

Zoia Pestovska

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Innovation Management
and Financial Analytics
Alfred Nobel University*

CONSTRUCTION OF THE MODEL FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF LIFE INSURANCE COMPANIES MANAGEMENT IN UKRAINE

Summary

In Ukraine, insurance is a promising segment of financial relations, therefore the dynamics and prospects of its development are a relevant topic for research. The purpose of the study is theoretical generalization and development of practical recommendations for improving the management efficiency of life insurance companies in Ukraine. The following research methods were used: vertical and horizontal analysis of indicators of the activity of insurance companies, analysis and synthesis when considering modern approaches to the essence of the concept of insurance services, simulation modeling when developing a model of effective management of life insurance companies. Results and practical implications. The recommended model for improving the management of life insurance companies takes into account challenges, opportunities for development, as well as necessary measures from the regulator, the government and the companies themselves. Challenges: low interest rates, decrease in the profitability of the investment portfolio; competition with other savings instruments; mistrust of the population; lack of financial literacy; low purchasing power of the population; new accounting rules; investors' requirements for transparency. Opportunities: actualization of protection against mortality due to pandemic; accumulative pension insurance; investment life insurance, which ties profitability to the dynamics of the stock market; creation of a system for the protection of dependent persons; cross-selling through the identification of the most likely next insurance product; early coverage of customers who are going to retire; non-monetary benefits for customers. Measures by the government and the regulator: incentives to save and reduce consumption to reduce inflationary pressure; supervision of life insurance marketing, establishment of professional education standards for agents and brokers; expansion of the list of life insurance classes; loosening regulation of investment directions of reserves of insurance companies; provision of tax benefits for pension plans; encouraging personal financial planning through insurance promotion. Measures by the

insurers themselves: hiring digitalization specialists; outsourcing of business areas and accounting; thorough market analysis; personalization of customer experience; Certification training; review of investment directions of life insurance reserves. All these components are combined into a single model for improving the management efficiency of life insurance companies.

Вступ

Страхові компанії є одними з провідних інвесторів у наш час. В Україні страхування є перспективним сегментом фінансових відносин, тому динаміка та перспективи його розвитку є актуальною темою для дослідження. На кінець третього кварталу 2022 року в Україні функціонувало лише 140 страхових компаній, з яких 127 – ризикові, 13 – зі страхування життя, хоча ще у 2019 році їх було відповідно 249, 226 та 30. Кількість їх постійно зменшується, адже у 2008 році вона сягнула максимуму – 469. Тому підтримання їх надійності і платоспроможності, яке пов'язано з поміркованим розміщенням резервів відповідно до вимог законодавства, наразі є дуже актуальною проблемою.

Ситуація у країні залежить від багатьох факторів, й це спричиняє коливання економічного й інвестиційного середовища. Ще в довоєнні часи було закрито більше сотні банків, дуже багато підприємств не мало коштів для функціонування, багато можливостей було знищено нестачею коштів, а зараз ситуація набагато гірша. Ці події не обійшли й ринок страхування, який завдяки своєму зв'язку з банківською та іншим сферами виявився дуже чутливим до таких змін. Обрана тема досліджувалася у науковій спеціальній літературі багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами: Беспалова А.Г. [2], Галушак В.В. [4], Гринчишин Я.М. [10], Дем'янчук М.А., Золотарьова О.В. [14], Клапків Ю.М. [1], Марченко О.В., Осіпова М.А. [3], Рудь І.Ю. [7], Сич О.А. [5], Шишпанова Н.О., Back C-A., Časta M., Dickinson G. [15], Hodula M., Janků J., Kowalczyk-Rólczyńska P., Kučera A., Outreville J.F., Pisarewicz P., Runchey C., Wright K.M. та інші, але проблеми і перспективи функціонування ринку страхування життя саме в такій складний період, який Україна переживає зараз, ще недостатньо розкриті. Як було зазначено вище, кількість компаній зі страхування життя скоротилася до історичного мінімуму, і питання їх виживання є дуже складним у сучасних умовах.

Мета роботи полягає в теоретичному узагальненні та розробці практичних рекомендацій з підвищення ефективності управління компаній зі страхування життя в Україні. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань: дослідити механізми створення та функціонування компаній зі страхування життя в Україні; проаналізувати

динаміку розвитку страхових компаній в Україні; запропонувати модель ефективного управління компаніями зі страхування життя.

Об'єктом дослідження є економічні відносини між суб'єктами фінансового ринку в сфері страхування. Предметом дослідження є управління компаніями зі страхування життя в Україні. Використано такі методи дослідження: вертикальний і горизонтальний аналіз показників діяльності страхових компаній, аналіз і синтез при розгляді сучасних підходів до сутності поняття страхових послуг, імітаційне моделювання при розробці моделі ефективного управління компаніями зі страхування життя.

Розділ 1. Механізм створення та функціонування компаній зі страхування життя в Україні

Страхування – це юридична угода між двома сторонами – страховиком і страхувальником. Страховик забезпечує фінансове покриття збитків страхувальника, які той може понести за певних обставин, а страхувальник сплачує страховій компанії страховий платіж, який в закордонних джерелах частіше називають премія.

На думку Клапківа Ю.М., страхова послуга – це «визначений набір інформації, що містить умови надання гарантії стабільності майнового статусу протягом певного періоду, де ризик випадкового погіршення матеріального стану страхувальника при настанні страхового випадку компенсується страховою виплатою» [1, с. 50]. Ризик є основою страхового захисту. Отже, страхова послуга захищає від можливих збитків при реалізації ризику, зазначеного в страховому договорі.

Беспалова А.Г. вважає, що страхові послуги розглядають при розв'язанні проблем страхового маркетингу як синонім поняття «страховий продукт» або «страховий товар» [2]. Автор також зазначає, що страхова послуга має специфічні риси, пов'язані з особливими запитами споживачів. Наприклад, відчуття потреби у чомусь, як для товару, стосовно страхових послуг виглядає як наявність ризику, прояв якого оцінюється через загрозу настання втрат та порушення нормальної життєдіяльності. Потреба в страховій послугі сприймається як усвідомлена необхідність фінансового захисту від ризику, що відповідає рівню потенційного збитку [2].

Окремого визначення страхової послуги у діючому законодавстві немає. Тому звернемося до напрацювань вітчизняних науковців.

Беспалова А.Г. зазначає, що страхова послуга – це «узагальнене вираження всього різноманіття видів і умов страхування, які страховик може здійснювати на користь страхувальника» [2].

Також автор узагальнює вимоги до створення страхової послуги [2]:

- наявність суспільної корисності послуги – сформованого страхового інтересу;
- наявність і зміст ризикової частини страхової послуги, що реалізує страховий захист;
- наявність сервісної частини – оболонки послуги, що забезпечує реалізацію ризикової частини й надає привабливість пропонованому товару, за яким страховики відрізняються один від одного;
- оптимізація страхової послуги з урахуванням передбачуваних каналів продажів, зі зміною ролі страхового посередника, який з продавця перетворюється на консультанта;
- вбудова страхової послуги у систему управління фінансовими ризиками страхувальника;
- врахування зовнішніх факторів: стану економіки, демографічної ситуації, законодавства.

Як відомо, існують три галузі страхування: особисте, майнове та відповідальності. Осіпова М.А. вважає, що «особисте страхування – це галузь страхової діяльності, яка забезпечує страховий захист громадян або зміцнення досягнутого ними сімейного добробуту» [3]. Базовим є змішане страхування життя. У західній практиці тут поєднується страхування на випадок дожиття і на випадок смерті. В Україні сюди традиційно включається ризик отримання інвалідності або втрати працездатності внаслідок нещасного випадку.

На думку Галушцака В.В., головною перевагою (можна додати – головною умовою існування і корисності) страхування є надійність. Резерви, сформовані з платежів клієнтів, за законодавством не є власністю страховика, а відокремлені від його майна. Тому в разі ліквідації компанії математичні резерви будуть розподілені між клієнтами. Це теоретично робить компанію зі страхування життя стійкою до проблем в економіці [4].

Основні функції страхового покриття:

- захист: страхове покриття зменшує наслідки збитків, які людина несе в небезпечних ситуаціях; це не тільки захищає страхувальника від фінансових проблем, але й допомагає впоратися зі стресом;
- впевненість: у страхувальника є впевненість у фінансовій допомозі, якщо він зіткнеться з негараздами;
- розподіл ризиків: страховик об'єднує колективні ризики та премії, тому усі страхувальники поділяють ризик того, хто фактично зазнав збитків;
- акумуляція капіталу: страховики інвестують зібрану суму страхових премій (платежів) в інструменти фінансового ринку;

– формування звички заощаджувати: страхові поліси допомагають прищепити людям звички заощаджувати, оскільки страхувальники зберігають частину доходу для сплати премій (платежів).

Особливість послуг зі страхування життя – у поєднанні властивостей страхового захисту та заощадження коштів. Тому при страхуванні життя змінюють своє значення поняття страхового ризику та страхового випадку. Страховий ризик ґрунтується на непередбачуваності настання події, що підходить для ризику смерті або втрати працездатності через нещасний випадок. Проте закінчення терміну дії договору страхування, повноліття застрахованої особи не мають як ознак ризику, так і страхового випадку, для якого характерне заподіяння шкоди об'єкту страхування [5]. За договором страхування життя страховик бере на себе зобов'язання гарантовано виплатити страхову суму. Маючи такі гарантії, страхувальник може планувати свої фінанси на перспективу. Але таких гарантій не може забезпечити жоден інший фінансовий інструмент, навіть за договорами страхування майна страховик не виплачує страхову суму, якщо об'єкт страхування не зазнав шкоди внаслідок страхового випадку до кінця строку дії договору страхування [5]. Такі зобов'язання страховика за договорами страхування життя є причиною високих тарифів. Страхова премія повинна була б перевищувати страхову суму. Але насправді страхова сума і премії враховують інвестиційний дохід та демографічну статистику, а також часто вік, стать, стан здоров'я застрахованого, термін дії договору [5].

Можна скористатися страхуванням життя, щоб захистити сім'ю від фінансових проблем внаслідок передчасної смерті або смерті під час дії поліса. Вітчизняні автори зазвичай відносять медичне страхування до страхування життя, на відміну від зарубіжних, які розглядають його як вид загального страхування. Можна придбати медичну страховку для себе або для родини. Є різні варіанти: можна за номером полісу скористатися медичними послугами в лікарнях, пов'язаних зі страховиком; або можна вимагати відшкодування госпіталізації та лікування, якщо це передбачено полісом.

Загалом у старому Законі Про страхування налічується 70 видів страхових послуг (44 обов'язкових і 26 добровільних) [6].

Процес формування вітчизняного ринку страхування життя можна розділити на кілька етапів.

I етап (1991–1996 рр.) – етап відходу від старої радянської системи страхування життя, і в той же час – період прийняття перших законодавчих актів з регулювання страхового ринку України [7]. На жаль, на цьому етапі ще не були визначені чіткі напрями розвитку ринку, не було відповідної методологічної бази та кваліфікованих кадрів. В 1993 р. було створено державну структуру «Укрстрахнагляд», проте до 1995 р.

багато страхових компаній працювали як фінансові піраміди через рекордні темпи інфляції.

II етап (1996–2001 рр.) – етап зародження українського ринку страхування життя [7]. У 1996 р. прийнято Закон України «Про страхування», який розділив страхові компанії на лайфові (страхування життя) та ризикові (страхування майнове та відповідальності). Було врегульовано питання формування та розміщення страхових резервів.

III етап (2001–2007 рр.) – період переходу до нових стандартів регулювання ринку. Посилилася конкуренція та професіоналізм страховиків [7]. У 2002 р. створена Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (в 2011 р. перейменована на Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). Встановлено нові вимоги до статутних капіталів лайфових страховиків – еквівалент 1,5 млн євро.

IV етап (2008–2012 рр.) – кризовий, уповільнення темпів росту страхового ринку через вплив світових фінансово-економічних криз [10].

V етап (2013–2020 рр.) – посткризовий, помірне зростання основних показників вітчизняного страхового ринку.

VI етап (2020 – нині) – знову кризовий через вплив пандемії та війни.

На цьому етапі нинішній (з 01.07.2020 р.) регулятор – НБУ – визначив такі пріоритетні напрями нагляду під час дії воєнного стану в Україні [8]:

- дотримання страховиками вимог належного і своєчасного розкриття інформації про свій фінансовий стан: подання регуляторної звітності, розкриття інформації про дотримання фінансових нормативів;
- дотримання страховиками обов'язкових фінансових нормативів;
- належне виконання страховиками зобов'язань за укладеними договорами страхування, увага до динаміки кредиторської заборгованості за страховими виплатами і резерву заявлених, але не виплачених збитків;
- спеціалізовані дослідження: операцій з купівлі-продажу ОВДП та ОЗДП, аналіз діяльності страховиків, що займаються ОСЦПВ та ядерним страхуванням.

Як зазначає Рудь І.Ю, економічний зміст страхування життя розкривається через функції, які воно виконує [7]:

- функція формування суспільства із забезпеченим майбутнім: від наявності страхування життя залежить навчання, кредит у банку, пенсія;
- функція соціального страхування: добровільне страхування життя доповню державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення;
- функція сприяння поліпшенню стану здоров'я населення: страхування життя економічними методами стимулює громадян дбайливо ставитися до свого здоров'я, бо певні показники (історія хвороби клієнта, масу його тіла, наявність шкідливих звичок) впливають на розмір страхових платежів;

– функція інвестування: розумне управління страховими резервами з боку регулятора допомагає вирішувати завдання фінансування державних проектів;

– функція кредитування: страховики можуть кредитувати страхувальників в межах викупної суми;

– функція мотивації персоналу клієнтів-юридичних осіб: накопичувальне страхування життя може бути частиною управління кадрами.

У проведенні страхування життя основними страховими випадками є дожиття до закінчення строку страхування або смерть страхувальника (застрахованого) протягом його дії. Для визначення ймовірності таких подій використовуються таблиці смертності, які характеризують зменшення з віком сукупності народжених, система показників, які вимірюють частоту смертності в різні періоди життя та частоту дожиття до кожного наступного віку.

Згідно законів Про страхування 1996 та 2024 років, принаймні з фінансової точки зору створення компанії зі страхування життя спростилося, бо еквівалент 10 млн євро у старому Законі – це зараз майже 400 млн грн (можна додати ще 100 млн і створити банк), а у новому законі мінімальний капітал вимагають у розмірі 48 млн грн.

Ліцензії страховиків, які діятимуть на день введення в дію нового Закону, переоформлюються на класи страхування, які включаються до ліцензії на здійснення діяльності зі страхування, що надає право укладати договори страхування, співстрахування, перестраховування за класами страхування, зазначеними у ліцензії, з урахуванням певного співвідношення.

Також треба зазначити, що законодавство жорстко регламентує категорії активів, визначені статтею 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів зі страхування життя [6]:

- 1) грошові кошти на поточних рахунках;
- 2) банківські вклади (депозити);
- 3) банківські метали;
- 4) нерухоме майно;
- 5) акції;
- 6) облігації;
- 7) іпотечні сертифікати;
- 8) цінні папери, що емітуються державою;
- 9) права вимоги до перестраховиків;

10) інвестиції в економіку України за напрямками КМУ, у т. ч.:

10.1) розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій;

10.2) розвиток інфраструктури туризму;

- 10.3) добування корисних копалин;
- 10.4) перероблення відходів гірничометалургійного виробництва;
- 10.5) будівництво житла;
- 10.6) розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг;
- 10.7) розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій;
- 10.8) розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою;
- 11) кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Національним банком України;
- 12) довгострокові кредити на житлове будівництво, у т. ч. Індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному КМУ;
- 13) готівка в касі.

Розділ 2. Аналіз динаміки розвитку страхових компаній в Україні

Головною особливістю ринку страхування життя в нашій країні є низький рівень проникнення. Причин кілька: відсутність культури страхування, нестабільність національної валюти, що нівелює інвестиційну привабливість страхування, відсутність довіри населення до фінансових установ [4]. Характеристику страхового ринку України можна знайти на сайті нинішнього регулятора – Національного банку України. До 01 липня 2020 року страховим ринком, а також кредитними спілками, пенсійними фондами, лізинговими компаніями, ломбардами та фінансовими компаніями опікувалася Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Після набуття чинності законом про «спліт» [9] – Текст діяльності небанківських фінансових установ перейшла під регулювання НБУ.

Розвиток світового ринку страхування життя спричинений поступовим погіршенням демографічної ситуації, зменшенням працюючого населення та збільшенням кількості пенсіонерів. За результатами 2018 р. ринок страхування життя в Україні востаннє показав позитивну динаміку, увійшовши у трійку динамічних ринків світу. Проте, можна сказати, що вітчизняний ринок послуг зі страхування життя перебуває на стадії становлення, оскільки застрахованими є лише 5-7% населення (для порівняння: у Європі – 85%, у США – 80%). За кордоном люди мають кілька програм на різні терміни у різних страховиків. У нас на страхування життя однієї особи витрачається 1,5-2 дол., у Польщі – 102, Угорщині – 148, Німеччині – 1042, США – 1750, а у Великій Британії 3300 [10].

На думку фахівців НБУ, розвиток вітчизняного ринку страхових послуг гальмує те, що низки страховиків є проблеми з

платоспроможністю та ліквідністю, немає чіткої бізнес-моделі, низький рівень управління ризиками та корпоративного управління, що спричинено недосконалим наглядом [11].

Своєю метою на ринку страхових послуг НБУ визначив формування платоспроможного, стійкого, конкурентного ринку страхування в Україні з належним захистом прав споживачів.

В Україні ринок страхування є незначним за обсягом активів та за рівнем споживання страхових послуг. Проникнення (Insurance Penetration ratio, співвідношення обсягу залучених страхових премій до ВВП) становить 1,4% (з них «non-life» – 1,3%). Для порівняння, у Європі – 5,0%, в середньому у світі – 6,1%. Лідерами за цим показником є Великобританія, Японія та Франція. Щільність страхування (Insurance Density ratio, розмір страхової премії на одну особу) в Україні на дуже низькому рівні – 34 дол. США.

Недосконале законодавство, брак належного регулювання та нагляду за діяльністю та ринковою поведінкою страхових компаній і посередників призвели до накопичення системних проблем. Страховики все ще можуть занижувати резерви та завищувати вартість активів (нерухомості, дебіторської заборгованості), а також занижувати виплати через брак ліквідності. У НБУ немає інформації щодо строкості за зобов'язаннями (потенційними виплатами) та активами, тому оцінка розривів ліквідності є неможливою. Аналіз діяльності деяких страхових компаній, за даними НБУ, дає підстави вважати, що головною бізнес-метою окремих страховиків є саме діяльність, пов'язана з виведенням капіталу, легалізацією доходів, отриманих незаконним шляхом, оптимізацією податків. Не вистачає дієвих механізмів контролю розкриття структури власності страховиків, вимог до ділової репутації власників та топ-менеджерів, що не дає встановити відповідальність у разі доведення компанії до неплатоспроможності.

Низький попит на страхові послуги в Україні зумовлений насамперед такими факторами:

- недовіра до ринку страхування та фінансової системи загалом;
- відсутність дієвої системи захисту прав споживачів страхових послуг;
- фінансова необізнаність громадян у страхових продуктах;
- низька платоспроможність населення;
- неринкова поведінка страховиків щодо споживачів;
- низький рівень кваліфікації страхових посередників.

За архівними даними Нацкомфінпослуг, даними сайту forinsurer.com та НБУ вдалося зібрати статистику ринку страхових послуг з 2002 до 2022 року. Але дані дуже розрізнені, підходи до розрахунку показників і сам набір показників з року в рік змінювався, а після того як НБУ став

мегарегулятором фінансового ринку, статистичних даних стало ще менше; у звітах НБУ дані, в основному, описові, порівняльні та відносні, абсолютних показників майже немає, що заважає робити власні висновки з аналізу. Через великий обсяг дані розділено на кілька таблиць і рисунків (табл. 1, 2, 3, 4, 5, 6; рис. 1, 2, 3, 4).

Таблиця 1

Показники страхових послуг

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість страховиків на кінець року, в т. ч.	338	357	387	398	411	447	469
страховиків, які здійснюють страхування життя	н/д*	30	45	50	55	65	72
страховиків, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя	н/д	327	342	348	356	382	397
Загальний обсяг сплачених статутних фондів страховиків, млн грн	1550,5	3523,9	5514,5	6 641	8391,2	10633,6	13206,4
Величина сформованих страхових резервів, млн грн, з них	1898,2	3775,0	8272,2	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1
а) технічних резервів	1873,3	3724,2	8110,3	4700,4	6066,2	7432,0	9295,1
б) резервів із страхування життя	24,9	50,8	161,9	345,4	668,4	991,3	1609,0
Сукупний розмір активів страховиків, млн грн	5329,4	10457,4	20012,8	20920,1	23994,6	32213	41930,5
Загальна (валова) сума страхових премій, млн грн	4442,1	9135,3	19431,4	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6
Загальна (валова) сума страхових виплат, млн грн	543,1	860,6	1540,3	1894,2	2599,6	4213	7050,7
Частка страхових премій у номінальному ВВП, %	н/д	3,5	5,6	3,1	2,6	2,5	2,5
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од., у т. ч:	н/д	н/д	н/д	н/д	16931,4	20179,9	22828,7

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
- зі страхувальниками-фізичними особами	н/д	н/д	н/д	н/д	13686,7	16447,3	18685,5
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	н/д	н/д	н/д	н/д	537647,4	579587,1	653168,8
Всього договорів	н/д	н/д	н/д	н/д	554578,8	599767	675997,5
Частка технічних резервів***	н/д	0,99	0,98	0,93	1,01	0,88	0,85
Частка резервів із страхування життя***	н/д	0,01	0,02	0,07	0,11	0,12	0,15
Частка статутних капіталів в активах***	0,29	0,34	0,28	0,32	0,35	0,33	0,31
Середня сума страхових премій на один договір, тис. грн***	н/д	н/д	н/д	н/д	0,02	0,03	0,04
Середня сума страхових виплат на один договір, тис. грн***	н/д	н/д	н/д	н/д	0,00	0,01	0,01

* н/д – немає даних

*** – розраховано автором

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 2

**Рівень страхових виплат за видами страхування
(відношення страхових виплат до страхових премій)**

Види страхування	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Страхування життя	11,3	3,6	6,31	3,0	3,6	3,0	3,4
Види страхування інші, ніж страхування життя, в т. ч.:	12,2	9,5	7,94	15,0	19,3	24,3	30,6
Добровільне особисте страхування	57,0	49,5	83,84	51,8	42,8	41,4	40,4
Добровільне майнове страхування, в т. ч.:	6,7	5,8	5,56	12,9	17,8	24,1	31,7
- страхування фінансових ризиків	3,0	3,7	2,69	14,0	23,0	28,3	43,5
Добровільне страхування відповідальності	16,1	12,5	3,06	10,3	7,1	7,9	3,3
Недержавне обов'язкове страхування	16,9	27,1	23,29	13,7	18,5	19,4	26,4
- в т. ч. страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів (звичайні та додаткові договори)	н/д	30,82	31,97	19,8	27,6	25,3	35,5
ВСЬОГО (всі види страхування)	н/д	9,42	7,93	14,7	18,8	23,4	29,4

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 3

Показники страхових послуг

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість страховиків на кінець року, в т. ч.	450	456	442	448	411	382	361
страховиків, які здійснюють страхування життя	72	67	64	64	62	57	49
страховиків, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя	378	389	378	384	349	325	312
Загальний обсяг сплачених статутних фондів страховиків	14876,0	14429,2	14091,8	14579,0	15232,5	15120,9	14474,8
Величина сформованих страхових резервів, з них	10141,3	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3
а) технічних резервів	8352,1	9186,6	8515,5	9355,0	10589,9	10522,0	11487,0
б) резервів із страхування життя	1789,2	2185,2	2663,8	3222,6	3845,8	5306,0	6889,3
Сукупний розмір активів страховиків	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1
Загальна (валова) сума страхових премій, млн грн	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0
В т. ч. зі страхування життя	н/д	н/д	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8	2186,6
Загальна (валова) сума страхових виплат	6577,7	6104,6	4864,0	5151,0	3622,1	5065,4	8100,5
В т. ч. зі страхування життя	н/д	н/д	70,6	82,1	149,2	239,2	491,6
частка страхових премій у номінальному ВВП, %	242,1	2,1	1,7	1,9	2,0	1,7	1,5
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. одиниць, у т. ч:	н/д	26340,5	30772,7	35204,8	87328,5	35975,7	109106,8
- зі страхувальниками-фізичними особами	н/д	23135,8	26459,1	29782,3	80345,0	32699,4	106321,2

Продовження Таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	н/д	592771,5	367861,8	142952,0	97952,0	98737,5	93322,5
Всього договорів	552629,0	619112,0	398634,5	178156,8	185280,5	134713,2	202429,3
Частка технічних резервів***	0,82	0,81	0,76	0,74	0,73	0,66	0,63
Частка резервів із страхування життя***	0,18	0,19	0,24	0,26	0,27	0,34	0,37
Частка статутних капіталів в активах***	0,35	0,32	0,29	0,26	0,23	0,22	0,24
Середня сума страхових премій на один договір, тис. грн***	0,04	0,04	0,06	0,12	0,15	0,20	0,15
Середня сума страхових виплат на один договір, тис. грн***	0,01	0,01	0,01	0,03	0,02	0,04	0,04

* н/д – немає даних

*** – розраховано автором

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 4

**Рівень страхових виплат за видами страхування
(відношення страхових виплат до страхових премій)**

Види страхування	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Страхування життя	7,6	5,8	5,2	4,7	6,0	11,1	22,5
Види страхування інші, ніж страхування життя, в т. ч.:	34,0	27,3	22,5	26,9	17,2	19,6	27,6
Добровільне особисте страхування	48,8	47,5	39,8	40,2	34,6	42,0	46,2
Добровільне майнове страхування, в т. ч.:	35,7	26,3	19,1	25,1	12,2	13,8	24,5
- страхування фінансових ризиків	85,0	70,6	29,0	31,5	3,1	1,1	39,0
Добровільне страхування відповідальності	2,4	2,4	2,4	4,5	2,2	3,6	22,5
Недержавне обов'язкове страхування	28,6	31,2	32,8	29,7	31,3	31,5	28,8
- в т. ч. страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів (звичайні та додаткові договори)	38,0	41,2	38,9	37,6	36,2	37,6	34,2
ВСЬОГО (всі види страхування)	33,0	26,4	21,4	25,2	16,9	18,9	27,2

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 5

Показники страхових послуг

По казники	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022**
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість страховиків на кінець року, в т. ч.	310	294	281	233	210	156	140
страховиків, які здійснюють страхування життя	39	33	30	23	20	13	13
страховиків, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя	271	261	251	210	190	143	127
Загальний обсяг сплачених статутних фондів страховиків	12661,6	12831,3	12636,6	11066,1	9748,09	н/д	н/д
Величина сформованих страхових резервів, з них	20936,7	22864,4	26975,6	29558,8	34192,1	35396,1	36600,0
а) технічних резервів	13108,5	14474,8	17640,5	19285,1	н/д	н/д	н/д
б) резервів із страхування життя	7828,2	8389,6	9335,1	10273,7	н/д	н/д	н/д
Сукупний розмір активів страховиків	56075,6	57381,0	63493,3	63866,8	64925,2	63622,0	66200,0
Загальна (валова) сума страхових премій, млн грн	35170,3	43431,8	49367,5	53001,2	45184,9	40392,5	17800,0
В т. ч. зі страхування життя	2756,1	2913,7	3906,1	4624,0	н/д	н/д	1577,55
Загальна (валова) сума страхових виплат	8839,5	10536,8	12863,4	14338,3	14852,7	11970,2	4543,83
В т. ч. зі страхування життя	418,3	556,3	704,9	575,9	н/д	н/д	338,03
частка страхових премій у номінальному ВВП, %	1,5	1,5	1,4	1,3	н/д	н/д	н/д
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. одиниць, у т. ч:	61272,8	70658,2	77495,0	80271,1	н/д	н/д	н/д
- зі страхувальниками-фізичними особами	42534,6	66915,2	72460,2	73440,1	н/д	н/д	н/д

Продовження Таблиці 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	118198,4	114824,7	123582,5	116652,6	н/д	н/д	н/д
Всього договорів	179471,2	185482,9	201077,5	196923,7	120576,5	н/д	н/д
Частка технічних резервів***	0,63	0,63	0,65	0,65	н/д	н/д	н/д
Частка резервів із страхування життя***	0,37	0,37	0,35	0,35	н/д	н/д	н/д
Частка статутних капіталів в активах***	0,23	0,22	0,20	0,17	0,15	н/д	н/д
Середня сума страхових премій на один договір, тис. грн***	0,20	0,23	0,25	0,27	0,37	н/д	н/д
Середня сума страхових виплат на один договір, тис. грн***	0,05	0,06	0,06	0,07	0,12	н/д	н/д

* немає даних

** – дані за перше півріччя

*** – розраховано автором

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 6

**Рівень страхових виплат за видами страхування
(відношення страхових виплат до страхових премій)**

Види страхування	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022**
Страхування життя	15,2	19,1	18,0	12,5	13,0	13,0	н/д
Види страхування інші, ніж страхування життя, в т. ч.:	26,0	24,6	26,7	28,4	35,0	31,0	н/д
Добровільне особисте страхування	40,8	38,7	37,2	36,1	10,0	12,0	н/д
Добровільне майнове страхування, в т. ч.:	23,4	21,1	24,2	24,6	45,0	47,0	н/д
- страхування фінансових ризиків	26,0	33,6	30,9	36,9	34,0	12,0	н/д
Добровільне страхування відповідальності	3,8	2,9	2,5	12,4	12,0	12,0	н/д
Недержавне обов'язкове страхування	33,4	37,9	36,2	39,0	48,0	48,0	н/д
- в т. ч. страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів (звичайні та додаткові договори)	38,9	47,1	44,7	45,0	48,0	48,0	н/д
ВСЬОГО (всі види страхування)	25,1	24,3	26,1	27,1	32,9	34,0	34,0

** – дані за перше півріччя

Джерело: складено автором за даними [8]

Як видно з даних таблиць 2, 4, 6 та рис. 1, найвищі рівні страхових виплат (відношення страхових виплат до страхових премій) спостерігалися у 2004 році з добровільного особистого страхування – 83,8% та у 2009 році зі страхування фінансових ризиків – 85%, а найнижчі рівні страхових виплат спостерігалися у 2014 році також зі страхування фінансових ризиків – 1,1% та у 2013 році з добровільного страхування відповідальності – 2,2%.



Рис. 1. Рівень страхових виплат за видами страхування в Україні у 2002–2021 рр., %

Джерело: складено автором за даними [8]

В цілому картина рівня страхових виплат виглядає хаотичною і безсистемною. В середньому за всіма видами страхування найнижчі рівні бачимо у 2004 році – 7,9%, потім спостерігається поступове підвищення до майже рекордного значення 33% у 2009 році, знову падіння до 16,9% у 2013 році і поступовий підйом до 32,95 у 2021 році та 34% у 1 півріччі

2022 року. Але навіть такий рівень залишається занадто низьким і свідчить про непослідовну тарифну політику, можливо, навіть, відсутність обґрунтованих актуарних розрахунків, а також про зниження виплат для скорочення витрат.

У страхуванні життя рівень виплат також коливається досить хаотично, з мінімальними значеннями 3% у 2005 та 2007 рр. та максимальним значеннями 22,5% у 2015 році. Як бачимо з таблиць 1, 3, 5 та рис. 2, кількість страхових компаній в Україні сягнула свого найбільшого значення у 2008 році – 469 страховиків. Максимальна кількість компаній зі страхування життя – 72 компанії – спостерігалася два роки поспіль – у 2008 та 2009 рр.

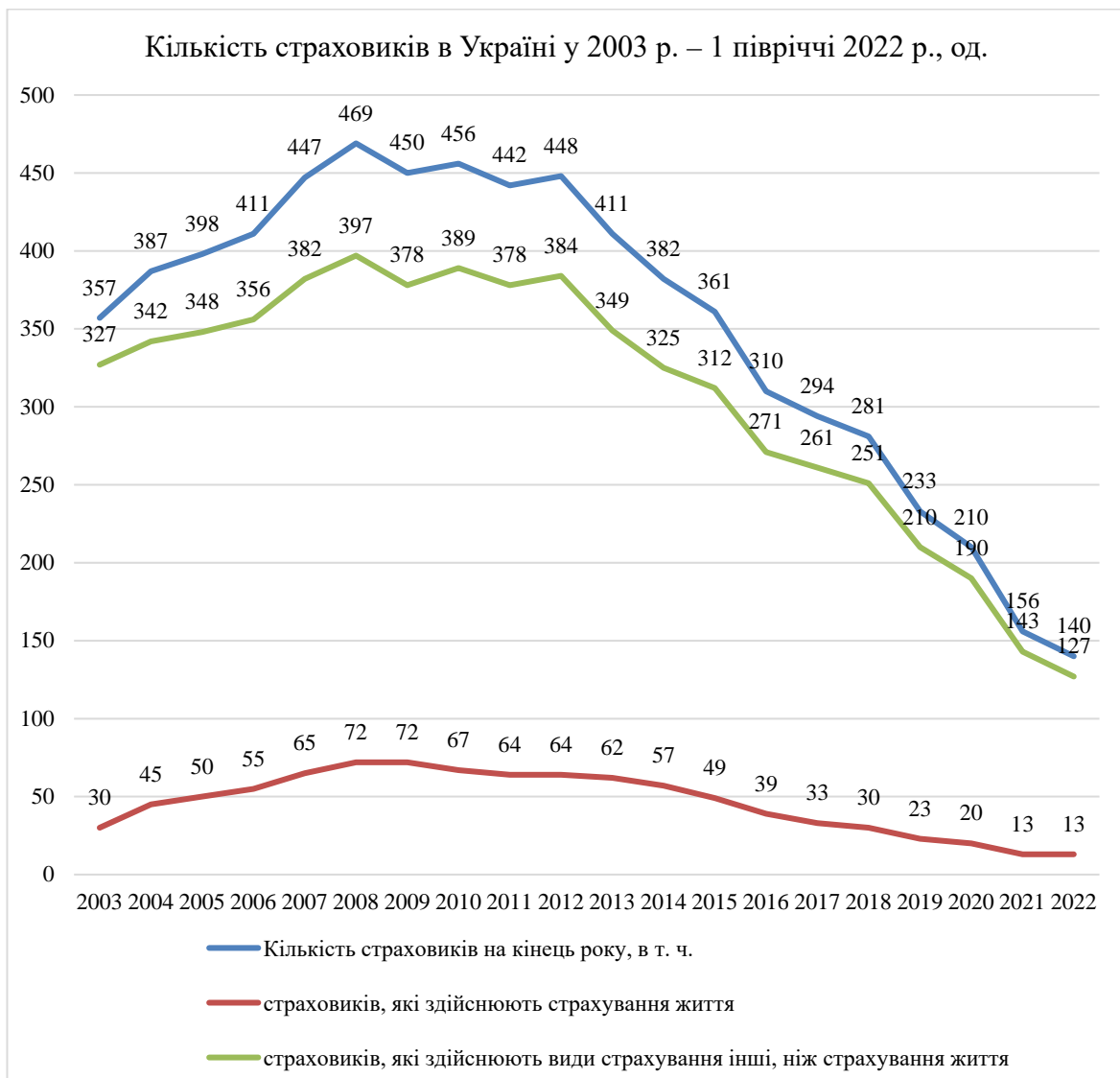


Рис. 2. Кількість страховиків в Україні у 2003 р. – 1 півріччі 2022 р., од.

Джерело: складено автором за даними [8]

Далі до 2013 року включно кількість компаній коливалася на рівні 456–411, а після цього поступово пішла вниз. За даними на середина 2022 року в Україні працювало лише 140 компаній, з яких 13 – займаються страхуванням життя, а 127 – ризиковими видами страхування.

Така динаміка пояснюється кризовими явищами в економіці, посиленням регуляторного впливу ще за часів Нацкомфінпослуг, а також «банкопадом», який триває з 2014 року за ініціативи НБУ з метою очищення банківської системи. Але неплатоспроможність і ліквідація банків зачепила і страхові компанії, які традиційно зберігають значну частину своїх резервів на банківських депозитах.

Як можна побачити з таблиць 1, 3, 5 та рис. 3, розмір сформованих страхових резервів страховиками України з року в рік зростає, але це, скоріше, пов'язано з інфляцією, ніж з підвищенням ефективності діяльності страхових компаній. Треба відзначити, що частка резервів із страхування життя протягом досліджуваного періоду зростає з 1% до 35%, що свідчить про нарощування обсягів послуг зі страхування життя, хоча в цілому загальна кількість договорів різко впала у 2011–2013 рр. і продовжує і надалі поступово знижуватися.

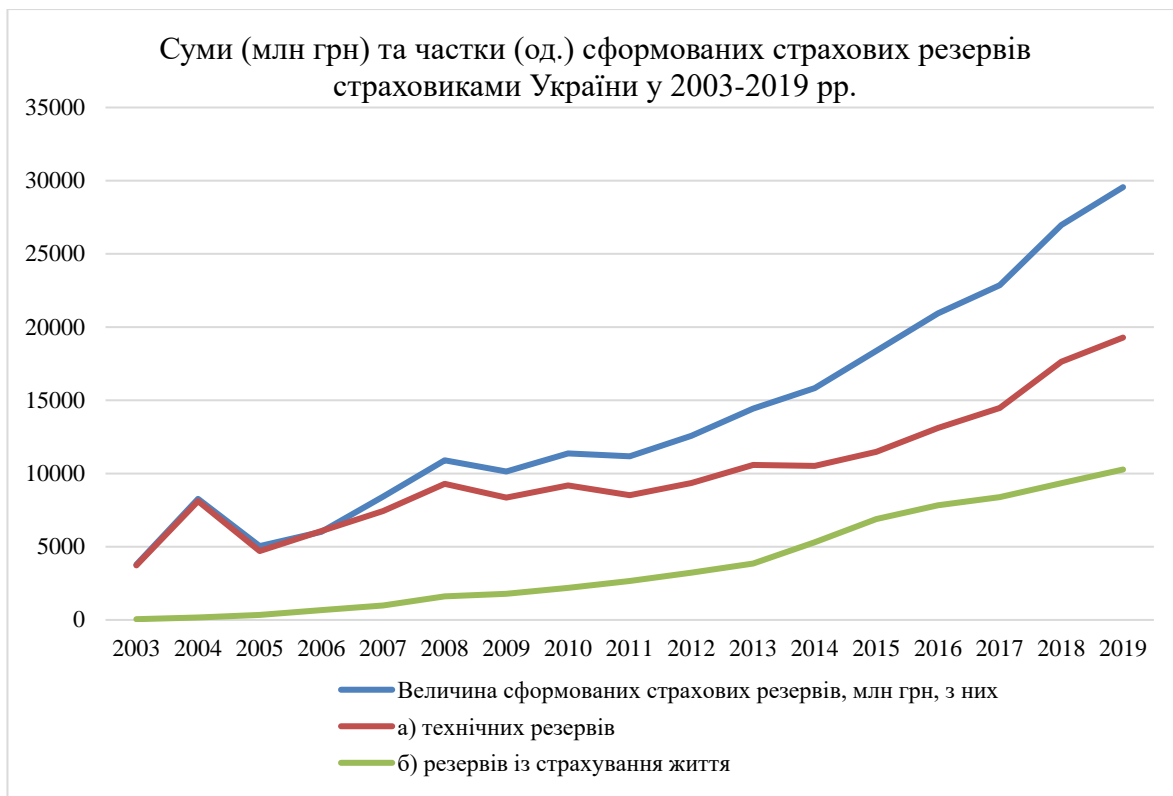


Рис. 3. Суми (млн грн) та частки (од.) сформованих страхових резервів страховиками України у 2003–2019 рр.

Джерело: складено автором за даними [8]

Як бачимо з таблиць 1, 3, 5 та рис. 4, розмір сукупних активів страховиків України протягом досліджуваного періоду зростає набагато вищими темпами, ніж розмір статутних капіталів, що також може бути пов'язано з інфляційними процесами. Тому і відношення статутних капіталів до сукупних активів протягом 2003-2020 рр. зменшується з 34% до 15%.

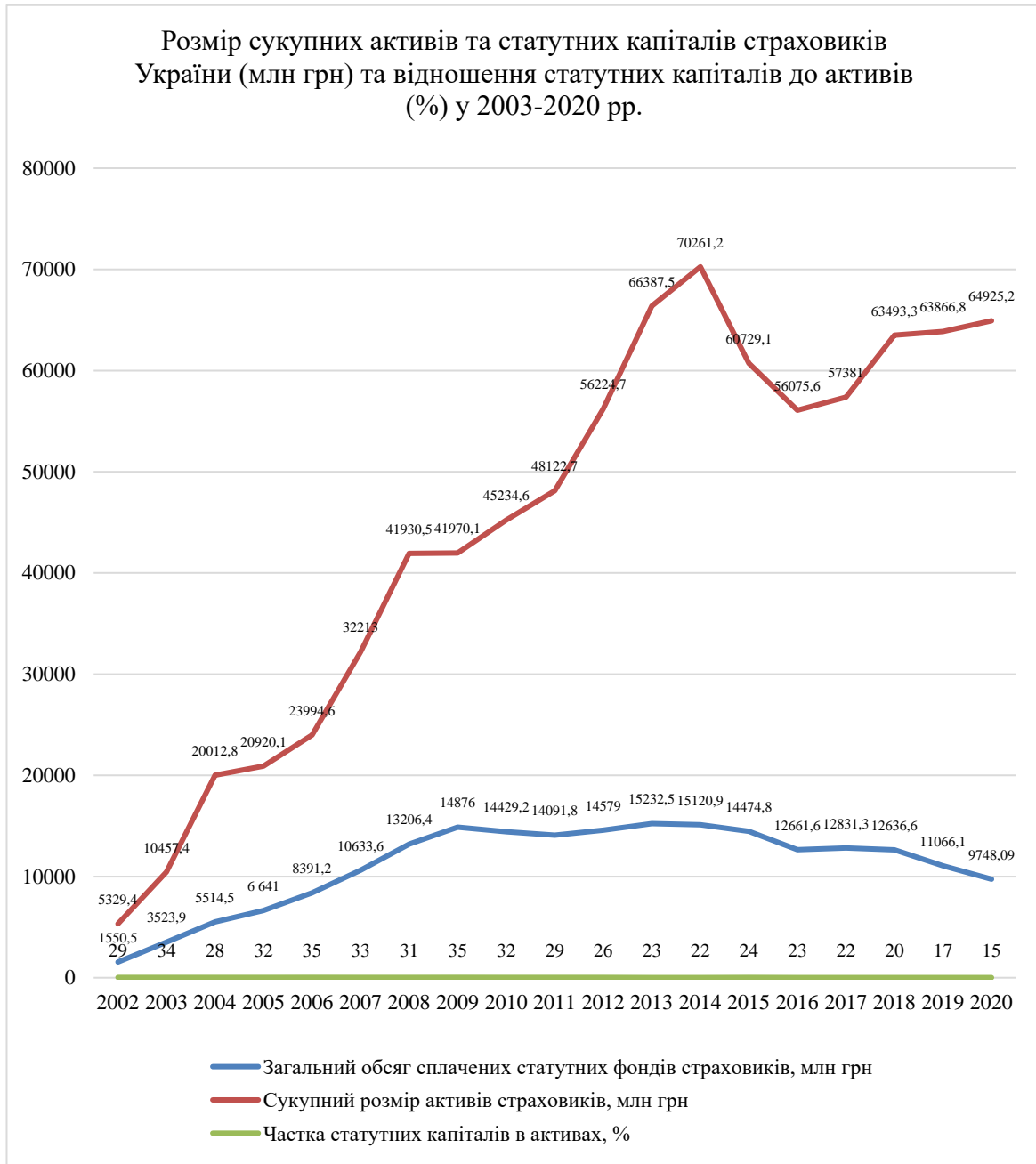


Рис. 4. Розмір сукупних активів та статутних капіталів страховиків України (млн грн) та відношення статутних капіталів до активів (%) у 2003–2020 рр.

Джерело: складено автором за даними [8]

За даними таблиць 1, 3, 5 загальна кількість договорів різко впала у 2011–2013 рр. і продовжує поступово знижуватися. В той же час спостерігаємо, що загальна сума страхових премій зростає трохи вищими темпами, ніж загальна сума страхових виплат, що, скоріш за все, свідчить про недостатньо обґрунтоване підвищення тарифів. Середня сума страхових премій на один договір поступово збільшилася з 0,02 до 0,37 тис. грн, а середня сума страхових виплат на один договір збільшилася протягом досліджуваного періоду з 0,01 до 0,12 тис. грн.

Рекордні прибутки – 2,2 млрд грн – страховики заробили за результатами 2020 р. Рентабельність активів становить 3,4%, що більше, ніж у решти небанківських фінансово-кредитних установ. Кількість порушників вимог до платоспроможності залишається значною, хоча кілька страховиків виправили порушення. Станом на 1 січня 2021 р. 46 страховиків не виконали норматив платоспроможності та достатності капіталу або ризиковості активів.

Прибутковість страховиків зросла вдвічі у 2020 порівняно з 2019 роком, проте у 4 кв. за ризиковим страхуванням прибутки були помірними, а за life-страхуванням зафіксовано навіть збиток. На страховиків, що не виконують вимоги до платоспроможності і достатності капіталу, припадає 8% активів, хоча їхня кількість суттєва. Страховики життя наращували інвестиційні доходи впродовж усього 2021 року. Доходи від інвестування в державні цінні папери надалі зростали, а доходи від депозитів суттєво зменшилися й становили 0.5% страхових резервів. За результатами 2021 р. компанії зі страхування життя залишилися прибутковими.

Надходження страхових премій зі страхування життя скоротилося на 16%, хоча війна майже не вплинула на структуру прийнятних активів страховиків: частка ОВДП зросла з 27,9% до 31,1%; частка коштів, розміщених на депозитних та поточних рахунках у банках, не змінилася; частка прийнятної дебіторської заборгованості зросла з 7,1 до 7,7%; частка найбільш ліквідних активів (кошти в банках, ОВДП, МТСБУ) збільшилась з 65% до 66,1%.

В Україні не існує механізму гарантування страхових виплат за договорами довгострокового страхування життя, що також є однією з причин його непопулярності. Чинна процедура виходу з ринку не захищає прав споживачів страхових послуг, бо є дуже тривалою і дає можливість недобросовісним страховикам вийти з ринку, не виконавши своїх зобов'язань.

Розділ 3. Розробка моделі ефективного управління компаніями зі страхування життя

Нині страховий ринок знаходиться у складному становищі, і не тільки через війну і падіння попиту на страхові послуги, але і через кардинальні зміни законодавства. Зараз ще діє Закон «Про страхування» 1996 року, але з 1 січня 2024 року вступає в дію новий Закон «Про страхування».

У старому законі не було визначення страхової послуги, а у новому воно є: «Страхова послуга – вид фінансової послуги, що надається страховиком для забезпечення потреби потенційного страхувальника у страховому захисті на підставі договору страхування» [12]. У новому законі немає окремого визначення страхування життя, а у старому воно викладено так: «Страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов’язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку» [6].

В старому законі види страхування життя можна знайти у загальних списках добровільного та обов’язкового страхування, у новому для отримання ліцензій запропоновано класи страхування [12]:

- клас 19 – страхування життя (інше, ніж за класами 20, 21, 22, 23);
- клас 20 – страхування життя до шлюбу та до народження дитини;
- клас 21 – інвестиційне страхування життя;
- клас 22 – безперервне страхування здоров’я;
- клас 23 – пенсійне страхування.

За останні роки світовий ринок послуг страхування життя зазнав значних змін. Зросла доступність актуальних даних, використовується передова аналітика і штучний інтелект. Тепер клієнти можуть подавати претензії та отримувати доступ до агентів, страхових котирувань і інформації про поліси майже в один клік у смартфоні та комп’ютері. Але останні роки принесли і нові виклики. Низькі процентні ставки в розвинутих країнах скоротили прибутковість інвестиційного портфеля компаній зі страхування життя.

Страхування життя є чудовим інструментом для задоволення потреб у соціальному забезпеченні. В світовій практиці страхування життя конкурує з іншими інструментами, заснованими на актуарних методах (актуарні розрахунки – це поєднання теорії ймовірностей, математичної та демографічної статистики для розрахунку, наприклад, тарифів у страхуванні), такими як пенсійні плани та депозити в банках.

Багато напрацювань зі світової практики було б доцільно перейняти вітчизняному сектору страхування. Цікавим прикладом є страхування життя, пов’язане з інвестиціями в акції фонду або інші типи активів, яке

в закордонній практиці називається «unit linked». Тут інвестиційний ризик несе страхувальник, що суперечить традиційній ідеї передачі ризику страховику та більш схоже на діяльність звичайних інвестиційних фондів чи інститутів спільного інвестування. Отже, тут важливо гарантувати, що страхувальник або застрахований повністю усвідомлює прийнятий ризик.

Досить розповсюдженим є застосування договорів страхування життя для гарантування повернення банківських позик із гарантією іпотеки у випадках смерті або інвалідності позичальника, який був страхувальником у відповідних страхових полісах. Також цікавим є досвід Німеччини та Іспанії, де створено систему захисту залежних осіб, які поєднують державне соціальне страхування залежних осіб та приватне та обов'язкове страхування. Тут приватні страховики запропонували перші продукти, які дозволили запобігти фінансовим наслідкам втрати незалежності за допомогою страхування життя та здоров'я. Зокрема, страхування життя діяло як різновид довічного ануїтету, який отримували у віці від 80 до 85 років з можливим очікуванням у разі втрати або автономності, розмір якого залежав від ступеня залежності. Медичне страхування покривало витрати на утриманців, пов'язані з доглядом, який надається кваліфікованим персоналом, транспортом та використанням технічних пристроїв.

З 2020 року для компаній зі страхування життя відкрилися нові перспективи, оскільки пандемія COVID-19 підкреслила необхідність захисту від смертності. У недалекому майбутньому страхові компанії матимуть все більше значення для забезпечення здоров'я своїх клієнтів. До 2030 року кількість людей віком від 60 років зросте на 50%, з 900 млн у 2015 році до 1,4 млрд. Неінфекційні захворювання, тісніше пов'язані зі способом життя та поведінкою (діабет, хвороби серця, рак легень), – становитимуть щороку 71% смертей [38]. Все це спонукатиме страховиків мотивувати існуючих і потенційних страхувальників до ведення здоровішого способу життя, щоб збільшити їх довголіття. Поширення даних і підключених носимих пристроїв (годинників тощо) допомагатиме страховикам в цьому. З такою інформацією страховики можуть надавати своєчасні персоналізовані нагадування про дієту, призначення лікаря, фізичну активність в обмін на певні пільги – знижки до страхових платежів або прискорену обробку претензій [13].

Отже, очікується перехід страхування життя від традиційної моделі «оцінки та обслуговування» до моделі «призначати та запобігати».

Яким чином це відбувається: нині страхувальники надають дані, які використовуються для оцінки ризиків і надання стандартних продуктів і пропозицій, а умови страхування визначені заздалегідь. Наступний етап – це прогнозування, персоналізація, залучення страхувальників

(андерайтинг), тобто, інформація, зібрана із зовнішніх джерел і пристроїв, використовується для оцінки ризику та надання персоналізованих оздоровчих продуктів і пропозицій з догляду, удосконалені алгоритми знаходять кращі канали спілкування та порад, індивідуальність ціноутворення зростає, гнучкі страхові продукти поширюються та пристосовуються до поведінки окремих споживачів, межі між життям, багатством і продуктами для здоров'я як об'єктами страхових послуг стираються (наприклад, одна з японських компаній пропонує медичну допомогу, накопичення активів і захист від хвороб і смертності в одному продукті, що дозволяє клієнту додавати або зменшувати покриття при зміні обставин), агенти використовують інтелектуальних помічників для оптимізації своїх завдань, а також ботів із підтримкою штучного інтелекту, щоб рекомендувати угоди клієнтам. Етап приблизно через 10 років – модель «призначати і запобігати» – рекомендовані алгоритми забезпечуватимуть агентам активний вплив на стан здоров'я клієнтів, персоналізована медицина використовуватиметься для розробки індивідуальних стратегій охорони здоров'я та пакетів покриття для кожної родини; роботи-радники наблизяться до людських відчуттів та розмовних можливостей, що може значно знизити вартість та тривалість обслуговування.

Все це незабаром стане можливим, але зараз страхування смертності має певні недоліки: обмеження отримання даних одним моментом часу – початковим продажем, коли доступними лише колишні дані про захворюваність і поведінку клієнта, не врахування зміни способу життя клієнта.

Таким чином, навколишнє середовище, здоров'я та спосіб життя стають основними вхідними даними, а медичні дані становлять лише частину картини статистики у сфері страхування життя. COVID-19 прискорив багато цифрових і багатоканальних елементів, з'явилися робо-консультанти, відеоконференції та веб-чати. Персоналізована взаємодія з клієнтами сприятиме перехресним продажам шляхом визначення найбільш ймовірного наступного страхового продукту і завчасному охопленню клієнтів, які збираються на пенсію. За оцінками McKinsey & Company, такі взаємодії можуть знизити витрати на залучення клієнтів до 50%, створити від 5 до 10% нових премій і зменшити відтік клієнтів до 30% [13].

Протягом останніх семи років у певних країнах (Франція, Німеччина, Нідерланди та Швейцарія) були випущені нові державні облігації з від'ємною прибутковістю, а інші (США, Японія) живуть з майже нульовими відсотковими ставками [13]. Там деякі компанії зі страхування життя вже додають до своїх інвестиційних портфелів гібридні фінансові інструменти і пайових продуктів (unit linked), які добре працюють в

економіці з низькими ставками, але за вітчизняним законодавством це неможливо, оскільки у нас існує чіткий перелік напрямків розміщення резервів страхових компаній.

Якщо казати про перспективи вітчизняного ринку послуг зі страхування життя, то на думку Галущака В.В., є шанс у накопичувального пенсійного страхування, адже розраховувати на державні пенсії вже не варто. Проте реалізованим цей попит буде тільки за умови зростання довіри до страхування загалом і до компаній зокрема, для цього також, крім зусиль страхових компаній, важливими є державні гарантії [4].

Інвестиційне страхування – unit linked, яке згадувалося вище, – це страховий продукт, що поєднує в собі елементи класичного страхування життя та інвестиційну складову. З'явився у країнах з добре розвиненим фінансовим ринком – Великій Британії та США (30–70% договорів страхування життя). Цей продукт дозволяє прив'язати прибутковість до динаміки фондового ринку, бо тільки фондовий ринок, на думку Гринчишина Я.М., здатен захистити від інфляції [10].

При інвестиційному страхуванні частина страхової премії спрямовується на покриття страхових ризиків, а основна частина, за вибором клієнта, інвестується у фінансові інструменти або інвестиційні фонди. Клієнт може вибрати оптимальну для нього стратегію і збільшити викупну суму. Викупна сума – це сума, яка виплачується страховиком страхувальника при достроковому припиненні дії договору страхування життя. На відміну від класичного страхування життя, клієнт після закінчення договору отримує не фіксовану страхову суму, а ту суму, що стала результатом обраної стратегії інвестування. Звісно, для впровадження таких інструментів в Україні потрібна наявність фондового ринку, висока фінансова грамотність страхувальників, регулятивні зміни, тому що страхувальники самі беруть участь в інвестиційному процесі, а страхова виплата залежить від ефективності інвестицій.

Для забезпечення прозорості інвестиційного страхування життя страховик зобов'язаний [14]:

- 1) проводити розрахунок вартості паїв (юнітів) з періодичністю, встановленою регламентом фонду інвестиційного страхування, але не рідше одного разу на місяць;
- 2) оприлюднювати на своїй веб-сторінці відомості про вартість паю (юніту) кожного фонду інвестиційного страхування життя не рідше одного разу на місяць;
- 3) оприлюднювати на своєму сайті інформацію щодо кожного фонду інвестиційного страхування життя.

Крім того, компанії зі страхування життя можуть запропонувати клієнтам послуги з доданою вартістю і немонетарні вигоди, наприклад, адміністративну підтримку для медичних візитів, управління здоров'ям і

телемедицину, займатися поїздками і готелями для транспортування до лікарів, замінити пенсійні виплати гарантованим розміщенням у закладах для літніх людей.

За інформацією Ernest Young, зараз компанії зі страхування життя при плануванні своєї діяльності стикаються ще з кількома проблемами: вони працюють за різними системами бухгалтерського обліку, які не лише незалежні одна від одної, але й містять власні складні та залежні від продукту правила оцінки [40], зокрема:

- нові правила бухгалтерського обліку, включаючи МСФЗ 17 «Страхові контракти» і LDTI (US GAAP Long-Duration Targeted Improvements, Довгострокові цільові вдосконалення GAAP США), які вимагають більш детального розкриття інформації та звітності на основі поточних оцінок;

- вимоги інвесторів щодо більш детальної та прозорої інформації, до ESG (Environmental, social, and corporate governance, Екологічне, соціальне та корпоративне управління).

Повертаючись до інвестиційної та заощаджувальної функцій страхування, слід зазначити, що в світі спостерігається тенденція того, що уряди відіграють меншу роль у пенсійному забезпеченні. Це частково відображає політичні зміни, а також те, що уряди не в змозі виправдати перед виборцями необхідність вищих податків більших державних запозичень [15]. Якщо людей можна переконати заощаджувати більше, то споживатимуть вони менше, що допоможе знизити інфляційний тиск. Це пояснюється тим, що коли країна створює власні внутрішні заощадження, вона менше покладається на вхідні іноземні інвестиції або, іншими словами, менше покладається на заощадження іноземців.

На рис. 5 відображено ту роль, яку компанії зі страхування життя відіграють у мобілізації заощаджень, і через інвестування цих заощаджень на ринку капіталу, їх вплив на ширшу макроекономіку [15]. Оскільки страховий сектор є лише частиною економіки, саме страхування більше зазнає впливу економічного середовища, ніж економіка зазнає впливу діяльності страхового сектору. Наприклад, загальний рівень життя в країні матиме значний вплив на рівень попиту на страхування, тоді як висока інфляція має серйозний стримуючий вплив на всі заощадження, включаючи заощадження через страхування життя.

Досвід показує, що ринки страхування життя потребують часу, щоб розвиватися, часто розвиваючись пізніше, ніж банки та компанії, що не займаються страхуванням життя, тому що довгострокові заощадження населення в цілому збільшуються разом із підвищенням рівня життя, а разом із підвищенням рівня життя збільшується і довголіття [15]. В цьому контексті є два аспекти розробки продукту, які були очевидними в багатьох країнах: продукти страхування життя переходять від акценту на страховий захист до акценту на заощадження, особливо заощаджень на

пенсію; відбувається відхід від простих продуктів (індивідуальних чи групових) до більш складних продуктів, які продаються переважно індивідуально.

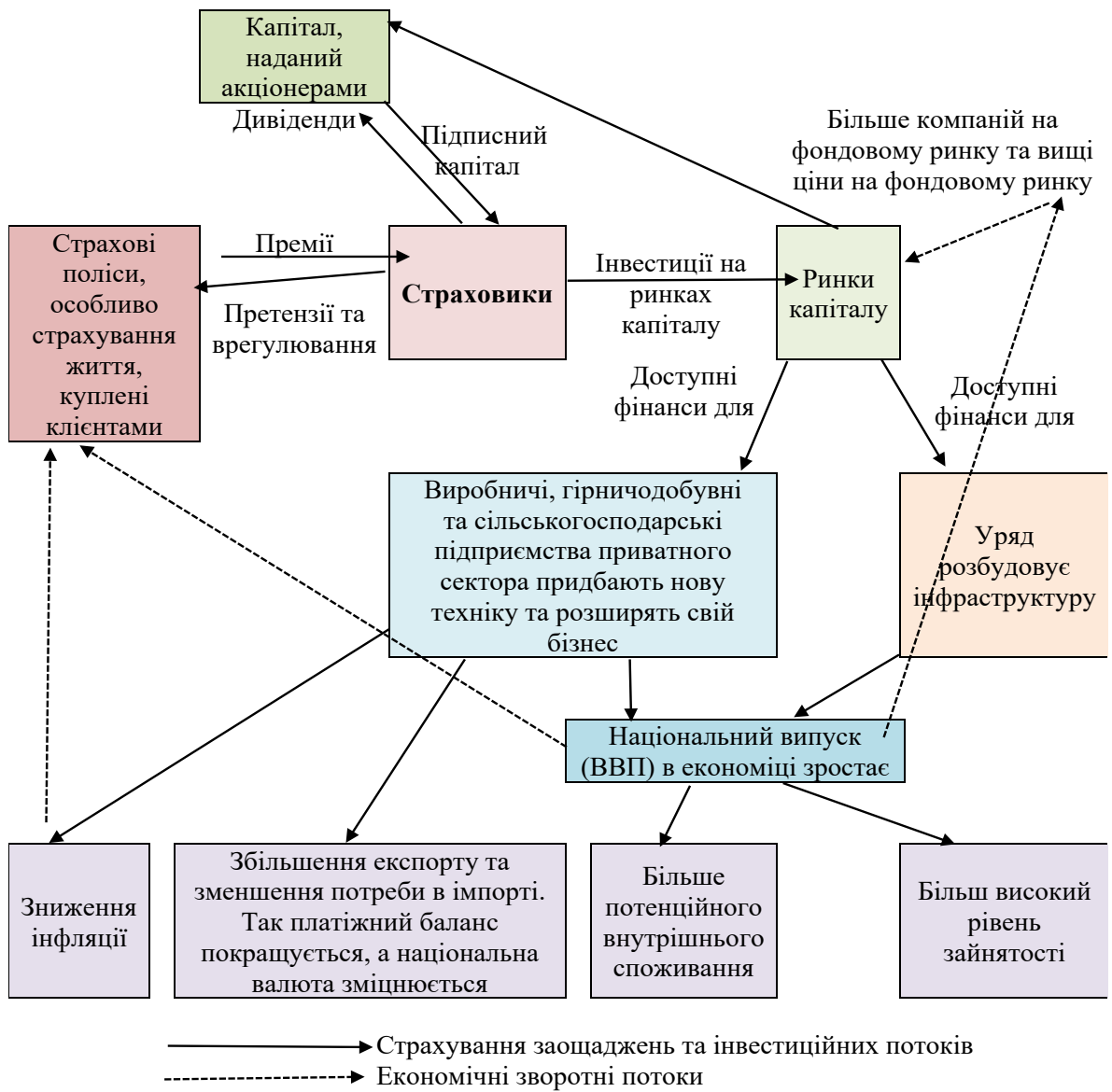


Рис. 5. Макроекономічні зв'язки компаній зі страхування життя

Джерело: [13]

Важливо, щоб була створена надійна система регулювання та нагляду, щоб забезпечити довіру громадськості. Досвід показує, що неплатоспроможність однієї компанії зі страхування життя може підірвати довіру суспільства до всіх. Крім того, маркетинг страхування життя також потребує наглядової уваги. Агенти, брокери та інші страхові посередники повинні відповідати мінімальним стандартам компетентності, етики та професійної освіти.

Страхове регулювання не повинно бути надто обмежувальним щодо класів продуктів життя та пенсійного забезпечення, які компанія зі страхування життя може запропонувати. Споживачі повинні мати вибір. Важливо, щоб регулювання напрямків інвестування страхових компаній не було надто суворим, оскільки це може знизити доходність, яку страхувальники отримують від своїх заощаджень, порівняно з іншими довгостроковими варіантами заощаджень. Необґрунтовані обмеження інвестиційної політики також перешкоджають розробці нових продуктів життя та пенсійного забезпечення.

Людей треба мотивувати довгостроково заощаджувати, а не споживати, тому уряди більшості країн надають податкові пільги, щоб стимулювати цей процес. Особливо для продуктів, пов'язаних із виходом на пенсію. Податкові стимули можуть полягати у вирахуванні податку на прибуток із сплачених премій, режимі оподаткування самої компанії страхування життя. Очікується, що втрачені податки будуть компенсовані меншою податковою підтримкою, необхідною в майбутньому. Підвищити ефективність своєї діяльності компанії зі страхування життя можуть також за рахунок наймання талантів від insurtech та інших стартапів з більшими цифровими та аналітичними можливостями. А також шляхом відчуження (аутсорсингу) певних бізнес-напрямків або бухгалтерського обліку.

Регулятори можуть сприяти розвитку сектору послуг зі страхування життя, визнавши, що вони бажають бути довгостроковим партнером у пенсійному забезпеченні. Заявлена стратегія партнерства, яка не змінюється (оскільки самі уряди змінюються від виборів до виборів), заохочуватиме більше інвестицій у галузь страхування життя. Також регулятори можуть стимулювати зростання сектору страхування життя шляхом заохочення кращого розуміння особистих заощаджень і фінансового планування через освіту, через підвищення фінансової грамотності та пропаганду страхування.

В той же час керівники компаній зі страхування життя мають зосередитися на таких напрямках діяльності:

- проаналізувати ринки (географічні, товарні та демографічні), на яких вони конкурують, і визначити, чи є шлях до прибуткового зростання;
- оцінити весь ланцюжок створення вартості для клієнта, щоб визначити можливості для покращення персоналізації в багатоканальному досвіді;
- переосмислити розробку продукту у складному нормативному середовищі;
- оптимізувати діючі бізнеси, щоб посилити створення вартості;
- інвестувати в майбутнє, підвищувати кваліфікацію.

З іншого боку, можна надати такі рекомендації потенційним страхувальникам перед придбанням полісу страхування життя:

- оцінити свої потреби у страхуванні – чи то накопичувальне на пенсію, чи на дожиття, чи на випадок смерті та ін.;
- розрахувати, яка страхова сума потрібна, чи є потенційний страхувальник годувальником сім'ї, тоді він переконатися, що придбав достатню кількість страхового покриття, щоб покрити фінансові наслідки своєї передчасної смерті для родини; чи гроші потрібні будуть лише йому самому;
- обміркувати і поррахувати, який розмір страхових платежів страхувальник зможе вносити;
- не соромитися ставити питання страховим агентам, щоб з'ясувати усі подробиці полісу та виплати, чи змінюються премії або пільги з роками, чи збільшуються виплати за полісом з часом, чи є франшиза;
- спробувати спрогнозувати своє майбутнє – як інфляція вплине на майбутні потреби і доходом, чи знадобиться більше страхового покриття, якщо сім'я зросте.

Як було зазначено вище, очікується перехід страхування життя від традиційної моделі «оцінки та обслуговування» до моделі «призначати та запобігати».

Модель підвищення ефективності управління компаніями зі страхування життя має враховувати виклики, які стоять перед цим сектором ринку фінансових послуг, можливості для розвитку, а також необхідні заходи з боку регулятора, уряду та самих компаній зі страхування життя (рис. 6).

Виклики, які є на цьому шляху:

- низькі процентні ставки, зменшення доходності інвестиційного портфеля компаній зі страхування життя;
 - конкуренція з іншими інструментами (пенсійні плани, депозити в банках);
 - недостатня довіри до страховиків;
 - недостатня фінансова грамотність;
 - низька купівельна спроможність населення;
 - нові правила бухгалтерського обліку;
 - вимоги інвесторів до більш детальної та прозорої інформації, до ESG.
- Можливості для страхових компаній у ситуації, що склалася:
- нові перспективи, оскільки пандемія COVID-19 підкреслила необхідність захисту від смертності;
 - накопичувальне пенсійне страхування;
 - інвестиційне страхування життя, яке дозволяє прив'язати прибутковість до динаміки фондового ринку, «unit linked»;
 - застосування договорів страхування життя для гарантування повернення банківських позик із гарантією іпотеки у випадках смерті або інвалідності позичальника;
 - створення системи захисту залежних осіб;

- мотивація страхувальників до ведення здорового способу життя;
- надання персоналізованих нагадувань про дієту, призначення лікаря, фізичну активність в обмін на пільги (знижки до премій, прискорена обробка претензій);
- перехресні продажі через визначення найбільш ймовірного наступного страхового продукту;
- завчасне охоплення клієнтів, які збираються на пенсію;
- немонетарні вигоди для клієнтів (адміністративна підтримка медичних візитів, телемедицина, поїздки і готелі для транспортування до лікарів, заміна пенсійних виплат гарантованим розміщенням у закладах для літніх людей. Заходи, які потрібні з боку уряду та регулятора для розвитку ринку послуг зі страхування життя:
 - стимулювання до заощадження і скорочення споживання для зниження інфляційного тиску;
 - наглядова увага до реклами страхування життя, встановлення стандартів компетентності, етики та професійної освіти для агентів та брокерів;
 - розширення кола класів продуктів життя та пенсійного забезпечення, щоб споживачі мали вибір;
 - можливо, з часом, послаблення регулювання напрямків інвестування резервів страхових компаній для підвищення доходності і розвитку нових продуктів життя та пенсійного забезпечення;
 - надання податкових пільг, особливо для продуктів, пов'язаних із виходом на пенсію (вирахування податку на прибуток із сплачених премій, сприятливий режим оподаткування самої компанії страхування життя);
 - розробка чіткої незмінної стратегії партнерства у пенсійному забезпеченні;
 - заохочення кращого розуміння особистих заощаджень і фінансового планування через освіту, через підвищення фінансової грамотності та пропаганду страхування.
- Заходи, які потрібні з боку самих компаній зі страхування життя для подальшого розвитку:
 - наймання талантів від insurtech та інших стартапів;
 - відчуження (аутсорсинг) певних бізнес-напрямків або бухобліку;
 - аналіз ринків (географія, конкуренти, демографія);
 - персоналізація в багатоканальному досвіді;
 - переосмислення розробки продуктів у складному нормативному середовищі;
 - інвестиція у підвищення кваліфікації;
 - перегляд напрямків інвестування коштів резервів зі страхування життя.

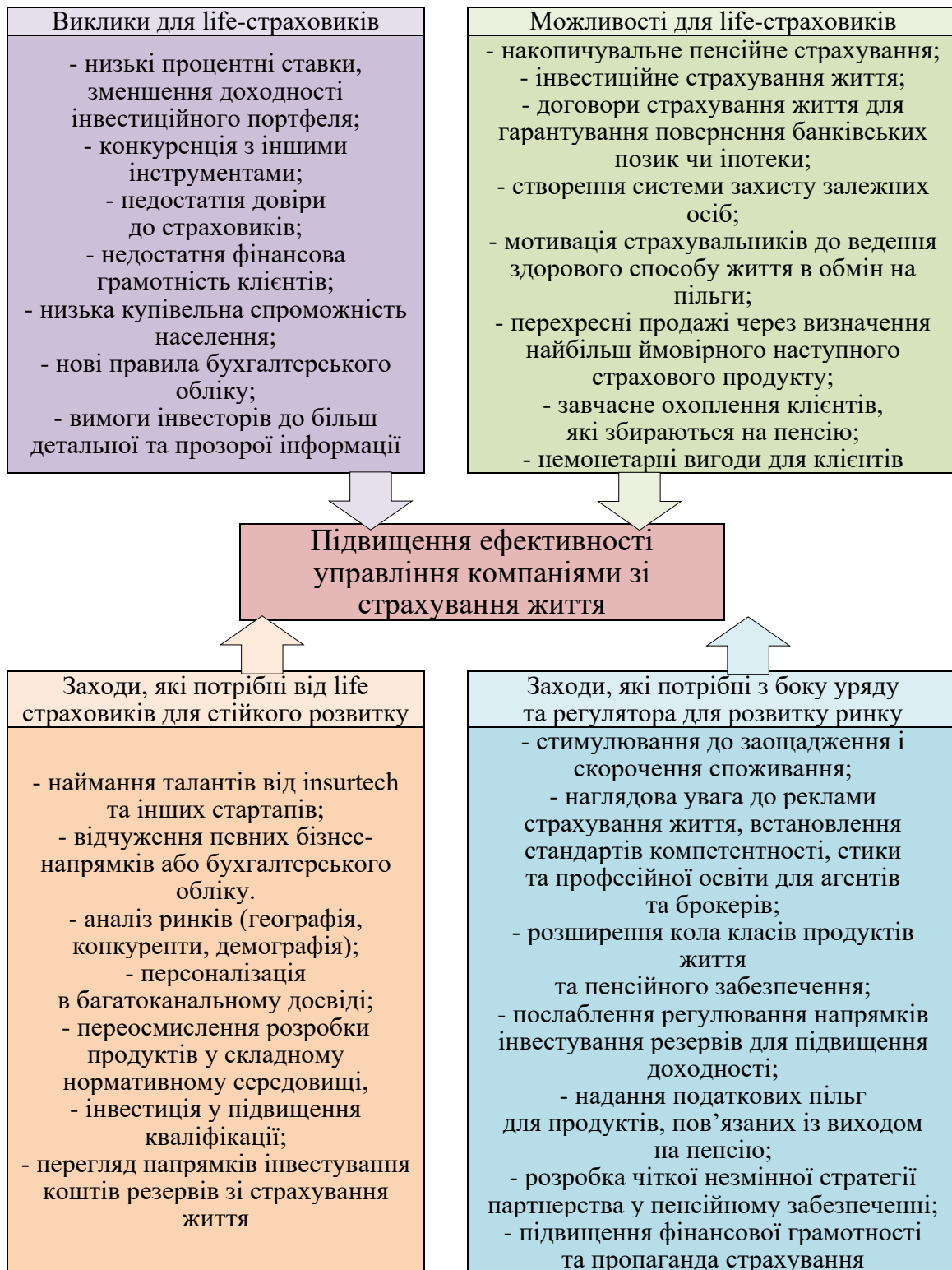


Рис. 6. Модель підвищення ефективності управління компаніями зі страхування життя

Джерело: авторська розробка

Завдяки стрімкому прогресу та змінам залишається одна незмінна: потреба клієнта в допомозі в проходженні життєвих етапів. Для компаній зі страхування життя виклики можуть бути великими, але можливостей більше. Процвітаючий сектор страхових послуг має велике значення для функціонування економіки, оскільки він сприяє економічному зростанню та фінансовій стабільності, зменшуючи вплив великих збитків на підприємства та фізичних осіб.

Висновки

Дослідження механізмів створення та функціонування компаній зі страхування життя в Україні показало, що ліцензії страховиків на день введення в дію нового Закону, переоформлюються на класи страхування, які включаються до ліцензії: клас 19 – страхування життя (інше, у класах 20–23); клас 20 – страхування життя до шлюбу та до народження дитини; клас 21 – інвестиційне; клас 22 – безперервне страхування здоров'я; клас 23 – пенсійне.

Для аналізу динаміки розвитку страхових компаній в Україні було зібрано статистичні дані за 2002–2022 рр. та доповнено їх власними розрахунками. Кількість страхових компаній в Україні сягнула свого найбільшого значення у 2008 році – 469 страховиків. Максимальна кількість компаній зі страхування життя – 72 компанії – спостерігалася два роки поспіль – у 2008 та 2009 рр. На кінець 1 півріччя 2022 року в Україні працювало лише 140 компаній, з яких 13 – зі страхування життя, а 127 – ризикові. Така динаміка пояснюється кризовими явищами в економіці, посиленням регуляторного впливу, а також «банкопадом», який триває з 2014 року. В цілому картина рівня страхових виплат виглядає безсистемною. У страхуванні життя рівень виплат також коливається досить хаотично, з мінімальними значеннями 3% у 2005 та 2007 рр. та максимальним значенням 22,5% у 2015 році. Розмір сформованих страхових резервів з року в рік зростає, але це пов'язано з інфляцією, а не з підвищенням ефективності діяльності страхових компаній.

Модель підвищення ефективності управління компаніями зі страхування життя має враховувати виклики, можливості для розвитку, а також необхідні заходи з боку регулятора, уряду та самих компаній.

Виклики визначено такі: низькі процентні ставки, зменшення доходності інвестиційного портфеля; конкуренція з іншими інструментами заощаджень; недовіра населення; брак фінансової грамотності; низька купівельна спроможність населення; нові правила ведення обліку; вимоги інвесторів щодо прозорості.

Можливості для страховиків знайдено наступні: пандемія COVID-19 підкреслила необхідність захисту від смертності, отже, є перспективи

розвитку; накопичувальне пенсійне страхування; інвестиційне страхування життя, яке прив'язує доходність до динаміки фондового ринку; створення системи захисту залежних осіб; мотивація страхувальників вести здоровий спосіб життя; перехресні продажі через визначення найбільш ймовірного наступного страхового продукту; завчасне охоплення клієнтів, які збираються на пенсію; немонетарні вигоди для клієнтів.

Заходи, які є доцільними з боку уряду та регулятора: стимулювання до заощадження і скорочення споживання для зниження інфляційного тиску; нагляд за маркетингом страхування життя, встановлення стандартів професійної освіти агентів і брокерів; розширення переліку класів страхування життя; послаблення регулювання напрямків інвестування резервів страхових компаній; надання податкових пільг при використанні пенсійних планів; заохочення заощаджень і особистого фінансового планування через освіту та пропаганду страхування.

І, нарешті, заходи, які є доцільними з боку самих страховиків: наймання фахівців з діджиталізації; аутсорсинг бізнес-напрямків та обліку; ретельний аналіз ринків; персоналізація клієнтського досвіду; підвищення кваліфікації; перегляд напрямків інвестування коштів резервів зі страхування життя.

Всі ці складові об'єднано у єдину модель підвищення ефективності управління компаній зі страхування життя.

Список використаних джерел:

1. Клапків Ю.М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 568 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38485/1/Klapkiv.pdf>
2. Беспалова А.Г. Сучасні вимоги до страхових послуг. *Фінанси, облік, банки*, 2016. № 1 (21). С. 43–53. URL: <https://jfub.donnu.edu.ua/article/view/2836/2875>
3. Осіпова М.А., Ольвінська Ю.О. Особливості розвитку особистого страхування в Україні. *Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*, 2016. Вип. 2. С. 215–221. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147041608.pdf>
4. Галушак В.В. Страхування життя в Україні: переваги та недоліки його розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія Економічні науки*, 2018. Вип. 29. Ч. 2. С. 87–90. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/209>
5. Сич О.А., Вольська Н.Р. Сутність страхування життя та його доцільність. *Ефективна економіка*, 2018. № 12. URL: <https://goo.su/rTGUy>
6. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
7. Рудь І.Ю. Теоретичні основи страхування життя в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2017. Випуск 16. С. 787–792. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/156.pdf>
8. Статистика страхового ринку. URL: <https://forinsurer.com/stat>

9. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» від 12.09.2019 № 79-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>

10. Гринчишин Я.М., Гришук Т.В. Страхування життя як інноваційний продукт на страховому ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. Вип. 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.84>. URL: <https://goo.su/rH3M>

11. Біла книга Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні, НБУ, 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>

12. Закон України «Про страхування» редакція від 29.12.2022 № 1909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>

13. The future of life insurance (2020) McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-future-of-life-insurance-reimagining-the-industry-for-the-decade-ahead>

14. Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 589–597. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/102.pdf

15. Dickinson G. Encouraging a dynamic life insurance industry: economic benefits and policy issues. URL: <https://www.oecd.org/finance/insurance/1857811.pdf>

References:

1. Klapkiv Yu.M. (2020) Rynok strakhovykh posluh: kontseptual'ni zasady, tekhnichni innovatsiyi ta perspektyvy rozvytku: monohrafiya [The market of insurance services: conceptual foundations, technical innovations and prospects for development: a monograph]. Ternopil: TNEU, 568 p. Available at: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38485/1/Klapkiv.pdf>

2. Bupalova A.H. (2016) Suchasni vymohy do strakhovykh posluh [Modern requirements for insurance services]. *Finance, accounting, banks*, no. 1 (21), pp. 43–53. Available at: <https://jfub.donnu.edu.ua/article/view/2836/2875>

3. Osipova M.A., Ol'vins'ka Yu.O. (2016) Osoblyvosti rozvytku osobystoho strakhuvannya v Ukrayini [Peculiarities of the development of personal insurance in Ukraine]. *Statistics – a tool of socio-economic research: a collection of scientific student works*, vol. 2, pp. 215–221. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/147041608.pdf>

4. Halushchak V.V. (2018) Strakhuvannya zhyttya v Ukrayini: perevahy ta nedoliky yoho rozvytku [Life insurance in Ukraine: advantages and disadvantages of its development]. *Scientific Bulletin of Kherson State University, Economic Sciences Series*, vol. 29, p. 87-90. Available at: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/209>

5. Sych O.A., Volska N.R. (2018) Sutnist' strakhuvannya zhyttya ta yoho dotsilnist [The essence of life insurance and its feasibility]. *Efficient economy*, no. 12. Available at: <https://goo.su/rTGUy>

6. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia" vid 07.03.1996 № 85/96-VR [Law of Ukraine "On Insurance" dated 07.03.1996 № 85/96-BP]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>

7. Rud' I.Yu. (2017) Teoretychni osnovy strakhuvannya zhyttya v Ukrayini [Theoretical foundations of life insurance in Ukraine]. *Global and national economic problems, Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynskyi*, vol. 16, pp. 787–792. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/156.pdf>

8. Statystyka strakhovoho rynku [Statistics of the insurance market of Ukraine]. Available at: <https://forinsurer.com/stat>
9. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do deiakyykh zakonodavchykh aktiv shchodo udoskonalennia funktsii iz derzhavnoho rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh» vid 12.09.2019 № 79-IX [Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts Regarding the Improvement of Functions of State Regulation of Financial Services Markets" dated 12.09.2019 № 79-IX]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>
10. Hrynychshyn Ya.M., Hryshchuk T.V. (2019) Strakhuvannya zhyttya yak innovatsiynny produkt na strakhovomu rynku Ukrayiny [Life insurance as an innovative product on the insurance market of Ukraine]. *Efficient economy*, vol. 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.84> Available at: <https://goo.su/rH3M>
11. Bila knyha Maibutnie rehuliuвання rynku strakhuvannya v Ukraini, NBU (2020) [White paper Future regulation of the insurance market in Ukraine, NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>
12. Zakon Ukrainy «Pro strakhuvannya» redaktsiia vid 29.12.2022 № 1909-IX [Law of Ukraine "On Insurance" edition dated 29.12.2022 № 1909-IX]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>
13. McKinsey&Company (2020) The future of life insurance. Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-future-of-life-insurance-reimagining-the-industry-for-the-decade-ahead>
14. Zolotar'ova O.V., Halahanov V.O. (2017) Aktual'ni problemy ta perspektyvy rozvytku strakhuvannya zhyttya v Ukrayini [Actual problems and prospects for the development of life insurance in Ukraine]. *Economy and society*, no. 10, pp. 589–597. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/102.pdf
15. Dickinson G. Encouraging a dynamic life insurance industry: economic benefits and policy issues. Available at: <https://www.oecd.org/finance/insurance/1857811.pdf>