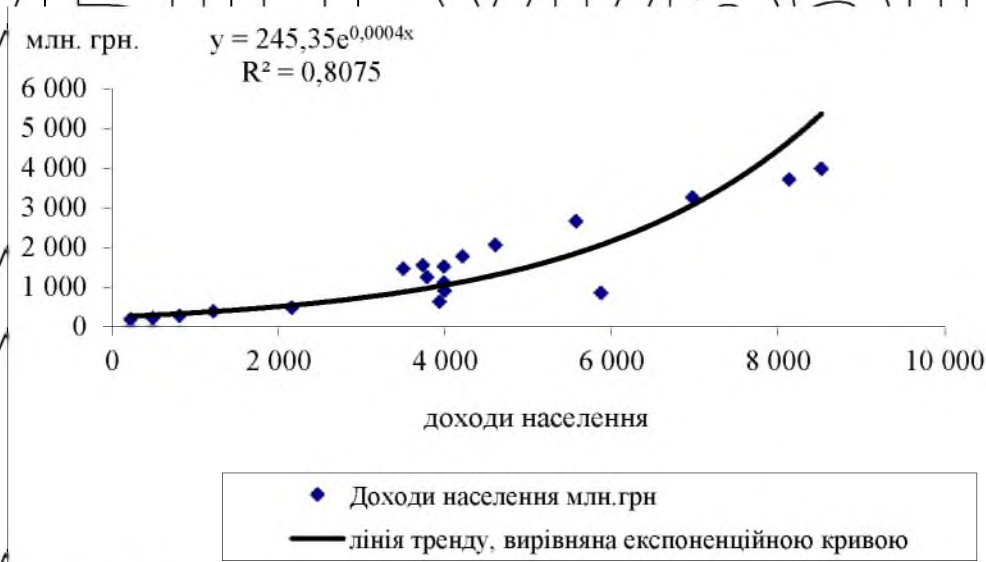


Рис. 3.4. Залежність суми валових надходжень страхових платежів зі страхування автомобільного транспорту від доходів населення

За даними моделі, зображеної на рис. 3.3, надходження страхових платежів мають експоненційну залежність від доходів населення, проте тіснота зв'язку дещо слабша – коефіцієнт детермінації становить 0,83, що свідчить про сильну тісноту зв'язку між факторами.

Отже, у нашому випадку на обсяг валових надходжень страхових платежів впливає не один, а декілька факторів. Між факторами існують складні взаємозв'язки, тому їх вплив на результативну ознаку комплексний і його не можна розглядати як просту суму ізольованих впливів.

Вплив багатьох факторів на змінні продуктивності можна визначити за допомогою лінійної моделі. Однак лінійні співвідношення не вичерпують усіх можливих форм кореляції між показниками. Тому при вивченні того чи іншого економічного явища важливо знайти найбільш відповідну аналітичну форму для визначення статистичної залежності між його показниками. Деякі види залежностей мають бути економічно обґрунтованими. Якщо тип зв'язку визначити важко, то в якості першого підходу до моделі слід вибрати лінійну версію. Звичайним математичним методом розв'язування задач є виділення певної категорії задач або зведення задачі до певного класу та використання відповідного методу для її розв'язання. Оскільки дослідження лінійних функцій

має незаперечні переваги перед іншими класами функцій, то нелінійні функції намагаються передусім звести до лінійних.

Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дозволяє оцінити ступінь впливу на досліджуваній результативний показник кожного із уведених в модель факторів при зафіксованому на середньому рівні інших факторів. Тому доцільно побудувати багатофакторну регресійну модель залежності результативної ознаки від обраних факторів.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для побудови багатофакторної регресійної моделі

	Валові надходження страхових платежів млн.грн	Кількість страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань	Кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду	Доходи населення млн.грн
	Y	X1	X2	X3
2002	223	12	175	185
2003	493	24	202	216
2004	810	47	290	274
2005	1218	81	399	381
2006	2155	137	519	472
2007	3932	236	801	623
2008	5870	394	1047	846
2009	3996	324	690	898
2010	3087	348	752	1101
2011	3784	365	724	1251
2012	3499	364	732	1458
2013	3735	454	714	1549
2014	3987	488	757	1518
2015	4211	464	729	1772
2016	4604	508	801	2051
2017	5570	506	803	2652
2018	6972	554	814	3249
2019	8134	647	908	3707
2020	8520	669	924	3972

Відповідно до попередніх розрахунків (вплив обраних факторів на результативну ознаку), модель є нелінійною.

Рівняння має вигляд:

НУБІП України

$$Y = a \cdot X_1^\alpha \cdot X_2^\beta \cdot X_3^\kappa$$

де Y – результативна ознака;

X_1, X_2, X_3 – фактори (описані вище);

a, α, β, κ – параметри моделі.

Алгоритм виконання розрахунків наступний:

На першому етапі виконаємо лінеаризацію функції та зведемо її до лінійної форми. Лінеаризація виконується у два кроки. Прологарифмуємо обидві частини рівняння:

$$\ln Y = \ln a_0 + \alpha \ln X_1 + \beta \ln X_2 + \kappa \ln X_3$$

Перетворення змінних функцій для подальшого оцінювання параметрів лінійної форми виконується у таблиці 2.

Таблиця 3.4

Фактичні дані, приведені до лінійної функції

$\ln Y$	$\ln X_1$	$\ln X_2$	$\ln X_3$
5,41	2,51	5,17	5,22
6,20	3,19	5,31	5,37
6,70	3,84	5,67	5,61
7,10	4,40	5,99	5,94
7,68	4,92	6,25	6,16
8,28	5,46	6,69	6,44
8,68	5,98	6,95	6,74
8,29	5,78	6,54	6,80
8,29	5,85	6,62	7,00
8,24	5,90	6,58	7,13
8,16	5,90	6,60	7,28
8,23	6,12	6,57	7,35
8,29	6,19	6,63	7,32
8,35	6,14	6,59	7,48
8,43	6,23	6,69	7,63
8,63	6,23	6,69	7,88
8,85	6,32	6,70	8,09
9,00	6,47	6,81	8,22
9,05	6,51	6,83	8,29

На другому етапі побудовано моделі множинної лінійної регресії та оцінимо параметри моделі методом найменших квадратів.

В результаті регресійного аналізу отримуємо наступні показники:

R^2 становить 0,989, що свідчить про дуже сильну залежність результативної ознаки від обраних факторів.

Розрахункові критерії Фішера $F=252,38$ перевищують табличне значення критерію Фішера $F(0,05;3;19) = 3,13$, тобто рівняння регресії значуще, отже досліджувана залежна змінна Y дуже близько описується включеними в регресійну модель змінними.

На підставі отриманих даних можна вивести функцію:

$$\ln(y) = -2,274211 + 1,1232 \ln(X_1) + 1,2692 \ln(X_2) + 0,02098 \ln(X_3)$$

На підставі отриманої моделі можна вивести залежність шляхом експонування:

$$Y = 0,103 \cdot X_1^{1,1232} \cdot X_2^{1,2682} \cdot X_3^{0,2098}$$

α , β , κ – коефіцієнти еластичності залежності, які характеризують результативної ознаки при прирості відповідних факторів на 1%.

Отже, збільшення кількості страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань на 1 % збільшує валові надходження страхових платежів на 1,12%;

збільшення кількості договорів страхування укладених протягом звітного періоду на 1 % збільшує валові надходження страхових платежів на 1,268%;

збільшення доходів населення на 1 % збільшує валові надходження страхових платежів на 0,21%;

Фактичні дані та розрахункові за побудованим рівнянням залежності страхових надходжень від досліджуваних факторів зображені на рис.

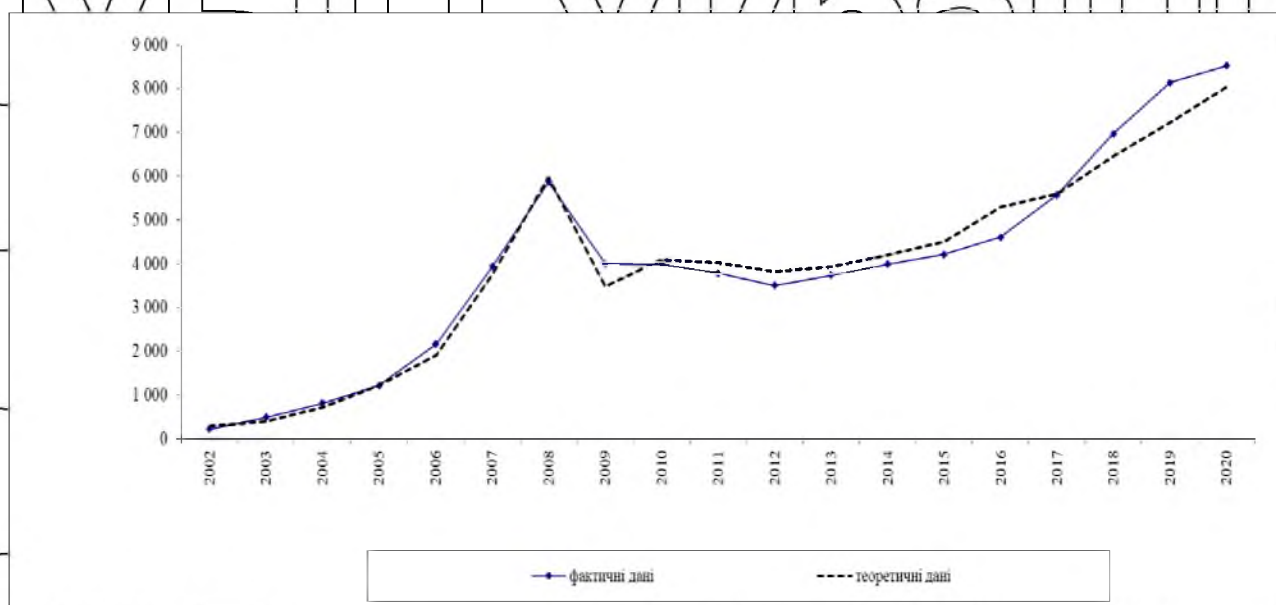


Рис. 3.5. Залежність суми валових надходжень страхових платежів зі страхування автомобільного транспорту від доходів населення

Отримана модель може бути використана для прогнозування майбутніх показників валових надходжень страхових платежів на основі відомих або очікуваних факторів (кількості страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань; кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду; доходів населення).

Є два способи прогнозування: якісний і кількісний.

Чисельні методи на основі рецептивної інформації зі статистичною надійністю, яка знає тенденцію зміни параметрів або визначає конкретний процес.

Числові методи прогнозування включають два основні методи підгруп: екстраполяцію та моделювання. Методи екстраполяції — це методи найменших квадратів, ковзних середніх і експоненційних рівнянь. Методи моделювання включають структурне, мережеве та матричне моделювання.

Реалізація прогнозу окремих показників до 2025 року.

Ефективні прогнози симптомів і факторів можна зробити наступними способами.

Факторні прогнози розраховуються за допомогою одного з числових методів для прогнозування часових рядів, наприклад методу ковзної середньої.

При використанні будь-який часовий прогноз є середнім значенням кількох результатів серії спостережень за часом.

Розрахунки з використанням цього методу точно відображають зміни попередніх ключових параметрів.

Методи не забезпечують довгострокових прогнозів з достатньою точністю, оскільки вони засновані на минулих і теперішніх даних, і похибка поступово збільшується в міру збільшення припущень. Тому екстраполяція дає позитивні результати максимум на 5-7 років.

Прогнозування факторних ознак (кількість страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань; кількість договорів страхування укладених протягом звітнього періоду; доходів населення)

здійснюється за формулою:

$$P = P_0 \cdot SMA$$

де P_0 – дані показника (факторної ознаки) базового року;

SMA – середня трирічна ковзна темпів зміни показника за три роки, що передують відповідному року середньострокового періоду прогнозування.

Формула ковзного середнього:

$$SMA = \sum_{i=1}^n T_i$$

T_i – темп приросту показника i -го періоду (до попереднього року);

n – період SMA .

Simple Moving Average – SMA

НУБІП України

Таблиця 3.5

Прогноз факторних ознак до 2025 р.

	кількість страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань	індекс до попереднього року	середній за 3 роки	кількість договорів страхування укладених протягом звітнього періоду	індекс до попереднього року	середній за 3 роки	дохідів населення	індекс до попереднього року	середній за 3 роки
Фактичні дані	2002	12		175			485		
	2003	24	1,969		202	1,152	216	1,165	
	2004	47	1,915		290	1,435	274	1,272	
	2005	81	1,739	1,874	399	1,376	1,321	381	1,391
	2006	137	1,688	1,781	519	1,302	1,371	472	1,238
	2007	236	1,726	1,718	801	1,543	1,407	623	1,320
	2008	394	1,666	1,694	1 047	1,306	1,384	846	1,357
	2009	324	0,822	1,405	690	0,659	1,169	898	1,062
	2010	348	1,075	1,188	752	1,090	1,018	1 101	1,227
	2011	365	1,049	0,982	724	0,963	0,904	1 251	1,156
	2012	364	0,997	1,040	732	1,012	1,021	1 438	1,165
	2013	454	1,247	1,098	714	0,973	0,983	1 549	1,062
	2014	488	1,075	1,106	757	1,060	1,016	1 518	0,980
	2015	464	0,951	1,091	729	0,963	0,999	1 772	1,168
	2016	508	1,095	1,040	801	1,099	1,041	2 051	1,158
	2017	506	0,996	1,014	803	1,002	1,021	2 652	1,293
	2018	554	1,095	1,062	814	1,014	1,038	3 249	1,225
2019	647	1,168	1,086	908	1,115	1,044	3 707	1,141	
2020	669	1,034	1,099	924	1,018	1,049	3 972	1,072	
Прогнозні показники	2021	735	1,099	1,100	969	1,049	1,061	4 552	1,146
	2022	809	1,100	1,078	1 028	1,061	1,042	5 096	1,120
	2023	872	1,078	1,092	1 072	1,042	1,051	5 668	1,112
	2024	952	1,092	1,090	1 126	1,051	1,051	6 382	1,126
	2025	1 038	1,090	1,087	1 184	1,051	1,048	7 143	1,119

Для прогнозування характеру результатів ми використовуємо метод прогнозування з використанням регресійного аналізу. Регресійний аналіз — це прогнозний математичний метод, який генерує рівняння з однією або кількома

незалежними змінними, що використовуються для визначення залежних

змінних. Зміст регресійного аналізу полягає у дослідженні того, як зміни

незалежних змінних впливають на залежні змінні. Після визначення зв'язок

вважається стабільним (у формі рівняння регресії), а майбутні значення залежної

змінної прогнозується шляхом підстановки певних значень незалежних змінних

у рівняння. У попередньо розраховане рівняння підставляємо прогнозні значення

факторних ознак та розраховуємо прогнозні значення результативної ознаки —

валові надходження страхових платежів (млн. грн.) (табл. 3.5, рис. 3.6). Як

свідчать розрахунки, валові надходження страхових платежів матимуть тенденцію до зростання – а період 2021-2024 рр. вони зростуть на 3589,8 млн. грн або на 41,1 %.

Таблиця 3.6

Прогноз валових надходжень страхових платежів з добровільного страхування автомобільного транспорту у 2021- 2025 рр.

Рік	Валові надходження страхових платежів млн. грн	Кількість страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань	Кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду	Доходи населення млн.грн
Рік	Y	X ₁	X ₂	X ₃
2021	8733,6	735	969	4552
2022	9306,96	809	1028	5096
2023	10129,7	872	1072	5668
2024	11173,1	952	1126	6382
2025	12323,4	1038	1184	7143

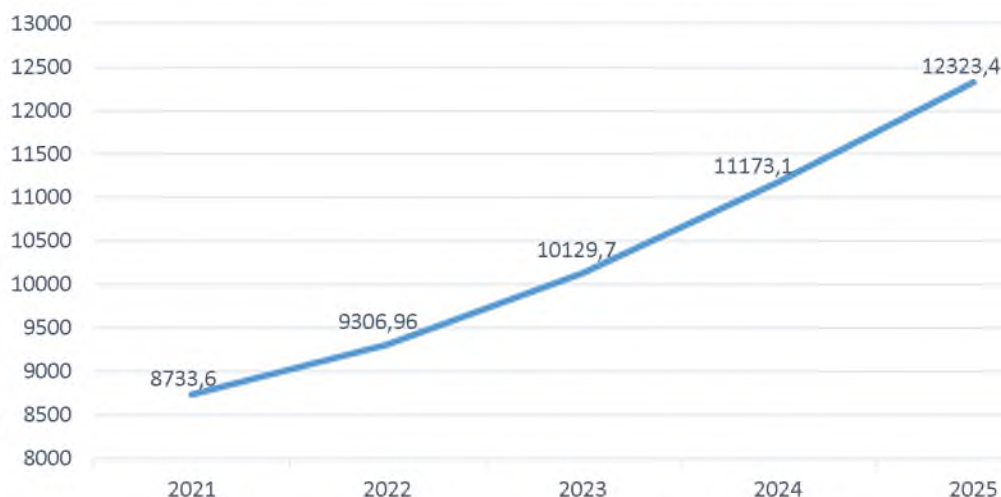


Рис. 3.6. Прогноз валових надходжень страхових платежів з добровільного страхування автомобільного транспорту у 2021- 2025 рр.

Таким чином, у найближчі роки ємність ринку автострахування зросте до 12323,4 млн грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Страховий ринок – система економічних відносин між покупцями і продавцями страхових послуг, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист.

Об'єктивний фундамент страхового ринку – потреба у забезпеченні безперервності відтворювального процесу через надання грошової допомоги потерпілим у випадках несприятливих обставин.

Досліджуючи страхову послугу як об'єкт реалізації страхових відносин, визначаємо її таким чином: страхова послуга – сукупне вираження умов і видів страхування, які страховик здійснює на користь страхувальника. Як і кожен товар, страхова послуга має вартість і споживчу вартість. При настанні страхового випадку проявляється споживча вартість, коли страховик відшкодовує збитки, що мають місце за договорами страхування відповідальності, майнового страхування. Вартість страхової послуги визначається видатками страховика на укладання й ведення договору страхування та загальним розміром прибутку від страхових операцій.

2. Ринок автотранспортного страхування – економічні відносини між страховиком і страхувальником і вигодонабувачем щодо купівлі-продажу страхового захисту. Виділяють такі різновиди автотранспортного страхування, які є складовими попиту і пропозиції на цьому ринку:

- страхування наземних транспортних засобів (автомобілів, автобусів, вантажних авто, причепів тощо), визначає відшкодування власнику збитків, спричинених настанням ризиків: крадіжки, ДТП, пожежі, стихійних лих, дії третіх осіб тощо на добровільній основі; страхування «КАСКО» – страхування лише транспортних засобів і не передбачає страхування відповідальності, пасажирів, водія, активи (страхування, фрахт), що містяться в автомобілі під час руху;

- обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВТЗ), яке має на меті здійснення забезпечення відшкодування заподіяної шкоди здоров'ю, життю та майну потерпілих

внаслідок ДТП та охорони майнових інтересів страхувальників. Буває внутрішнє і зовнішнє (Зелена карта)

4. На попит на ринку автострахування впливає кількість авто, їх вартість, розмір тарифу на послуги, доходи населення і готовність страхуватися.

На обсяги пропозиції на цьому ринку впливають фактори: кількість страхових компаній, що займаються ризиковим страхуванням, платоспроможність компаній, ефективність операцій по автострахуванню, розмір тарифів, обсяги відшкодувань збитків страхувальникам.

5. Попит на ринку автострахування сформувався за рахунок Страхування наземного транспорту (КАСКО) на 52 %, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) - 37 %, обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (за міжнародними договорами) «зелена карта» на

12%. Всі обсяги зростали протягом 5 років. Сумарний попит склав на цьому ринку по роках: 9,3 млрд у 2016 р, 13 млрд - у 2018 р. і 14,1 млрд. у 2020р.

6. Здійснене дослідження (формування пропозиції послуг із страхування автотранспортних засобів в Україні свідчить, що у цілому має місце позитивна динаміка розвитку ринку автострахування. За всіма видами страхування, окрім міжнародного ОСЦПВНТЗ (через пандемію Covid-19) має місце збільшення кількості укладених договорів та виплачених страхових премій. Проте необхідно розуміти, що, зростання чистих страхових премій часто є наслідком внутрішнього перестрахування, яке забезпечує передумови посилення фінансової стійкості, однак зумовлює концентрацію ризиків в одній країні.

Для збільшення інтересу страхових компаній у розвитку пропозиції послуг з автострахування компанії прагнуть підвищувати ефективність цього виду діяльності за рахунок зниження собівартості і створення зручніших умов для клієнтів. Найкращим способом досягти цього є запровадження фін-технологій, що забезпечить зниження собівартості послуг і розширить клієнтську базу.

7. Критичний огляд досвіду формування ринкової пропозиції страховими компаніями показав, що в усіх країнах світу страховики активно формують пропозицію своїх страхових послуг, але роблять це своїми методами, які склалися протягом десятиліть і навіть століть. Саме тому автоматично переносити їх на терени України немає сенсу. В основі їхніх пропозицій на ринку автострахування лежать послуги по цивільній відповідальності перед третіми особами, а також послуги по комплексному майновому страхуванню автомобілів, як і в Україні. Провідні компанії світу встановлюють досить високі тарифи на ці послуги, але і відшкодування по них також дуже високі (на відміну від України). Таким чином, страховими компаніями формується і підтримується попит страхувальників на досить високому рівні і зменшуються ризики, що пов'язані із володінням і управлінням автомобільним транспортом. Виходячи із світових тенденцій, і ситуації на ринку автострахування в Україні, можна передбачити, що пропозиція послуг з автострахування на нашому ринку також розширюватиметься по мірі того, як зростатиме ефективність надання цих послуг і збільшуватиметься питома вага платоспроможних страхових компаній та довіра до них.

8. Статистичне моделювання залежності суми страхових премій (що майже рівноцінне сумарному попиту на перспективу до 2025 р. показало, що збільшення кількості страхових випадків за якими прийнято рішення про здійснення страхових відшкодувань на 1% збільшує валові надходження страхових платежів на 1,12%; збільшення кількості договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, на 1% збільшує валові надходження страхових платежів на 1,268%; збільшення доходів населення на 1% збільшує валові надходження страхових платежів на 0,21%.

Виходячи із ситуації, в якій формується ринок автострахування в Україні, можна очікувати, що у 2025 році його ємність суттєво зросте під дією цих факторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ляшенко Н. В. Ринок автотранспортного страхування України: стан, проблеми розвитку та особливості регулювання в умовах глобалізації страхових відносин. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=450> (дата звернення 11.10.2020).

2. Базилевич В. Д. Страхування: Підручник. К.: «Знання», 2008. 1019 с.

3. Функції і принципи страхування URL: <https://studopedia.com.ua/1-55324-funktsii-i-printsipi-strahuvannya.html>. (дата звернення 08.10.2020).

4. Худолій Л.М. Теорія фінансів. Вид-во Європейського університету, 2003. 167 с.

5. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс] // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 18, ст. 78). – 1996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%B0%D0%BD%D1%8F+t> (дата звернення 24.10.2020)

6. Галузі, форми і види страхування. Страховий ринок. URL: <https://studfile.net/preview/5608484/page:28/>. (дата звернення 07.10.2020)

7. Види страхування та його класифікації. URL: https://pidruchniki.com/14170120/strahova_sprava/vidi_strahuvannya_yogo_klasifikatsiyi. (дата звернення 07.10.2020)

8. Ляшенко Н. В. Ринок автотранспортного страхування України: стан, проблеми розвитку та особливості регулювання в умовах глобалізації страхових відносин. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=450>. (дата звернення 07.10.2020)

9. Закон України «Про автомобільний транспорт»(Відомості Верховної Ради України) (ВВР), 2001, № 22, ст.105). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>. (дата звернення 01.10.2020)

10. Осадець С.С., Артюх Т.М., Гаманкова О.О. Страхові послуги: підручник. К.: КНЕУ, 2007. 464 с.

11. Базилевич В., Пікус Р., Приказюк Н. Страхові послуги: підручник, Ч. 2. К.: Логос, 2014. 544 с.

12. Дема Д.І., О.М. Віленчук О.В., Демянюк В.І. Страхові послуги. Житомир: ЖНАЕУ, 2010. 482 с.

13. Приказюк Н., Моташко Т. Вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. - 2015. - Вип. 3. - С. 37-47.

14. Яворська Т.В. Страхові послуги: навчальний посібник. К.: Знання, 2008. 350 с.

15. Автомобільне страхування в системі безпеки дорожнього руху : Кол. моногр. [О. М. Залетов, О.В. Кнейслер, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко та ін.];

Наук. ред. та вер. кол. авт. канд. екон. наук О. М. Залетов. К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2012. 509 с.

16. Страховий ринок: сутність і структура. URL: https://uchebnik-ekonomika.com/predprinimatelstvo-biznes_728/strahovoy-ryinok-suschnost-28065.html (дата звернення 03.03. 2021)

17. Беспалова А.Г. Сучасні вимоги до страхових послуг. *Фінанси, облік, банки*. 2016. № 1 (21). С. 43-53

18. Нечипорук Л.В. Попит, пропозиція та рівновага на ринку страхових послуг. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 5. 2015. С. 911-916.

19. Каско [Електронний ресурс] wikipedia. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%81%D0%BA%D0%BE> (дата звернення 27.03. 2021)

20. Дорожньо-транспортна пригода. URL: <http://wikiinfo.mdpu.org.ua/index.php?> (дата звернення 27.03. 2021)

21. Haddon Matrix - Haddon Matrix. URL: https://ru.qwe.wiki/wiki/Haddon_Matrix. (дата звернення 27.03.2021)

22. Угон автомобіля (незаконне заволодіння транспортним засобом) в

Україні: ознаки, відповідальність, покарання URL: http://www.pozov.com.ua/ua/posts_ua/ugon-mashyny-ua.html. (дата звернення 27.03/2021)

23. МВС: Кримінальна відповідальність за незаконне заволодіння авто -

Президент підписав відповідний закон. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mvs-kriminalna-vidpovidalnist-za-nezakonne-zavolodinnya-avto-prezident-pidpisav-vidpovidnij-zakon> (дата звернення 17.01.2021)

24. КАСКО для юридичних осіб URL: <https://www.providna.ua/corp/kasko-dlya-yuridichnikh-osib>. (дата звернення 11.02 2021)

25. Кабанцева А. В. Значення психічного стану здоров'я водія для

безпеки дорожнього руху. Медична психологія. 2016. №3. С. 48-51.

26. Літні водії їздять безпечніше, ніж молоді. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/science/2016/09/160907_older_drivers_ko (дата звернення 11.02 2021)

27. У Києві рівень автомобілізації перевищив 400 авто на 1000 мешканців. Коли буде як у Європі? URL: <https://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=48496> (дата звернення 16.02 2021)

28. 2020 року українці купили понад 350 тис. б/в автомобілів — це 80% всього авторинку країни (Топ-10 брендів). URL: <https://itc.ua/news/v-2020-godu-ukrainczy-kupili-bolee-350-tys-b-u-avtomobilej-eto-80-vsego-avtorynka-strany-top-10-brendov/> (дата звернення 16.02 2021)

29. Продажі нових авто в квітні впали майже вдвічі, - асоціація. URL: <https://finbalance.com.ua/news/prodazhi-novikh-avto-v-kvitni-vpali-mayzhe-vdvichi---asotsiatsiya>. (дата звернення 18.10.2020)

30. Вплив covid-19 на ринок страхування в Україні та у всьому світі. URL: <http://rinc.onu.edu.ua/article/view/227009> (дата звернення 4.10.2021)

31. Статистика ДТП в Україні. Патрульна поліція. URL: <http://patrol.policia.gov.ua/statystyka/>. (дата звернення 21.02 2021)

32. Вежновець Т.А. Особливості психофізіологічного статусу водіїв спеціального автотранспорту, критерії професійної придатності : дис... канд. мед. наук: 14.02.01 / Інститут медицини праці АМН України. К., 2007. 143 арк.

33. Статистика спроб уgonу авто у 2020-му. Улюблені бренди злочинців. URL: <https://benishgps.com/uk-ua/blog/statystyka-sprob-ugonu-avto-2020/>. (дата звернення 23.02 2021)

34. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf (дата звернення 02.03 2021)

35. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік. URL: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf>. (дата звернення 02.03 2021)

36. Результати аналізу звітності діяльності страховиків за 2020 р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/ (дата звернення 02.03 2021)

37. МТСБУ. Статистичні дані за міжнародним страхуванням. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/statistics/Statisticaldatainternational> (дата звернення 05.03 2021)

38. МТСБУ. Загальна інформація. URL: http://www.mtsbu.ua/ua/about_us/general/ (дата звернення 07.03 2021)

39. Статистичні дані за внутрішнім страхуванням. МТСБУ. URL: Режим доступу до ресурсу: <http://www.mtsbu.ua/ua/statistics/Statisticaldata/>. (дата звернення 11.04 2021)

40. Основні показники здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за внутрішніми договорами. URL: http://www.mtsbu.ua/files/Statistics/2021/02/Stat_dani_VN_01_12_2019_2020.pdf (дата звернення 18.04 2021)

41. Показники здійснення міжнародного страхування в січні - грудні 2020 року у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року. URL: http://www.mtsbu.ua/files/Statistics/2021/02/Pokazniki_ZK_01_12_2019_2020.pdf (дата звернення 18.04 2021)

42. Крикуненко О. С. Роль інноваційних страхових послуг у формуванні прибутку страховика. Молодий вчений. 2017. № 4. С. 683–686.

43. Україна 2030e — країна з розвинутою цифровою економікою Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-13> (дата звернення 20.06.2021)

44. Моташко Т. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. Економіка. № 5 (182). 2016. С. 18-24

45. З паперу в цифру: що дає водіям цифровий ринок автоцивілок. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/11/11/667136/> (дата звернення 18.05.2021)

46. Моташко Т.П. Телематика у автотранспортному страхуванні. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-банківські та адміністративні послуги: проблеми управління та перспективи розвитку». Тернопіль: Астон, 2015. С. 122 – 123.

47. Моташко Т., Приказюк Н. Автострахування: сучасні тренди. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Tx4K_gO6JXmUJ:publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/economics/article/download/3025/3252+&cd=5&hl=ru&ct=clnk&gl=ua (дата звернення 20.06.2021).

48. Розумна діджитал-трансформація у страхуванні. URL: <https://forinsurer.com/public/15/04/20/4719> (дата звернення 20.06.2021).

49. «Happy failures» Experimentation with behaviour-based personalisation in car insurance. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/205395172091465> (дата звернення 24.09.2021).

50. Томащевський В.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку автострахування в Україні. Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 16 листопада 2019 р.). Дніпро: НО «Перспектива», 2019 - Ч.2. 148 с.

51. ОСЦПВ у країнах Європи. URL: <https://finuslugi.bankulyator/> (дата звернення 20.06.2021).

52. Страхування автоцивільної відповідальності у США. URL:
<https://forinsurer.com/public/04/05/11/1143> (дата звернення 24.09. 2021).

53. Аналіз ринкової кон'юнктури: навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2014. 345

54. Сутність прогнозування попиту населення. URL:
http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_5/10.pdf (дата звернення 24.09. 2021).

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП **Додатки.** України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Додаток А

Результати регресійної залежності валових надходжень від страхових платежів від факторів

ВЫВОДИТОГОВ

Регрессионная статистика

Множественный R	0,990239
R-квадрат	0,980574
Нормированный R-квадрат	0,976688
Стандартная ошибка	0,148522
Наблюдения	19

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость
Регрессия	3	16,70166	5,56722	252,3813	4,68E-13
Остаток	15	0,330881	0,022059		
Итого	18	17,03254			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	-2,27421	1,69639	-1,34062	0,199997	-5,88998	1,341564
X1	1,123217	0,221257	2,556896	0,585812	-0,34838	0,594817
X2	1,268201	0,66604	3,522392	0,003079	0,500794	2,035608
X3	0,209819	0,120379	2,742983	0,101793	-0,04676	0,466402