

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота

Освітній ступінь - бакалавр

на тему: **«НАКОПИЧУВАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН»**

Виконала: студентка 4-го року навчання,
спеціальність 072
«Фінанси, банківська справа та
страхування»

Кравченко Каріна Іллівна

Керівник: Камінський А. Б.
Доктор економічних наук, професор.

Рецензент: Версаль Н. І.
доктор економічних наук, доцент.

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою «_____»
Секретар ЕК _____ Донкоглова Н.А.
«_____» _____ 2021 р.

Київ 2021

	2
ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	5
1.1 Сутність страхування.....	5
1.2 Накопичувальне страхування в системі концептуальних підходів до накопичення.....	14
1.3 Світовий досвід страхування життя.....	20
РОЗДІЛ 2 БАЗОВІ МОДЕЛІ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	28
2.1 Концептуальна модель для страхувальника.....	28
2.2 Модель створення інвестиційного портфеля страхової компанії.....	34
2.3 Фактори ризику для страхувальника і страхової компанії.....	41
Висновки до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3 ДИНАМІКА РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	63
3.1 Стан та розвиток страхового ринку України.....	63
3.2 Основні підходи накопичувального страхування в Україні.....	70
3.3 Перспективи розвитку в Україні.....	78
Висновки до розділу 3.....	82
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Накопичувальне страхування життя грає важливу роль для економіки країни та її громадян, оскільки воно спрямоване як на фінансовий, так і на соціальний захист населення шляхом організації комплексної системи матеріального забезпечення при настанні різних подій, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю або іншими подіями, які можуть привести до значного дисбалансу сімейного або особистого бюджету та зниження рівня життя.

Ринок накопичувального страхування життя в Україні на сьогодні є достатньо нерозвиненим, на відміну від ринку Європи та Америки, де соціальна захищеність громадян значно вища завдяки достатньому розвитку накопичувального страхування, яке займає більшу частину всього страхового ринку. Також в світі спостерігається тенденція переходу населення від ризикових полісів страхування життя до складно структурованих інвестиційно-страхових продуктів.

Накопичувальне страхування життя дозволяє акумулювати заощадження населення для вирішення загальнодержавних питань шляхом забезпечення доступу до довгострокових ресурсів - резервам зі страхування життя. Активи, які накопичуються страховиками, є одним з основних джерел інвестування і є важливою умовою розвитку і захисту національної економіки.

Об'єктом дослідження є ринок страхування життя в Україні.

Предметом дослідження є реалізація накопичувального страхування життя між суб'єктами страхових відносин.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ, практичних аспектів та особливостей реалізації накопичувального страхування життя, а також розробка практичних рекомендацій щодо розвитку накопичувального страхування життя в Україні.

Для реалізації зазначеної мети було передбачено виконання таких **завдань дослідження**:

1. Сформулювати визначення накопичувального страхування життя з урахуванням всіх особливостей полісу, у зв'язку з відсутністю такого визначення в законодавчій базі.

2. Проаналізувати накопичувального страхування в контексті інших фінансових інструментів, задля визначення особливостей полісу НСЖ.
3. Дослідити схему реалізації накопичувального страхування.
4. Дослідити відмінності накопичувального страхування життя від ризикового страхування.
5. Провести комплексну оцінку ризиків для обох суб'єктів в накопичувальному страхуванні життя.
6. Проаналізувати модель інвестиційного портфелю страхової компанії.
7. Дослідити стан та розвиток страхового ринку України.
8. Розглянути підходи НСЖ в Україні.
9. Надати практичні рекомендації щодо розвитку накопичувального страхування життя в Україні.

Методи дослідження були використані наступні: описовий, хронологічний, системний, статистичний, метод наукової абстракції, аналіз, синтез, системно-структурний аналіз, порівняння.

Наукова новизна дипломної роботи поділяється на теоретичну та практичну. Теоретична новизна полягає в уточненні поняття накопичувального страхування життя, якого на даному етапі не існує на законодавчому рівні. Практична новизна полягає в розробці рекомендації щодо комплексної оцінки ризиків в накопичувальному страхуванні, яку страхові компанії зможуть використовувати задля підвищення довіри, а внаслідок розвитку накопичувального страхування на вітчизняному ринку.

Ключові слова: накопичувальне страхування, страхування життя, поліс страхування життя, інвестиційний дохід, страхові випадки, страховий резерв, інвестиційний портфель, страховий ризик, НСЖ.

Структура роботи: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (51 найменування).

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

1.1 Сутність страхування

З розвитком ринкової економіки, в сьогоденні важливу роль відіграє страхування. Страхування входить до одних з найдавніших категорій суспільно-виробничих відносин. Нові види небезпек, а також потреби в захисті майнових інтересів стали з'являтися ще в епоху великих географічних відкриттів, оскільки виникали нові портові ринки, а також шляхи просування товару. Відповідно до цього, ідея страхування почала розвиватися і удосконалюватися,

Найперше товариство зі страхування життя з'явилося ще у 1706 році. Далі, у XVIII-XIX столітті почало формуватися широке коло страхових ризиків — починаючи від страхування сільськогосподарських тварин, а також страхування крадіжок та боргів. Розширення переліку майнових інтересів, яке зростало з розвитком економіки, кількість страхових організацій почало зростати. Почали збільшуватися обороти та капітали. [1]

Відносини між страхувальником і страховиком почали розвиватися завдяки страховому інтересу, який виникає у людей у зв'язку з можливістю настанням несприятливих подій, оскільки кінцевим призначенням страхування є задоволення потреб людини від ймовірних небезпек, через систему страхового захисту. Тобто необхідність подбати про себе у разі нещасного випадку сформувало потребу в страхуванні, а можливість покриття збитків від нещасного випадку ініціює страховий інтерес в страхувальника. Завдяки цьому, з'явилася потреба в страхових продуктах, які можуть надатися страховою компанією, яка в свою чергу має свій інтерес - доходи від страхової діяльності.

Страхування, як економічна категорія, являє собою систему економічних відносин, які мають на увазі під собою створення форм і методів формування цільових фондів грошових коштів, з використанням їх на відшкодування збитку

при різних ризикових подіях і на надання допомоги громадянам при настанні непередбачуваних життєвих подій [1] .

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» [2] .

Страхові послуги можуть бути надані на умовах обов'язковості або добровільності, відповідно і форма проведення страхування може бути обов'язковою або добровільною.

Міжнародне право пов'язує обов'язкове страхування з необхідністю захисту інтересів третіх осіб у випадках заподіяння їм шкоди. Кожна держава самостійно визначає перелік видів обов'язкового страхування.

Суб'єктами страхування є страховики, страхувальники, застраховані особи та, в разі смерті застрахованої особи, вигодонабувачі

Об'єктами страхування є майнові інтереси страхувальника, пов'язані з його матеріальними, нематеріальними цінностями, тобто з предметами страхування.

Предмети страхування - це матеріальні цінності, включаючи природне середовище проживання, і результати їх продуктивного використання, а також нематеріальні блага (цінності) юридичних, фізичних осіб, їх спільнот, що забезпечують їм досягнутий або очікуваний рівень благополуччя і тому оберігаються від несприятливих, руйнівних подій і їх негативних наслідків.

Закон України "Про страхування" визначає, що об'єктами страхування можуть бути три групи майнових інтересів, представлених на Рис 1.1

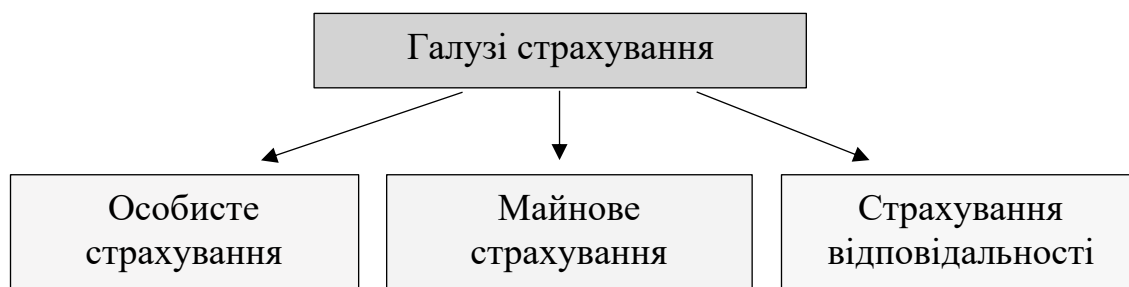


Рисунок 1.1 – Класифікація галузей страхування за об'єктами страхування.

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Тож, як ми бачимо, галузі страхування можемо поділити на наступні:

- 1) Особисте страхування: пов'язане з життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією страхувальника або застрахованої особи (особисте страхування);
- 2) Майнове страхування: пов'язане з володінням, користуванням і розпорядженням майном (майнове страхування);
- 3) Страхування відповідальності: пов'язане з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди фізичній особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності). [3]

Крім галузей страхування існують ще види страхування і підгалузі страхування. Під виглядом страхування розуміється страхування однорідних, однакового походження предметів страхування і пов'язаних з ним майнових інтересів від одного або сукупності страхових ризиків за встановленими для всіх або окремих предметів умов, способам їх страхового захисту, формування і використання страхових фондів. Підгалузь страхування являє собою сукупність видів страхування близьких або споріднених предметів страхування і пов'язаних з ними майнових інтересів з характерними для них страховими ризиками, умовами і способами страхового захисту. Нижче на Таблиці 1.1 розглянемо види страхування в рамках галузей страхування.

Таблиця 1.1 Види страхування в рамках галузей страхування

Галузь страхування	Види страхової діяльності
Особисте страхування	Страхування життя Пенсійне страхування Страхування від нещасних випадків і хвороб Медичне страхування
Майнове страхування	Страхування засобів наземного транспорту Страхування засобів повітряного транспорту Страхування засобів водного транспорту Страхування вантажів Страхування інших видів майна, крім перерахованих Страхування фінансових ризиків
Страхування відповідальності	Страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту Страхування цивільної відповідальності перевізника Страхування цивільної відповідальності підприємств - джерел підвищеної небезпеки Страхування професійної відповідальності Страхування відповідальності за невиконання зобов'язань Страхування інших видів цивільної відповідальності перестрахування

Джерело: складено автором на основі даних [3], [4].

Далі розглянемо основних учасників страхового ринку, серед яких: страхувальники, страховики, страхові посередники (агенти і брокери).

Страхувальник - юридична або фізична особа, яка уклала зі страховою компанією поліс страхування. Це особа, яка в силу закону або договору зобов'язана сплатити страховику страхову премію, а при настанні передбаченої страхової події має право на отримання від страховика страхову виплату.

Страховиками визнаються «фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю» згідно з Законом України "Про господарські товариства", з урахуванням особливостей, передбачених Законом України "Про страхування", а також ті, які одержали у визначеному порядку ліцензію на проведення страхової діяльності. Учасників страховика повинно бути не менше трьох. Страхова діяльність в Україні проводиться тільки страховиками-резидентами України [2] .

Страховий агент - юридична або дієздатна фізична особа, яка діє від імені страхової компанії та за дорученням страховика відповідно до наданих повноважень. Страховий агент виступає повіреним страхової компанії і здійснює доручені йому дії від імені і за рахунок страхової компанії [5] .

Основною функцією страхового агента є укладення договору страхування від імені страхової компанії. В силу того, що агент діє в інтересах страхової компанії, він зобов'язаний виконувати доручення страхової компанії відповідно до вказівок. Залежно від того, яким правовим статусом володіє страховий агент, страхова компанія наділяє його певним обсягом повноважень [5] .

На підставі договору, який укладається агентом і страховою компанією, першому видається довіреність, в якій вказуються повноваження страхового агента. В залежності від розміру страхової премії, яка була сплачена страхувальником, після укладення полісу страхування, агент отримує за свою діяльність комісійну винагороду у відсотках від розміру премії. Страховий агент може представляти одну або кілька страхових компаній, але за умовами договору він може діяти тільки від імені цих компаній [5] .

У міжнародній практиці в якості страхових агентів виступають як окремі юридичні або фізичні особи, так і особи, що знаходяться на службі страхової компанії (що працюють за трудовим договором) [5] .

Страховий брокер - незалежна юридична або фізична особа, яка має ліцензію на проведення посередницьких операцій зі страхування. Страховий брокер діє від імені і за дорученням страхувальника або в перестрахованні - від імені та за дорученням страховика за прямим страхуванням. Брокерська діяльність у

страхуванні, перестрахуванні або співстрахування - це посередницька діяльність з купівлі або продажу страхових послуг, що передбачає сприяння угодою між сторонами, зацікавленими в страхуванні, що передбачає ведення переговорів зі страхування відповідно до волевиявлення страхувальника, кінцевою метою якої є визначення умов і форм страхування, взаємоприйнятних для сторін.

Страховий брокер сприяє правильному і своєчасному оформленню документів при укладанні договору страхування і виплати страхового відшкодування, розгляду претензій при настанні страхового випадку. Страхові брокери володіють різноманітною інформацією про кон'юнктуру страхового ринку, фінансове становище і репутації страхових компаній і в якості послуги пропонують, як правило, найбільш вигідні для своїх клієнтів умови страхування. Відповідно до російського законодавства страховий брокер зобов'язаний пройти державну реєстрацію і має бути занесена в реєстр страхових брокерів [5] .

Особливість взаємовідносин страховика і страхувальника полягає в тому, що виплата страхового відшкодування за своєю природою носить непередбачений (імовірний) характер, тому до моменту проведення страхових виплат можна говорити про те, що страхувальник фінансує страховика шляхом надання йому своїх коштів для їх подальшого використання, розподілу між іншими страхувальниками. Виняток становить накопичувальне страхування. Саме наявність імовірності залишити в своєму розпорядженні кошти страхувальника змушує страховика активно діяти на ринку.

Економічною сутністю страхування відповідають його функції, що виражають суспільне призначення цієї економічної категорії: ризикова функція, соціальна, інвестиційна та попереджувальна, які представлені на рисунку 1.2



Рисунок 1.2 – Функції страхування

Джерело: складено автором на основі даних [5].

Головною функцією страхування є ризикова функція, оскільки наявність ризику зумовлює генезис та подальший розвиток страхування. Саме в рамках дії ризикової функції відбувається перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових подій. У свою чергу, різноманіття форм і видів ризиків зумовило виникнення різних галузей і підгалузей страхування [5] .

Страхування виконує *соціальну функцію* при вирішенні суспільних проблем. Ця функція проявляється в наданні допомоги застрахованим особам у разі отримання інвалідності, втрати працездатності, смерті, захворюваннях і інших нещасних випадків .

Страхова компанія фінансує витрати на лікування, на реабілітаційний процес, а в разі летального результату виплачує певну суму близьким родичам. У ролі стабілізатора матеріального рівня застрахованих об'єктів виступають виплати за втрачене або пошкоджене майно. Також соціальною функцією виконуються послуги зі страхування пенсій, медичного обслуговування та накопичення коштів.

Під *інвестиційною функцією* в страхуванні розуміється то, що страхові компанії за допомогою накопичених резервів беруть участь в розвитку національної економіки. Страхові компанії, що створюються комерційними банками, що спеціалізуються на залученні коштів в короткостроковій перспективі,

відрізняються тим, що мають можливість користуватися накопиченими коштами протягом тривалого періоду (тобто 10 і більше років). Така можливість надається переважно для компаній, які займаються страхуванням життя.

Періодичне надходження грошових коштів і довгостроковість зобов'язань за укладеними договорами страхування дають можливість для страхових компаній накопичувати фінансові кошти в фондах спеціального призначення і стати постійним джерелом фінансування для бізнесу і, отже, держави [6].

Інвестиційна функція проявляється і в тому, що страховики мають можливість пропонувати програми захисту майнових інтересів інвесторів від майбутніх втрат [7].

Можливістю зниження фінансових втрат учасників ринку від всіляких надзвичайних ситуацій характеризується *попереджувальна функція*. Ця функція реалізується за кількома напрямками, а саме, має ймовірність формування резервів попереджувальних заходів і передбачає вимога страхових компаній від застрахованих осіб в обов'язковому порядку здійснювати деякі заходи, які спрямовані на зниження ймовірності настання несприятливих подій [1].

Запаси від попереджувальних заходів формуються в результаті перерахування частини коштів від отриманих премій страхування (внесків) до фонду спеціального призначення з метою накопичення в майбутньому періоді. Проведення заходів такого роду значно знижує ризик настання несприятливих подій, також знижує ймовірність фінансових втрат страхової компанії на відшкодування збитків за страховими випадками страхування.

Прийнято вважати, що сутність страхування полягає у формуванні певного грошового (страхового) фонду і його розподіл з метою відшкодування можливих збитків його учасникам при нещасних випадках, стихійних лихах та інших обставин, що призводять до втрати матеріальних і інших видів власності і активів, передбачених умовами договору страхування.

Визначивши функції страхування, можна сказати, що в результаті розвитку ринкових відносин і економічної системи в цілому завдання і роль страхування значно розширюються.

Страховий фонд — економічна необхідність. Джерела формування страхових фондів - платежі фізичних та юридичних осіб, що стягуються на обов'язковій або добровільній основі. Створення цільових страхових фондів, управління ними та розподіл - це частина системи фінансових відносин, нерозривно пов'язана з іншими формами акумуляції і витрачання фінансових ресурсів в суспільстві .

Розглянемо функції страхової компанії у Таблиці 1.2

Таблиця 1.2 Функції страхової компанії

<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечує надійність 	<p>Основна функція страхування полягає в тому, що усуває невизначеність несподіваних і раптових фінансових втрат. Це одна з найбільших турбот в бізнесі.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Захист 	<p>Страхування не знижує ризик втрати або збитку, який може понести компанія. Але він забезпечує захист від таких збитків, які може понести компанія. Організація не несе фінансових втрат, які послаблюють її повсякденне функціонування.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Об'єднання ризиків 	<p>У страхуванні всі страхувальники об'єднують свої ризики разом. Всі вони платять свої страхові внески, і якщо один з них терпить фінансові збитки, виплата відбувається з цього фонду. Таким чином, ризик ділиться між ними всіма.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Юридичні вимоги 	<p>У багатьох випадках отримання будь-якої форми страхування фактично потрібно за законом країни. Наприклад, коли товари перебувають у вантажі або коли ви відкриваєте громадське місце, страхування від пожежі може бути обов'язковою вимогою. Так що страхова компанія допоможе нам виконати ці вимоги.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Формування капіталу 	<p>Об'єднані премії страхувальників допомагають створити капітал страхової компанії. Цей капітал може бути інвестований в виробничих цілях, які генерують дохід для компанії.</p>

Джерело: складено автором на основі даних [8].

Отже, ризикований характер суспільного виробництва — головна причина виникнення страхових відносин. Економічний суб'єкт здійснює свою діяльність за умови, що існує ймовірність настання певних подій, результатом яких буде збиток і при його значній величині, фінансова неспроможність суб'єкта. У зв'язку з цим і необхідно створення системи фінансових гарантій, що забезпечує відшкодування збитку в разі стихійних лих, аварій, пожеж та інших непередбачених подій, здатних негативно вплинути на виробничі процеси. Страхування виступає, з одного боку, видом діяльності, яка приносить дохід, а з іншого боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей. [1]

1.2 Накопичувальне страхування в системі концептуальних підходів до накопичення

Термін «накопичувальне страхування життя», тобто з поєднанням відразу трьох цих складових слів в одному формулюванні, не визначено в законодавстві. Але поняття накопичувального страхування життя відображено в наступних доктринах:

С.В. Янова під накопичувальним страхуванням життя розуміє надання страховиком гарантії виплатити страхову суму за сплату страхових премій в разі дожиття даної особи до певного часу [9] .

І.П. Денисова зазначає, що накопичувальне страхування життя передбачає запобігання падіння рівня життя населення, виплату страхової суми вигодонабувачу, застрахованій особі у зв'язку з дожиття до обумовленого події [10].

Оскільки накопичувальне страхування має на увазі не тільки страховий захист людини, а також виплату накопичених коштів у разі дожиття особи до кінця строку дії страхового полісу, можемо зробити наступне визначення:

Накопичувальне страхування життя — це симбіоз страхування життя з функцією накопичення коштів та збільшенням капіталу людини, як суб'єкта

страхування, завдяки інвестуванню компанією внесків страхувальника у різні фінансові інструменти.

Під час укладення полісу накопичувального страхування життя, страхувальник обирає яку саме суму грошей і за який період він хотів би накопичити. Договір укладається зі страховою компанією, як правило, на досить тривалий термін, (мінімальний – 5 років). Страхувальник регулярно вносить страхові платежі, зазначені у договорі з періодичністю, яка зазначена в полісі. Наприклад, платежі можуть здійснюватися раз на рік, раз у квартал, а також раз на півріччя.

Після сплати страхового внеску, він діляться на дві частини:

- Ризиковий резерв. Дана частина надходить до ризикових страхових резервів для страхування життя людини.
- Накопичувальний резерв. Цю частину компанія інвестує в різні фінансові інструменти, щорічно нараховуючи страхувальнику певний відсоток інвестиційного доходу.

Як правило, чим більший вік страхувальника, тим більша частина страхового внеску надходить до ризикового резерву, оскільки зі збільшенням віку страхувальника ймовірність настання страхового випадку. Відповідно, відсоток другої частини інвестованих коштів зменшуються, що призводить до зменшення інвестиційного доходу.

Інвестиційний дохід в свою чергу також складається з двох частин.

- Дохід, який гарантує страхова компанія. Відповідно до Закону України "Про страхування", гарантує до 4% інвестиційного доходу, а інші бонуси - як вийде за результатами його інвестиційної діяльності.
- Додатковий дохід, який буде залежати від результатів інвестиційної діяльності страхової компанії. Він може дійти до 20% річних, а також може бути і 0%, якщо страхова компанія невдало вклала гроші в той чи інший фінансовий інструмент.

Тобто, страхувальник сплачує страхові премії, розраховані актуарієм страхової компанії за варіантом, вказаним в полісі накопичувального страхування життя. Наприклад, страхувальник планує накопичити 500 тис грн через 20 років, тож після

укладання полісу, страхувальник повинен робити страхові внески щорічно у розмірі 25 тис грн протягом 20 років. А страховик, за договором (10 або 20 років) зобов'язується на внесені гроші заробити страхувальникові інвестиційний дохід, середня величина якого 14-17% в гривні. [11]

Після надходження коштів до накопичувального резерву, страховик згідно Закону України "Про страхування" зобов'язаний їх інвестувати в обрані фінансові унструменти. Як правило, це банківський депозит, ОВДП або вкладення в акції на фондовому ринку. Далі, із зароблених коштів (інвестиційного доходу) 15% за Законом залишити у себе (Норматив на ведення справи, витрати страховика: зарплата, офіс, комісійні агентам або брокерам). Тобто клієнт отримує 85% від інвестиційного доходу за звітний рік.

Зазначимо, що згідно із законодавством, портфелі компаній страхування життя можуть складатися з депозитів максимум на 50%, з облігацій - до 40%, з держоблігацій - до 10%. А ось в акції страховики мають право розміщувати до 30% своїх резервів, але виду ризикованості цього інструменту більшість компаній вкладають в акції лише 3-4% інвестованих коштів, а деякі взагалі відмовляються від цього інструменту.

Після закінчення терміну договору, якщо з особою, яка застрахувала своє життя, нічого не трапляється, то він отримує передбачену договором страхування суму з накопиченими відсотками. Так як накопичувальна складова комбінується з ризиковою, поліс страхує саме життя людини. При раптовому настанні страхового випадку, такого як смерть застрахованого, виплачується відразу вся страхова сума за принципом ризикового страхування незалежно від того, скільки внесків він (страхувальник / застрахований) вже зробив. На практиці мали місце випадки, коли страхувальник / застрахований сплатили тільки перший внесок, наприклад один раз на місяць, а в наступному місяці настав страховий випадок - відхід з життя страхувальника / застрахованного, і сім'я цієї людини отримала всю суму захисту в сотні і навіть в тисячі разів перевищує суму першого внеску, який він встиг зробити при укладенні договору накопичувального страхування життя.

Слід звернути увагу, що основне завдання накопичувального страхування життя - не дохід, а захист і створення так званої «фінансової» безпеки. Це один з найбільш консервативних інструментів інвестування, який дає мінімальну прибутковість, але при цьому гарантує збереження коштів, а також захист від ризику.

Недоліком НСЖ з точки зору інвестицій є те, що майже завжди викупна сума (сума при достроковому розірванні страховки) формується після 1-3 років його дії, і розрив поліса до того моменту загрожує повною втратою платежів.

Зазначимо, що наявність викупної суми абсолютно не означає повернення всіх зроблених внесків. Так страховики забезпечують собі свободу при формуванні інвестиційної стратегії. Згодом викупна сума зростає (від 25% обсягу внесків до 99%), але, навіть уклавши договір на п'ять років, через три роки можна розраховувати не більше ніж на 50% внесених платежів.

Для розуміння НСЖ з точки зору фінансового інструменту накопичень, слід порівняти накопичувальне страхування з іншими концепціями накопичень: вклад в нерухомість, депозитом та формуванням портфелю акцій, які можемо побачити в Таблиці 1.3

Таблиця 1.3 Переваги та недоліки концепцій накопичень

Вид інвестування	Переваги	Недоліки
Накопичувальне страхування	В залежності від обраної кінцевої страхової виплати та строку, на який укладений договір регулярні платежі страхувальника можуть бути невеликими Вкладені кошти будуть повернені у разі дожиття до закінчення строку договору) Можливість отримати додатковий інвестиційний дохід(в т. ч. 4% гарантований за Законом України)	Неможливість вилучити повну суму коштів до закінчення договору. Потребує регулярних платежів протягом багатьох років. Неможливість вирахувати кінцевий дохід. Є низька ймовірність не отримати інвестиційний дохід. Інфляційні та девальваційні ризики.

Продовження Таблиці 1.3

Накопичувальне страхування	Страховий захист на випадок смерті, хвороби, інвалідності. У разі настання одного з перелічених страхових випадків СК виплачує повну суму накопичень навіть якщо відбувся тільки 1 чи більше страхових внесків.	
Вклад в нерухомість	Можна отримувати фіксований пасивний дохід при успішній здачі квартири в оренду. Інвестиції в нерухомість можуть служити страховкою від інфляції. Найчастіше вартість нерухомості зростає або залишається стабільною. Крім того, якщо в цьому виникне необхідність - ви в будь-який момент можете почати експлуатувати нерухомість в своїх цілях.	Купівля нерухомості вимагає великих вкладень. Через це портфель складно диверсифікувати: знадобляться багатомільйонні витрати. Низька ліквідність: швидко продати квартиру складно. Є ймовірність застою від експлуатації Періодичні витрати на ремонт, комунальні платежі.
Банківський депозит	Передбачуваний, надійний і психологічно комфортний інструмент інвестування. Прибутковість відома заздалегідь.	Низька прибутковість. Ставка за банківськими вкладами не завжди покриває інфляцію. Обмежена ліквідність: з більшості депозитів вивести гроші достроково можна тільки з втратою відсотків.
Портфель акцій	Висока ліквідність. Операції купівлі-продажу акцій займають небагато часу. Вкладення в акції простіше диверсифікувати.	Ціни на акції набагато більш волатильні, ніж ціни на нерухомість. Продаж акцій може призвести до обкладання податком на приріст капіталу. Прибутковість не гарантована.

Джерело: складено автором на основі даних [12]

З Таблиці 1.3 можемо зробити висновки, що ключова відмінність програм страхування життя від інших фінансових інструментів - це безпосередньо страхування, тобто можливість отримати страхову виплату при настанні непередбачених обставин, пов'язаних з життям і здоров'ям застрахованого. З точки зору ризиковості отримання інвестиційного прибутку можна порівняти з банківським депозитом, оскільки ризики в обох випадках практично нульові, на відміну від формування портфелю акцій, де ризики є великими, але гнучкими та керованими, оскільки інвестор сам вираховує стратегію – великий прибуток підвищує ризики втрат коштів, а малий прибуток зменшує їх. Що стосується вкладу в нерухомість, ризики неконтрольовані та непередбачувані, оскільки прибуток залежить від того, чи будуть зростати в ціні оренда нерухомості в даному районі та від стабільності експлуатації орендарями. Варто зазначити, що в той же час досить великим недоліком НСЖ є те, що вилучити без втрат кошти до закінчення строку дії договору у разі потреби буде неможливим, на відміну від депозиту, де втрачається лише відсотковий дохід, а не вкладені кошти. Теж стосується і нерухомості, де ліквідність низька, оскільки її неможливо швидко продати. Зведені висновки про ризиковість та ліквідність перелічених фінансових інструментів наведемо в Таблиці 1.4

Таблиця 1.4 Порівняння фінансових інструментів

Фінансовий інструмент	Ризики	Ліквідність
Накопичувальне страхування	Низькі. Інфляційні та девальваційні ризики.	Низька
Вклад в нерухомість	Некеровані. Інфляційні та девальваційні ризики.	Відносно низька
Банківський депозит	Низькі. Інфляційні та девальваційні ризики.	Обмежена
Портфель акцій	Керовані та гнучкі, великі. Інфляція та девальвація покриваються.	Висока

Джерело: складено автором на основі даних [12]

Отже, накопичувальне страхування життя - можливість одночасно накопичити велику суму, отримати процентний дохід і застрахувати життя і здоров'я [13,14,15].

У класичному розумінні, накопичувальне страхування це довгострокова програма, за умовами якої клієнти регулярно поповнюють свій страховий рахунок раніше обумовленої в договорі сумою. Зазвичай, внески робляться раз на рік, але можливі варіанти - щомісячне або щоквартальне поповнення рахунку. [15]

Основні ризики, які покривають накопичувальні програми страхування життя:

- дожиття до певного терміну (закінчення дії договору страхування);
- смерть (може бути "з будь-якої причини");

На термін дії договору клієнт знаходиться під захистом страхової компанії. Застраховала компанія в разі настання страхового випадку - смерті або травми клієнта, зобов'язується виплатити спадкоємцям грошову суму в прописаному в полісі розмірі. Виплачується сума, залежить від умов договору, яку клієнт накопив до моменту закінчення терміну дії поліса, або сума вже сплачених внесків.

Через те, що всі сплачені внески після закінчення терміну дії поліса будуть повернуті, багато вкладників вибирають, програму накопичувального страхування. Цими договорами нерідко передбачається ще й базова прибутковість на рівні 4%, що дозволяє не тільки накопичити гроші, а й частково зберегти їх від інфляції. [16]

1.3 Світовий досвід страхування життя

Страхування життя, у порівнянні з іншими видами страхування, виконує найбільш важливу соціальну функцію, одночасно забезпечуючи страхувальникам та їхнім сім'ям комплексний захист від фінансових проблем при настанні смерті, встановлення непрацездатності, у наслідок непередбачених життєвих подій, а також накопичення грошових коштів.

Розвиток страхування життя вкрай важливий і для наповнення національної економіки за рахунок того, що страхові резерви інвестуються за довгостроковими договорами страхування.

Деякі з видів страхування життя мають довгостроковий характер, що дозволяє страховикам акумулювати значні фінансові ресурси, отримуючи при цьому додатковий дохід від інвестування резерву страхових внесків.

У зарубіжній економічній літературі представлений інший принцип поділу страхування життя, проілюстрований на Рис 1.3.

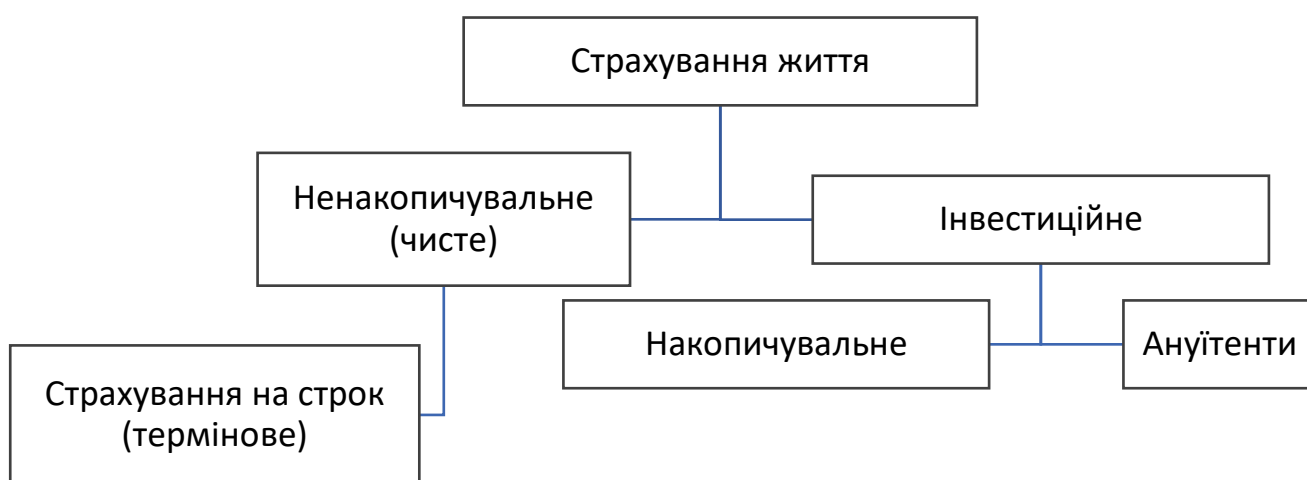


Рисунок 1.3 – Класифікація страхування життя в США

Джерело: складено автором на основі даних [17]

В США, страхування життя класифікують на:

1. Ненакопичувальне.
2. Інвестиційне.

Причиною такого поділу страхування життя є наступний критерій - фінансовий механізм реалізації видів страхування життя.

До ненакопичувального (чистого) страхування життя належать договори, за якими «виплата страховиком попередньо обумовленої суми страхувальнику передбачена тільки при настанні страхового випадку (страховим ризиком вважається смерть - Є.С.)» [17]. Відповідно, договори такого типу залежать тільки

від ймовірності смерті застрахованої особи протягом періоду дії договору страхування і мають такі особливості:

1. Щорічний розмір премії прямо пропорційний ймовірності смерті застрахованої особи (з віком ймовірність померти - зростає, ймовірність дожити - зменшується).
2. Якщо протягом року не відбувається реалізації ризику смерті застрахованої особи, в кінці року страховий договір розривається (з можливістю відновлення при оплаті в черговому році більш високої суми страхового внеску).

До інвестиційного страхування життя відносяться ті його види, за якими «накопичення ввиплачують страхувальнику, навіть якщо страховий випадок не настав» [17]. При цьому важливим є розмежування інвестиційних продуктів зі страхування життя в залежності від того, хто несе інвестиційний ризик - страховик і страхувальник. Так, при страхуванні зі змінною страховою сумою і змінним аннуїтетом ризик несе страхувальник, в інших різновидах - страховик. Особливість накопичувального страхування полягає в наступному: щорічна страхова премія поділяється страховиком на дві частини, одна з яких йде на формування фонду на покриття ризику смерті, друга надходить на спеціальний інвестиційний рахунок страхувальника і формує накопичувальну частину страхування життя. Дохід від інвестицій реалізується саме на цій накопичувальній частині і призводить до її постійного зростання. Таким чином, накопичувальне страхування життя формує додатково накопичувальну або інвестиційну складову до договору чистого страхування, в чому і полягає принципова відмінність ненакопичувального і інвестиційного видів страхування життя.

У Європейському союзі відповідно до директив зі страхування, страхування життя ділиться на наступні види [18]:

- страхування життя і ануїтети;
- страхування до весілля і народження дитини;
- «linked» - страхування, пов'язане з інвестиціями;

- довгострокове постійне страхування здоров'я (на принципах капіталізації);
- накопичувальне страхування життя;
- управління пенсійними фондами

Для розуміння сутності накопичувального страхування життя в контексті з іншими видами страхування життя можна провести наступні паралелі між ризиковим і накопичувальним страхуванням життя.

Таблиця 1.5 Основні відмінності ризикового (у міжнародній практиці - ненакопичувального) та накопичувального (інвестиційного) страхування життя .

Ризикове страхування	Накопичувальне страхування
Укладається договір страхування на короткий термін (від 1-го місяця до 3-х років);	Договір страхування має довгостроковий характер (від 5 до 40 років); Головна умова страхових компаній - щоб на момент закінчення договору вам не виявилось більше 65 або 75 років (по-різному у різних СК).
Має тільки функцію захисту - захищає від ризику;	Захищає від ризику і одночасно дозволяє робити накопичення;
Страхові внески сплачуються одноразово;	Страхові внески сплачуються протягом дії договору страхування;
Договір не передбачає повернення грошей.	Гарантоване нарахування прибутковості. Після закінчення строку договору страхувальник одержує всю суму, сплачену за період його дії з відсотками)
Тарифи внесків є досить низькими.	Тарифи внесків є достатньо високими;
При визначенні страхової суми встановлюється верхня та нижня межа відповідальності страховика.	Страхова сума може бути будь-якого розміру;

Джерело: складено автором на основі даних [19]

Резюмуючи вищевикладене, можна вказати: головна принципова відмінність накопичувального та ризикового страхування життя полягає в тому, що програма накопичувального страхування не просто гарантує отримання компенсації при настанні страхового випадку, а й забезпечує приріст страхового відшкодування.

Страхування життя дає можливість вирішувати низку проблем, котрі пов'язані з погіршенням фінансового стану, з тимчасовою або повною втратою працездатності; досягненням пенсійного віку, хворобою. Більша частина суспільства не завжди має можливості самостійно компенсувати непередбачені життєві проблеми та фінансові витрати. Для упередження таких ситуацій на допомогу приходять страхові компанії, страхові продукти яких дозволяють за порівняно невелику плату у вигляді страхових премій, які сплачуються упродовж визначеного періоду, розраховувати на швидку допомогу та компенсацію непередбачених фінансових витрат.

В розвинених країнах, біля двох третіх обсягу договорів страхування становить саме на накопичувальне страхування життя. Частка НСЖ є великою завдяки особливій функції накопичення. Премії страхування життя в структурі премій по всіх видах страхування складає 58% в загальному обсязі премій по всьому світу, в США страхування життя становить 51%, а в Євросоюзі – 61% ринку. Так, у Великобританії, Італії, Франції та Німеччині, найбільш розвинених з точки зору страхування життя державах (саме на ці країни припадає понад 70% від загального обсягу премій зі страхування життя у всій Європі) напрацьований колосальний досвід, який сформував стандарти взаємовідносин страхувальника і страховика, тут зосереджені компанії з міцною репутацією, які десятиліттями спеціалізуються на цьому сегменті страхування, – все це формує довіру громадян до програм страхування життя [20]

Стосовно страхових продуктів лайф-страхування, в світі спостерігаємо тенденція переходу населення від ризикових полісів страхування життя до складно структурованих інвестиційно-страхових продуктів.

Договір накопичувального страхування для європейської людини - не тільки фінансова гарантія, але і спосіб грошового заощадження, можливість створення капіталу для пенсії. Тому частка накопичувального страхування становить 90%, і тільки 10% - ризикового. Фінансово ерудований населення Європи вважає за краще його банківських депозитах, так як накопичувальне страхування виявляється більш вигідним.

Європейське законодавство дозволяє страховим організаціям вкладати гроші тільки на рахунки великих банків і в акції найбільших підприємств. Відповідальність за вкладення несе страхова організація, що має також гарантію міжнародних перестраховальних компаній. Основний прибуток що американських та європейських страхових компаній надходить саме від управління активами. Доходи від інвестиційної діяльності іноземних страховиків охоплюють понад 70% всіх доходів, що дозволяє забезпечити фінансову стійкість СК навіть в умовах високих страхових ризиків. Вкладення премій дає дві переваги: воно збільшує прибуток страхової компанії і дозволяє компанії знизити розмір страхових премій, що робить її поліси більш привабливими для клієнтів. Виходить, що, при більш надійною захищеності, вони мають можливості нарощувати набагато більший капітал, ніж пропонують банківські депозити. [21]

Також, у Бельгії, Німеччині та Франції держава підтримує населення в накопиченні пенсій, але й там помітна тенденція до відходу від державного участі в цих накопичення. Намагаючись допомогти незабезпеченій частині населення, держави впевнені, що працездатні громадяни зобов'язані самі забезпечити собі пенсійний капітал.

Висновки до розділу 1

У зв'язку з відсутністю визначення накопичувального страхування життя в законодавчій базі, було сформульовано наступне визначення: «Накопичувальне страхування життя – це симбіоз страхування життя з функцією накопичення коштів та збільшенням капіталу людини, як суб'єкта страхування, завдяки інвестуванню компанією внесків страхувальника».

Під час укладення полісу накопичувального страхування, страхувальник обирає бажану суму накопичень та період, за який він хотів би накопичити цю суму. Договір укладається мінімум на 5 років. Страхові платежі сплачуються з періодичністю, яка зазначена в полісі: раз на рік, раз у квартал, або раз на півріччя.

Сплачені страхові премії поділяються компанією на:

- Ризиковий резерв. Дана частина надходить до ризикових страхових резервів для страхування життя людини.
- Накопичувальний резерв. Цю частину компанія інвестує в різні фінансові інструменти, щорічно нараховуючи страхувальнику певний відсоток інвестиційного доходу.

У порівнянні з іншими фінансовими інструментами, головною відмінністю накопичувального страхування життя є гібридність, оскільки включає в себе не тільки накопичення з додатковим інвестиційним доходом, а також страховий захист, який забезпечить страхову виплату у разі настання страхового випадку. Недоліком є низька ліквідність, викупна сума формується після декількох років дії страхового договору, а розрив поліса до того моменту загрожує повною втратою платежів.

В розвинених країнах, біля двох третіх обсягу договорів страхування становить саме на накопичувальне страхування життя. Частка НСЖ є великою завдяки особливій функції накопичення. В США відмінний від вітчизняного поділ страхування життя, який класифікується за фінансовим механізмом реалізації видів страхування:

1. Ненакопичувальне страхування життя. До ненакопичувального (чистого) страхування життя належать договори, за якими «виплата страховиком попередньо обумовленої суми страхувальнику передбачена тільки при настанні страхового випадку (страховим ризиком вважається смерть - Є.С.)».

2. Інвестиційне страхування життя. До інвестиційного страхування життя відносяться ті його види, за якими «накопичення виплачують страхувальнику, навіть якщо страховий випадок не настав».

Виявлено, що американські та європейські страхові компанії отримують свій основний прибуток саме від управління активами. Завдяки інвестиційній діяльності страховики отримують дохід, який становить більше ніж 70% від всіх доходів компанії. Тобто від операційної діяльності страховики отримують навіть менший дохід, ніж від інвестиційної. Інвестування премій дає дві переваги: воно збільшує прибуток страхової компанії і дозволяє компанії знизити розмір страхових премій,

що робить її поліси більш привабливими для клієнтів. Виходить, що, при більш надійною захищеності, вони мають можливості нарощувати набагато більший капітал, ніж пропонують банківські депозити. Європейське законодавство дозволяє страховим організаціям вкладати гроші тільки на рахунки великих банків і в акції найбільших підприємств. Відповідальність за вкладення несе страхова організація, що має також гарантію міжнародних перестраховальних компаній.

РОЗДІЛ 2 БАЗОВІ МОДЕЛІ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

2.1 Концептуальна модель для страхувальника

Накопичувальне страхування - один з видів послуг, що надаються страховими компаніями поряд зі звичайним (або ризиковим) страхуванням. Даний вид страхових послуг створено на Заході, де подібними послугами користується велика частина населення, а договори укладаються безпосередньо в міру вступу людини в економічне життя країни і частина першої зарплати працівника йде на страхові внески.

Як вже було зазначено, накопичувальне страхування життя – є гібридом страхування життя та накопичення, тобто це поєднання страхування життя з програмою накопичення, збереження і збільшення капіталу людини.

Головна відмінність накопичувального страхування від інших фінансових інструментів це те, що жоден фінансовий інструмент не забезпечує можливості страхового захисту на час накопичення. Крім того, жоден інший фінансовий інструмент не дозволяє отримати накопичену суму до закінчення терміну накопичення без істотних втрат для інвестора. Така можливість передбачається тільки в договорі накопичувального страхування. У ньому прописуються умови, при настанні яких застрахований достроково отримує всю суму, яку повинен був отримати тільки після закінчення терміну дії договору.

Для наочного розуміння відмінності НСЖ від ризикового страхування життя представимо схему накопичувального страхування життя з точки зору страхувальника на Рис. 2.1 та схему ризикового страхування на Рис 2.2

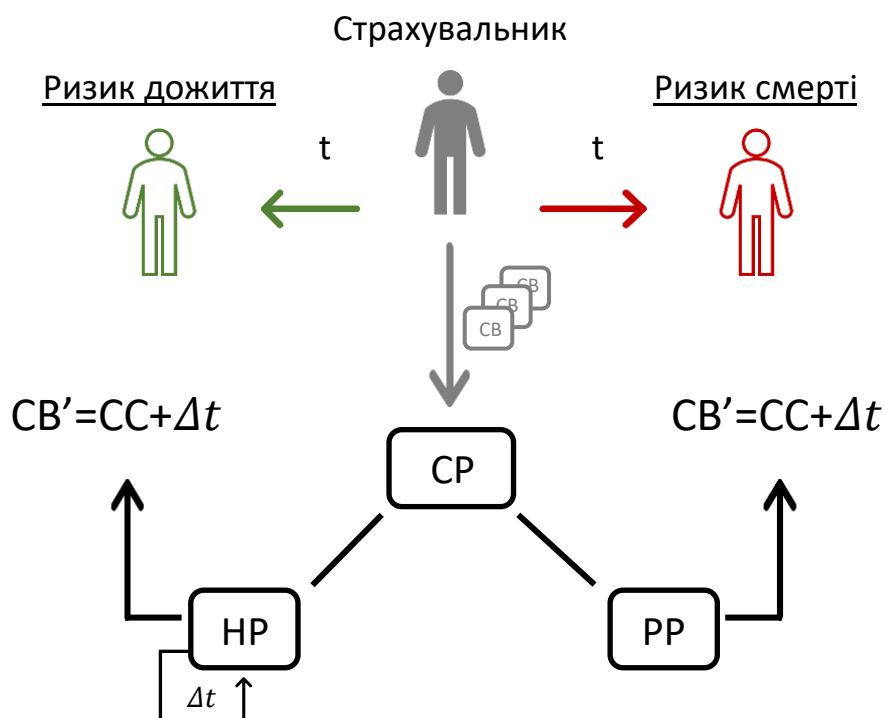


Рисунок 2.1 – Схема накопичувального страхування життя з точки зору страхувальника.

Джерело: авторська схема.

При організації і реалізації страхового захисту з накопичувального страхування життя, страхувальник сплачує протягом терміну дії договору страхування (t) з позначеною в договорі періодичністю страхові внески (CB), які акумулюються страховиком в страховому резерві (CP). При цьому страховик формує з страхового фонду математичні (накопичувальні) резерви, які в схемі умовно позначені як (HP) і ризиковий резерв на сплату у разі страхового випадку (PP). Частка страхових внесків, що надходить до накопичувального резерву (HP), є джерелом коштів для формування накопичувальної частини за договорами страхування, тобто кошти даного фонду інвестуються страховиком з метою отримання інвестиційного доходу (Δt).

Протягом терміну дії договору страхування (t) в разі реалізації ризику смерті, вигодонабувачі отримують від страховика виплату (CB') в розмірі гарантованої страхової суми (CC) і додаткового, накопиченого до моменту реалізації ризику смерті, інвестиційного доходу ($CB' = CC + \Delta t$).

У разі дожиття застрахованої особи до певного віку або строку вигодонабувач (страхувальник) отримує в якості виплати (CB') гарантовану страховиком страхову суму (CC) і накопичений за період дії договору страхування інвестиційний дохід (Δt).

Далі варто розглянути схему ризикового страхування життя для порівняння з накопичувальним страхуванням на Рис 2.2

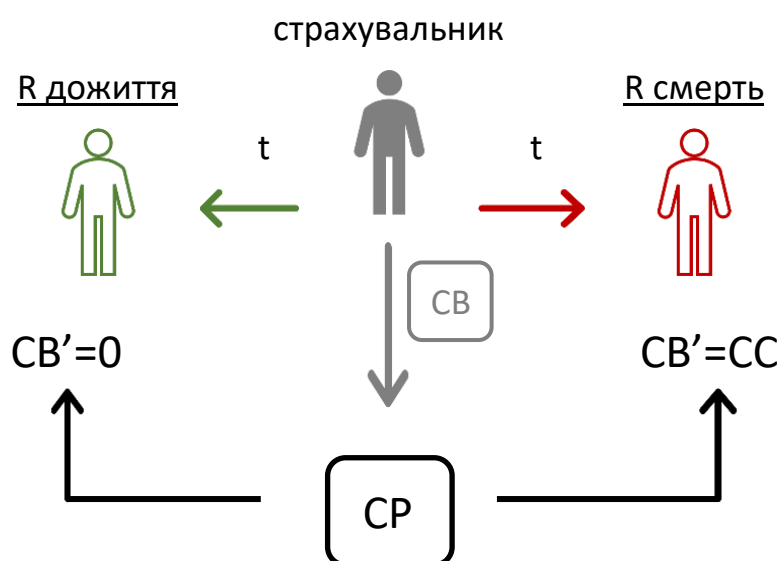


Рисунок 2.2 – Схема ризикового страхування життя з точки зору страхувальника.

Джерело: авторська схема.

При організації і реалізації страхового захисту з ризикового страхування життя (страхування життя на випадок смерті) страхувальник сплачує одноразово страховий внесок (CB), який акумулюється страховиком в страховий резерв (CP). Як правило, договір носить короткостроковий характер (1 рік). Протягом терміну дії договору страхування (t) в разі реалізації ризику смерті, вигодонабувачі отримують від страховика страхову виплату (CB) в розмірі гарантованої страхової суми (CC). Якщо застрахована особа доживає до закінчення терміну дії договору страхування, то вигодонабувачі не можуть претендувати на виплату (CB), так як ризик смерті не реалізувався і договір розривається.

Після огляду базової схеми, варто розглянути можливі сценарії реалізації накопичувального страхування життя з базовими та додатковими страховими випадками.

Розглянемо **перший сценарій – дожиття** на Рис. 2.3

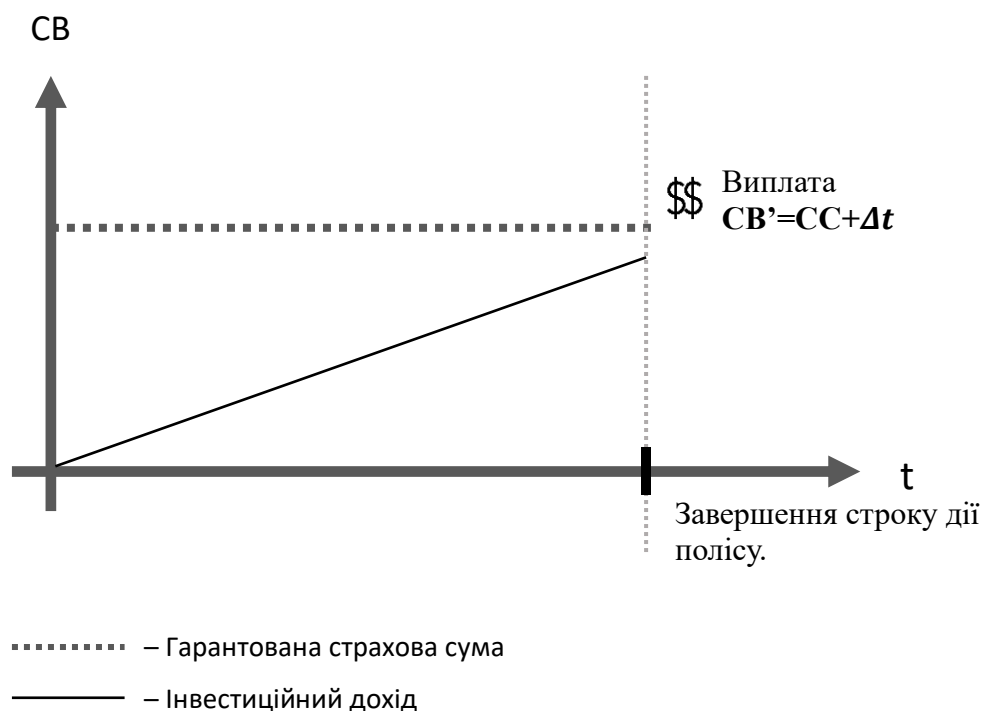


Рисунок 2.3 – Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові дожиття страхувальника.

Джерело: авторська схема.

За період дії поліса зі страхувальником не відбувається страхові випадки інші, ніж дожиття. У цьому випадку після закінчення терміну полісу страхувальник отримує гроші, внесені ним в накопичувальний резерв, з нарахованими відсотками інвестиційного доходу. Причому відсотки будуть нараховані виходячи не з мінімальної гарантованої прибутковості, а з реального прибутку, яку змогла забезпечити страхова компанія.

Оскільки у страхувальника є можливість додати до базових ризиків полісу додаткові ризика, варто розглянути **другий сценарій** на Рис 2.4

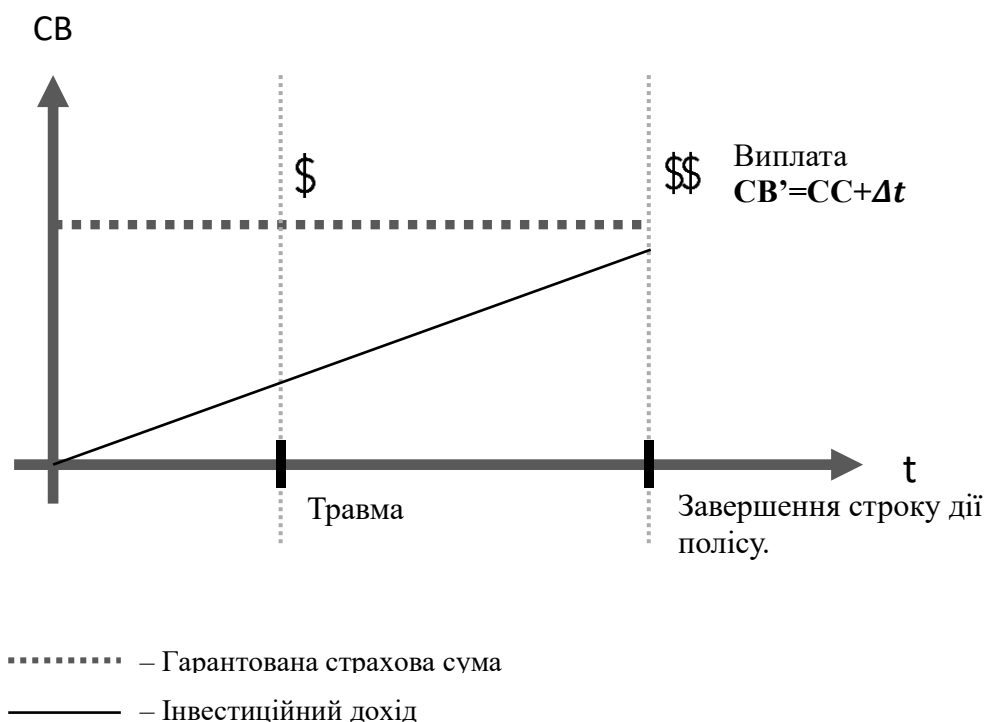


Рисунок 2.4 – Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові травми страхувальника у період дії полісу.

Джерело: авторська схема.

За період дії поліса зі страхувальником стався нещасний випадок. Тоді він отримає виплату, передбачену договором за додатковими ризиками. Розмір виплати залежить від тяжкості травми (або хвороби, якщо хвороба по договору визнається страховим випадком). Крім того, як і в першому сценарії, в кінці терміну людина отримає всю гарантовану страхову суму.

Розглянемо третій сценарій, на Рис 2.5 в якому страхувальник отримав інвалідність, яка спричинила тимчасову або постійну втрату працездатності.

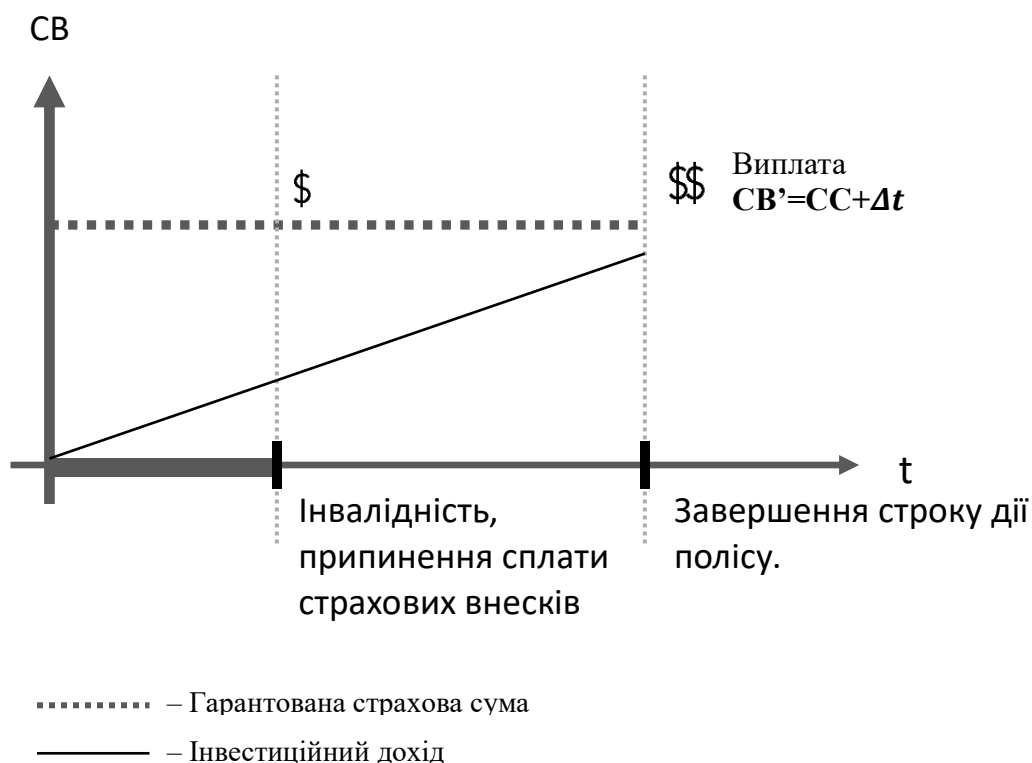


Рисунок 2.5 – Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові інвалідності страхувальника.

Джерело: авторська схема.

У цьому випадку страхувальник отримує виплату по нещасному випадку (як і у другому сценарії), крім того, на час втрати працездатності клієнт звільняється від платежів по накопичувальній частині договору. В кінці терміну полісу страхувальник отримає всю суму по накопичувальній частині та додатковий інвестиційний дохід. Варто зазначити, що хоча і страхувальник був звільнений на деякий час від страхових внесків, на підсумкову суму це не впливає.

Далі розглянемо останній, третій сценарій, на Рис 2.6 в якому страхувальник помер в період дії страхового полісу.

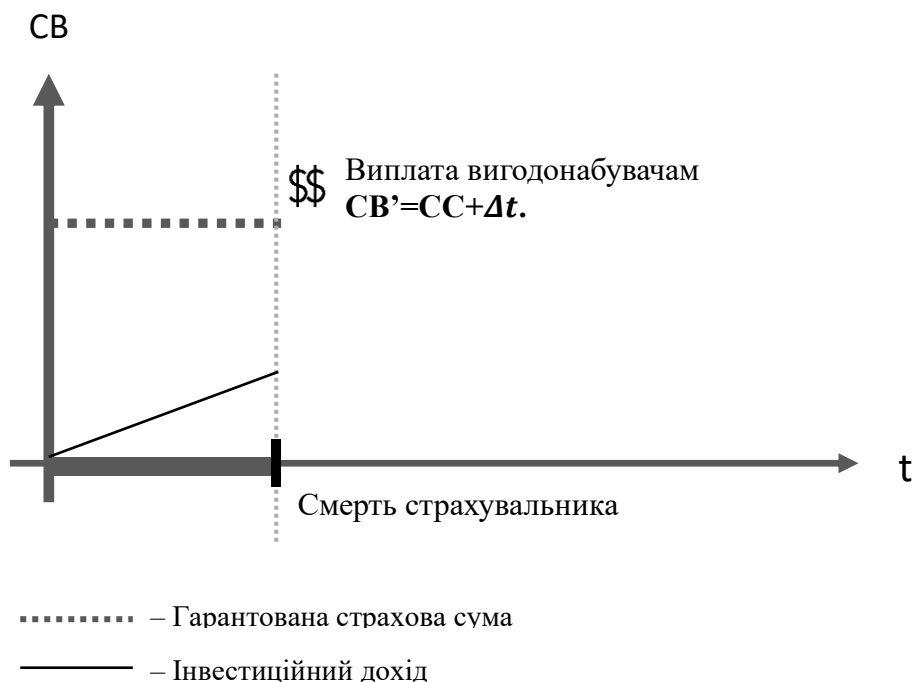


Рисунок 2.6 – Схема реалізації накопичувального страхування життя в результаті смерті страхувальника у період дії полісу.

Джерело: авторська схема.

З Рис. 2.6 бачимо, що страхувальник помер у період дії страхового полісу. В такому випадку, вигодонабувачі відразу отримають повну страхову суму: за накопичувальною частиною та додатковим інвестиційним доходом. Зазначимо, що навіть якщо клієнт зробив один страховий внесок, його вигодонабувачам виплатять суму, яка потенційно була б накопичена за весь термін дії договору, та зароблений на момент смерті інвестиційний дохід.

2.2 Модель створення інвестиційного портфеля страхової компанії

На українському ринку, на відміну від західного рентабельність страхової діяльності значно вища, а рівень виплат страховиків значно нижчий. Більшість вітчизняних страхових компаній отримують основний дохід від страхової діяльності, а інвестиційна діяльність має допоміжний характер. Українські страховики розміщують кошти на банківських рахунках, або вкладають їх в боргові інструменти.

Як було попередньо зазначено, що стосується ж американських та європейських страхових компаній, їхній основний прибуток надходить саме від інвестиційної діяльності, і складає більше 70% доходів. Тобто більша частина надходить не від операційної діяльності страховика, а від інвестиційної. [22]

Інвестиційна діяльність страхових компаній відбувається за рахунок страхових резервів, які в свою чергу складаються з тимчасово вільних залучених коштів. Інвестиційна діяльність страхових компаній регулюється державою. Через свій особливий статус у інвестиційних коштах страхових компаній, регулювати напрями інвестування не може бути здійснена страхувальниками. Вибір інвестиційної стратегії страхової компанії належить згідно з чинним страховим законодавством України до суми дозволених категорій активів. Кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами прямих категорій (ст. 31 Закону України "Про страхування").

Насьогодні, рентабельність страхової діяльності багатьох страхових компаній знижується завдяки зростанню конкуренції на страховому ринку та існуючої тарифної війни. Саме оптимізована інвестиційна політика здатна вирішити існуючу проблему. Страхові компанії, які нехтують отриманням інвестиційного доходу від розміщення страхових резервів мають великі ризики в конкурентній боротьбі з тими страховими компаніями, які отримують більш високий інвестиційний дохід, завдяки тому, що другі мають змогу знижувати страхові тарифи. [20]

Вибір стратегії управління залежить від страхового портфеля компанії, тобто від її зобов'язань перед страхувальником. Залежно від типу страховика склад портфеля може бути різним, в основному через належного зіставлення активів і зобов'язань, а також з урахуванням відносної дюрації і ризику ліквідності. Наприклад, компанії зі страхування життя мають більш довгострокові зобов'язання, ніж компанії, що займаються страхуванням нещасних випадків; тому перші вкладають більше коштів у довгострокові активи, такі як облігації з 30-річним терміном погашення, ніж інші галузі. [23]

Страхове законодавство України накладає такі регулятивні обмеження, що страхові компанії можуть розміщувати резерви на:

- поточних рахунках (не більше 20% страхових резервів);
- банківських депозитах (не більше 70% страхових резервів);
- в нерухомості (не більше 30% страхових резервів);
- акції (не більше 30% страхових резервів);
- облігації (не більше 40% страхових резервів),
- іпотечні сертифікати (не більше 10% страхових резервів);

В українській практиці страхові компанії розміщують більшість своїх страхових резервів на банківських депозитах, а також в інструментах з фіксованою прибутковістю. Наприклад, вкладені кошти страхових резервів в акції принесло б страховикам значний дохід, а професійне управління активами знизило б ризики. Однак переваги інвестування в акції в порівнянні з іншими фінансовими інструментами повністю проявляють себе на довгостроковому інвестиційному горизонті. [23]

В залежності від розміру страхової компанії та фінансових можливостей страховика, інвестиційної політики, як прямих так і непрямих державних обмежень або стимулювання до вибору інвестиційних партнерів, страховою компанією обирається модель управління інвестиційним портфелем. Виділяють наступні системи управління інвестиціями, які потребують: наявності в страховика свого інвестиційного департаменту, якими управляють висококваліфікованих менеджери та актуарії, або заснування дочірніх інвестиційних компаній; також – передання активів компанії на аутсортинг. Довірче управління активами є актуальним для невеликих страхових компаній, які за невелику плату, відносно того, якщо б дана діяльність здійснювалася самостійно, отримують професійні послуги, які в результаті зможуть підвищити як дохідність, так і диверсифікованість інвестиційного портфеля [24].

Розглянемо наступні три стратегії управління страховими резервами, які пропонує інвестиційна група «АРТ-КАПІТАЛ», представлені в Таблиці 2.1

Таблиця 2.1 Стратегії управління страховими резервами

Стратегія	Ціль	Об'єкти інвестування	Рівень ризиковості	Очікувана середньорічна дохідність
Консервативна	Отримання прибутковості вище банківських депозитів при менших ризиках, ніж на ринку акцій. Портфель переважно формується з облігацій українських підприємств, банків	Облігації та репо до 100% портфеля. Акції до 25% портфеля	Помірний	20-30%
Збалансована	Отримання прибутковості порівнянної з середньоринковою по ліквідними акціями, але з меншим ризиком. Портфель формується з високоліквідних акцій і облігацій українських підприємств, банків	Облігації та репо до 75% портфеля. Акції до 75% портфеля	Середній	30-40%
Ризикова	Отримання максимального приросту активів. Портфель переважно формується з акцій, що мають перспективи зростання вище середнього загальноринкового значення	Акції до 100% портфеля. Облігації та репо до 25% портфеля	Вище середнього	Більше 40%

Джерело: складено автором на основі даних [23] , [25].

В свою чергу, співпраця страхових компаній з інвестиційними компаніями дає страховику ряд незаперечних переваг:

- юридичну захищеність (при передачі страхових резервів в управління не відбувається переходу прав власності від страхової до керуючої компанії);
- професійне управління (управлінням активів страховика буде займатися команда професіоналів);
- ліквідність (можливість оперативно вилучити частину коштів з управління);
- конкурентоспроможність (можливість розробляти і пропонувати страхові продукти з кращими тарифами, розвивати страховий бізнес, спираючись на інвестиційні можливості керуючої компанії);

- контроль (отримання регулярних звітів про діяльність управителя з управління резервами і дотриманні вимог регулятора) [5].

Підводячи підсумок, підкреслимо, що співпраця з інвестиційною компанією дозволить страховику збільшити інвестиційний дохід за рахунок професійного управління активами і знизити витрати при управлінні інвестиційним портфелем. В результаті, інвестиційна політика страхових компаній буде відповідати основним принципам диверсифікації, безпеки, ліквідності і прибутковості.

Розглянемо інвестиційні принципи на прикладі страхової компанії ARX Life. ARX Life використовує *консервативну інвестиційну політику*. Дана політика є природнім додатком до договору накопичувального страхування життя та підходить для клієнтів, які обережно відносяться до фінансових ризиків. [26]

Консервативна інвестиційна політика ARX Life передбачає інвестування в наступні фінансові інструменти:

- Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП)
- Корпоративні облігації, емітентами яких є державні банки та українські банки, акціонерами яких є виключно міжнародні публічні банківські групи
- Облігації міжнародних фінансових організацій
- Депозитні та поточні рахунки [26]

Інвестиції в інструменти з фіксованою дохідністю дозволяють забезпечити захист капіталу в довгостроковому періоді та стабільний грошовий потік для подальшого реінвестування. Всі зазначені інструменти та банківські установи повинні мати кредитний рейтинг не нижче інвестиційного, згідно національної шкали, від уповноваженого рейтингового агентства. [26]

Далі розглянемо структуру інвестиційного портфелю ARX life на Рис 2.1 станом на 31.12.2020



Рисунок 2.7 – Інвестиційний портфель ARX life

Джерело: Складено автором на основі даних [26]

З Рисунку 2.7 бачимо, що портфель представлений інвестиціями в державні цінні папери (ОВДП), та депозитами розміщеними в банках. Зазначимо, що банки, в яких розміщенні інвестиції належать до міжнародних банківських груп та мають інвестиційний рейтинг за національною шкалою. Найбільшу частину інвестиційного портфелю складає ОВДП – 74%, депозити – 21%, гроші на поточному рахунку – 5%. Це пояснюється тим, що згідно з законодавством, 20-40% резервів страхової компанії повинні бути низькоризиковими. Отже кошти мають спрямовуватися у надійні інструменти, якими, згідно з законодавчою базою, якраз і є ОВДП, облігації міжнародних фінансових організацій (МФО), поточні рахунки і депозити у банках з високим інвестиційним рейтингом.

Далі розглянемо динаміку інвестиційного портфелю ARX life за 2020 рік на Рисунку 2.8



Рисунок 2.8 – Динаміка інвестиційного портфелю ARX life 2020 рік

Джерело: Складено автором на основі даних [36]

З Рисунок 2.8 бачимо, що інвестиційний портфель компанії ARX life з січня по грудень 2020 року зріс на 38% та склав 140.6 млн. грн на кінець року.

Далі розглянемо результати інвестиційної діяльності ARX life за 2018-2020 роки для визначення інвестиційної дохідності, яку компанія заробила завдяки використанню коштів математичних резервів.

Таблиця 2.2 результати інвестиційної діяльності ARX life.

	2018	2019	2020
Інвестиційний портфель, млн грн	74.7	102.1	140.6
Зростання портфелю, рік-до-року	19%	37%	38%
Дохідність середньозважена відсоткова	13.8%	15.1%	13.3%

Джерело: Складено автором на основі даних [36]

З Таблиці 2.2 бачимо, що середньозважена відсоткова дохідність інвестиційного портфелю склала 13.3% в гривні. [36]

Для порівняння, розглянемо структуру розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя по сукупності страхових компаній України за 2019 рік на Рис



Рисунок 2.9 – Структура розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя.

Джерело: Складено автором на основі даних [35]

Як ми бачимо з Рис 2.9, найбільшу частину в структурі розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя складає банківські депозити, які займають 42 відсотки, що підтверджує нерозвиненість інвестиційної стратегії страхових компаній, завдяки відсутності власних департаментів та відмови від користування професійними послугами передаючи дану функцію на аутсорсинг.

2.3 Фактори ризику для страхувальника і страхової компанії

Поняття «ризик» вчені трактують з різних точок зору [27; 28; 29; 30]. Загальноприйнятим вважається ототожнення ризику з небезпекою, збитками,

невпевненістю в майбутньому, ймовірністю, втратами в результаті прийняття тих чи інших рішень. В рамках даного підходу, страховий ризик тісно пов'язують з поняттям «збиток», тобто з можливістю настання негативних наслідків від реалізації певних подій. Відповідно до іншої точки зору, «ризик - це дія, що виконується в умовах вибору (в ситуації вибору в надії на щасливий результат), коли в разі невдачі існує можливість (ступінь небезпеки) опинитися в гіршому становищі, ніж до вибору (чим в разі не здійснення цієї дії) ». При такому підході ризик зіставляється з альтернативою, тобто з необхідністю і важливістю вибору, він набуває позитивні характеристики у вигляді «щасливого результату». Ще однією точкою зору є визначення ризику як можливості відхилення фактичного результату від запланованого. Коливання можуть бути як в негативну, так і в позитивну сторону, а можуть привести до нейтральних результатів, тому, крім ризику втрат, існує і ризик вигоди. [31] [32]

На базі аналізу теоретичних підходів до визначення ризику в страхуванні, розглянемо сутність ризику в накопичувальному страхуванні. Ризик в накопичувальному страхуванні - це імовірність виникнення несприятливих або сприятливих подій в житті людей, що призводять до можливого погіршення майнового стану фізичної особи (страхувальника, застрахованої особи, вигодонабувача).

Організаційні та фінансові особливості накопичувального страхування життя зумовили необхідність комплексного розгляду складу видів ризиків, які наповнюють його зміст, а також методів їх оцінки.

Семенова Є.В. в своїй дисертації розглядає ризик через показник «маса ризику» в накопичувальному страхуванні. Під масою ризику в накопичувальному страхуванні запропоновано розуміти кількісну величину, виражену в грошовій формі, що відображає вплив сукупності внутрішніх і зовнішніх економічних факторів і дозволяє системно аналізувати ефективність і доцільність накопичувального процесу в накопичувальному страхуванні. В цілому, розрахунок запропонованого показника дає можливість аналізувати і виявляти взаємозв'язки елементів і компонентів внутрішньої структури накопичувального процесу, а

також сприяє прийняттю суб'єктами договору страхування різного роду рішень в ході реалізації накопичувального процесу [33] .

Маса ризику для страхувальника показує величину запланованих накопичень і можливих втрат, виражених у грошовій формі в результаті впливу на накопичувальний процес зовнішніх економічних (що не залежать безпосередньо від даного суб'єкта) і внутрішніх (залежних від тих чи інших рішень суб'єкта) факторів протягом терміну дії договору страхування , а також доцільність обраного способу здійснення накопичень [33] .

До зовнішніх факторів можна віднести дію інфляції, інвестиційну норму прибутковості, яка складається виходячи з результатів інвестиційної діяльності страховика і інші фактори. До внутрішніх - прийняття або відхилення страхувальником окремих опцій продукту (умова по щорічній індексації страхової суми і внесків, зі зміни страхової суми, по відкриттю додаткового інвестиційного рахунку), вибір стратегій інвестування (в інвестиційному страхуванні життя) та інші. [33]

Даний показник є вартісним, оцінює ризик у грошовій формі в будь-який момент часу на основі фактично зроблених витрат і очікуваних доходів від інвестування. У загальному вигляді формула має такий вигляд:

$$MR = \sum CB - Cc - \sum ID \quad (2.1)$$

Де MR – маса ризику для страхувальника;

$\sum CB$ –сума сплачених страхових внесків;

Cc – гарантована до виплати страховиком страхова сума при реалізації ризиків смерті або дожиття;

$\sum ID$ - сума інвестиційного доходу;

Маса ризику для страховика відображає обсяг його відповідальності перед страхувальником і пов'язаний з ним можливий рівень втрат, виражених у грошовій формі в результаті впливу зовнішніх (не залежних безпосередньо від страховика) і

внутрішніх (залежних від рішень страховика) факторів протягом усього терміну дії договору страхування. А також відображення прибутку у певному розмірі (в даному випадку 15%) від інвестиційного доходу в результаті інвестування грошей страхувальника у фінансові інструменти.

Зовнішніми факторами виступають макроекономічні показники: інфляція, показники фінансового ринку, прибутковість інвестицій і інші, а також ймовірність настання смерті страхувальника або застрахованого за договором особи протягом терміну дії договору страхування. До внутрішніх факторів належать: наявність опцій продукту і їх вибір з боку страхувальника, розробка обмежувальних умов або додаткових можливостей для накопичувального процесу, вибір напрямків інвестування коштів страхових резервів та інші.

$$MR' = Cc - \sum CB - \sum 0,15 \text{ ДІД} \quad (2.2)$$

Де MR – маса ризику для страховика;

$\sum CB$ –сума сплачених страхових внесків;

Cc – гарантована до виплати страховиком страхова сума при реалізації ризиків смерті або дожиття;

$\sum 0,15 \text{ ДІД}$ - Сума, сплачувана страховику від інвестиційного доходу.

Продукт накопичувального страхування життя включає основну програму змішаного страхування життя, що передбачає відповідальність страховика з виплати страхової суми і інвестиційного доходу при реалізації ризиків смерті або дожиття, а також додаткову опцію продукту «Звільнення від сплати страхових внесків» (продовження дії основної програми в разі отримання постійної повної непрацездатності страхувальником до закінчення терміну дії договору страхування).

Також продукт накопичувального страхування життя передбачає право на щорічну індексацію страхової суми і внеску з метою захисту страхового забезпечення від інфляції. Право на індексацію надається страховиком щорічно і

застосовується до страхової суми за договором і до розміру страхового внеску. У нашому прикладі розмір щорічної індексації дорівнює 6,3%. Страхувальник має право не погоджуватися на неї і не сплачувати збільшений на розмір індексації страховий внесок. При цьому він сплачує черговий страховий внесок, рівний внеску, внесеного в попередньому році.

Зовнішніми факторами, які можуть вплинути на накопичувальний процес, нами були прийняті рівень інфляції і інвестиційна норма прибутковості (гарантований страховиком мінімальний приріст інвестиційного доходу). При розрахунку ми взяли середні їх значення і залишили фіксованими: інфляція – 6,3%, інвестиційна дохідність – 13%. Далі розглянемо два варіанти розвитку подій:

1) динаміка мас ризику при відмові від індексації (в номінальних та реальних значеннях) ;

2) динаміка мас ризику з індексацією протягом всього терміну дії полісу (в номінальних та реальних значеннях).

Для подальших розрахунків доцільності першого сценарію динаміки мас ризику при відмові від індексації, використаємо наступні компоненти:

Компонент 1 (К 1) «Гарантована страхова сума» відображає динаміку відповідальності страховика за ризиками змішаного страхування життя без урахування інвестиційного доходу. В динаміці формула розрахунку розміру страхової суми з урахуванням впливу зовнішнього фактора (інфляції) має наступний вигляд:

$$CC_i^{Inf} = CC_{i-1} * (100\% - Inf), i = \overline{1, n} \quad (2.3)$$

Де CC_i^{Inf} – гарантована страхова сума;

CC_{i-1} – страхова сума попереднього року;

Inf – ставка інфляції, %.

Компонент 2 (К2) «Сума сплачених страхових внесків» відображає рівень проведених витрат страхувальника на страхування протягом терміну дії договору страхування. Велика їх частина формує математичні резерви страховика, що підлягають інвестуванню та, відповідно, формування інвестиційного доходу. У нашому прикладі, з певною часткою умовності для наочності розрахунків ми позначили, що 80% щорічно оплачуваного страхового внеску надходить на формування математичних резервів (нетто-страховий внесок). В динаміці формули розрахунку суми сплачених страхувальником страхових внесків (в тому числі сума нетто-страхових внесків) з урахуванням інфляції наростаючим підсумком мають такий вигляд:

$$1. \sum_{i=1}^n CB_i^{Inf} = CB_i^{Inf} + \sum_{i=1}^n CB_{i-1}^{Inf}, i = \overline{1, n} \quad (2.4)$$

$$\text{Де } CB_i^{Inf} = CB_{i-1} * (100\% - inf), i = \overline{1, n} \quad (2.5)$$

$\sum_{i=1}^n CB_i^{Inf}$ – сума сплачених страхових внесків;

CB_i^{Inf} – розмір щорічного страхового внеску.

$$2. \sum_{i=1}^n HCB_i^{Inf} = \sum_{i=1}^n 0,8CB_1^{Inf}, i = \overline{1, n} \quad (2.6)$$

$\sum_{i=1}^n HCB_i^{Inf}$ – сума нетто-страхових внесків.

Компонент 3 (К 3) «Сума інвестиційного доходу» відображає суму додаткового доходу, передбаченого договором страхування. Формула для розрахунку має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^n ID_i^{Inf} = ID_i^{Inf} + \sum_{i=1}^n ID_{i-1}, i = \overline{1, n} \quad (2.7)$$

$$\text{де } ID_i^{Inf} = \left(\sum_{i=1}^n HCB_i^{Inf} + ID_{i-1}^{Inf} \right) * N, i = \overline{1, n} \quad (2.8)$$

$\sum_{i=1}^n ID_i^{Inf}$ – сума інвестиційного доходу;

ID_i^{Inf} – щорічний розмір інвестиційного доходу;

N – норма дохідності, %.

Для наочного розуміння проілюструємо схему грошових потоків накопичувального страхування, на зазначеному прикладі на Рис 2.9

У нашому прикладі жінка укладає договір накопичувального страхування життя на страхову суму 500 тис грн. на термін 20 років. Річний страховий внесок становить 27 тис грн. з урахуванням ризиковості.

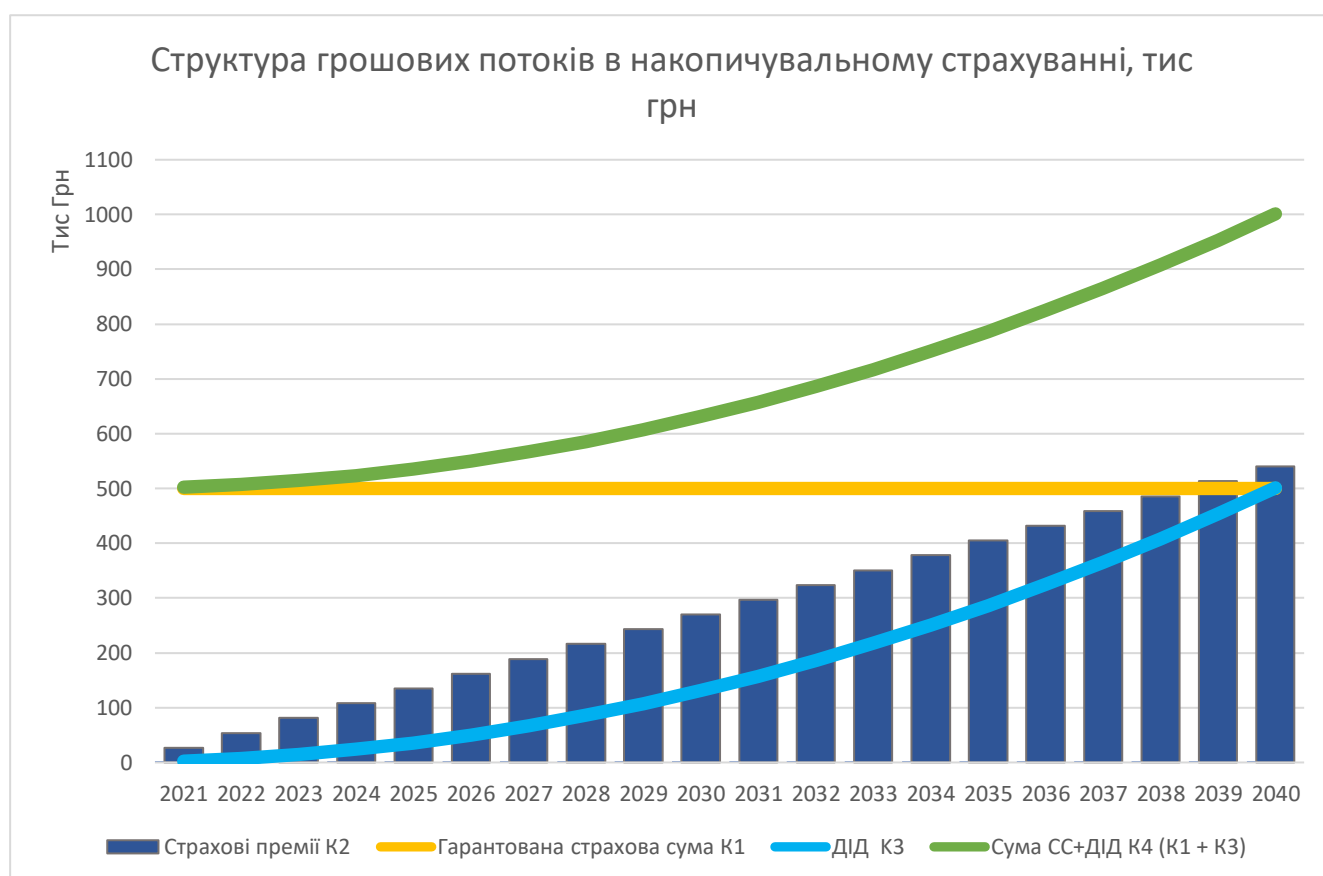


Рисунок 2.9 – Схематичне зображення структури грошових потоків накопичувального страхування.

Джерело: авторська схема.

З Рис 2.9 бачимо, що жінка поступово сплачує рівномірні страхові премії протягом 20 років, для накопичення бажаної страхової суми, зазначеної у полісі. Гарантована страхова сума залишається тією ж самою протягом усього терміну дії полісу. Додатковий інвестиційний дохід (ДІД), поступово зростає за 20 років. Кінцева сума, яку отримає страхувальниця складається з суми накопичених коштів та додаткового інвестиційного доходу.

Далі, використовуючи зазначені компоненти розрахуємо номінальне (без врахування інфляції), та реальне значення маси ризику для страховика та страхувальника протягом терміну дії страхового полісу з накопичувального страхування життя, з умовою відхилення страхувальником щорічної індексації.

Таблиця 2.3 Номінальні значення маси ризику для страховика та страхувальника без індексації

Роки	Гарантована страхова сума в номінальних цінах, грн	Сума сплачених страхових внесків в номінальних цінах, грн	Математичний резерв в номінальних цінах, грн	ІД (окремо за рік) з урахуванням сплати 15% СК	Сума інвестиційного доходу (в номінальних цінах), грн	Сумарний розмір страхової суми та інвестиційного доходу, грн	Маса ризику для страхувальника, тис грн	Маса ризику для страховика, грн
	К1	К2	К2*80%		К3	К4 (К1 + К3)	К2 - К1 -К3	К1-К2-0,15(ДІД)
2021	500000	27 000	21 600	2 387	2 387	502 387	-475 387	472 579
2022	500000	54 000	43 200	4 774	7 160	507 160	-453 160	444 736
2023	500000	81 000	64 800	7 160	14 321	514 321	-433 321	416 473
2024	500000	108 000	86 400	9 547	23 868	523 868	-415 868	387 788
2025	500000	135 000	108 000	11 934	35 802	535 802	-400 802	358 682
2026	500000	162 000	129 600	14 321	50 123	550 123	-388 123	329 155
2027	500000	189 000	151 200	16 708	66 830	566 830	-377 830	299 206
2028	500000	216 000	172 800	19 094	85 925	585 925	-369 925	268 837
2029	500000	243 000	194 400	21 481	107 406	607 406	-364 406	238 046
2030	500000	270 000	216 000	23 868	131 274	631 274	-361 274	206 834
2031	500000	297 000	237 600	26 255	157 529	657 529	-360 529	175 622
2032	500000	324 000	259 200	28 642	186 170	686 170	-362 170	143 146
2033	500000	351 000	280 800	31 028	217 199	717 199	-366 199	110 671
2034	500000	378 000	302 400	33 415	250 614	750 614	-372 614	77 774
2035	500000	405 000	324 000	35 802	286 416	786 416	-381 416	44 456
2036	500000	432 000	345 600	38 189	324 605	824 605	-392 605	10 717
2037	500000	459 000	367 200	40 576	365 180	865 180	-406 180	-23 022
2038	500000	486 000	388 800	42 962	408 143	908 143	-422 143	-58 025
2039	500000	513 000	410 400	45 349	453 492	953 492	-440 492	-93 028
2040	500000	540 000	432 000	47 736	501 228	1 001 228	-461 228	-128 452

Авторські розрахунки.

З Таблиці 2.3 бачимо, що номінальне значення гарантованої страхової суми протягом дії страхового полісу залишається на рівні 500 000 грн, оскільки накопичувальне страхування життя має на увазі гарантовану виплату запланованої на кінець страхової суми, навіть при умові сплати страхувальником лише одного або декількох страхових внесків.

Сума сплачених страхових внесків рівномірно збільшується з кожним роком на 27 000 грн, оскільки страхувальник відмовився від індексації. Страховий внесок складається з щорічної сплати частини суми, яку страхувальник задумав накопичити, пропорційну кількості років, а також зі страхового тарифу в розмірі 4% -10% від суми [50], [51].

До накопичувального резерву за кожен рік йде 80% від страхових внесків, інші 20% складають ризиковий резерв для можливості виплати у разі виникнення страхового випадку та витрати на ведення справи.

Інвестиційний дохід складає 13% від суми накопичувального резерву та суми інвестиційного доходу за попередні роки, оскільки інвестиційний дохід нараховується до суми вкладень в фінансові інструменти. Також, 15% від інвестиційного доходу страхова компанія залишає собі на покриття таких витрат, як заробітна плата, оренда офісу, реклама. За реальних умов, страхова компанія залишає собі 15% від суми інвестиційного доходу всіх страхувальників, а інші 85% нараховуються у вигляді інвестиційного доходу на рахунок страхувальників, але в нашому випадку за наявності приблизних базових даних розраховуємо 15% від інвестиційного доходу окремого клієнта. На кінець строку дії страхового полісу інвестиційний дохід складає 501 228 грн, а сумарний розмір накопичених коштів та інвестиційного доходу в номінальному значенні складе **1 001 228** грн.

Проілюструємо розраховані номінальні значення маси ризику з таблиці 2.3 на Рис 2.10

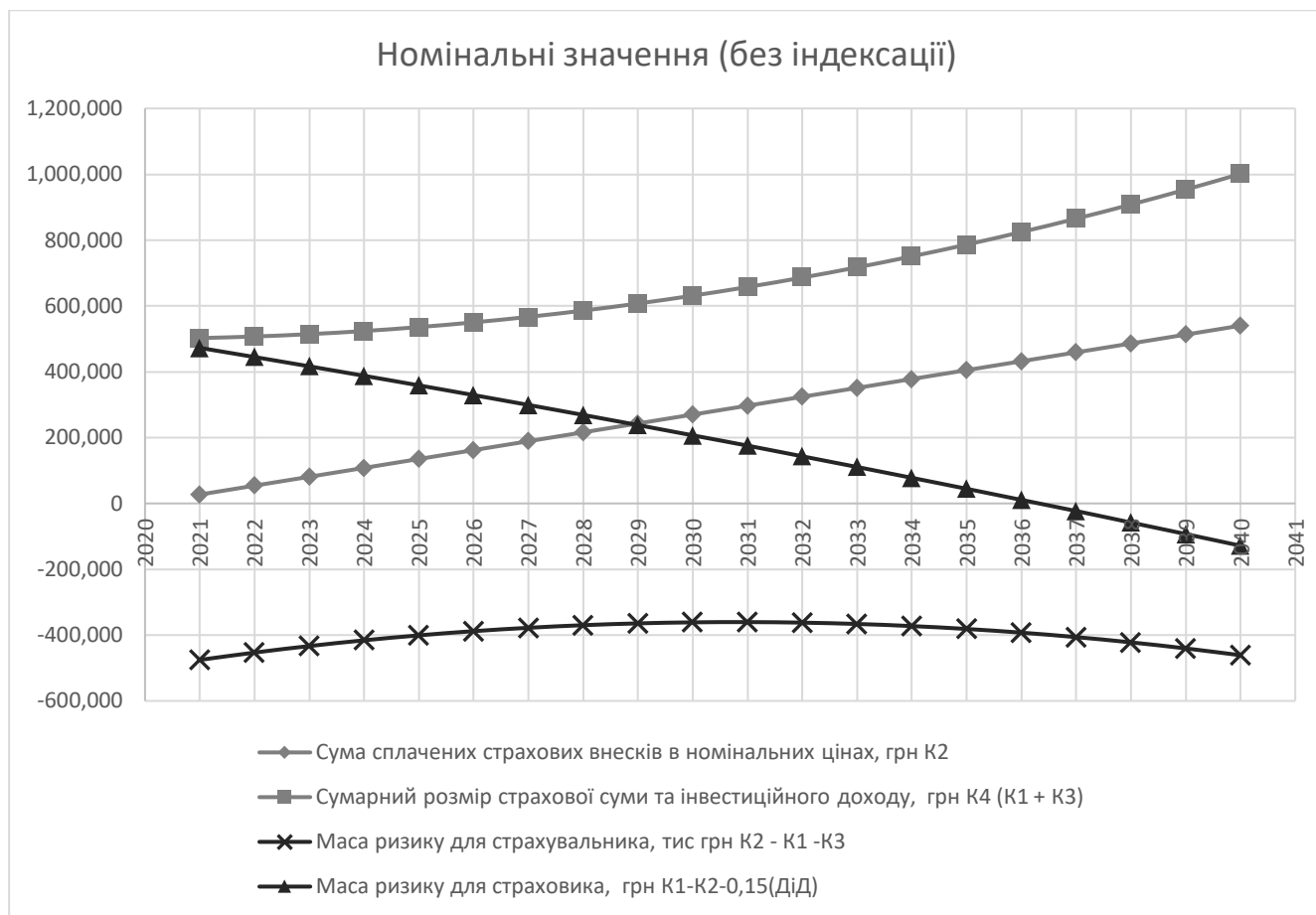


Рисунок 2.10 – Маса ризику для страховика та страхувальника, номінальні значення без індексації.

Джерело: складено автором на основі розрахунків з таблиці 2.2.

З Рис 2.10 бачимо, що **маса ризику для страхувальника** спочатку терміну страхування не існує, так як має від'ємне значення (-475 387), оскільки було сплачено лише 1 страховий внесок у розмірі 27 000 грн, а додатковий інвестиційний дохід за перший рік склав 2 387 грн з урахуванням сплати СК 15%. Тобто якщо в перший рік станеться такий страховий випадок, як смерть, то вигодонабувачі отримають виплату в розмірі повної страхової суми та додаткового інвестиційного доходу. Тож ризики для нього від'ємні.

На кінець дії страхового полісу номінальне значення маси ризику також залишається від'ємним у розмірі 461 228 грн за рахунок інвестиційного доходу, хоча й було сплачено всі страхові внески у розмірі 540 000. Тобто додатково до накопичених коштів клієнт номінально отримає 461 тис грн.

Маса ризику для страховика на початку дії страхового полісу становить 472 579 грн, страховик в свою чергу ризикує отримати збиток, який не буде перекритий розміром сплачених (27 000 грн) внесків. Але, з кожним наступним роком, цей показник знижується, так як щорічні страхові внески зменшують розмір зобов'язань страхової компанії перед страхувальником. На кінець дії страхового полісу маса ризику досягне від'ємного значення -128 452. По-перше, оскільки страхова сума, яка має бути виплачена страхувальнику складається з внесків самого страхувальника, а також додаткового інвестиційного доходу. Тобто резерви страхової компанії не постраждають. По-друге, за рахунок збору 15% від ДІД.

Розглянувши номінальні значення мас ризику для страховика та страхувальника протягом терміну дії страхового полісу з накопичувального страхування життя, з умовою відхилення страхувальником щорічної індексації, варто розрахувати реальні значення, оскільки за великий термін дії полісу страхування (20 років) зовнішні економічні фактори істотно вплинуть на накопиченні страхувальником кошти та інвестиційний дохід, а відповідно реальна маса ризиків для обох суб'єктів буде інша.

Таблиця 2.4 Реальні значення маси ризику для страховика та страхувальника без індексації

Рок и	Гарантова на страхова сума в реальних цінах, грн	Сума сплачених страхових внесків в реальних цінах, грн	Математи чний резерв в реальних цінах, грн	Інвестиційн ий дохід (окремо за рік) з урахуванням сплати 15% СК грн	Сума інвестиційн ого доходу (в реальних цінах), грн	Сумарний розмір страхової суми та інвестиційн ого доходу, грн	Маса ризику для страхувальни ка, тис грн	Маса ризиків для страхови ка, грн
	К1	К2	К2*80%		К3	К4 (К1 + К3)	К2 - К1 - К3	К1-К2 - 0,15(ДІД)
2021	500 000	27 000	21 600	2 387	2 387	502 387	-475 387	472 579
2022	468 500	52 299	41 839	4 623	7 010	475 510	-423 211	414 964
2023	438 985	76 004	60 803	6 719	13 729	452 713	-376 709	360 558
2024	411 328	98 216	78 573	8 682	22 411	433 740	-335 524	309 158
2025	385 415	119 028	95 223	10 522	32 933	418 348	-299 320	260 575
2026	361 134	138 530	110 824	12 246	45 179	406 313	-267 783	214 631
2027	338 382	156 802	125 442	13 861	59 041	397 423	-240 621	171 161
2028	317 064	173 924	139 139	15 375	74 415	391 480	-217 556	130 008
2029	297 089	189 966	151 973	16 793	91 208	388 297	-198 331	91 027
2030	278 372	204 999	163 999	18 122	109 330	387 703	-182 704	54 080

Продовження Таблиці 2.4

2031	260 835	219 084	175 267	19 367	128 697	389 532	-170 449	19 040
2032	244 402	232 281	185 825	20 534	149 231	393 633	-161 352	-13 793
2033	229 005	244 648	195 718	21 627	170 858	399 863	-155 215	-45 794
2034	214 578	256 235	204 988	22 651	193 509	408 087	-151 852	-75 806
2035	201 059	267 092	213 674	23 611	217 120	418 179	-151 087	-104 348
2036	188 393	277 265	221 812	24 510	241 630	430 023	-152 757	-131 513
2037	176 524	286 798	229 438	25 353	266 983	443 507	-156 709	-157 388
2038	165 403	295 729	236 583	26 142	293 125	458 528	-162 799	-182 054
2039	154 982	304 098	243 279	26 882	320 008	474 990	-170 892	-205 588
2040	145 219	311 940	249 552	27 576	347 583	492 802	-180 862	-228 060

Джерело: авторські розрахунки.

З таблиці 2.4 бачимо, що реальна вартість гарантованої страхової суми через вплив інфляції та відмови від індексації на кінець строку дії договору перетвориться з 500 000 грн на 145 219 грн, однак сума сплачених страхових внесків також не виконається на тому ж рівні, та перетвориться з запланованих 540 000 грн на 311 940 грн.

Сума інвестиційного доходу в реальній ціні на кінець строку складе 347 583 грн, на відміну від номінальної, яка становить 501 228 грн. Сумарний розмір накопичених коштів та інвестиційного доходу без сплати податків в реальному значенні складе **492 802**, в той час як номінальна вартість складає 1 001 228 грн. Проілюструємо розраховані реальні значення маси ризику з таблиці 2.4 на Рис 2.11

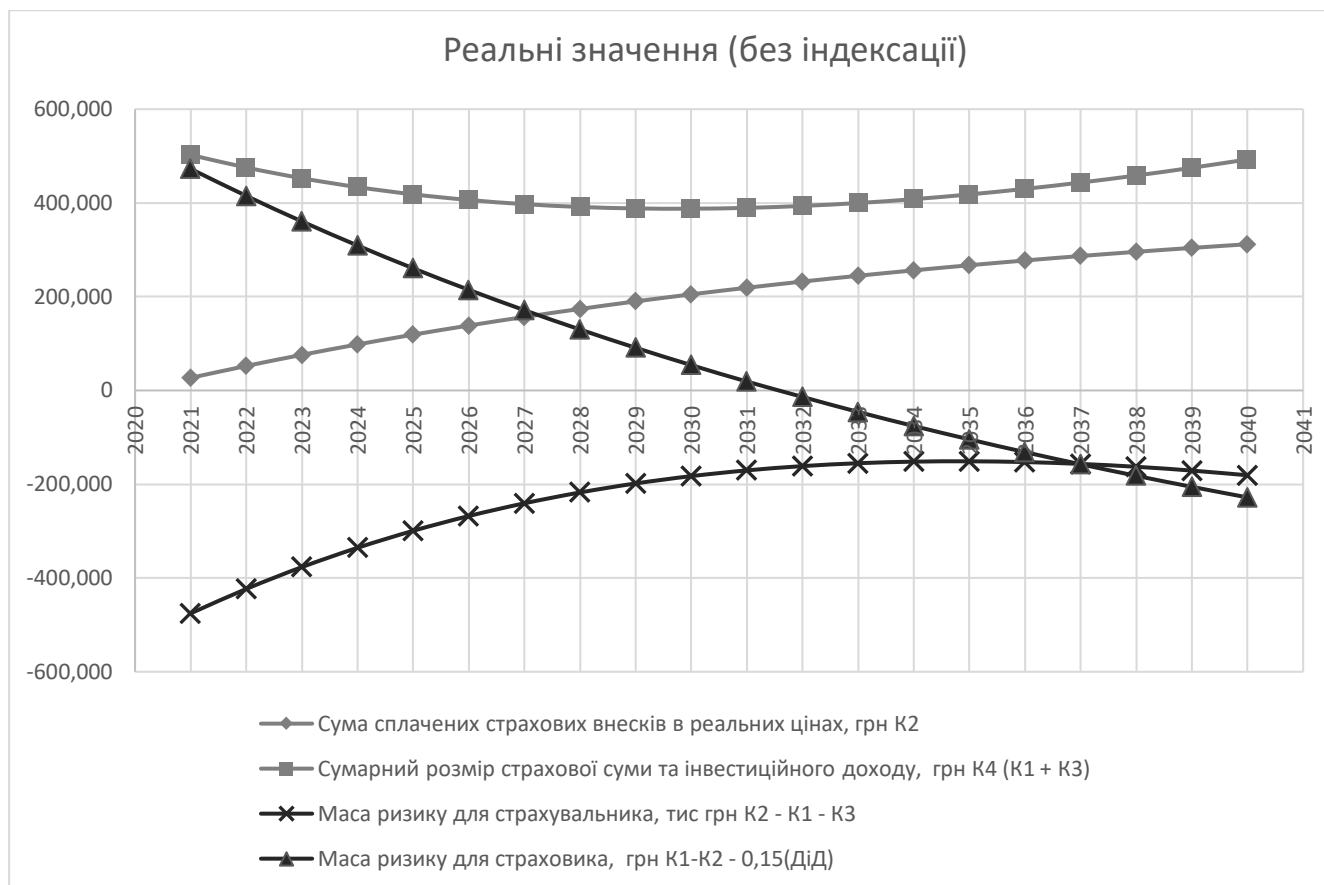


Рисунок 2.11 – Маса ризику для страховика та страхувальника, реальні значення без індексації.

Джерело: складено автором на основі розрахунків з таблиці 2.3

З Рис 2.11 бачимо, що **маса ризику для страхувальника** в реальних значеннях зростає з кожним роком завдяки виплатам страхових внесків, а також через сукупний вплив таких зовнішніх факторів як інфляція та внутрішніх - відмова від індексації. На початок періоду маса ризику складає -475 387 грн, на кінець - 180 862 грн. Оскільки на страхові внески також впливає інфляція, фактично страхувальник інвестує в страхову компанію не 540 000 грн, а 311 940 грн. Звідси можна зробити висновок, що хоча й в реальних значеннях маса ризику для страхувальника становить на кінець -180 862 грн, тобто він отримає додатково - 180 862 грн завдяки інвестиційному доходу та накопичених коштів, у результаті ціль накопичити гроші у зазначеному реальному розмірі 500 000 грн не буде виконана на 100% навіть враховуючи інвестиційний дохід. Ризик для страхувальника в даному випадку в тому, що ціль накопичення без інвестиційного доходу виконається лише на 62%, тобто реальна вартість страхових внесків 540 000

грн перетвориться на 311 940 грн, і тільки *завдяки інвестиційному доходу*, значення якого на кінець дії страхового полісу складає 347 583 грн, реальне значення отриманих коштів збережеться на 93 відсотки. Отже, висновок в тому, що НСЖ може бути вигідним для страхувальника лише при умові того, що страхова компанія зможе вдало скористуватися коштами страхувальника та отримати для нього інвестиційний дохід у зазначеному розмірі.

Зазначимо, що оподатковується «60% суми одноразової страхової виплати за договором довгострокового страхування життя у разі досягнення застрахованою особою певного віку, обумовленого в страховому договорі, чи закінченням терміну дії договору у розмірі 18%» [35]. Тож, 18% від 60% сумарного розміру страхової суми та інвестиційного доходу, яка становить **492 802** складе 53 222 грн. Тож, реальна вартість після сплати податків буде становити **439 580 грн**.

Отже, накопичувальне страхування при відмові страхувальника від індексації не є цілком доцільним з точки зору отримання додаткового доходу. Оскільки вплив зовнішніх та внутрішніх факторів не допоможе страхувальнику накопичити *заплановану реальну суму* з очікуваним додатковим інвестиційним доходом.

Маса ризику для страховика рівномірно зменшується протягом строку дії полісу, а в 2032 році переходить у від'ємне значення через вплив інфляції. Тобто, розмір обов'язків перед страхувальником зменшується з кожним роком через вплив даного фактору і в кінці терміну дії полісу сума сплачених страхових внесків в реальних цінах (311 940 тис грн) буде перевищувати гарантовану страхову виплату, тобто обов'язки страховика (145 тис грн).

Далі, для порівняння розглянемо ступінь дії зовнішніх чинників на динаміку накопичень, коли право на індексацію страхової суми і внесків зберігається протягом усього терміну дії договору страхування. Структура накопичувального процесу має наступні компоненти, які враховуються при розрахунку маси ризику для суб'єктів договору страхування:

Компонент 1.1 (К 1) «Гарантована страхова сума» відображає динаміку відповідальності страховика за ризиками змішаного страхування життя без

урахування інвестиційного доходу. Формула для розрахунку гарантованої страхової суми з урахуванням індексації має наступний вигляд:

$$CC_i^{Ind} = CC_{i-1} * (100\% - Ind), i = \overline{1, n} \quad (2.9)$$

Де CC_i^{Ind} – гарантована страхова сума;

CC_{i-1} – страхова сума попереднього року;

Ind – ставка індексації, %.

Компонент 2.1 (К2) «Щорічний розмір страхового внеску». Аналогічно динаміці страхової суми, розмір страхового внеску буде індексуватися протягом всього терміну дії договору страхування. Формула для розрахунку страхового внеску з урахуванням індексації в динаміці має наступний вигляд:

$$CB_i^{Ind} = CB_{i-1} * (100\% + ind), i = \overline{1, n} \quad (2.10)$$

CB_i^{Ind} – розмір щорічного страхового внеску.

Компонент 3.1 (К 3) «Сума сплачених страхових внесків» відображає фактичні витрати страхувальника на страхування. Формула для розрахунку компонента наростаючим підсумком має наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{Ind} = CB_i^{Ind} + \sum_{i=1}^{i+1} CB_{i-1}, i = \overline{1, n} \quad (2.11)$$

де $\sum_{i=1}^{i+1} CB_i^{Ind}$ – сума сплачених страхових внесків;

Компонент 4.1 (К 4) «Сума інвестиційного доходу» відображає розмір додаткового доходу від інвестиційного процесу. Формули для розрахунку компонента в динаміці наростаючим підсумком мають такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^{i+1} ID_i^{Ind} = ID_i^{Ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ID_{i-1}, i = \overline{1, n} \quad (2.12)$$

$$\text{де } ID_i^{Ind} = \left(\sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{Ind} + ID_{i-1}^{Ind} \right) * N, i = \overline{1, n} \quad (2.13)$$

$$\text{де } \sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{Ind} = \sum_{i=1}^{i+1} 0,8CB_1^{Ind}, i = \overline{1, n} \quad (2.14)$$

$\sum_{i=1}^{i+1} ID_i^{Ind}$ – сума інвестиційного доходу;

$\sum_{i=1}^{i+1} HCB_i^{Ind}$ – сума нетто – страхових внесків;

ID_i^{Ind} – щорічний розмір інвестиційного доходу;

N – норма дохідності, %.

Компонент 5.1 (К 5): «Сумарний розмір страхової суми та інвестиційного доходу» представляє повний розмір зобов'язань страховика перед страхувальником і передбачуваний розмір виплати для страхувальника при реалізації ризиків за договором страхування. Формула для розрахунку компонента в динаміці має наступний вигляд:

$$C_i^{ind} = CC_i^{ind} + \sum_{i=1}^{i+1} ID_i^{ind}, i = \overline{1, n} \quad (2.15)$$

Де C_i^{ind} -сумарний розмір страхової суми та інвестиційного доходу

Використовуючи зазначені компоненти, розрахуємо номінальне та реальне значення маси ризику для страховика та страхувальника протягом терміну дії страхового полісу з накопичувального страхування життя, з умовою щорічної індексації.

Таблиця 2.5 Номінальні значення маси ризику для страховика та страхувальника з індексацією

Роки	Гарантована страхова сума, грн	Щорічний розмір страхового внеску, грн	Сума сплачених страхових внесків, грн	Математичний резерв, (грн)	Інвестиційний дохід (по рокам)	Сума інвестиційного доходу, грн	Сумарний розмір страхової суми та інвестиційного доходу, тис грн	Маса ризику для страхувальника, грн	Маса ризику для страховика, грн
	К1	К2	К3			К4	К5 (К1 + К4)	К3 - К1 - К4	К1-К3 - 0,15(ДіД)
2021	500 000	27 000	27 000	21 600	2 387	2 387	502 387	-475 387	472 579
2022	532 500	28 755	55 755	44 604	4 929	7 316	539 816	-484 061	475 454
2023	567 113	30 624	86 379	69 103	7 636	14 951	582 064	-495 685	478 095
2024	603 975	32 615	118 994	95 195	10 519	25 470	629 445	-510 452	480 486
2025	643 233	34 735	153 728	122 983	13 590	39 060	682 293	-528 565	482 612
2026	685 043	36 992	190 721	152 577	16 860	55 920	740 963	-550 242	484 454
2027	729 571	39 397	230 117	184 094	20 342	76 262	805 833	-575 716	485 996
2028	776 993	41 958	272 075	217 660	24 051	100 314	877 307	-605 232	487 216
2029	827 498	44 685	316 760	253 408	28 002	128 315	955 813	-639 053	488 094
2030	881 285	47 589	364 349	291 480	32 208	160 524	1 041 809	-677 459	488 608
2031	938 569	50 683	415 032	332 026	36 689	197 213	1 135 781	-720 749	488 734
2032	999 576	53 977	469 009	375 207	41 460	238 673	1 238 249	-769 239	488 448
2033	1 064 548	57 486	526 495	421 196	46 542	285 215	1 349 763	-823 268	487 721
2034	1 133 744	61 222	587 717	470 174	51 954	337 169	1 470 913	-883 196	486 948
2035	1 207 437	65 202	652 919	522 335	57 718	394 887	1 602 324	-949 406	484 833
2036	1 285 921	69 440	722 358	577 887	63 856	458 744	1 744 664	-1 022 306	482 607
2037	1 369 505	73 953	796 312	637 049	70 394	529 138	1 898 643	-1 102 331	479 817
2038	1 458 523	78 760	875 072	700 057	77 356	606 494	2 065 017	-1 189 945	476 423
2039	1 553 327	83 880	958 951	767 161	84 771	691 265	2 244 593	-1 285 641	472 388
2040	1 654 293	89 332	1 048 283	838 627	92 668	783 934	2 438 227	-1 389 944	467 669

Джерело: авторські розрахунки.

З розрахунків Таблиці 2.5 бачимо, що номінальне значення гарантованої страхової суми протягом дії страхового полісу поступово збільшується з 500 000 грн за рахунок індексації і на кінець дії полісу становить 1 654 293 грн.

Сума сплачених страхових внесків також індексується з кожним роком і на кінець становить 1 048 283 грн.

Інвестиційний дохід складає на кінець строку дії страхового полісу 783 934 грн, а сумарний розмір гарантованої страхової суми та інвестиційного доходу в номінальному значенні складе **2 438 227** грн.

Проілюструємо розраховані номінальні значення маси ризику з таблиці 2.5 на Рис 2.12

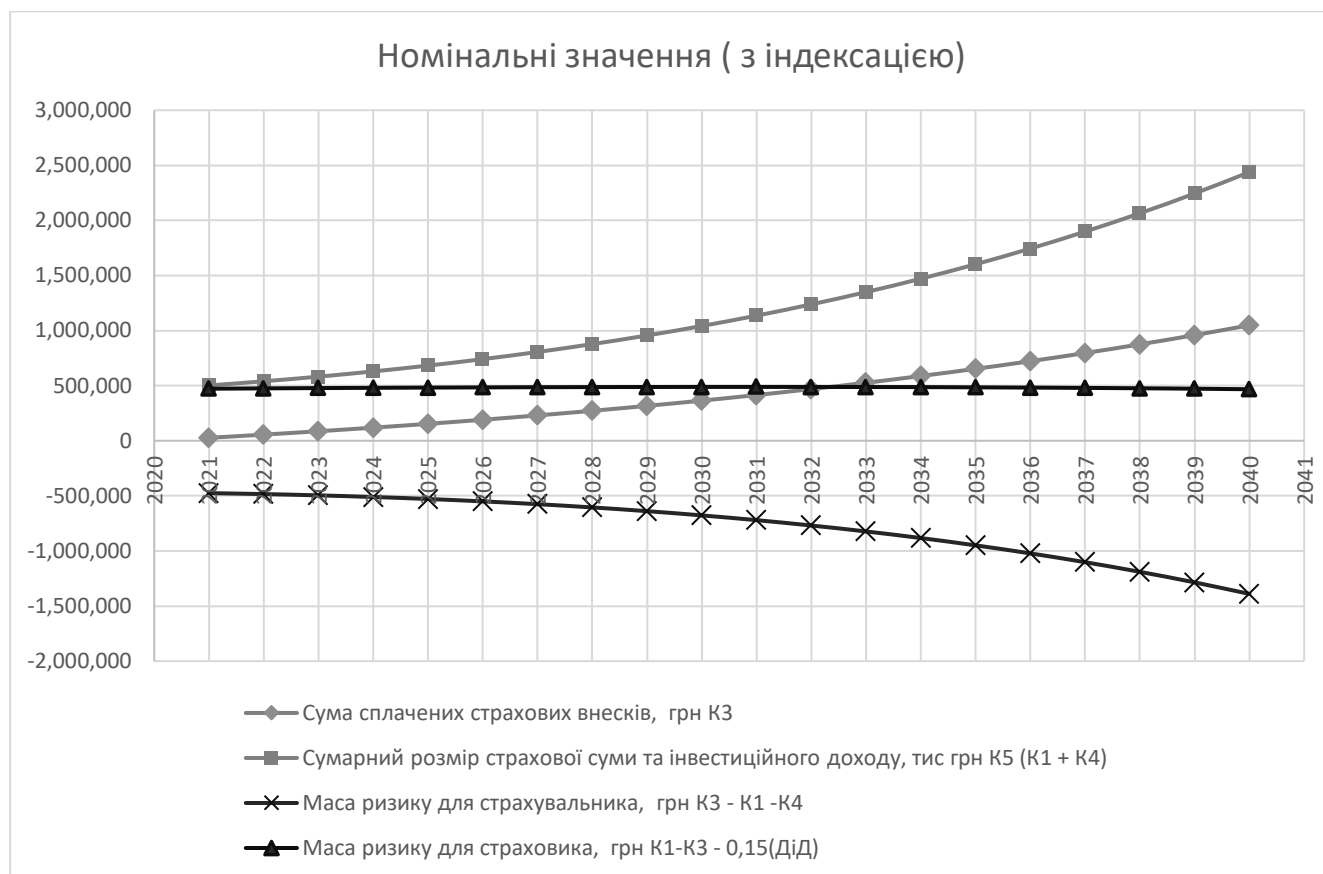


Рисунок 2.12 – Маса ризику для страховика та страхувальника, номінальні значення з індексацією.

Джерело: складено автором на основі розрахунків з таблиці 2.5

З Рис 2.12 **маса ризику для страхувальника** спочатку терміну страхування має від'ємне значення -475 387, оскільки було сплачено лише 1 страховий внесок у розмірі 27 000 грн, додатковий інвестиційний дохід за перший рік склав 2 387 грн з урахуванням сплати СК 15% від інвестиційного доходу.

На кінець дії страхового полісу номінальне значення маси ризику також залишається від'ємним у розмірі -1 349 944 грн за рахунок індексації та додаткового інвестиційного доходу.

Маса ризику для страховика на початку дії страхового полісу становить 472 579 грн, та з кожним наступним роком номінально страховик ризикує отримати збиток, який не буде перекритий розміром сплачених внесків та залишається приблизно на однаковому рівні. На кінець дії страхового полісу маса ризику досягне 467 669 грн за рахунок індексації страхувальником внесків.

Далі є доцільним розглянути реальні значення з умовою прийняття страхувальником індексації маси ризиків для обох суб'єктів на Таблиці 2.6

Таблиця 2.6 Реальні значення маси ризику для страховика та страхувальника з індексацією

Роки	Гарантована страхова сума, тис грн	Щорічний розмір страхового внеску, тис грн	Сума сплачених страхових внесків, тис грн	Математичний резерв, (грн)	Інвестиційний дохід (по рокам)	Сума інвестиційного доходу, тис грн	Сумарний розмір страхової суми та інвестиційного доходу, тис грн	Маса ризику для страхувальника, тис грн	Маса ризику для страховика, грн
	К1	К2	К3			К4	К5 (К1 + К4)	К3 - К1 - К4	К1-К3 - 0,15(Дід)
2021	500 000	27 000	27 000	21 600	2 387	2 387	502 387	-475 387	472 579
2022	500 000	27 000	54 000	43 200	4 774	7 160	507 160	-453 160	444 736
2023	500 000	27 000	81 000	64 800	7 160	14 321	514 321	-433 321	416 473
2024	500 000	27 000	108 000	86 400	9 547	23 868	523 868	-415 868	387 788
2025	500 000	27 000	135 000	108 000	11 934	35 802	535 802	-400 802	358 682
2026	500 000	27 000	162 000	129 600	14 321	50 123	550 123	-388 123	329 155
2027	500 000	27 000	189 000	151 200	16 708	66 830	566 830	-377 830	299 206
2028	500 000	27 000	216 000	172 800	19 094	85 925	585 925	-369 925	268 837
2029	500 000	27 000	243 000	194 400	21 481	107 406	607 406	-364 406	238 046
2030	500 000	27 000	270 000	216 000	23 868	131 274	631 274	-361 274	206 834
2031	500 000	27 000	297 000	237 600	26 255	157 529	657 529	-360 529	175 201
2032	500 000	27 000	324 000	259 200	28 642	186 170	686 170	-362 170	143 146
2033	500 000	27 000	351 000	280 800	31 028	217 199	717 199	-366 199	110 671
2034	500 000	27 000	378 000	302 400	33 415	250 614	750 614	-372 614	78 195
2035	500 000	27 000	405 000	324 000	35 802	286 416	786 416	-381 416	44 456
2036	500 000	27 000	432 000	345 600	38 189	324 605	824 605	-392 605	10 717
2037	500 000	27 000	459 000	367 200	40 576	365 180	865 180	-406 180	-23 444
2038	500 000	27 000	486 000	388 800	42 962	408 143	908 143	-422 143	-58 025
2039	500 000	27 000	513 000	410 400	45 349	453 492	953 492	-440 492	-93 028
2040	500 000	27 000	540 000	432 000	47 736	501 228	1 001 228	-461 228	-128 452

Джерело: авторські розрахунки.

З розрахунків Таблиці 2.6 бачимо, що реальне значення гарантованої страхової суми залишається тією самою за рахунок перекриття інфляції індексуванням, як і сума сплачених страхових внесків

Інвестиційний дохід складає на кінець строку дії страхового полісу 501 228 грн, а сумарний розмір гарантованої страхової суми та інвестиційного доходу в реальному значенні складе **1 001 228** грн.

Проілюструємо розраховані номінальні значення маси ризику з таблиці 2.6 на Рис 2.13

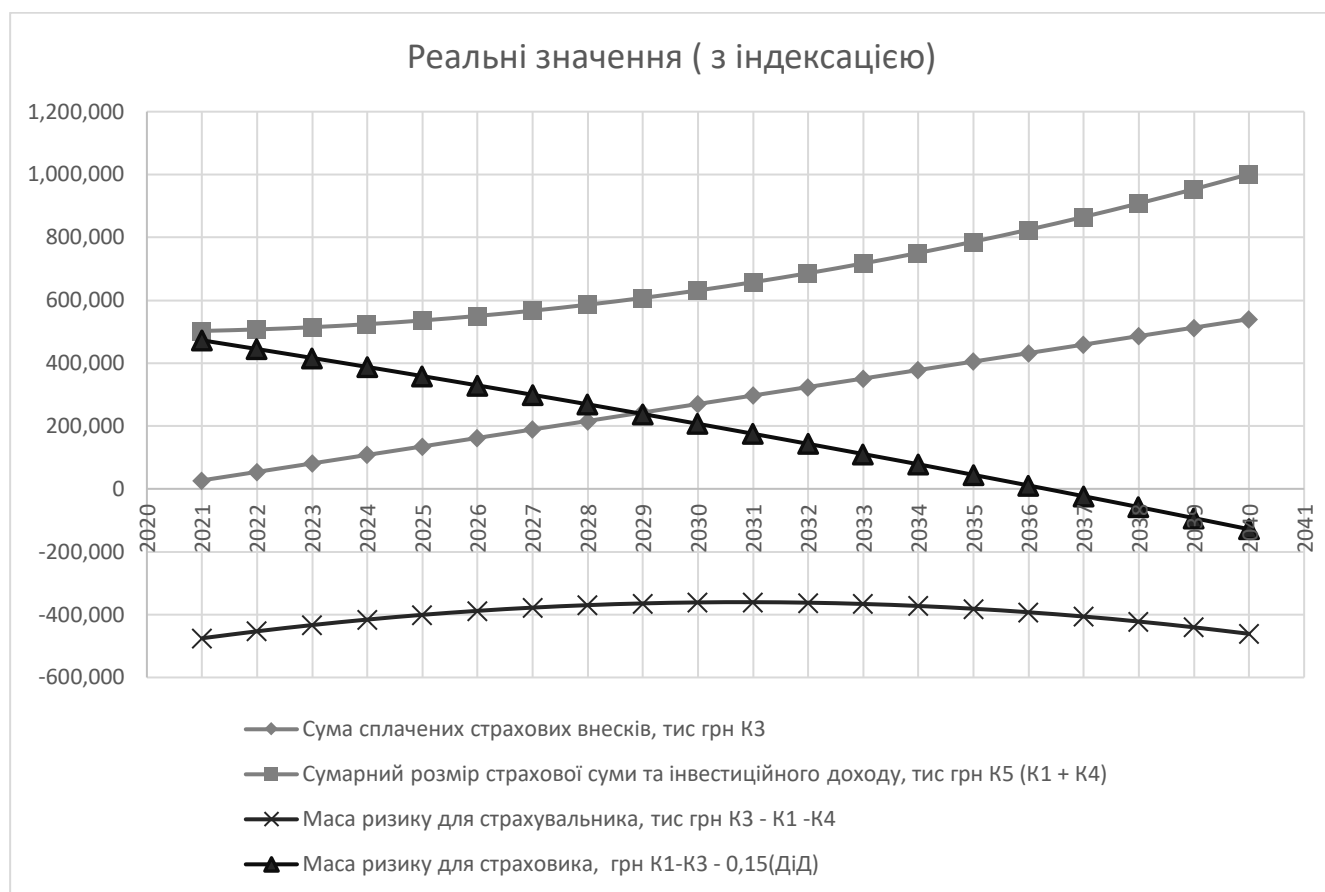


Рисунок 2.13 – Маса ризику для страховика та страхувальника, реальні значення з індексацією.

Джерело: складено автором на основі розрахунків з таблиці 2.4

З Рис 2.13 бачимо, що **маса ризику для страхувальника** в реальних значеннях зростає з кожним роком через вплив інфляції на страхові внески, а в 2031 році починає набувати все більш від'ємне значення через те, що додатковий інвестиційний дохід починає нараховуватися швидше за інфляцію і становить на кінець дії полісу -461 228 грн.

Що стосується **маси ризику для страховика**, вона зменшується протягом років, а в 2037 році переходить у від'ємне значення через те, що страхувальник робить внески, а також через вплив інфляції. Тобто, як і в попередніх випадках розмір обов'язків перед страхувальником зменшується.

Висновки до розділу 2

В другому розділі проведено комплексну оцінку ризиків для обох суб'єктів в накопичувальному страхуванні життя за допомогою показника «маса ризику», для виявлення доцільності при реалізації двох варіантів, один з яких передбачає індексацію страхових премій, а інший - відмова від індексації страхувальником. Розраховано реальні та номінальні значення в межах зазначених варіантів. Дано визначення «маси ризику» в накопичувальному страхуванні життя. Методика комплексної оцінки ризиків включає мету, призначення і порядок розрахунку маси ризику: позначені зовнішні і внутрішні чинники, компоненти маси ризику, що впливають на його значення, використана формула для визначення запропонованого показника, представлені варіанти його можливого практичного застосування страховиками. Комплексна оцінка ризиків в накопичувальному страхуванні життя фізичних осіб базується на уточненні сутності ризику в накопичувальному страхуванні життя.

Розглянуто поняття ризику в контексті накопичувального страхування життя, де «Ризик - це ймовірність виникнення несприятливих або сприятливих подій в житті людей, що призводять до можливого погіршення майнового стану фізичної особи (страхувальника, застрахованої особи, вигодонабувача)».

Розглянуто схеми реалізації накопичувального страхування за основними та додатковими ризиками накопичувального страхування, серед яких:

- Схема реалізації накопичувального страхування життя за основними ризиками: дожиття та смерть застрахованого.
- Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові травми страхувальника у період дії полісу.

- Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові інвалідності страхувальника.
- Схема реалізації накопичувального страхування життя в результаті смерті страхувальника у період дії полісу.

Проаналізовано модель створення інвестиційного портфелю страхової компанії, де виявлено, що більшість вітчизняних страхових компаній отримують основний дохід від страхової діяльності, а інвестиційна діяльність має допоміжний характер, на відміну від американських та європейських страхових компаній, де основний прибуток надходить саме від управління активами. Українські страховики розміщують кошти на банківських рахунка, або вкладають їх в боргові інструменти. Інвестиційна діяльність страхових компаній відбувається за рахунок страхових резервів, які в свою чергу складаються з тимчасово вільних залучених коштів. Інвестиційна діяльність страхових компаній регулюється державою. Вибір стратегії управління залежить від страхового портфелю компанії, тобто від її зобов'язань перед страхувальником. Виявлено, що стратегії управління страховими резервами поділяються на: консервативну, де дохідність близько 20-30%, збалансовану, дохідність 30-40%, та ризикову, де дохідність більше 40%. Розглянуто інвестиційні принципи на прикладі страхової компанії ARX Life.

РОЗДІЛ 3 ДИНАМІКА РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1 Стан та розвиток страхового ринку України

Хоча вітчизняний страховий ринок вже пройшов стадію свого формування, але до сьогодні знаходиться на етапі свого розвитку. Страхування життя є одним з найважливіших показників загального рівня розвитку національної економіки. У розвинених країнах страхування виконує не менш, а то і більше важливу й значиму роль в економіці, ніж банківська система, наприклад, в сегментах покриття ризиків бізнесу. В Україні, на жаль, цього не відбувається. Причин, які до цього призвели, досить багато.

Для початку варто розглянути наступні індикатори розвитку страхування в національній економіці:

1. Показник проникнення страхування (Insurance Penetration ratio)- відношення страхової премії до ВВП;
2. Показник щільності страхування (Insurance Density ratio) - розрахунок страхової премії на душу населення;
3. Обсяг страхової премії;
4. Рівень страхових виплат – співвідношення страхової виплати і суми страхової премії. 1[34]

Розглянемо зазначені показники в Україні в динаміці за 2017-2019 роки. в Таблиці 3.1

Таблиця 3.1 Показники стану сучасного українського страхового ринку 2017-2019

Роки	2017	2018	2019
Показник проникнення (Insurance Penetration ratio), %	1,5%	1,4%	1,3%
Показник щільності страхування (Insurance Density ratio), дол США/1 особу	39\$	34\$	36\$

Продовження Таблиці 3.1

Обсяг валових страхових премій, млн грн	43 431,8	49 367,5	53 001,2
Рівень страхових виплат, %	24,3%	26,1%	27,1%

Джерело: складено автором на основі даних [35].

З таблиці 3.1 графічно інтерпретуємо **показник проникнення (Insurance Penetration ratio)** на Рис 3.1, що є важливим індикатором функціонування страхового ринку, показником оцінки впливу страхування на соціально-економічний розвиток країни. IPR розраховується як співвідношення обсягу залучених страхових премій до ВВП, що дає можливість оцінити стан страхового ринку в країні.

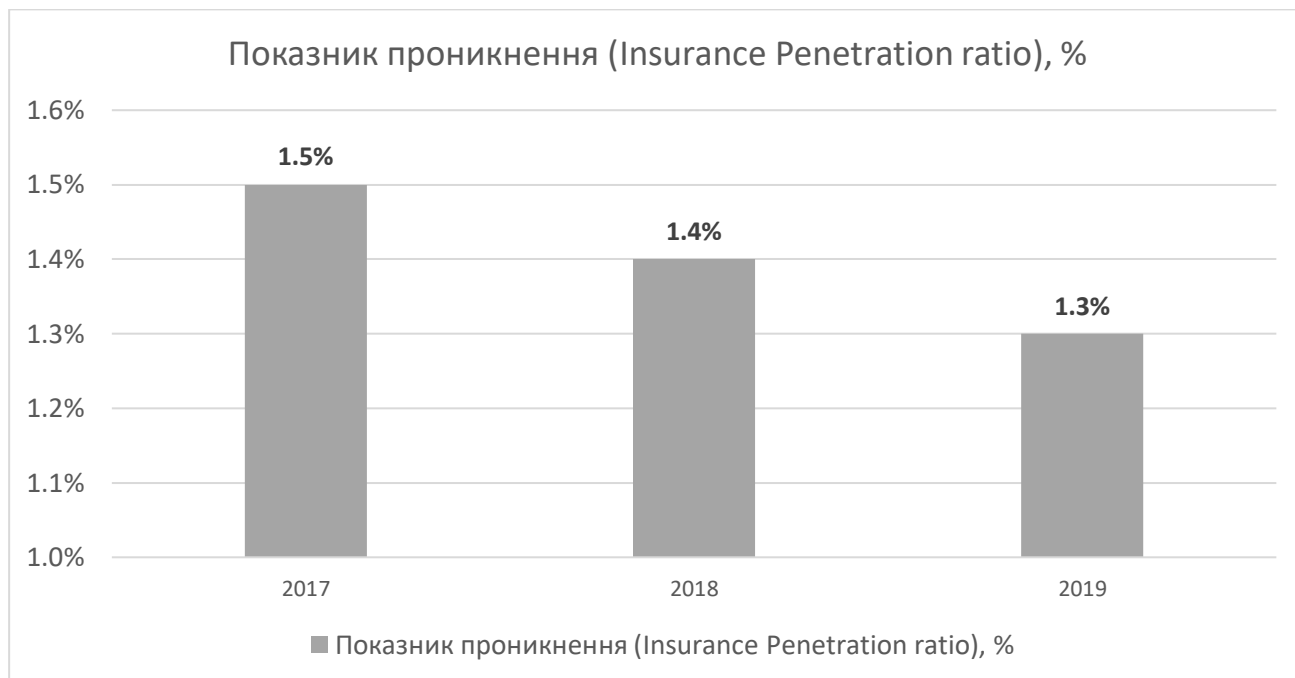


Рисунок 3.1 – Показник проникнення (Insurance Penetration ratio), %.

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.1

З Рис 3.1 спостерігаємо негативну його динаміку за 2017-2019 роки. Показник проникнення страхування в 2017 році становив 1,5%. В 2018 році частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,4%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2017 роком. А в 2019 році показник проникнення становив 1,3%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2018 роком. Зазначимо, що показник IPR у Європі становить – 5,0%, в середньому у світі – 6,1%. Країнами лідерами за IPR показником страхування є Великобританія, Японія та Франція. [35] [37]

Далі на Рис 3.2 графічно зобразимо **показник щільності страхування (Insurance Density ratio)** – це розмір страхової премії на одну особу. Його можна застосовувати для міжнародних порівнянь, коли він обчислюється за допомогою твердої валюти, хоча будь-яке використання індикатора з плином часу має базуватися на місцевій валюті, щоб уникнути значних змін, пов'язаних із коливаннями обмінного курсу.



Рисунок 3.2 – Показник щільності страхування (Insurance Density ratio), дол США/1 особу.

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.1

З Рис 3.2 бачимо, що в Україні даний показник перебуває на низькому рівні за останні три роки і коливається з 39 до 34 дол США. В 2017 році він становив 39 дол. США, на кінець 2018 року становив 34 дол. США, а 2019 36 дол США. Треба зауважити, що при інтерпретації співвідношення показник передбачає, що кожен громадянин країни, незалежно від його віку чи статусу, споживає продукти страхування і що тільки фізичні, а не юридичні особи, застосовують страховий захист. В Україні одна особа витрачає в середньому за останні 10 років 65,4 дол. США, в той час, як в сусідній Польщі показник щільності страхування становить 140 дол. США, в Німеччині — 1482 дол. США, в Японії — 5-6 тис. дол. США.

Страхова галузь країни вважається розвинутою, якщо цей показник становить більше 140 дол. США [35] [38].

Далі розглянемо обсяг валових страхових премій на Рис 3.3.



Рисунок 3.3 – Обсяг валових страхових премій, млн грн.

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.1

З Рис 3.3 бачимо, що обсяг валових страхових премій має позитивну тенденцію та зростає за останні три роки. В 2017 році валові страхові премії становили 43 млрд грн, в 2018 49 млрд грн, а в 2019 обсяг валових страхових премій становив 53 млрд грн.

Наступним показником представленим на Рис 3.4 є рівень страхових виплат, який являє собою відношення страхових виплат до страхових премій і показує, як часто страхові компанії здійснюють страхові виплати за страховими договорами.



Рисунок 3.4 – Рівень страхових виплат, %.

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.1

З Рис 3.4 бачимо тенденцію до зростання, і наближення показника до оптимального значення, яке становить 30%. Зазначимо, що хоча воно наближається до 30%, проте жодного разу показник ще не набирав зазначеного нормативу. Такі значення показника рівня страхових виплат є свідченням неефективної реалізації функцій страхування на вітчизняному страховому ринку. Зокрема мова йде про функції покриття ризиків.

Отже, проаналізувавши показники щільності страхування, проникнення, обсяг валових страхових премій та рівень страхових виплат можна зробити висновок, що український страховий ринок як невід’ємна частина фінансового ринку, є досить слаборозвиненим у порівнянні з зарубіжними ринками.

Надалі проаналізуємо кількість укладених договорів за обов’язковими та добровільними видами страхування. Страхові продукти, що відносяться до обов’язкових видів, укладаються страхувальниками в примусовому порядку, бо за їх відсутність передбачено фінансові санкції у вигляді штрафу. Добровільні страхові продукти використовуються страхувальниками виключно на добровільних умовах і за їх відсутність не передбачено штрафів з боку державних контролюючих органів. [39]

Представимо в таблиці 3.1 динаміку кількості договорів страхування, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті та кількість договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті.

Таблиця 3.2 Кількість договорів страхування, укладених протягом 2017-2019 років.

	2017	2018	2019	Темпи приросту %	
				2018/ 2017	2019/ 2018
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	70 658,20	77 495,00	80 271,10	9,7	3,60
- зі страхувальниками-фізичними особами	66 915,20	72 460,20	73 440,10	8,3	1,4
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	114 824,70	123 582,50	116 652,60	7,6	-5,60

Джерело: складено автором на основі даних [35]

З таблиці 3.2 бачимо, що темп приросту договорів, крім договорів з обов'язкового страхування складає 9,7 у 2018 році та 3,6 у 2019, і є більшим ніж кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, який становить 7,6% та -5,3% відповідно.

Графічно представимо кількість договорів з укладених на добровільній основі, та кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті на Рис 3.5



Рисунок 3.5 – Кількість договорів укладених протягом звітного періоду, тис одиниць.

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.2

Як ми бачимо з Рис 3.5, кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті значно перевищує кількість договорів укладених з інших видів страхування, що говорить про те, що обов'язкове страхування займає досить велику частину страхового ринку. Дана ситуація є негативним явищем, так як свідчить про те, що страхування не викликає достатньої довіри у громадян, щоб стати одним із способів мінімізації ризику. Але з таблиці 3.2 спостерігаємо тенденцію зростання добровільних видів договорів з більшим темпом, ніж в обов'язкових видах. Причиною недовіри громадян є ненадійність страхових компаній, махінації, які дозволяють їм не виплачувати страхові виплати при настанні страхового випадку та неефективна інвестиційна діяльність, що може призвести до банкрутства страхової компанії.

Для порівняння, розглянемо рівень довіри громадян до страхових компаній в Україні та інших країнах світу на Рис 3.6



Рисунок 3.6 – Рівень довіри до страхових компаній в Україні та в країнах світу.

Джерело: складено автором на основі даних [40].

З Рис 3.6 бачимо, що рівень довіри громадян в Україні до страхових компаній є досить низьким, що спричинено негативним досвідом страхування у радянські часи, а тобто відсутністю державних гарантій одержання страхових виплат через банкрутства страхових компаній або їх шахрайських дій.

3.2 Основні підходи накопичувального страхування в Україні

Накопичувальне страхування життя - спосіб створення довготривалих накопичень і фінансового захисту сімейних доходів у разі настання страхової події. Програми накопичувального страхування включають в себе виплати за основними та додатковими ризиками, що загрожують стабільності сімейного бюджету. Сума бажаних накопичень виплачується за підсумками програми незалежно від страхових виплат за іншими страховими подіями в період дії полісу НСЖ.

Розглянемо підходи до накопичувального страхування життя у страхових компаніях MetLife і TAS. Для початку зазначимо, що для пакетів накопичувального страхування життя компанії MetLife застосовуються наступні критерії:

- **Вступний вік:** 18 - 65 років
- **Строк страхування:** 10- 25 років, до досягнення віку: 50, 55, 60, 65, 75 років
- **Мінімальна страхова премія:** 4 000 грн
- **Максимальна страхова премія:** не обмежена
- **Право на Негарантований Бонус (Додатковий Інвестиційний Дохід):** надається для договору довгострокового страхування життя
- **Положення про індексацію:** застосовується
- **Податкова знижка:** може бути отримана на суму страхової премії за договором довгострокового страхування життя

Далі розглянемо пакет накопичувального страхування МетЛайф в Таблиці 3.3

Таблиця 3.3 Пакет накопичувального страхування життя компанії МетЛайф

<i>Договір довгострокового страхування життя</i>	Програма страхування основних ризиків
	Страхування на випадок дожиття до певного віку
	Додаткові ризики
	Страхування на випадок смерті внаслідок нещасного випадку з виплатою додаткової страхової суми у випадку сирітства (18-25 років)
	Страхування на випадок смерті внаслідок нещасного випадку на транспорті.
	Страхування на випадок постійної та повної непрацездатності Страхувальника (звільнення Страхувальника від сплати страхових премій)
<i>Договір страхування життя</i>	Програма страхування основних ризиків
	Страхування на випадок смерті
	Додаткові ризики
	Страхування на випадок постійної непрацездатності внаслідок нещасного випадку
	Страхування на випадок одного з 7-ми критичних захворювань
	Страхування на випадок хірургічного втручання та/або госпіталізації внаслідок нещасного випадку
	Страхування на випадок тілесних пошкоджень внаслідок нещасного випадку
	Страхування на випадок переломів та/або опіків (надається автоматично з фіксованою страховою сумою 30 000 грн.

Джерело: складено автором на основі даних [41]

З Таблиці 3.3 бачимо, що до основних ризиків входить дожиття до певного віку та смерть страхувальника. Додаткові ризики, такі як втрата постійної працездатності внаслідок нещасного випадку, критичні захворювання, хірургічні втручання, госпіталізація та тілесні пошкодження внаслідок нещасного випадку, можуть бути включені в поліс страхування за бажанням страхувальника.

Максимальний строк дії полісу у компанії МетЛайф – 25 років. Укладаючи договір страхування, потрібно зауважити, що на кінець дії полісу застрахованому повинно бути не більше 75 років. Страхувальник має право на щорічну індексацію страхових внесків.

Для порівняння, розглянемо умови накопичувального страхування життя компанії ТАС, а саме:

- **Страхувальник** – від 18 років, застрахована особа – від 14 до 70 років
- **Валюта страхування:** Гривня, Долар США, Євро
- **Розмір мінімальних внесків (у гривні або еквівалент у валюті) щорічно** – 3 000
- **Обов’язкова індексація страхових внесків:** 2% - валюта долар США та євро, 5% - гривня
- **Строк дії договору:** від 5 до 30 років

Розглянемо основні та додаткові ризики в пакеті накопичувального страхування компанії ТАС в Таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 Пакет накопичувального страхування життя страхової компанії ТАС

<i>Договір довгострокового страхування життя</i>	Основні страхові випадки
	Накопичення (Дожиття до певного віку)

Продовження Таблиці 3.4

Договір довгострокового страхування життя	Основні страхові випадки
	Накопичення (Дожиття до певного віку)
Договір страхування життя	Основні страхові випадки
	Втрата життя з будь-якої причини/НВ/ДТП*
	Додаткові страхові випадки
	Критичні захворювання.
	Інвалідність 1-2 БП, 1-3 НВ/ Інвалідність Дитини НВ
	Стійка втрата працездатності (важкі травми) НВ
	Покриття медичних витрат: Швидка допомога Госпіталізація Хірургія Реабілітація
	Травматизм

Джерело: складено автором на основі даних [42]

З Таблиці 3.4 бачимо, що основними ризиками є дожиття до певного віку та втрата життя з будь-якої причини/НВ/ДТП. До додаткових ризиків, які включаються в поліс страхування життя належать: критичні захворювання, інвалідність 1-2 БП, 1-3 НВ/ Інвалідність Дитини НВ, стійка втрата працездатності, покриття медичних витрат у наслідок госпіталізації, хірургічного втручання, реабілітації, а також травматизм.

Далі, на прикладі страхової компанії ТАС, розглянемо страхові виплати за основними та додатковими ризиками в Таблиці 3.5

Таблиця 3.5 Розмір страхових виплат в залежності від страхового випадку на прикладі страхової компанії ТАС

Страховий випадок	Страхова виплата
Дожиття	100% СС + ІД
Втрата життя БП	100% СС + ІД

Продовження Таблиці 3.5

Втрата життя НВ	200% СС + ІД
Втрата життя ДТП	300% СС + ІД
Критичні захворювання	100% СС
Інвалідність 1-2 БП и 1-3 НВ	1 група (на строк > 5 років) – 100% СС 2 група (2-5 років) – 70% СС 3 група (на строк < 2 років) – 50% СС
Стійка втрата працездатності	% від СС
Госпіталізація	0,5% від СС за кожен день госпіталізації
Хірургія	% від СС
Реабілітація	0,25% від СС за кожен день втрати працездатності
Травматизм	% від СС

Джерело: складено автором на основі даних [42]

Як ми бачимо з таблиці 3.5, за основними страховими ризиками з накопичувального страхування відбувається виплата, яка складається з гарантованої страхової суми, зазначеної у договорі, тобто, тієї суми, яка потенційно мала бути накопичена (у разі смерті страхувальника в період дії полісу) або вже була накопичена (у разі дожиття) до кінця дії страхового полісу, та додаткового інвестиційного доходу, який був нарахований на момент втрати життя або дожиття страхувальника.

При включенні в договір НСЖ додаткових ризиків, таких, як втрата життя через нещасний випадок страхова сума подвоюється та виплачується вигодонабувачам, вказаним в договорі, разом з інвестиційним доходом. При втраті життя у разі ДТП, страхова сума потроюється і також виплачується вигодонабувачу разом з інвестиційним доходом, який страхова компанія заробила для застрахованого.

Для оцінки інвестиційної дохідності по накопичувальному резерву накопичувального страхування, графічно проілюструємо інвестиційний дохід PZU за 2009-2019 роки на Рис 3.7.



Рисунок 3.7 – Розмір інвестиційного доходу PZU в залежності від валюти страхування, % .

Джерело: складено автором на основі даних [43]

Як ми бачимо з Рис 3.7, за 2009-2019 роки інвестиційна дохідність в гривні коливається в межах 12,8%-20,2%, а дохідність в доларах США в межах 4,9%-10%.

Інфляція може скоротити дохідність по НСЖ, тож для захисту від впливу інфляції, страховики пропонують укладати договір у валюті, але не багатьох страхових компаніях є така можливість. Накопичення у валюті здійснюють компанії «PZU Україна Страхування життя», а з 2016 року «Граве Україна Страхування життя» і «ТАС Лайф». [44] Однак охочі скористатися даною можливістю повинні розуміти, що страхові премії будуть прив'язані до курсу, вони будуть вноситися в гривні по офіційному курсу НБУ в день сплати щорічного страхового внеску, тож страхувальники повинні бути впевненими у своїй платоспроможності. Страхова виплата також буде здійснюватися в гривні, за офіційним курсом в день виплати [44].

Також, для мінімізації впливу інфляції на страхову виплату страховики пропонують індексувати страхові платежі щорічно. «Договором страхування життя

може бути передбачено індексацію (зміну) за офіційним індексом інфляції розміру страхової суми та (або) страхових виплат протягом дії договору страхування життя за умови відповідної індексації (зміни) розміру страхового платежу (страхового внеску, страхової премії). Порядок і умови індексації визначаються правилами та договором страхування.» за законом України “Про Страхування” [2].

Індексація є одним з найефективніших способів захисту внесених страхових премій від негативного впливу інфляції при укладенні полісу накопичувального страхування життя. Індексація допомагає зберегти реальну вартість коштів на момент страхової виплати. Орієнтиром ставки індексації, яка щорічно визначається страховиком, є офіційний індекс інфляції, оприлюднений Державним комітетом статистики України.

Зазначивши про індексацію, завдяки якій реальна вартість страхової виплати зберігається, важливо розглянути про податок на страхову виплату. Відповідно до Податкового кодексу України [45], страхові виплати оподатковуються. Страхова компанія, утримує податок зі страхувальника, як податковий агент. Розмір податку на страхову виплату залежить від наступних факторів:

- Якщо до закінчення дії полісу застрахований вирішить забрати всю страхову виплату, потрібно буде сплатити 18% ПДФО + 1,5% військового збору.
- Якщо ж страхову виплату буде отримувати вигодонабувач, зазначений у договорі - дружина/дитина, то податки будуть нараховані тільки на 60% виплати.
- У випадку, коли договір передбачає анuitетні виплати, як щомісячну надбавку до державної пенсії, то податок за сумарною ставкою 19,5% також стягується лише з 60% кожної виплати. [39]

Після огляду податку на страхову виплату, варто зазначити по податкову знижку, яка застосовується до договорів накопичувального страхування життя [46]. Податкова знижка нараховується на страхові поліси, які укладені на 5 і більше років, саме тому це є актуальним для полісів накопичувального страхування життя.

Відповідно до п. 14.1.170 Податкового кодексу України «Податкова знижка – це документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати» [45] [46].

Тобто, сума оподатковуваного доходу фізичної особи може бути зменшена на суму податкової знижки, що призведе до зниження суми податку на доходи фізичних осіб. Розмір податкової знижки – 18% від суми сплачених премій за накопичувальними полісами клієнтів. Враховуються фактичні витрати понесені у минулому році.

Головними умовами отримання податкової знижки на поліс НСЖ є наступні критерії:

- українське громадянство та/або місце постійного проживання в Україні та визнання такої особи резидентом України згідно з п.п.14.1.213 Податкового Кодексу України;
- офіційно задекларовані доходи у вигляді заробітної плати (приватні підприємці такого права не мають, фізична особа – підприємець має право на отримання податкової знижки тільки якщо вона є найманим працівником і має дохід у вигляді заробітної плати від роботодавця);
- договір довгострокового страхування життя, що відповідає визначенню згідно п.п. 14.1.52 Податкового Кодексу України. [47]

Для застосування податкової пільги сплачені внески не повинні перевищувати граничної суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

Наприклад, сума місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи на 01 січня 2021 року склала 2270 грн.

Розрахуємо розмір максимальної податкової пільги на рік: $2270 * 1,4 = 3178$ грн;

Округлюємо до найближчих 10 гривень - 3180 грн/місяць;

$3180 \text{ грн} * 12 \text{ міс} = 38\,160 \text{ грн} / \text{рік}$.

Отже, розмір податкової пільги не може перевищувати 3180 грн з розрахунку на календарний місяць і, відповідно, 38 160 грн - за звітний календарний рік.

3.3 Перспективи розвитку в Україні

Страховання життя є одним з найважливіших показників загального рівня розвитку національної економіки. Накопичувальне страхування виступає одним з головних критеріїв, що визначають рівень розвиненості держави. Однак особливу роль накопичувальне страхування життя відіграє для населення країни: воно дає людям впевненість у безпеці їх майбутнього.

Аналіз стану ринку страхування життя в Україні показав проблему недостатньої розвиненості страхування життя і низький рівень споживчого попиту, відсутність довіри.

Споживчий попит в страхуванні життя формується під впливом економічних і суб'єктивних факторів. Тож, проблемами українського страхового ринку, з якими зіштовхуються страхові компанії стосовно розповсюдження договорів зі страхування життя, є:

- Рівень інфляції;
- Інвестиційна дохідність.
- Недостатній рівень довіри до страхових компаній;
- Низька страхова обізнаність потенційних клієнтів;
- Термін накопичення, довіра громадян до довгострокових фінансових інструментів для здійснення накопичень грошових коштів.

Розглянемо детально проблеми та сформуємо рекомендації щодо зменшення або усунення даних проблем.

Недостатній рівень довіри до страхових компаній. Як показав аналіз, рівень довіри громадян України до страхових компаній нижче, ніж в інших країнах світу. Кількість полісів за добровільними видами страхування менша за обов'язкові види,

хоча попит на них поступово зростає за останні роки. На даному етапі суспільство не усвідомлює вигоди страхування, основні принципи та механізм дії страхового захисту. Українці не довіряють інституту страхування, який може допомогти в критичних життєвих ситуаціях. В розвинених країнах світу населення турбується про те, як захистити себе від непередбачених ризиків, тож обов'язково має місце для страхування в своєму бюджеті, на відміну від в Україні, де витрати на страхування здоров'я стоять в бюджеті сім'ї на останньому місці, або взагалі не включені в бюджет.

Вирішення: Ефективне використання страховиками маркетингового інструментарію, спрямованого не на збільшення рекламних трансляцій, а на зміну в свідомості потенційних і реальних відносини страхувальників до накопичувального страхування життя. Також використання інновацій в розробці дизайну продуктів і активна просвітницька робота страховиків зі страхування життя серед населення можуть сприяти формуванню попиту по накопичувальному страхуванню життя фізичних осіб. Розвиток інновацій в розробці дизайну продуктів накопичувального страхування життя фізичних осіб і включає наступні положення:

Прозорість продукту. Підвищення прозорості продуктів накопичувального страхування життя фізичних осіб може сприяти застосування методики нашого аналізу з розрахунком показника «маса ризику». Можливість самостійного управління програмою страхування створить інтерес до страхування життя, підвищить ступінь відповідальності споживача при прийнятті рішень. У свою чергу, контроль з боку страхувальника за накопичувальним процесом в довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню його довіри до страхування життя як до інструменту здійснення накопичень.

Побудова довгострокових відносин зі споживачами. Важливість збереження довгострокових відносин з клієнтами, постійними покупцями для страховиків очевидна. Тому необхідно розробляти системи заохочень для страхувальників у вигляді додаткових послуг або сервісу в період дії договорів страхування (медичні послуги, юридичний супровід та інші). Позитивне ставлення до страховика може

збільшити частоту перехресних продажів інших страхових продуктів при зростаючих потребах споживачів.

Низька страхова обізнаність потенційних клієнтів. Низька страхова грамотність населення, перешкоджає розвитку попиту страхування життя. В даний час громадяни мають низькою культурою планування особистих фінансів і не проінформовані про особливості різних страхових продуктах, а також не в змозі планувати свої майбутні доходи і витрати, особливо в пенсійному віці.

Вирішення: Існує необхідність колективних і скоординованих зв'язків і освітнянських програм, які дозволять інформувати людей про роль і важливість фінансової планування, адаптації життєдіяльності в умовах ризиків і способів пом'якшення наслідків. Такі програми могли б допомогти в усуненні деяких когнітивних упереджень, зайвої самовпевненості, сприяти правильному сприйняттю ризику. Підвищення фінансової грамотності економічно активного населення дозволить розширити їм можливості в процесі прийняття рішень в фінансових питаннях.

Також, розповсюдження полісів НСЖ можливо через корпоративне страхування життя, яке впроваджується в першу чергу, для підвищення продуктивності праці у персоналу. Крім усього іншого, таким страхуванням можна утримати потрібних працівників на їх місцях. Найголовнішим аспектом є усвідомлення необхідності повсюдного впровадження накопичувального страхування в корпоративному сегменті і реалізація його на практиці. Наявність соціального пакету є додатковим стримуючим стимулом працівника на своєму робочому місці [48].

Термін накопичення. Поліс накопичувального страхування життя можна купити мінімум на 5 років, тому у потенційних клієнтів існує певний психологічний бар'єр.

Вирішення: розширення переліку умов для анулювання договору накопичувального страхування життя. Можливість анулювати договір страхування на початку терміну його дії. Існує ймовірність того, що пройшовши весь процес

андеррайтингу традиційним способом, потенційний страхувальник не може подолати останній крок до придбання поліса. Довгостроковість зобов'язань перед компанією може викликати психологічний бар'єр. Цю проблему можна вирішити шляхом надання можливості страхувальнику анулювати договірні зобов'язання протягом встановленого періоду, якщо з яких-небудь причин він передумав. Такий механізм уже функціонує в деяких країнах, але на вітчизняному страховому ринку такої практики ще немає.

Стратегія інвестиційної діяльності. З аналізу було виявлено, що для страхових компаній розвинених країн світу, характерним є одержання основної частину прибутку не від страхової, а від інвестиційної діяльності. Правильно організована інвестиційна діяльність має велике значення для розвитку страхової компанії, оскільки кошти, отримані від інвестицій у фінансові інструменти, спрямовуються на фінансування страхових операцій, на розробку нових продуктів страхування, на професійну підготовку спеціалістів, а також на дотації до збиткових видів страхування. Вдала стратегія інвестування страховиків поліпшує якість страхових послуг, а також визначає ринкову позицію компаній. Також, впливає на страхові продукти, а саме на вартість, та на виконання зобов'язань страховиків, обумовлене строками виплат.

В більшості страховиків на сьогодні немає чітко розробленої стратегії інвестування, тому кошти вкладаються у фінансові інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. З відкритих джерел було виявлено, що 70,6% страховиків для формування інвестиційної стратегії користуються послугами штатних фахівців; 23,5% - користуються послугами компаній з управління активами та позаштатних консультантів і 5,9% - послугами дочірньої інвестиційної компанії [49].

Вирішення: для поліпшення інвестиційної діяльності страхових компаній, доцільним буде застосування наступних заходів:

1. Створення страховими компаніями власного департаменту з інвестиційної діяльності із залученням в нього висококваліфікованих

спеціалістів. Або створення відповідних дочірніх інвестиційних компаній.

2. Передача активів страхової компанії на аутсорсинг. Такий підхід з довірчим управлінням коштів є більш актуальним для середніх та малих страховиків, оскільки відносно за невелику плату, невеликі компанії можуть отримати професійні послуги, які полягають в підвищенні дохідності від інвестиційної діяльності, та диверсифікацію страхового портфелю.

Висновки до розділу 3

В третьому розділі проаналізовано стан та розвиток страхового ринку України. Виявлено, що український страховий ринок як невід’ємна частина фінансового ринку, є досить слаборозвиненим у порівнянні з зарубіжними ринками. Для оцінки було розглянути наступні індикатори розвитку страхування в національній економіці в динаміці за 2017-2019 роки:

1. Показник проникнення страхування (Insurance Penetration ratio);
2. Показник щільності страхування (Insurance Density ratio);
3. Обсяг страхової премії;
4. Рівень страхових виплат;

Показник проникнення показав негативну динаміку за 2017-2019 роки.

Щодо показника щільності страхування, в Україні даний показник перебуває на низькому рівні за останні три роки і коливається з 39 до 34 дол США. Страхова галузь країни вважається розвинутою, якщо цей показник становить більше 140 дол. США

Обсяг валових страхових премій показав позитивну тенденцію за останні три роки. В 2017 році валові страхові премії становили 43 млрд грн, в 2018 49 млрд грн, а в 2019 обсяг валових страхових премій становив 53 млрд грн.

Рівень страхових виплат поступово зростає і наближається до оптимального значення, яке становить 30%. Було виявлено, що хоча показник наближається до 30%, але жодного разу не набирав зазначеного нормативу. Такі значення показника

рівня страхових виплат є свідченням неефективної реалізації функцій страхування на вітчизняному страховому ринку.

Виявлено, що рівень довіри громадян в Україні до страхових компаній є досить низьким, завдяки аналізу кількості договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, які значно перевищують кількість договорів укладених з інших, добровільних видів страхування.

Розглянуто підходи до накопичувального страхування життя у страхових компаніях MetLife і TAS, де в пакетах страхування зазначені умови виплат. Також розглянуто розмір інвестиційного доходу PZU в динаміці залежності від валюти страхування.

Проаналізовано сутність та умови індексації страхових платежів, яка є одним зі способів захисту страхових премій від впливу інфляції. Індиксація допомагає зберегти реальну вартість коштів на момент страхової виплати. Офіційний індекс інфляції є орієнтиром ставки індексації, яка щорічно визначається страховиком.

Зазначено про умови податку на страхову виплату, в залежності від того, ким страхова виплата буде отримуватися: страхувальником чи вигодонабувачем.

Визначено соціально-економічні чинники, що негативно впливають на якісний розвиток накопичувального страхування життя фізичних осіб: недостатній рівень довіри до страхових компаній, низька страхова обізнаність потенційних клієнтів, термін накопичення, довіра громадян до довгострокових фінансових інструментів для здійснення накопичень грошових коштів. Сукупність представлених факторів обумовлює проблему низького рівня розвитку накопичувального страхування життя фізичних осіб. На бази зазначених проблем, було сформульовано рекомендації щодо їх зменшення або усунення.

ВИСНОВКИ

Накопичувальне страхування життя має величезне соціально-економічне значення, так як несе в собі важливі функції, які визначають необхідність його якісного розвитку. Накопичувальне страхування, маючи величезний потенціал і прагнення до реалізації своїх функцій, на жаль, поки займає скромне місце на українському страховому ринку. Це призводить до необхідності розвитку зазначеного виду страхування на основі нових теоретичних і методологічних підходів, особливостей і принципів організації і реалізації страхового захисту зі страхування життя.

1. У зв'язку з відсутністю визначення накопичувального страхування життя в законодавчій базі, було сформульовано наступне визначення: «Накопичувальне страхування життя – це симбіоз страхування життя з функцією накопичення коштів та збільшенням капіталу людини, як суб'єкта страхування, завдяки інвестуванню компанією внесків страхувальника у різні фінансові інструменти».

Реалізація відбувається наступним чином: під час укладення полісу накопичувального страхування, страхувальник обирає бажану суму накопичень та період, за який він хотів би накопичити цю суму. Договір укладається мінімум на 5 років. Страхові платежі сплачуються з періодичністю, яка зазначена в полісі: раз на рік, раз у квартал, або раз на півріччя.

Сплачені страхові премії поділяються компанією на:

- Ризиковий резерв. Дана частина надходить до ризикових страхових резервів для страхування життя людини.
- Накопичувальний резерв. Цю частину компанія інвестує в різні фінансові інструменти, щорічно нараховуючи страхувальнику певний відсоток інвестиційного доходу.

У порівнянні з іншими фінансовими інструментами, головною відмінністю накопичувального страхування життя є гібридність, оскільки включає в себе не тільки накопичення з додатковим інвестиційним доходом, а також страховий захист, який забезпечить страхову виплату у разі настання страхового випадку.

Недоліком є низька ліквідність, викупна сума формується після декількох років дії страхового договору, а розрив поліса до того моменту загрожує повною втратою платежів.

В розвинених країнах, біля двох третіх обсягу договорів страхування становить саме накопичувальне страхування життя. Частка НСЖ є великою завдяки особливої функції накопичення. В США відмінний від вітчизняного поділ страхування життя, який класифікується за фінансовим механізмом реалізації видів страхування:

1. Ненакопичувальне страхування життя. До ненакопичувального (чистого) страхування життя належать договори, за якими «виплата страховиком попередньо обумовленої суми страхувальнику передбачена тільки при настанні страхового випадку (страховим ризиком вважається смерть - Є.С.)».

2. Інвестиційне страхування життя. До інвестиційного страхування життя відносяться ті його види, за якими «накопичення виплачують страхувальнику, навіть якщо страховий випадок не настав».

Виявлено, що американські та європейські страхові компанії отримують свій основний прибуток саме від управління активами. Завдяки інвестиційній діяльності страховики отримують дохід, який становить більше ніж 70% від всіх доходів компанії. Тобто від операційної діяльності страховики отримують навіть менший дохід, ніж від інвестиційної. Інвестування премій дає дві переваги: воно збільшує прибуток страхової компанії і дозволяє компанії знизити розмір страхових премій, що робить її поліси більш привабливими для клієнтів. Виходить, що, при більш надійною захищеності, вони мають можливості нарощувати набагато більший капітал, ніж пропонують банківські депозити. Європейське законодавство дозволяє страховим організаціям вкладати гроші тільки на рахунки великих банків і в акції найбільших підприємств. Відповідальність за вкладення несе страхова організація, що має також гарантію міжнародних перестраховальних компаній.

2. В другому розділі проведено комплексну оцінку ризиків для обох суб'єктів в накопичувальному страхуванні життя за допомогою показника «маса ризику»,

для виявлення доцільності реалізації двох варіантів, один з яких передбачає індексацію страхових премій, а інший - відмова від індексації страхувальником. Розраховано реальні та номінальні значення в межах зазначених варіантів. Дано визначення «маси ризику» в накопичувальному страхуванні життя. Методика комплексної оцінки ризиків включає мету, призначення і порядок розрахунку маси ризику: позначені зовнішні і внутрішні чинники, компоненти маси ризику, що впливають на його значення, використана формула для визначення запропонованого показника, представлені варіанти його можливого практичного застосування страховиками. Комплексна оцінка ризиків в накопичувальному страхуванні життя фізичних осіб базується на уточненні сутності ризику в накопичувальному страхуванні життя.

Розглянуто поняття ризику в контексті накопичувального страхування життя, де «Ризик - це ймовірність виникнення несприятливих або сприятливих подій в житті людей, що призводять до можливого погіршення майнового стану фізичної особи (страхувальника, застрахованої особи, вигодонабувача)».

Розглянуто схеми реалізацій накопичувального страхування за основними та додатковими ризиками накопичувального страхування, серед яких:

- Схема реалізації накопичувального страхування життя за основними ризиками: дожиття та смерть застрахованого.
- Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові травми страхувальника у період дії полісу.
- Схема реалізації накопичувального страхування життя при умові інвалідності страхувальника.
- Схема реалізації накопичувального страхування життя в результаті смерті страхувальника у період дії полісу.

Проаналізовано модель інвестиційного портфелю страхової компанії, де виявлено, що більшість вітчизняних страхових компаній отримують основний дохід від страхової діяльності, а інвестиційна діяльність має допоміжний характер, на відміну від американських та європейських страхових компаній, де основний прибуток надходить саме від управління активами. Українські страховики

розміщують кошти на банківських рахунка, або вкладають їх в боргові інструменти. Інвестиційна діяльність страхових компаній відбувається за рахунок страхових резервів, які в свою чергу складаються з тимчасово вільних залучених коштів. Інвестиційна діяльність страхових компаній регулюється державою. Вибір стратегії управління залежить від страхового портфеля компанії, тобто від її зобов'язань перед страхувальником. Виявлено, що стратегії управління страховими резервами поділяються на: консервативну, де дохідність близько 20-30%, збалансовану, дохідність 30-40%, та ризикову, де дохідність більше 40%. Розглянуто інвестиційні принципи на прикладі страхової компанії ARX Life.

3. В третьому розділі проаналізовано стан та розвиток страхового ринку України. Виявлено, що український страховий ринок як невід'ємна частина фінансового ринку, є досить слаборозвиненим у порівнянні з зарубіжними ринками. Для оцінки було розглянути наступні індикатори розвитку страхування в національній економіці в динаміці за 2017-2019 роки:

1. Показник проникнення страхування (Insurance Penetration ratio);
2. Показник щільності страхування (Insurance Density ratio);
3. Обсяг страхової премії;
4. Рівень страхових виплат;

Показник проникнення показав негативну динаміку за 2017-2019 роки.

Щодо показника щільності страхування, в Україні даний показник перебуває на низькому рівні за останні три роки і коливається з 39 до 34 дол США. Страхова галузь країни вважається розвинутою, якщо цей показник становить більше 140 дол. США

Обсяг валових страхових премій показав позитивну тенденцію за останні три роки. В 2017 році валові страхові премії становили 43 млрд грн, в 2018 49 млрд грн, а в 2019 обсяг валових страхових премій становив 53 млрд грн.

Рівень страхових виплат поступово зростає і наближається до оптимального значення, яке становить 30%. Було виявлено, що хоча показник наближається до 30%, але жодного разу не набирав зазначеного нормативу. Такі значення показника

рівня страхових виплат є свідченням неефективної реалізації функцій страхування на вітчизняному страховому ринку.

Виявлено, що рівень довіри громадян в Україні до страхових компаній є досить низьким, завдяки аналізу кількості договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, які значно перевищують кількість договорів укладених з інших, добровільних видів страхування.

Розглянуто підходи до накопичувального страхування життя у страхових компаніях MetLife і TAS, де в пакетах страхування зазначені умови виплат. Також розглянуто розмір інвестиційного доходу PZU в динаміці залежності від валюти страхування.

Проаналізовано сутність та умови індексації страхових платежів, яка є одним зі способів захисту страхових премій від впливу інфляції. Індиксація допомагає зберегти реальну вартість коштів на момент страхової виплати. Офіційний індекс інфляції є орієнтиром ставки індексації, яка щорічно визначається страховиком.

Зазначено про умови податку на страхову виплату, в залежності від того, ким страхова виплата буде отримуватися: страхувальником чи вигодонабувачем.

Визначено соціально-економічні чинники, що негативно впливають на якісний розвиток накопичувального страхування життя фізичних осіб: недостатній рівень довіри до страхових компаній, низька страхова обізнаність потенційних клієнтів, термін накопичення, довіра громадян до довгострокових фінансових інструментів для здійснення накопичень грошових коштів. Сукупність представлених факторів обумовлює проблему низького рівня розвитку накопичувального страхування життя фізичних осіб. На базі зазначених проблем, було сформульовано рекомендації щодо їх зменшення або усунення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1) Щербаков В. А. Страхування. / В. А. Щербаков, Е. В. Костяєва., 2014.– (КноРус) – 320 с.
- 2) Закон України "Про страхування" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/47-93#Text>.
- 3) Страхування в запитаннях та відповідях : навч. посіб. / Н. О. Долгошея. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 316 с.
- 4) Яворська Т.В. Страхові послуги. Навчальний посібник/Львівський національний університет ім. Івана Франка. Економічний факультет, 2008. - 252 с.
- 5) Скамай Л.Г., Мазуріна Т.Ю. Страхова справа: Учб. посібник. - М .: ИНФРА-М, 2004. - 256 с.
- 6) Nicolae Gradinaru. Insurer sequestration of the debtor's immovable property in business // Challenges of the Knowledge Society. 2013. № 1. P. 297–301.
- 7) Анциферов В. А. Основні обов'язки учасників зобов'язання майнового страхування // політематичної мережевий електронний науковий журнал КГАУ. 2015. № 75. С. 862-873.
- 8) Functions of an Insurance Company [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.toppr.com/guides/business-studies/business-services/insurance/>.
- 9) Страхування / пов ред. Т. Ф. Федорової. 2 вид.: Економіст, 2003. С. 251.
- 10) Денисова І.П. Страхування - М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н / Д: Видавничий центр «МарТ», 2003. С.205
- 11) Классическая схема накопительного страхования жизни [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/scheme-life>.
- 12) Азилкіясова Ж. С. Порівняльний аналіз накопичувального страхування життя з іншими фінансовими інструментами накопичувального характеру / Ж. С. Азилкіясова. – С. 110–121.
- 13) Страхування ризику відповідальності емітентів фінансової звітності // Страхова справа. 2013. №4-5. С. 86-93.

- 14) Страхування життя як майбутній драйвер розвитку страхового бізнесу в умовах падіння попиту // Страхове право. 2016. No1. С. 69-73.
- 15) Страхування сьогодні і завтра / Банківські технології. 2015. No11-12. С. 48-51.
- 16) Довгострокові накопичувальні програми страхування життя: особливості та перспективи. Текст наукової статті за фахом «Економіка і бізнес» [Електронний ресурс] / Л. А. Хайруліна, Л. В. Буртова – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/dolgosrochnye-nakopitelnye-programmy-strahovaniya-zhizni-osobennosti-i-perspektivy/viewer>
- 17) Фінансові інструменти: підручник / за ред. Ф. Фабоцці; пер. з англ. Е. Вострікової, Д. Ковалевського, М. Орлова. - М.: Ексмо, 2010. - 864 с.
- 18) Страхування: підручник / за ред. Л. А. Орланюк-Малицької, С. Ю. Яновий. - 2-е изд., Перераб. і доп. - М.: Юрайт, 2012. - 869 с
- 19) Страхова справа: підручник. О.Д. Вовчак. Видавництво: Знання. Місто: Київ. Рік: 2011. С. 391
- 20) Санкції в страхуванні та їх подолання // Страхова справа. 2016. No8. С. 13-16
- 21) Тарасова Ю.А. Страхування: підручник і практикум для прикладного бакалаврату М.: Видатництво Юрайт, 2018. 236 с.
- 22) Helmut Gründl, Ming Dong, Jens Gal. The evolution of insurer portfolio investment strategies for long-term investing [Електронний ресурс] / Helmut Gründl, Ming (Ivy) Dong, Jens Gal* // OECD Journal: Financial Market Trends. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/investment/Evolution-insurer-strategies-long-term-investing.pdf>.
- 23) Як правильно оптимізувати інвестиційний портфель страхової компанії? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/public/08/10/14/3626>.
- 24) Шуригіна Н. Оптимізація інвестиційної діяльності страхової компанії в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / Н. Шуригіна. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/2/05.pdf>.
- 25) Страхування. Частина 2: підручник і практикум для академічного бакалаврату. - 2-е вид., пер. і доп. - М.: Видатництво Юрайт, 2018. 318 с.

- 26) Основні принципи інвестиційної політики ARX Life [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://arx.com.ua/uploads//invest%20policy.pdf>.
- 27) Бахматов С. А. Маркетинг страхових організацій / С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова. - Іркутськ: Вид-во БГУЕП, 2013. - 120 с.
- 28) Бахматов С. А. Страхування реальних інвестицій при реалізації інвестиційних проектів в Росії / С. А. Бахматов, Л. С. Бородавко. - Іркутськ: Вид-во БГУЕП, 2012. - 189 с
- 29) Тижінова Н. А. Розвиток особистого страхування в посткризовий період: дис. ... канд. екон. наук / Н. А. Тижінова. - Іркутськ, 2012.
- 30) Хитрова Е. М. Методи фінансування ризику і умови їх використання / Є. М. Хитрова // Страхова справа. - 2013. - № 9. - С. 32-35.
- 31) Бахматов С. А. Ризик в накопичувальному страхуванні життя: сутність та методи оцінки [Електронний ресурс] / С. А. Бахматов, Е. В. Семенова. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/risk-v-nakopitelnom-strahovanii-zhizni-suschnost-i-metody-otsenki/viewer>.
- 32) Потапов Е. В. Управління валютними ризиками / Є. В. Потапов, Е. А. Степкина. - [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://www.orelgiet.ru/monah/110.ps.pdf>.
- 33) Семенова Катерина Володимирівна Розвиток накопичувального страхування життя фізичних осіб: дис. ек. наук / ., 2014. – 198 с.
- 34) Мілошевич Н. В. Сучасні реалії та Тенденції розвитку страхових компаній в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Мілошевич, А. В. Пашкова – Режим доступу до ресурсу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/38_2019_ukr/58.pdf.
- 35) Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/stat>.
- 36) Результати інвестиційної діяльності за 2020 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://arx.com.ua/uploads//results%202020.pdf>.
- 37) Біла книга "Майбутнє регулювання ринку страхування" [Електронний ресурс]. – 16. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>

38) Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу:

https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf.

39) Обов'язкове страхування як фундамент страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<https://osago.biz.ua/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96/9-%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B2%E2%80%99%D1%8F%D0%B7%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B5-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%94-%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BC-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%83-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8>.

40) The Changing Landscape for Insurance and Long Term Savings [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<https://www.abi.org.uk/globalassets/sitecore/files/documents/publications/public/2015/a-brave-new-world/a-brave-new-world.pdf>.

41) MetLife – міжнародна страхова компанія [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.metlife.ua/>.

42) Паспорт продукту ТАС-Лайф [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://taslife.com.ua/wp-content/uploads/2020/01/pasport-tas-lajf-17.03.2020-as.pdf>.

43) Страхова компанія PZU Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pzu.com.ua/about/finance/invest.html>.

44) Накопичувальне страхування життя [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<https://www.metlife.ua/content/dam/alico/ukraine/uk/home/assets/pdf/comment-of-inna-bielianska-to-dengi-magazine-05-dec-2016.pdf>.

45) ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

46) Витрати, які включаються до податкової знижки [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України Офіційний портал – Режим доступу до ресурсу:

[http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-64543.html#:~:text=14%20%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%83%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%D0%B2%D1%96%D0%B4,%D1%80%D0%BE%D0%B1%D1%96%D1%82%2C%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3\)%20%D1%83%20%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%96%D0%B2%20%2D](http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-64543.html#:~:text=14%20%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%83%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8%20%D0%B2%D1%96%D0%B4,%D1%80%D0%BE%D0%B1%D1%96%D1%82%2C%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3)%20%D1%83%20%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%96%D0%B2%20%2D).

47) БУХГАЛТЕР&ЗАКОН - Электронное аналитическое издание [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/BZ012796.html#:~:text=%D0%A1%D1%83%D0%BC%D0%BC%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D1%83%D0%BC%D0%B0%20%D0%BD%D0%B0%202021,%D1%8D%D1%82%D0%BE%D1%82%20%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%20%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D1%82%202270%20%D0%B3%D1%80%D0%BD.

48) Корпоративне страхування життя допоможе в утриманні ключових співробітників [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://insurance-life.com.ua/articles/350>.

49) Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети [Електронний ресурс] / Антоніна Василенко, Віктор Тринчук // КНТЕУ, журнал "Страхова справа" – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/public/08/06/26/3515>.

50) Накопичувальне і ризикове страхування життя в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/life>.

51) Накопичувальне страхування життя: путівник [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/strahovanie/stati/nakopitelnoe_strahovanie_zhizni_putevoditel_dlya_novichka.