Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

# Кваліфікаційна робота

освітній ступінь - бакалавр

на тему: «**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ**»

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

Селіхова Марія Русланівна

Керівник: Слав'юк Наталія Ростиславівна
Кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів

Рецензент _____

Кваліфікаційна робота захищена

з оцінкою «_____»

Секретар ЕК _____

«____» _____ 2020 р.

Київ 2020

# ЗМІСТ

ВСТУП ..... 3

РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ ..... 5

1.1. Сутність страхування ..... 5

1.2. Предмети, суб'єкти та функції страхування життя. ..... 6

1.3. Основні види страхування життя ..... 10

Висновки до розділу 1 ..... 18

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ..... 20

2.1. Європейський досвід розвитку ринку страхування життя ..... 20

2.2 Тенденції еволюції вітчизняного ринку страхування життя ..... 25

2.3 Проблеми розвитку страхування життя в Україні ..... 36

Висновки до розділу 2 ..... 43

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ. ..... 45

3.1. Моделювання рівня розвитку страхування життя. ..... 45

3.2. Перспективи використання зарубіжного досвіду для стимулювання страхування життя в Україні. ..... 55

3.3. Оцінка напрямів розвитку страхування життя в Україні. ..... 60

ВИСНОВКИ ..... 65

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ..... 68

# ВСТУП

Сучасна система страхових відносин відіграє надзвичайно важливу роль у світовій економіці. На світовому ринку страхових послуг відбувається перерозподіл ризиків, створюються умови для підвищення рівня соціальної сфери з одночасним зниженням навантаження на державні фінанси. Крім того, на страховому ринку сконцентровані значні інвестиційні ресурси як в рамках національних економік, так і в міжнародному масштабі.

Актуальність вибраної теми полягає у тому, що у будь-якому сучасному громадянському суспільстві існує і розвивається страхування життя. У розвинених країнах воно є невід'ємною частиною суспільства.

Об’єктом дослідження даної роботи є ринок страхування життя в Україні.

Предметом дослідження є особливості, тенденції та проблеми розвитку ринку страхування життя в Україні.

Метою дипломної роботи є вивчення сутності та економічної необхідності страхування життя, його значення на вітчизняному страховому ринку, а також проблеми та перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні.

Завдання роботи:

- дослідити сутність та виявити необхідність страхування життя засобів;
- охарактеризувати етапи розвитку страхування життя;
- визначити місце страхування життя на вітчизняному страховому ринку;
- проаналізувати сучасний стан ринку страхування життя в Україні;
- розкрити можливі напрями вдосконалення страхування життя.

У дипломній роботі були використані наступні методи: метод наукової абстракції; аналіз; синтез; системно-структурний аналіз; порівняння; метод експертних оцінок; метод ситуаційного аналізу.

Інформаційною базою дослідження є: законодавчі та нормативні акти з питань розвитку страхового ринку, статистичні звіти Нацкомфінпослуг, Ліги

страхових організацій України та інших органів державного і регіонального управління. У процесі написання роботи опрацьовано аналітичну інформацію науково-дослідних установ та наукові публікації з питань розвитку ринку життя.

Структура дипломної роботи: вступ, три розділи, висновок та список використаної літератури.

У першому розділі розкрито сутність страхування, предмети, суб'єкти та функції страхування життя.

Друга частина присвячена визначенню місця страхування життя у вітчизняному страховому ринку та проблеми розвитку страхування життя в Україні

У третьому розділі досліджено перспективи використання зарубіжного досвіду для стимулювання страхування життя в Україні.

# РОЗДІЛ 1
# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ

## 1.1. Сутність страхування

В сучасних економічних умовах система захисту юридичних і фізичних осіб від матеріальних витрат переглядається в світлі процесів трансформації, які можуть привести до непередбачених випадків (нещасні випадки, стихійні лиха, фінансові ризики при наданні кредитів тощо).

Таким чином, держава гарантує захист населення в результаті настання страхових випадків через систему страхування і пропонує ефективний захист підприємницької діяльності. Страхування і страховий ринок мають фундаментальне значення для соціально-економічного та інвестиційного розвитку в країні і за кордоном.

Згідно із Законом 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» [1].

Отже, страхування - це система економічних відносин, які виникають між тим, хто страхує (страховиком) і тим, кого страхують (страхувальником) для забезпечення захисту майнових інтересів страхувальника за допомогою сплати ним страхових премій до фондів спеціального призначення, звідки здійснюється відшкодування збитків під час настання страхових випадків [6].

Саме за такими напрямками може розглядатися роль страхування :

- страхування додає більшої впевненості для розвитку бізнесу і економіки в цілому;
- у страхуванні створюються значні резерви коштів, що стають джерелами зростання і покриття збитку у разі великих стихійних лих і аварій;
- страхування забезпечує раціональне використання коштів, призначених для здійснення державних соціальних програм (охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, фінансового утворення);
- створюють робочі місця, формується інфраструктура фінансового ринку [48].

Отже, можемо сказати, що страхування вцілому має велику роль у формуванні економіки та у житті людей.

## 1.2. Предмети, суб’єкти та функції страхування життя.

Найголовніше та найдорожче для будь-якої людини – це її життя, а також здоров’я та життя близьких та рідних. Протягом свого розвитку та пізнання навколишнього світу людина навчилася управляти майже усім, але є деякі непердбачувані ситуації, в яких вона безсила і не може нічого змінити.

Послуги зі страхування життя є доступним інструментом, який забезпечує гарантії, а саме:

- відшкодування втрат доходів від втрати здоров’я або смерті члена родини;
- нарощення заощаджень населення країни;
- організацію надання медичної допомоги тощо.

Тобто, з вищенаведеної інформації можна зазначити, що страхування життя надає страховий захист від існуючих ризиків та можливість заощадження коштів [7].

Згідно ст. 6 Закону України «Про страхування» «страхування життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов’язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Умови договору страхування життя можуть також передбачати обов’язок страховика здійснити страхову виплату у разі нещасного випадку, що стався із застрахованою особою, та хвороби застрахованої особи. У разі, якщо при настанні страхового випадку передбачено регулярні послідовні довічні страхові виплати (страхування довічної пенсії), обов’язковим є передбачення у договорі страхування ризику смерті застрахованої особи протягом періоду між початком дії договору страхування та першою страховою виплатою з числа довічних страхових виплат. В інших випадках передбачення ризику смерті застрахованої особи є обов’язковим протягом всього строку дії договору страхування життя» [1].

Суб'єктами страхування можуть бути: страховики, страхувальники, застраховані особи та, в разі смерті застрахованої особи, вигодонабувачі.

Страхувальниками є фізичні та юридичні особи. Застрахованими особами – фізичні особо з віком обмеженням або без нього. Страхувальниками осіб, які не досягли повноліття, можуть бути батьки, опікуни дитини або юридичні особи.

Договори страхування можна розділити на 2 групи. Перша – це договори страхування життя (страхувальник і страхувальник - одна людина). Друга - договори страхування сторонніх осіб (страхувальник та страхувальник - різні особи). Приклад: батьки страхують свого сина.

Економічний зміст страхування життя розкривається через функції, які воно виконує. Основні функції страхування життя в умовах ринкової економіки наведено у таблиці 1.1

*Таблиця 1.1*

**Основні функції страхування життя**

| Функції | Зміст функції |
|---|---|
| Ризикова | Передача страхувальником за певну плату страховій компанії матеріальної відповідальності за наслідки настання страхових ризиків (смерть особи, втрата працездатності). |
| Створення та використання страхових резервів | Формування фондів для їх перерозподілу на користь тих осіб, які постраждали через страхові випадки. |
| Превентивна | Забезпечення пониження страхового ризику за рахунок обмеження в договорі про виплати, якщо сталося самогубство, та випадків, які відбулися через стан алкогольного чи наркотичного сп'яніння. Також, ця функція проявляється на етапі складання угоди, шляхом проведення медичного андерайтингу |
| Інвестиційна | Інвестування чітких страхових резервів в економіку країни |
| Функція заощадження | Страхові компанії зберігають та повертають кошти клієнтів. За рахунок щорічних внесків, особа може заощадити деяку суму коштів, яка необхідна для реалізації її планів у майбутньому (наприклад, пенсія, навчання дитини, купівля квартири тощо) |
| Функція створення доходу | Виплата страхувальникам доходу, отриманого страховиком з його інвестиційної діяльності. |
| Кредитна | Страхова компанія, з коштів страхових резервів, здійснює кредитування страхувальників в межах викупної суми за договором, а також іпотеку. |
| Функція збереження | Збереження коштів страхувальника, які необхідні для внеску страхових премій, шляхом скорочення витрат та сприяє довгостроковому фінансовому плануванню. |

Джерело: складено авторкою на основі даних [7]

Страхування ризикових видів та страхування життя— це досить різні поняття. Поняття страховий ризик та страховий випадок у договорах мають зовсім різні значення. При цьому в основі страхового ризику — є непередбачуваність настання окремої події, що особливо характерно для ризику смерті або втрати працездатності внаслідок нещасного випадку.

Разом з тим, деякі фактори, наприклад, як кінець терміну дії договору чи досягнення повноліття застрахованої особи, не можуть бути страховими ризиками. Але, й також не є страховими випадкам. Щоб відбувся страховий випадок, обов'язковим є принесення шкоди самому об'єкту страхування.

Отже, особливістю страхування життя є те, що воно дає змогу отримати застрахованим особам або їх сім'ям матеріальну компенсацію, але не передбачає відшкодування матеріальних збитків.

Ризики під час страхування життя також пов'язані з невідомої для кожного застрахованого тривалості життя. Закоротке життя годувальника сім'ї створює значні проблеми для його сім'ї. А занадто довга тривалість життя ставить під питання фінансове забезпечення особи в старості [8].

Страхування життя полегшує передачу майна, створення засобів для різних цілей (наприклад, вартість спадщини або похорону). Страхування життя дозволяє уникнути додаткових витрат, пов'язаних з навчанням дітей. Однак цим не обмежується його значення.

Поширення страхування життя дозволяє знизити соціальну напругу та навантаження на соціальний бюджет держави. У разі довгострокового страхування життя, наприклад договорів, які можуть бути укладені на 5, 10 і 40 років, страховик повинен створити достатні страхові резерви для забезпечення майбутніх платежів, вільна частина яких у певний момент може бути використана як джерело інвестицій в економіку. Це допомагає стабілізувати фінансове становище держав.

Неможливо не враховувати особливостей страхування життя, коли кажемо про його значення. Специфіка страхування життя, як і особистого страхування полягає в управлінні страховими ризиками. Ризики під час страхування життя

пов’язані з невизначеністю життя для страхувальника. Страховик не може точно сказати суму збитків, які зазнає сім’я ,у разі несподіваної смерті страхувальника, тому для страхування життя характерна умовність під час обговорення розміру страхової суми. Вона звісно може не відповідати реальним збиткам, які витратяться під час страхового випадку.

## 1.3. Основні види страхування життя

Міжнародна практика поділяє страхування життя на дві категорії:

- страхування капіталів;
- страхування рент.

Страхування капіталів передбачає, що страхувальник може укласти договір страхування з умовою виплати певної суми при дожитті до зазначеної події, строку або у разі його смерті. Великим попитом у страхувальників користується змішане страхування, умови якого передбачають виплату, якщо страхувальник доживе до зазначеного віку чи помре протягом договору страхування.

Якщо йдеться про рентне страхування, то певна частка, що була обумовлена договором, виплачується страхувальникові у вигляді регулярних виплат, а загальна сума останніх залежить від тривалості його життя [8].

Первинною формою особового страхування вважається страхування життя на випадок смерті застрахованої особи. Через деякий час , коли коло видів страхування життя розширилось, найбільш популярними серез них стали:

- змішане страхування життя,
- страхування дітей,
- страхування до вступу в шлюб,
- довічне страхування,
- страхування добровільної пенсії.

1. Змішане страхування життя - вид страхування життя, при якому кілька окремих договорів страхування об'єднуються в одному договорі, зокрема:

- у разі життя до закінчення періоду страхування;
- смерті застрахованого;
- втрати здоров'я від нещасних випадків.

Страхувальниками можуть бути дієздатні особи (фізичні) від 18 до 72 років. Договір страхування може бути укладений на 3,5,10,15 або 20 років. У кінці періоду страхування страхувальник не повинен бути старше 75 років. Через добровільну форму змішаного страхування життя вікові вимоги страхувальника можуть варіюватися.

Одним з найпопулярніших видів особистого страхування є змішане страхування життя. Зі змішаним страхуванням життя ви можете об'єднати один договір і одну людину для страхування життя і смерті. Тому змішане страхування життя поєднує в собі два суперечливих ризику: перший - це дожиття до певної дати або події, другий - смерть. Однак існує тільки один ризик: людина або доживе до кінця строку дії договору, або ні. Страхувальник, який підписує договір змішаного страхування життя, не тільки забезпечує, а й накопичує. Він упевнений, що ні за яких обставин він не втратить свій внесок. У змішаному страхуванні життя платником внесків і застрахованим зазвичай є одне і те ж обличчя.

Умови договору страхування можуть передбачати відповідальність страховика в разі нещасного випадку зі страхувальником. Однак мова йде не про сам нещасний випадок, а про його наслідки, які призвели до незворотної втрати працездатності. Страхова компанія не виплачує страхову суму за тимчасову непрацездатність (наприклад, легкі травми або опіки). Постійна втрата працездатності зазвичай виникає через три місяці після дати нещасного випадку, який її викликав. Це може виражатися, наприклад, в тривалому порушенні функції пошкодженого органу. Отже, втрата працездатності, що виникла протягом трьох місяців і відновлена в цих межах, не вважається постійною. Здоров'я страхувальника важливе при укладанні страхового поліса, оскільки договори страхування зазвичай не укладаються з особами інвалідами I групи, які не працюють. Можна розглянути й інші обмеження (для людей з інвалідністю II

групи, які страждають на рак, хронічні захворювання або СНІД). Страхова сума визначається страховиком при укладанні договору страхування, але страхова компанія може обмежити свої варіанти, вказавши мінімальну страхову суму. За згодою страховика застрахований може мати право зменшити або збільшити страхову суму за договором страхування. У цьому випадку договір страхування буде змінений.

Страховий внесок, що підлягає сплаті страхувальником страховії компанії, залежить від суми страхування і тарифу, який, в свою чергу, залежить від тривалості страхування і його варіанта (якщо страхова компанія пропонує страховику вибір), віку страховика і має бути виплачений за раз, щорічно, щоквартально або щомісячно, готівкою або безготівкою. Факт укладання договору страхування підтверджується страховим полісом (довідкою). У страховому полісі повинні бути вказані термін дії договору страхування, початок і кінець дії договору, сума страхування, розмір страхової премії та особи, які мають право на страхову суму в разі смерті застрахованої особи. Якщо застрахований доживає до закінчення терміну дії договору страхування, страхова компанія виплачує страхову суму, обумовлену в договорі. Платежі, пов'язані з наслідками нещасних випадків протягом терміну дії договору, не впливають на їх розмір. Якщо застрахована особа померла протягом терміну дії договору, страховик також зобов'язаний виплатити суму, зазначену у договорі. Однак страхова компанія не несе відповідальності за виплату страхової суми, якщо застрахована особа протягом перших 6 місяців після укладення контракту помирає через злоякісні пухлини або серцево-судинні захворювання. Страхова компанія також не несе відповідальності, якщо смерть застрахованої особи сталася в результаті вчинення умисного кримінального злочину або пов'язана з керуванням автомобілем з самостійним управлінням в стані сп’яніння. У такому випадку сплачується викупна сума. Вона має залежність від виплаченого внесками періоду страхування на день смерті особи.

Якщо при нанесенні шкоди доведена відповідальність страхувальника внаслідок нещасного випадку, то виплата дорівнює частині страхової суми. Та в

свою чергу, залежить від ступеня втрати здоров’я. Розраховується згідно спеціальної таблиці. Для підтвердження факту випадку та його наслідків страхувальник має надати довідку з відповідної лікарні. Повна сума виплачується лише за 100% втрати працездатності. При доживання до закінчення строку договору або при втраті здоров’я одержувачем страхової суми є застрахована особа або за її дорученням, оформленим юридично, інша особа. У тих випадках, коли застрахована особа померла до отримання страхової премії або у зв'язку з втратою здоров'я, страхова сума буде виплачена призначеній ним особі чи спадкоємцям, якщо вони ніяким чином не причетні до його смерті. Для отримання страхової суми страхувальник повинен подати заяву, страховий поліс та квитанцію про оплату останнього внеску до страхової компанії за умови, якщо вона була оплачена готівкою. Залежно від страхового випадку, додаткові документи також повинні бути представлені. У разі смерті застрахованої вигодонабувач або спадкоємець повинні надати до страхової компанії копію застрахованого свідоцтва про смерть, посвідчення особи або свідоцтва про спадкування. Виплата страхової суми здійснюється на підставі заяви страхувальника (вигодонабувачів, спадкоємців) і акта про страхування відповідно до строків, викладених в договорі страхування, готівкою, поштовим переказом, чеком банку тощо.

2. Страхування дітей можна охарактеризувати як вид змішаного страхування життя. Страхувальниками є батьки і родичі дитини (застрахованої), які укладають договір страхування і сплачують страхові внески. Стан здоров'я та вік страхувальника (батьків чи родичів) не мають значення при укладанні договору страхування, але страхові компанії мають право їх оговорити. Крім того, договори страхування дітей також можуть укладати юридичні особи - підприємства, установи, організації. При укладанні договору страхування враховується вік застрахованого дитини. Діти до 15 років допускаються до страхування (страхова компанія може встановлювати різні вікові обмеження). Стан здоров'я дитини не має значення при укладанні договору. Договір страхування укладається за вимогою застрахованої особи з використанням

зазначеної форми. При укладанні договору страхування, страхувальника в першу чергу цікавить можливість накопичення певної суми до закінчення терміну дії договору страхування. При укладанні договору страхування розмір страхової суми визначається угодою сторін. У цьому випадку страхова компанія може встановити свій мінімальний розмір. Розмір страхової премії залежить від суми страхування і тарифу, який, в свою чергу, залежить від віку застрахованої особи і тривалості страхування. Страховий внесок може виплачуватися один раз на рік, щоквартально або щомісячно, готівкою або безготівкою. Договір страхування вступає в силу після отримання першого (або одного) внеску на рахунку страхової компанії або після виплати першої (або одноразової) премії готівкою працівникові страхової компанії.

Максимальний термін страхування зазвичай становить 18 років (якщо вік дитини до 6 місяців на момент укладення договору страхування). В інших випадках це різниця між 18 роками і віком дитини на момент підписання договору. Мінімальний термін договору складає 3 роки. Страхувальник або застрахована дитина можуть отримувати страховову суму після закінчення терміну дії договору або протягом 3 років після його розірвання. Сума, яку страхова компанія платить за наслідки нещасного випадку, залежить від ступеня порушення здоров'я. При цьому враховується, що стійке порушення здоров'я спостерігається лише протягом одного року після нещасного випадку. Наслідки загальних захворювань означають, що страхова компанія не повинна платити. Умови договору страхування передбачають виплату страхової суми в разі смерті застрахованого. Якщо страхувальник (фізична особа), який уклав договір страхування, вмирає, то права і обов'язки можуть бути прийняті іншою особою. В цьому випадку, якщо договір страхування повинен бути розірваний, інший страхувальник може отримати суму погашення тільки за той період страхування, за який він сплатив страхові внески. Застрахована особа отримує суму погашення частини страхового договору, сплаченого основним страховиком. Однак це не відноситься до випадку, якщо перший страхувальник сплатив внески тільки за один раз. У цьому випадку страхувальник не може бути замінений.

Іноді страхова компанія відмовляється платити. Це стосується випадків, коли застраховану особу було поранено або вона померла у віці від 14 років, у зв'язку з вчиненням злочину, коли слідчі органи або суд виявили ознаки умисного злочину або, якщо застрахована особа самостійно керувала транспортним засобом з двигуном внутрішнього згоряння або електродвигуном, човном або моторним човном у стані алкогольного, наркотичного або токсичного отруєння або передала управління особі в цьому стані.

Умови страхування можуть включати і інші випадки, настання яких не призводить до виплати страхової суми (терористичні акти, наслідки радіоактивного випромінювання тощо). Страхова сума виплачується застрахованій особі готівкою, безготівкою або шляхом перерахування на його особистий рахунок в банку.

3. Страхування до вступу в шлюб означає, що договір може укладатися з батьками та іншими родичами дитини, опікунами, тобто з фізичними особами, а також з юридичними особами. При укладанні договору з фізичною особою страхова компанія вказує її вік і стан здоров'я. Договори страхування не укладаються з непрацюючими інвалідами I групи. Договори страхування можуть укладатися для дітей від 15 років на випадок дожиття застрахованого до закінчення строку страхування і вступу в зареєстрований шлюб або досягнення 21 року. Період вступу у шлюб обмежується дожиттям застрахованого до 21 року. Договір страхування до вступу в шлюб може також передбачати відповідальність страховика в разі смерті застрахованого протягом терміну дії договору або в разі втрати здоров'я від нещасного випадку. У даному типі страхування важливо розрізняти поняття, як: строк страхування та вичікувальний період. Строк страхування визначається як різниця між віком 18 років і віком дитини на момент укладання договору страхування. Період між закінченням строку страхування і 21 роком вважається вичікувальним періодом.

При укладанні договору страхування страхова сума визначається на вимогу застрахованої особи, але страхова компанія може визначити мінімальний розмір. В цілому робота страховика з укладання і ведення договору страхування

до укладення шлюбу така ж, як і за іншими видами страхування життя. Договором страхування може бути передбачена відповідальність страхової компанії в разі смерті застрахованого, але страхова сума виплачується за винятком наступних випадків:

- застрахований помер до 6 місяців з дати вступу в силу договору страхування від вроджених або серйозних хронічних захворювань (хвороби крові, рак і деякі інші);
- застрахований помер у віці 14 років в зв'язку з його діями, в ході яких слідчі органи або суд встановили докази умисного злочину;
- застрахований загинув при управлінні транспортним засобом з двигуном внутрішнього згоряння або електродвигуном, човном або моторним човном під впливом алкоголю, наркотиків або токсичних отруєнь, або в зв'язку з передачею керування іншій особі в такому стані;
- деякі інші випадки відповідно до умов договору страхування.

У цьому випадку страхувальник отримує сплачені премії.

4. Довічне страхування. Договори довічного страхування життя поширюються на людей певного віку, наприклад від 20 до 70 років, і для людей з обмеженими можливостями I групи. Підставою для укладення договору страхування є письмова заява, яка особисто підписує страхувальник. Страхувальник визначає особу (фізичну або юридичну), яка отримає страхову суму при настанні страхового випадку. Страхова сума узгоджується між страховиком і страхувальником.

Страхові поліси можуть встановлювати мінімальну та максимальну страхову суму. Розмір щомісячної плати залежить від віку страхувальника на день подачі страхової заяви, розміру страхування і визначається окремо для чоловіків і жінок відповідно до таблиці, що додається до правил страхування. Після закінчення виплати внесків, договір вважається довічним, якщо страховик сплатив всі внески, або протягом певного часу, якщо внески були виплачені за два роки і більше. Застрахований має право зменшити розмір страхової суми (але не менше рівня, зазначеного в правилах страхування) на термін дії договору і

продовжувати виплачувати зменшений розмір внесків. У цьому випадку частина виплачених внесків може бути відшкодована страхувальнику або зарахована в якості внеска за наступний період. У разі смерті страхувальника страхова сума, яка випливає з договору, повинна бути виплачена. Винятком є деякі випадки, коли пройшло менше, ніж 2 роки від початку вступу договору в силу, коли застрахована особа померла від:

- злоякісного, серцево-судинного захворювання;
- в результаті самогубства (наслідки спроби самогубства)
- у зв'язку з діями, в яких слідчі органи або суд виявили докази умисного кримінального злочину.

Якщо застрахованій особі відмовляють у виплаті страхової суми, узгоджена частина виплачених внесків буде відшкодована.

5. Страхування добровільної пенсії - вид особистого страхування, при якому страхова компанія зобов'язується виплачувати застрахованій особі регулярний дохід протягом зазначеного періоду. Це пов'язано з попереднім накопиченням капіталу і виконанням періодичних платежів при настанні терміну погашення до похилого віку, які називаються ануїтетами. Пенсійне страхування призначене для захисту матеріальних інтересів громадян, зокрема для стабілізації рівня життя. Слід зазначити, що в більшості країн пенсії надаються через державні пенсійні системи, пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи. У багатьох країнах пенсії громадян надаються з приватних фондів (наприклад, пенсійні фонди компаній). Інтерес компаній до розвитку приватного страхування може бути пояснений тим фактом, що добре розроблена пенсійна система може допомогти зменшити коливання найбільш кваліфікованого персоналу. Крім того, компанія, яка сприяє пенсійному страхуванню своїх співробітників, має податкові переваги.

Пенсійне страхування передбачає, що страхова компанія здійснює виплати застрахованій особі, які пов'язані з виходом на пенсію (додаткове пенсійне страхування) або віком, вказаним в договорі страхування. Відповідальність страхової компанії за договорами додаткового пенсійного страхування може

бути розширена за згодою сторін. Таким чином, крім положень договору додаткового пенсійного страхування, страхова компанія може взяти на себе відповідальність за більш ефективні виплати в разі нещасного випадку або смерті застрахованого. Страхова компанія може дати можливість страхувальникові укласти договір страхування на користь іншої особи. Індивідуальні договори страхування додаткової пенсії укладаються з працездатними громадянами в залежності від віку, статі та стану їх здоров'я. Час початку виплати додаткової пенсії може ставитися до пенсійного віку і може бути погоджено сторонами. Страхова сума визначається при укладанні договору страхування. При її визначенні враховується розмір поточних виплат, що страхова компанія має здійснити. На додаток до цих основних платежів у договорі страхування можуть бути передбачені додаткові платежі, які виникають в результаті участі страхувальника в прибутку страхової компанії. Застрахований має право сплачувати страхові внески за один раз або регулярними внесками. Розмір страхових внесків залежить від страхової суми, віку та статі застрахованої особи.

**Висновки до розділу 1**

Особисте страхування вважається формою захисту від ризиків, які загрожують життю людини, його працездатності і здоров'ю [5]. Життя або смерть не можуть бути оцінені об'єктивно. Страхувальник може лише спробувати уникнути труднощів, які можуть виникнути в разі смерті або втрати працездатності. Страхування розглядає людину як об'єкт, схильний до ризику, з точки зору життя, фізичної активності, здоров'я або старості.

В результаті страхувальник має бути визначеною особою, що наражається на дію ризиків. Згідно умови ризикового характеру роботи підприємства і ризикового проживання окремої людини існує необхідність попередження і відшкодування збитків, які задані стихійним лихом та нещасними випадками. Без цієй умови неможливо забезпечувати неперервність виробництва матеріальних благ та підтримувати гідний рівень життя громадян. Відносини, що

утворюються з цього приводу у суспільстві, формулюють склад такої категорії як «страховий захист».

З огляду на ризик ведення бізнесу і не менш ризиковане життя для всіх, необхідно терміново запобігати і компенсувати втрати, завдані стихійними лихами та нещасними випадками. Без їх задоволення неможливо гарантувати безперервність процесу виробництва матеріальних благ і адекватно підтримувати рівень життя людей. Відносини, що склалися в цьому в суспільстві з приводу цього, носять об'єктивний характер і в своїй сукупності формують зміст економічної категорії «страховий захист». Сутність страхового захисту полягає в тому, щоб накопичувати і витрачати гроші та інші ресурси для здійснення заходів щодо запобігання, пом'якшення або зменшення негативних наслідків ризиків і компенсації їх втрат. Світовий досвід показав, що доцільно збирати і використовувати кошти для методу страхування соціальних програм. Ресурси, які генеруються цим методом, використовуються для доповнення державних ресурсів на освіту, охорону здоров'я, пенсії і деякі інші соціальні заходи.

# РОЗДІЛ 2

# СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

## 2.1. Європейський досвід розвитку ринку страхування життя

Страхування життя є одним з основних механізмів захисту майнових інтересів фінансового планування для людей в усьому світі. Практика показує, що страхування життя є вигідним вкладенням своїх грошей грошей. Страхувапльник може розраховувати на страхову суму або пенсію, якщо він доживе до кінця договору, що є засобом накопичення коштів.

Страхування життя також може бути захистом спадщини страхувальника, оадже воно дає змогу передбачити наслідки вашої смерті для близьких і визначити суму спадщини, що призначається кожному з них. В Європі річний обсяг зборів страхового сектора перевищує 1,2 трлн євро, з яких більше 60% припадає на сегмент страхування життя. Розмір інвестиційних портфелів страховиків життя наближається до 7 трлн євро і становить значну частину світового ВВП. Таким чином, страховики життя є одними з найбільших інституційних інвесторів [46].

Що стосується продуктової лінійки страхування життя, то в світі зберігається тенденція переходу населення від простих ризикових продуктів до складно структурованих інвестиційно-страхових продуктів, які продаються переважно через банківські мережі дистрибуції і електронні канали продажів. Широке поширення одержав такий продукт, як Unit-Linked, який являє собою комплексний продукт, що включає страховий захист на випадок смерті, нещасного випадку та / або хвороб і інвестиційну складову, що передбачає вкладення коштів клієнта в обрані ним фонди. При цьому страховик може сам виконувати роль керуючої компанії або передати цю роль сторонньої керуючої компанії.

Довгострокове страхування життя, дає можливість накопичувати достатньо великі страхові суми, тимчасово вільна частина яких може бути використана, як джерело інвестицій у народне господарство, що сприяє стабілізації фінансового стану держави.

Стахування життя не забезпечує відшкодування матеріальних збитків, на відміну від класичного ризикового страхування, а забезпечує гарантоване отримання грошової допомоги громадянинам, що застраховані, або їх сім'ям. Цей вид страхування пропонує великий спектр гарантій та інвестиційних послуг і дозволяє вирішувати комплекс соціально-економічних проблем, а саме:

- фінансовий захист сім'ї, якщо сім'я втрачує годувальника, або доходу члена сім'ї, що помер, у разі тимчасової/постійної втрати працездатності;
- додаткове пенсійне забезпечення;
- зберігання коштів з метою матеріальної підтримки дітей при досягеннні повноліття;
- страховий захист приватного бізнесу, спадщини тощо;
- збільшення доходів за рахунок надання певних пільг, з додатковим оподаткуванням премій та виплат зі страхування життя [46].

У свою чергу, висока соціальна захищеність населення сприяє підвищенню довіри до уряду, стабілізації політичної ситуації, що можна вважати політичну складову розвитку страхування життя.

Іноземні регулятори розглядають продукти страхування життя не тільки як інструмент заощадження, але і як механізм підвищення рівня захисту громадян на випадок несприятливих подій, пов'язаних з життям і здоров'ям.

Страхування життя є також джерелом фінансування цільових витрат громадян, таких як майбутні витрати на освіту дітей, тривалий догляд за людьми похилого віку і так далі. З огляду на важливість страхування життя, регулятори в усьому світі приділяють пильну увагу даному сегменту фінансового ринку, включаючи створення пільгових умов для страхування життя, що дозволяє використовувати його в якості одного з найбільш ефективних інструментів формування соціальної політики.

Для повного дослідження проблем ефективного функціонування страхового ринку життя було обрано досвід різних країн з індивідуальними підходами до організації страхової діяльності. Так, роль страхування життя, як інструменту формування національного капіталу, багато в чому пов'язана з податковим стимулюванням як фізичних, так і юридичних осіб, що використовують даний інструмент. В США податкові відрахування для корпоративних страхувальників становлять 50 тис. дол. США в рік на кожного співробітника компанії. Практично всі країни ОЕСР мають податкові пільги, пов'язані із стимулюванням страхування життя, а саме:

- податкові відрахування при укладанні договорів страхування життя (Австрія, Бельгія, Данія, Корея, Люксембург, Португалія, Франція, ФРН, Швейцарія, Японія);

- податкові пільги при здійсненні страхових виплат (Австралія, Австрія, Бельгія, Данія, Іспанія, Канада, Корея, Нідерланди, Фінляндія, Франція, ФРН, Швейцарія, Японія) [47].

Страхування життя в Європі давно займає І місце серед інших видів страхування. Складно знайти особу, життя та здоров’я якої не застраховані. Страхування життя – це норма та обов’язкова умова соціальної захищеності, необхідність якої гарно усвідомлюється громадянами.

Щодо системи страхування життя у Франції, то там введена окрема диференційована ставка оподаткування прибутку від страхування життя. Це значить, що при перевищенні страхових виплат від страхової премії, яка понижується відповідно до збільшення строку договору, що в кінці призвело до того, що люди почали складати довгострокові договори страхування життя.

Так, якщо договір страхування життя на термін до 4 років, то дохід оподатковується за ставкою 35%, а якщо договір укладено на термін від 4 до 8 років, то ставка 15%. При перевищенні строку в 8 років ставка прибуткового податку знижується до 7,5% [19].

Важливим механізмом забезпечення населення в старості у Німеччині – є добровільне страхування життя. Контроль за компаніями страхування

здійснюється у відповідності до вимог Європейського Союзу. Є також додаткові положення, які необхідні, щоб страхування життя було надійним для людей, що страхують своє життя. Так, страхувати життя можуть тільки спеціалізовані компанії. Отже, у Німеччині реалізувався «розподіл» цих галузей. Ідея у тому, що ризики з інших галузей не відносяться до страхування життя. Крім того, у Німеччині капіталовкладення, які покривають передбачені законом нарахування, зберігаються у окремому фонді та контролюються спеціальним реєстром [10].

У Німеччині страховий ринок має динамічний розвиток. Щороку приріст розміру надходження страхових платежів складає близько 10%. Особисте страхування в обсязі страхового ринку займає близько 37%. Медичне страхування, яке також популярне, як і в інших країнах Західної Європи, складає 12% від загального розміру надходження платежів. Можна стверджувати, що страхові компанії у Німеччині грамотно регулюються. Назараз діє закон про державний страховий нагляд з 1983 року. Усі національні та іноземні страхові компанії мають підлягатись обов`язковому нагляду Федерального відомства нагляду за діяльністю страхових компаній [16].

У Центральній Європі страхові ринки та їх правові, організаційні умови наблизились до стандартів Європейського союзу за останні роки. Окрім того, економічний розвиток збільшив купівельну спроможність, що сприяло складанню договорів страхування для пенсійного забезпечення громадян. Тому, у Польщі збільшилась кількість компаній зі страхування життя. Нове місце діяльності страховиків стосувалося третього рівня нової пенсійної системи. Йдеться мова про програми пенсійного забезпечення на підприємствах, які організовуються роботодавцями. Можемо зробити висновки, що колективне страхування життя э гарним способом забезпечення.

В інших країнах, таких як Чеська Республіка, добровільне страхування життя також гарно розвивається – там частка внесків зросла до 40% за останні роки. Але у Чеській Республіці, у порівнянні з Польшею, кількість страхових компаній страхування життя є меншою, ніж кількість компаній інших видів [26].

Є країни, в яких добровільне страхування життя відіграє провідну роль. В Європі – це Великобританія, а в Азії – це Японія. Це пов’язано з рівнем ефективності та із спектром послуг державних систем забезпечення громадян в похилому віці [27].

В Японії страхування відбувається через приватні страхові компанії, кооперативи та державні організації. Приватні компанії та державні організації в цей час займаються пошуком перспективних сфер для вкладання коштів, які були накопичені завдяки страховим внескам. Вони діють на національному і міжнародному рівнях, і метою є зростання власних прибутків. Компанії страхують тільки «надійних» партнерів. Кооперативні організації взаємного страхування зорієнтовані не на збільшення власного прибутку, а на задоволення потреб членів кооперативу [19].

У Великобританії страховий бізнес знаходиться в Лондоні вже безліч років, так як Лондон є світовим фінансовим центром. Найбільший страховий ринок у Лондоні обслуговує фінансові потоки багатьох країн. Авторитет опирається на великий кадровий потенціал фахівців ринку із страхування та гарно розвинену інфраструктуру. Так, у Лондоні розташовані дочірні структури найбільших страхових компаній всього світу. Тут сконцентровані також центральні офіси всіх найбільших міжнародних страхових і перестрахувальних брокерів. У Лондоні знаходяться найстарші (з 1760 року) і найбільш авторитетні товариства. Тут розташовані штаб-квартири ряду міжнародних страхових компаній та структури національного страхового ринку (Інститут Лондонських страховиків, Інститут дипломованих страховиків та деякі інші), діяльність яких має міжнародне значення.

Таким чином, світовий досвід показує, що при ліквідації регуляторних бар'єрів, податковому стимулюванні і достатньому рівні фінансової грамотності населення, страхування життя може являти собою вагомий сегмент фінансового ринку і бути значущим інструментом захисту інтересів громадян.

На відміну від ринків розвинутих країн, страхові ринки країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, знаходяться ще в стадії формування. На

сьогодні лідерами позиції серед видів страхування в Україні займають, страхування здоров'я і страхування від нещасних випадків, медичне страхування, а страхування життя складає лише 4,6% від загального числа, що становить набагато меншу частку, ніж в країнах Європи. Тому запозичення закордонного досвіду щодо організації та проведення діяльності в сфері страхування повинно стати ефективним засобом для вирішення проблем, які існують на нинішньому етапі його розвитку, вдосконалення та реформування.

## 2.2 Тенденції еволюції вітчизняного ринку страхування життя

Розглядаючи сучасний стан страхового ринку України, необхідно відмітити, що він, на жаль, займає не лідерське місце на світовій арені. Враховуючи тенденції до економічного спаду та кризи, Україна залишається країною з малорозвиненим ринком страхування. Проаналізуємо дані Інституту страхової інформації, який обовязково проводить щорічне дослідження та надає стандартизовану інформацію, що охоплює близько 90 країн, та використовує безліч джерел [11]. Згідно даних, за розміром валових страхових премій Україна набагато відстає від розвинених країн світу. Її місце знаходиться приблизно на однаковому рівні з Перу, Угорщиною та Мальтою. Навіть Південна Африка, Аргентина та Індія мають більший обсяг страхових премій, а відповідно, і їх зібрану частку.

У великої кількості європейських країн можемо проаналізувати тенденцію до збільшення рівня конкуренції, незважаючи на зміни, які відбулись на страховому ринку. З 2016 року вступили в силу нові вимоги про запровадження страховиками нових систем фінансової звітності, підвищення вимог до платоспроможності, створення докладніших актуальних моделей тощо. У зв'язку з цим, окремі страхові організації зазнали змін.

Згадуючи про страховий ринок України, як частину ВВП, необхідно відмітити рівень проникнення страхування в внутрішню економіку. За 2019 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3%, що на

0,1 в.п. менше ніж в 2018 році. У Німеччині цей показник в 2018 році складав 6,84%, США –8,06%, Великобританія –11,53%, Китай –3,00% [10]. Отже, висновок, що в Україні рівень проникнення страхування на низькому рівні. Проте, відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України планується поступове підвищення даного показника і на кінець 2020 року даний показник має складати 7%. Згідно з методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, цей показник має складати 8–12% . Тобто навіть за найкращих умов, його досягнення все одно буде недостатньо для забезпечення потрібного рівня економічної безпеки, а при несприятливих – зробить його недосяжним [46].

Для повноцінного розуміння сучасного стану страхового ринку нашої країни треба відмітити початок формування інституту страхування детальніше. Ринок страхування життя почав будуватися у 1996 році, після набуття чинності Законом України «Про страхування», де страхування життя виділялася, як окрема галузь страхової діяльності. Становлення продовжується і до сьогодні. Страхова діяльність змінюється, вдосконалюється і більшим чином впливає на економіку, розширюється сфера страхування, з’являються нові її види. Науковці відзначають, що галузь страхування до настання світової фінансово-економічної кризи за темпами розвитку випереджала інші галузі економіки. З 2001 року по 2008 рік темпи росту валових страхових надходжень становили близько 135%. А середньорічні темпи росту надходжень по ринку страхування життя склали 184%. Основні показники діяльності ринку страхування життя в Україні у 2017-2019рр представлені у таблиці 2.1

*Таблиця 2.1*

**Показники діяльності страхового ринку та його динаміка 2017-2019 рр.**

| | 2017 | 2018 | 2019 | Темпи приросту | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2018/ 2017 | 2019/ 2018 |
| | | | | % | % |
| Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць | | | | | |

Продовження табл. 2.1

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі: | 70 658,2 | 77 495,0 | 80 271,1 | 9,7 | 3,6 |
| - зі страхувальниками-фізичними особами | 66 915,2 | 72 460,2 | 73 440,1 | 8,3 | 1,4 |
| Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті | 114 824,7 | 123 582,5 | 116 652,6 | 7,6 | -5,6 |
| Страхова діяльність, млн грн | | | | | |
| Валові страхові премії, у тому числі: | 43 431,8 | 49 367,5 | 53 001,2 | 13,7 | 7,4 |
| зі страхування життя | 2 913,7 | 3 906,1 | 4 624,0 | 34,1 | 18,4 |
| Валові страхові виплати, у тому числі: | 10 536,8 | 12 863,4 | 14 338,3 | 22,1 | 11,5 |
| зі страхування життя | 556,3 | 704,9 | 575,9 | 26,7 | -18,3 |
| Рівень валових виплат, % | 24,3% | 26,1% | 27,1% | - | - |
| *Чисті страхові премії* | 28 494,4 | 34 424,3 | 39 586,0 | 20,8 | 15,0 |
| *Чисті страхові виплати* | 10 256,8 | 12 432,6 | 14 040,5 | 21,2 | 12,9 |
| Рівень чистих виплат, % | 36,0% | 36,1% | 35,5% | - | - |
| Перестрахування, млн грн | | | | | |
| Сплачено на перестрахування, у тому числі: | 18 333,6 | 17 940,7 | 16 713,4 | -2,1 | -6,8 |
| - *перестраховикам-резидентам* | 14 937,4 | 14 943,2 | 13 415,2 | 0,04 | -10,2 |
| - *перестраховикам-нерезидентам* | 3 396,2 | 2 997,5 | 3 298,2 | -11,7 | 10,0 |
| Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі: | 1 208,2 | 2 459,0 | 2 508,2 | 103,5 | 2,0 |
| - *перестраховиками-резидентами* | 280,0 | 430,8 | 297,8 | 53,9 | -30,9 |
| - *перестраховиками-нерезидентами* | 928,2 | 2 028,2 | 2 210,4 | 118,5 | 9,0 |
| Отримані страхові премії від перестрахувальників-нерезидентів | 46,1 | 48,4 | 56,8 | 5 | 17,4 |
| Виплати, компенсовані перестрахувальникам-нерезидентам | 13,8 | 44,4 | 8,9 | 221,7 | -80,0 |

Продовження табл. 2.1

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Страхові резерви, млн грн | | | | | |
| Обсяг сформованих страхових резервів | 22 864,4 | 26 975,6 | 29 558,8 | 18 | 9,6 |
| - резерви зі страхування життя | 8 389,6 | 9 335,1 | 10 273,7 | 11,3 | 10,1 |
| - технічні резерви | 14 474,8 | 17 640,5 | 19 285,1 | 21,9 | 9,3 |
| Активи страховиків та статутний капітал, млн грн | | | | | |
| Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)) | 57 381,0 | 63 493,3 | 63 866,8 | 10,7 | 0,6 |
| Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів | 36 084,6 | 40 666,5 | 44 609,9 | 12,7 | 9,7 |
| Обсяг сплачених статутних капіталів | 12 831,3 | 12 636,6 | 11 066,1 | -1,5 | -12,4 |

Джерело: складено авторкою на основі даних [13].

Важливим макроекономічним індикатором розвитку страхування є співвідношення премій до ВВП. В Україні цей показник є невиправжано низьким. В таблиці 2.2 розглянемо показники кількості існуючих страхових компаній в Україні за 2014-2019 рр.

*Таблиця 2.2*

**Кількість страхових компаній в Україні у 2014-2019рр.**

| Кількість страхових компаній | Роки | | | | | | Абсолютне відхилення 2019 р. від 2014 р. (+,-) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Загальна кількість | 414 | 407 | 382 | 361 | 310 | 233 | -181 |
| СК«non-life» | 352 | 345 | 325 | 312 | 271 | 210 | -142 |
| СК «life» | 62 | 62 | 57 | 49 | 39 | 23 | -39 |

Джерело : складено авторкою на основі даних[13]

Станом на 31.12.2019 року в Україні кількість страхових компаній України була 233, серед них: 23 – компаній зі страхування життя та 210 страховики

загальних видів. Починаючи з 2014 року, кількість страховиків на ринку України зменшується. Так, з 2014 року з ринку пішли 181 компанії.

На відміну від інших країн, страховий ринок України характеризується великою часткою компаній загальних видів страхування. Якщо розглянути концентрацію страхового ринку, то виявиться, що лише 150 страховиків з 318 акумулюють 99,9% всіх зібраних страхових премій. Тобто можемо говорити про присутність на страховому ринку «псевдо страхування». Все це свідчить про низький рівень соціальної захищеності населення, адже надходження премій зі страхування життя та кількість страховиків по цьому виду є малою, щоб забезпечити сталий розвиток. Однак, не зважаючи на велику кількість страховиків, сектор є найбільш капіталізованим серед усіх інших небанківських фінансових ринків. Рівень страхового покриття в розвинутих країнах складає десь 80%, при рівні виплат близько 50%. В Україні цей показник станом на 30.09.2019 складає 17,1%. Рівень страхових виплат починаючи з 2009 року знаходиться в межах 25% і за 9 місяців 2018 року склав 22,69%, що є досить прийнятним. Такий низький рівень страхового покриття свідчить, що страхування не використовується належним чином як інструмент фінансування ризиків та механізм страхового захисту. Ще одним показником, що демонструє низький рівень соціальної захищеності порівняно з провідними країнами, є показник щільності страхування, який показує яку кількість грошових еквівалентів витрачає на страховий захист 1 особа. Вважається, що якщо показник щільності страхування становить 140$ і більше – то страхова галузь країни є розвинутою, а якщо менше ніж 140$ – то страхування не використовується так, як треба.

У середньому по Україні 1 особа витрачає 65,4$. Для порівняння, в Японії цей показник дорівнює 5000-6000$, в Німеччині –1482$, в Польщі –140$. Така ситуація склалась через низький рівень довіри населення до страхових компаній та через бідність населення.

Результати діяльності страховиків, що надають послуги зі страхування життя, вказують на цілковиту залежність ситуації у цій сфері від макроекономічної стабільності та рівня ділової активності в країні. У 2018 р. у структурі чистих страхових премій зі страхування життя (рис. 2.1), як і в попередні роки превалюють премії за договорами накопичувального страхування життя (60,4%).

Рис. 2.1.Структура валових страхових премій із страхування життя станом на 31.12.2019 р.

Джерело : складено авторкою на основі даних [13]

Отже, приріст чистих страхових премій за 2019 рік (+15,0% або 5 161,7 млн грн) відбувся по таким видам страхування:

- автострахування (+17,8% або 2 080,5 млн грн);
- медичне страхування (+31,6% або 1 025,7 млн грн);
- страхування життя (+18,4% або 717,9 млн грн);
- страхування медичних витрат (+53,4% або 587,1 млн грн);
- страхування фінансових ризиків (+29,3% або 487,4 млн грн);
- страхування майна (+9,2% або 296,4 млн грн);
- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+13,5% або 258,0 млн грн).

Водночас, зменшилися чисті страхові виплати зі страхування відповідальності перед третіми особами (-14,2% або 235,4 млн грн), авіаційного страхування (-29,2% або 227,4 млн грн), страхування кредитів (-36,5% або 210,9 млн грн).

За 12 місяців 2019 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 48 377,2 млн грн (або 91,3% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 4 624,0 млн грн (або 8,7% від загальної суми страхових премій). Чисті страхові премії за 2019 рік становили 39 586,0 млн грн, що становить 74,7% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2018 рік становили 34 424,3 млн грн, або 69,7% від валових страхових премій.

Обсяги валових страхових премій за 2019 рік збільшились порівняно з 2018 роком на 7,4%, порівняно з 2017 роком зросли на 22,0%. Чисті страхові премії збільшилися на 15,0% порівняно з 2018 роком, та на 38,9% порівняно з 2017 роком.

*Таблиця 2.3*

**Структура надходження валових страхових премій за 2017–2019 роки**

| | 2017 | 2018 | 2019 | Темпи приросту | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2018/ 2017 | 2019/ 2018 |
| | млн грн | | | % | % |
| Валові страхові премії, з них: | 43 431,8 | 49 367,5 | 53 001,2 | 13,7 | 7,4 |
| від страхувальників-фізичних осіб | 15 555,6 | 18 431,0 | 21 632,0 | 18,5 | 17,4 |
| від юридичних осіб | 12 937,7 | 17 348,1 | 19 034,8 | 34,1 | 9,7 |
| від перестрахувальників | 14 938,5 | 13 588,4 | 12 334,4 | -9,0 | -9,2 |

Джерело: складено авторкою на основі даних [52]

Розмір валових страхових виплат за 2019 рік становив 14 338,3 млн грн, у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 13 762,4 млн грн (або 96,0%), зі страхування життя – 575,9 млн грн (або 4,0%).

Валові страхові виплати за 2019 рік збільшилися на 11,5% (до 14 338,3 млн грн) порівняно з аналогічним періодом 2018 року, чисті страхові виплати збільшилися на 12,9% і становили 14 040,5 млн грн.

Розглянемо структуру валових страхових виплат із страхування життя станом на 31.12.2019 р., наведену на рис. 2.2.

Рис. 2.2. Структура валових страхових виплат із страхування життя станом на 31.12.2019 р.

Джерело : складено авторкою на основі даних [13]

Структура страхових виплат зі страхування життя показує, що майже 90% з них здійснюється за договорами накопичувального страхування. Рівень страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) за договорами страхування життя у 2019 р. теж знизився, і становить 15,2% (у 2018 р. – 22,5%). Слід зазначити, що на кінець ІІІ кварталу 2018 р. цей показник зріс до рівня 20,5%. Що ж до кількості укладених договорів страхування життя, то у 2019 р. це показник зменшився проти попереднього року на 148,55 тис. одиниць і склав 1,35 млн одиниць.

Надзвичайно важливою проблемою страхування життя, що гальмує його розвиток, є низька купівельна спроможність наших співвітчизників. Пересічному українцеві аби придбати якісний страховий поліс із страхування життя необхідно обмежувати себе в елементарних засобах для існування, тому найчастіше вибір робиться не на користь страхування. На сьогодні витрати на

придбання послуг накопичувального страхування є значно вищими за фінансові можливості середньостатистичного українця. Вирішення цієї проблеми неможливе без проведення змін у всіх сферах економіки країни. Між обсягом страхових премій за договорами страхування життя, що надійшли від фізичних осіб, та розміром доходів населення можна прослідкувати пряму залежність. Зокрема, зменшення рівня доходів українців, провокує падіння обсягів страхових платежів та кількості укладених страхових договорів.

В нашій країні обсяг страхових премій зі страхування життя, що припадає на одну особу, який визначається як рівень «щільності» страхового покриття ризиків пов'язаних із життям, в доларовому еквіваленті становить лише 2,3 дол. США, а його максимальне значення у досліджуваному періоді було відзначене у 2013 р. і дорівнювало 7,2 дол. США. Тобто цей показник попри свій невисокий рівень має тенденцію до подальшого зменшення. Це, по-перше, пов'язано з девальвацією національної валюти, а по-друге, з низьким попитом на страхові послуги зі страхування життя. Значною проблемою, що стримує розвиток страхування життя, є надзвичайно низький рівень страхової культури в Україні. Більша частина населення країни вбачає необхідність у страхуванні власного життя, чи життя своїх близьких, і робить це тільки в крайньому разі, коли цього вимагає ситуація. Деякі науковці наголошують на домінуванні банківського страхування життя (зокрема, страхування життя позичальників споживчих кредитів) у структурі страхових премій (понад 90%) [10].

Причиною низького рівня проникнення страхування в Україні є незначний рівень довіри до страхових компаній, спричинений негативним досвідом страхування у радянські часи, а також відсутністю реальних державних гарантій отримання страхових виплат у результаті банкрутства страховика або його шахрайських дій. Дотепер на ринку страхування життя має місце недобросовісна практика агентів, яка шкодить розвитку страхової культури та підтриманню високого реноме страхування [17]. До факторів, що негативно впливають на ринок страхування життя в Україні, також слід віднести: різкі коливання валютного курсу, нестабільність політичної ситуації всередині країни,

недостатній рівень капіталізації страховиків, відсутність надійних інвестиційних проектів. З метою оцінки реалізації інвестиційної функції страховиками, що спеціалізуються на страхуванні життя, проведемо аналіз обсягів сформованих ними страхових резервів і напрямів їх розміщення в дохідні активи (таблиця 2.4).

*Таблиця 2.4*

**Зміна резервів зі страхування життя за 2017–2019 роки**

| Показники | 2017 | 2018 | 2019 | Темпи приросту | |
|---|---|---|---|---|---|
| | млн грн | | | 2018/2017 | 2019/2018 |
| Величина зміни резервів із страхування життя, у тому числі, яка відповідає: | 983,0 | 1 018,3 | 1 016,9 | 3,6 | -0,1 |
| інвестиційним доходам, що застосовуються для розрахунку страхових тарифів; | 227,1 | 246,1 | 264,4 | 8,4 | 7,4 |
| індексації розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за офіційним індексом інфляції; | 62,1 | 83,5 | 64,8 | 34,5 | -22,4 |
| частині інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя, що залишилась після передбачених статтею 9 Закону України “Про страхування” обов'язкових відрахувань в математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи; | 314,2 | 372,5 | 615 | 18,6 | 65,1 |
| загальному обсягу збільшення розмірів страхових сум та (або) страхових виплат (бонусів), які визначено за іншими фінансовими результатами діяльності згідно з договорами страхування, що передбачають участь страхувальника у інвестиційному доході страховика; | 25,7 | 30,2 | 29,6 | 17,5 | -2,0 |
| величині зміни розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за договорами страхування, грошові зобов'язання за якими визначено у вільноконвертованій валюті або розрахункових величинах | 58,7 | 23,1 | -102,3 | -60,6 | -542,9 |

Джерело: складено авторкою на основі даних[13]

Як видно з таблиці 2.4, станом на 31.12.2019 величина зміни резервів із страхування життя становила 1 016,9 млн грн, що на 1,4 млн грн менше у

порівнянні з попереднім роком та на 33,9 млн грн більше, якщо порівнювати з 2017 роком. Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя сформована за іншими договорами накопичувального страхування, а саме – 898,9 млн грн. За 2019 рік сім СК "Life" отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 76,1 млн грн, що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування (за підсумками 2018 року від'ємне значення задекларували 8 СК "Life" на загальну суму 60,9 млн грн). Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя відображено чотирма страховими компаніями "Life" у розмірах 574,3 млн грн, 169,6 млн грн, 146,4 млн грн та 122,3 млн грн.

Значною перешкодою для підвищення інвестиційної активності страховиків є складна економічна ситуація в країні. Фінансова нестабільність, наявність високих інвестиційних ризиків та нерозвиненість фондового ринку обумовлюють консервативність СК щодо управління інвестиційним портфелем та низький рівень ефективності розміщення страхових резервів. До проблем ринку страхування життя в Україні варто віднести те, що цей сегмент в основному представлений великими світовими компаніями. Відтак можна стверджувати, що отримані під час діяльності доходи цих компаній не вкладаються в розвиток української економіки, а виводяться за межі держави. Зокрема, у 2019 р. серед ТОП-10 найбільших страхових компаній за розміром власного капіталу тільки три страховики не мають у статутних фондах іноземного капіталу (СК «ТАС Life», АСКА-Життя, Теком Життя) (таблиця 2.5).

*Таблиця 2.5*

**Рейтинг страховиків за розміром власного капіталу у 2019 р.**

| Страховик | Власний капітал (тис. грн) | Країна походження |
|---|---|---|
| УНІКА Життя | 417284 | Австрія |
| MetLife Україна | 212329 | США |
| ГРАВЕ Україна Страхування життя | 207772 | Австрія |
| ТАС Life | 132687 | Україна |
| PZU Україна життя | 88761 | Польща |
| АСКА Життя | 59780 | Україна |

Продовження табл. 2.5

| | | |
|---|---|---|
| Теком Життя | 50698 | Україна |
| Княжа Лайф | 48082 | Австрія |
| КД Життя | 41251 | Словаччина |
| Класік Страхування Життя | 39468 | Кіпр |
| АХА Страхування життя | 36416 | Франція |
| ІНГО Україна життя | 28062 | Нідерланди |

Джерело: складено авторкою на основі даних [52]

Так, лідерами серед компаній, що працюють на ринку страхування життя, та доводять свою необхідність високими показниками діяльності є такі компанії, як MetLife Україна, УНІКА Життя, PZU Україна Страхування життя, Княжа Лайф, АХА Страхування Життя, ГРАВЕ Україна Страхування життя, ІНГО Україна життя та ін. Страховики-нерезиденти сприяють поширенню страхової культури в нашій країні, створюють нові лінійки страхових продуктів, запроваджують нові методики продаж, грамотне управління інвестиційним портфелем та підвищують конкурентоспроможність вітчизняної страхової системи. Однак нагальною є потреба дотримання балансу кількості страховиків-нерезидентів та страховиків-резидентів на ринку страхування життя України.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що стан розвитку вітчизняного ринку страхування життя є незадовільним; таким, що не відповідає країні з ринковою економікою. Водночас, сьогодні не можна не відзначити позитивні кроки України на шляху до створення системи страхування життя, здатної захистити права та інтереси учасників страхових відносин.

## 2.3 Проблеми розвитку страхування життя в Україні

Україна має найбільший потенціал на страховому ринку з усіх східноєвропейських країн, враховуючи кількість населення. Але існує низка проблем, яка гальмує процес розвитку страхового ринку.

У теперішні часи важка економічна ситуація не дає змогу Україні в повному обсязі задовольняти потреби громадян у медичному обслуговуванні,

відшкодуванні фінансових витрат при травматизмі в промисловості чи втраті працездатності, та вирішувати інші питання. Передбачене соціальними стандартами забезпечення не є достатнім для покриття існуючої фінансової вразливості [17].

Страхування життя має вирішувати такі проблеми. Використанню послуг страхування життя як вагомого та цілісному інструменту захисту будуть:

- просвітницька діяльність компаній зі страхування, оскільки більша частина потенційних страхувальників не мають достатньої інформації, а саме – які послуги надаються, а також про соціальні та економічні привілегії, які може принести страхування для громадянина зокрема;
- розширення списку професій та посад, що підлягають обов'язковому страхуванню життя;
- обов'язкове страхування життя військовослужбовців, медиків, волонтерів та учасників антитерористичної операції;
- розширення видів страхових випадків;
- упрощення процедури укладання договору страхування життя, інтеграція до системи онлайн послуг та популяризація укладання угод через Інтернет.

На сучасному етапі функціонування ринку страхування життя, великі перспективи має страхування на дожиття. Реформування системи пенсій України, нестабільність, збільшення пенсійного, підвищення кількості пенсіонерів та «старіння нації», відсутність впевненості в надійності державного пенсійного страхування – ці причини змушують громадян частіше звертатися до страховиків. Мала частка страхових премій зі страхування життя у співвідношенні з ВВП, яка в окремі роки ледь дорівнювала 0,1%, свідчить про погане виконання даним сектором страхового ринку його функцій.

З точки зору професора О.О. Гаманкової, «ринку страхування життя (в його класичному розумінні) в Україні практично не існує» [14], а його потенціал може бути реалізовано лише за умови економічного зростання всієї країни.

Підвищенню ефективності страхової діяльності в Україні сприятиме:

- зростання економікии країни;

- зростання добробуту населення;
- зростання рівня страхової культури;
- запровадження новітніх технологій у страховій діяльності;
- зростання інвестицій у страховий бізнес.

При визначенні пріоритетів розвитку страхування життя значна увага має приділятися економічним аспектам його функціонування.

Серед найбільших проблем, які гальмують розвиток страхового ринку в цілому та ринку страхування життя в Україні, можна виділити:

- недосконаліть законодавчої бази: недоліки законодавства податків; недосконаліть державного контролю за страховою діяльністю; недосконаліть захисту прав споживачів послуг страхування; недостатнє регулювання страхового посередництва;
- нерозвиненість економіки в цілому: низький рівень забезпечення населення; високий рівень інфляції; відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів; бідність більшості підприємств;
- низький рівень національного ринку та залежність від світових лідерів; вузька клієнтська база страховиків; нерозвиненість довгострокового страхування, недержавного пенсійного забезпечення; некваліфіковані розрахунки та невірні статистичні данні; власне недосконаліть правил страхування; значна інформаційна незрозумілість страхового ринку; низький рівень кадрового та наукового забезпечення.
- малий рівень довіри населення;
- причини, що лежать у площині тіньової економіки: шахрайство; фіктивне «перестрахування»; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом;

Складна економічна ситуація в Україні є значною перешкодою для підвищення інвестиційної активності страховиків. Фінансова нестабільність, наявність високих інвестиційних ризиків та нерозвиненість фондового ринку обумовлюють консервативність страхових компаній щодо управління

інвестиційним портфелем та низький рівень ефективності розміщення страхових резервів.

Для підвищення ефективності діяльності страхових компаній необхідно збільшувати їхню ресурсну базу, а також оптимізувати структуру розподілу вже акумульованих коштів. Ключове завдання держави полягає у створені умов для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних фінансових посередників.

До найважливіших завдань вітчизняного ринку страхування життя належить активізація залучення грошових коштів заможного населення. Причиною відмови від послуг вітчизняних страховиків представниками вищого класу є слабкість страхового ринку України, в порівнянні із ринками економічно розвинених країн, недовіра до вітчизняного інституту страхування життя та невідповідність страхових послуг потребам і запитам цього сегменту покупців. Заможні українці ладні купувати поліс закордоном, долаючи при цьому юридичні труднощі та переплачуючи, але мати надійний та універсальний договір страхування, який практично неможливо придбати в Україні.

Як показують дослідження, у сучасних умовах в Україні прибутковість поліса накопичувального страхування життя в деяких випадках може конкурувати з прибутковістю депозитів у надійних банках, хоч суттєвим недоліком страхування є відсутність фонду гарантування, який наразі є основною перевагою банківського депозиту в Україні [17].

Зважаючи на те, що страхування життя має довгостроковий характер і значну накопичувальну складову, «вкрай важливо забезпечити функціонування в Україні системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, яка допоможе запобігти втратам довгострокових заощаджень громадян та позбавленню їх страхового захисту в разі настання неплатоспроможності страховика» [18].

Доцільність створення в країні Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, підтверджується досвідом функціонування аналогічних схем у багатьох економічно розвинених країнах світу, зокрема в США, Канаді, Японії тощо. [11].

Слід зазначити, що в Україні уже розпочато роботу щодо створення такої інституції та визначення умов її функціонування –прийнято за основу Проект Закону України про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя [5]. Однак, як на думку експертів, так і професійних учасників страхового ринку, цей законопроект потребує суттєвого доопрацювання. Є необхідність у запровадженні інструментів, які б захищали страхові внески страхувальників від інфляції.

Однією з причин непопулярності страхування життя в Україні є те, що інфляційні процеси невпинно зменшують реальну вартість страхових виплат. Розв'язати цю проблему допоможе запровадження на законодавчому рівні індексації страхових виплат, або прикріплення страхових операцій до більш стабільних грошових одиниць. Страхове законодавство є вирішальним чинником у формуванні політики страхування ризиків пов'язаних з життям, воно визначає «правила гри» для суб'єктів страхової діяльності, порядок надання послуг, методи державного регулювання.

В Україні страхове законодавство розроблене досить повно, але все ж таки потребує удосконалення, змін та доповнень. До першочергових завдань у сфері державного регулювання страхової діяльності, слід віднести оптимізацію податкового законодавства у сфері страхування життя. Насамперед йдеться про необхідність запровадження стимулів податкового характеру, що спонукатимуть як фізичних, так і юридичних осіб до придбання полісів страхування життя [22].

Розвиток страхового ринку України невід'ємно пов'язаний з необхідністю підвищення рівня капіталізації страхових компаній та розширенням їх ресурсної бази. Обсяг капіталу страхових компаній і, зокрема, його структура мають бути адекватними тим ризикам, які вони генерують у процесі своєї діяльності.

В Законі України «Про страхування» зазначено, що «мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України» [5]. Водночас чинним

законодавством, на відміну від міжнародних вимог, не передбачено перевірку відповідності обсягу статутного капіталу страховика під час здійснення ним страхової діяльності еквіваленту сумі в євро. Ця вимога є актуальною лише на момент формування статутного капіталу та, незважаючи на зміну курсу гривні до євро, може пізніше не переглядатись.

Для покращення платоспроможності та забезпечення необхідного рівня достатності капіталу страхових компаній слід звернутися до методологій, розроблених Європейським Союзом, зокрема запропонованих у Директиві Європейського Парламенту та Ради [56], і адаптувати їх для вітчизняного страхового ринку. Це сприятиме посиленню рівня відповідальності страхових компаній перед клієнтами і дозволить максимально використовувати їхній фінансовий потенціал як потужних інституційних інвесторів в економіку України.

Перспективність ринку страхування життя зросте, якщо держава розробить та запровадить механізм надання допомоги страховим компаніям, які опинилися на межі банкрутства. Такі дії зроблять страхову систему більш стабільною, що позитивно позначиться на загальній кон'юнктурі ринку.

На рівні держави необхідно розробити заходи, що спрямовуватимуться на розв'язання проблем монополізації ринку страхування життя. У світовій практиці вирізняють три типи підходів до державного регулювання страхової діяльності: ліберальний, авторитарний та змішаний типи регулювання.

Найдоцільнішим типом регулювання страхування життя в Україні є авторитарний тип, оскільки велика кількість невирішених проблем на вітчизняному ринку не дозволяє ліберально відноситись до страхової діяльності, а специфіка державного нагляду в Україні робить не можливим використання змішаного типу. В свою чергу авторитарний тип дозволить державі ефективно впливати на діяльність ринку страхування життя. Такий тип регулювання характерний для страхового ринку Німеччини [16].

Для забезпечення зростання лайфового страхування необхідно розвивати перестрахову діяльність. Розвинене перестрахування надає ринку стійкість, та

підвищує привабливість компанії в очах пересічного покупця страхових послуг. В Україні переважна більшість перестрахових операцій здійснюється іноземними страховими компаніями, така ситуація має свої вигоди та недоліки. Тому є необхідність у розвитку вітчизняних страхових компаній, які б надавали послуги перестрахування.

Перспективним кроком може стати створення галузевої організації (бюро) зі страхування життя. Український страховий ринок уже має позитивний досвід створення подібних організацій, («Моторне (транспортне) страхове бюро», «Ядерний страховий пул» та ін.), які реально проводять свою діяльність та мають вплив на страховий ринок. Бюро зі страхування життя повинне взяти на себе такі завдання: гарантування платоспроможності страховиків-учасників; розрахунок страхових тарифів; розробка послуг у сфері страхування життя; співробітництво з українськими та міжнародними організаціями, які проводять діяльність у сфері страхування життя; збирання актуарної інформації; створення та управління резервними фондами.

Потрібно розвивати кептивне страхування із «life» спрямуванням. Більша частина населення не може дозволити собі поліс зі страхування життя, але великі підприємства можуть взяти на себе функцію забезпечення працівників страховим захистом. Як відомо, кептивні страхові компанії є більш конкурентоздатними, оскільки їх підтримує материнська компанія, тому поява таких страхових організацій зміцнить український ринок лайфового страхування.

Вітчизняні страхові компанії, щоб не втратити конкурентоспроможність, постійно мають удосконалювати свої послуги, нарощувати рівень капіталізації страхової системи, упроваджувати прогресивні технології управління за-для підвищення якості надання послуг та ефективності діяльності страхових компаній. Потребує підтримки та розвитку андерайтинг.

Нинішній стан оцінки ризиків у страхуванні життя знаходиться на досить низькому рівні. В першу чергу потрібно відділити андерайтинг страхування життя від андерайтингу ризикового страхування. Потрібно забезпечити якісну

підготовку кадрів із оцінки ризиків страхування життя та розробити методологію цієї діяльності. Необхідно мотивувати страховиків до використання послуг кваліфікованих фахівців у цій сфері діяльності. Рівень надання послуг у сфері страхування життя напряму залежить від рівня кваліфікації працівників. Для цього необхідно підвищити стандарти для працівників компаній, створити відповідну інфраструктуру освіти, забезпечити (для студентів, які обрали своїм майбутнім фахом страхову діяльність) можливість стажування та проходження практики у вітчизняних компаніях, що спеціалізуються на страхуванні життя, та подібних фінансових установах за межами України. Необхідно надати можливість працівникам страхової галузі підвищувати свій кваліфікаційний рівень.

Позитивні зрушення у сфері страхування життя залежать не лише від зазначених заходів, а й від економічної та політичної ситуації, яка склалася в Україні на сьогодні. Страхування життя є одним з найбільш перспективних напрямів страхового ринку, воно має стати потужним механізмом розвитку вітчизняної економіки.

## Висновки до розділу 2

Отже, зробивши висновки, ми розуміємо, що ринку страхування в Україні практично не існує, а його потенціал може бути реалізовано лише за умови економічного зростання країни.

Складна економічна ситуація в Україні є значною перешкодою для підвищення інвестиційної активності страховиків. Фінансова нестабільність, наявність високих інвестиційних ризиків та нерозвиненість фондового ринку обумовлюють консервативність страхових компаній щодо управління інвестиційним портфелем та низький рівень ефективності розміщення страхових резервів.

Для підвищення ефективності діяльності страхових компаній необхідно збільшувати їхню ресурсну базу, а також оптимізувати структуру розподілу вже

акумульованих коштів. Ключове завдання держави полягає у створені умов для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних фінансових посередників.

Перспективність ринку страхування життя зросте, якщо держава розробить та запровадить механізм надання допомоги страховим компаніям, які опинилися на межі банкрутства. Такі дії зроблять страхову систему більш стабільною, що позитивно позначиться на загальній кон'юнктурі ринку.

На рівні держави необхідно розробити заходи, що спрямовуватимуться на розв'язання проблем монополізації ринку страхування життя. У світовій практиці вирізняють три типи підходів до державного регулювання страхової діяльності: ліберальний, авторитарний та змішаний типи регулювання.

.

# РОЗДІЛ 3

# ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.

## 3.1. Моделювання рівня розвитку страхування життя

Ринкові перетворення в економіці України кардинально змінили роль і місце страхового ринку в системі сучасних фінансових відносин. Але український страховий ринок залишається ще недостатньо розвиненим. Існує великий дисбаланс між ризиковими видами й страхуванням життя, незначною залишається частка доходів страхового ринку в ВВП у порівнянні з розвиненими країнами. Тому статистичне дослідження страхового ринку, моделювання й прогнозування його розвитку є актуальним.

Важливим макроекономічним показником розвитку ринку страхування життя є розмір страхових премій зі страхування життя на душу населення, зі зростання якого значною мірою зумовлюється зростанням рівня споживання страхових послуг. Отже, тому ми обрали обсяг страхових премій об’єктом дослідження.

Важливими чинниками, які сприяють розвитку ринку страхування життя в Україні є:

- зростання обсягу ВВП та наявних доходів громадян;
- збільшення кількості укладених шлюбів та народжуваності;
- зниження темпів інфляції;
- зростання обсягів споживчих та іпотечних кредитів, а також іноземних інвестиції у ринок страхування життя;
- зростання рівня обізнаності населення та його довіри щодо страхування життя;
- «страхова культура» населення;

- розвиток інформаційних технологій; зростання рівня страхової культури населення;
- реформування пенсійного забезпечення;
- належне кадрове та наукове забезпечення страхового ринку та ін.

Оцінимо вплив чинників, які можна виразити кількісними показниками, на розмір страхових премій зі страхування життя на душу населення. Для дослідження вибрано показники, щодо яких наявна необхідна статистична інформація.

Характеристика інформаційної бази:

1. Обсяг страхових премій у розрахунку на одну особу (INS_POP) – квартальний показник з 2004 року до 2019 року включно. Джерело даних – поквартальна статистика страхового ринку України на основі офіційних звітів страхових компаній України, наданих Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг).
2. Обсяг ВВП у розрахунку на одну особу (GDP_POP) – квартальний показник з 2004 року до 2019 року включно. Обсяг ВВП на душу населення є вартісним узагальнюючим показником рівня життя населення. Джерело даних – Національні рахунки (ВВП) квартальні дані. Сайт Державної Служби статистики.
3. Наявний дохід у розрахунку на одну особу (AW) – квартальний показник з 2004 року до 2009 року включно. Джерело даних – Середня заробітна плата працівників (з 2000 року) квартальні дані. Сайт Державної Служби статистики.
4. Індекс інфляції (INF) – квартальний показник з 2004 року до 2019 року включно. Виражений у відсотках. Індекс інфляції у моделі апроксимовано до Індексу споживчих цін. Джерело даних - Індекс інфляції в Україні (з 2000 року). Сайт Міністерство фінансів України.
5. Кількість компаній по страхуванню життя (LIFE_INS) – квартальний показник з 2004 року до 2019 року включно. Джерело даних –

поквартальна статистика страхового ринку України на основі офіційних звітів страхових компаній України, наданих Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг).

Метою даного дослідження є визначення впливу обсягу ВВП у розрахунку на одну особу, наявного доходу населення у розрахунку на одну особу, індексу інфляції та кількості компаній по страхуванню життя на обсяг страхових премій. Для тестування було обрано відповідні гіпотези:

1. Обсяг страхових премій прямо залежить від обсягу ВВП у розрахунку на одну особу. Адже збільшення цього показника загалом призводить до створення сприятливих умов для розвитку страхового ринку. Так, аналітики компанії Swiss Re, які вивчали сприйняття продуктів страхування життя в країні, запропонували пряму залежність між приростом ВВП і обсягами страхування життя. Вони стверджують, що «зростання ВВП, як основного економічного показника, темпами в межах 5% створює у країні сприятливе середовище для розвитку ринку страхових послуг щодо захисту життя, і навпаки» [5].
2. Індекс інфляції має негативний вплив на обсяги страхових премій.
3. Обсяг страхових премій прямо залежить від доходу населення у розрахунку на одну особу, адже зростання доходів населення створює передумови для розвитку ринку особистого страхування, зокрема страхування життя, оскільки зростання добробуту, як правило, сприяє зростанню попиту на програми накопичування коштів, збільшенню заощаджень у різних його формах, зокрема, у формі полісів страхування життя.
4. Обсяг страхових премій прямо залежить від кількості компаній страхування життя. Адже страховий ринок України є достатньо ємним і динамічним. Результати його функціонування тісно пов'язані з соціально-економічною ситуацією в країні. Про це свідчить динаміка показників

діяльності страховиків. У 2019 р. кількість компаній зі страхування життя у порівнянні з 2010 р. знизилась на 173 одиниці.

Як вже було вказано раніше в ході виконання аналізу буде досліджено вплив на обсяг страхових премій чотирьох факторів. Для покращення результатів моделювання та полегшення інтерпретації переведемо стандартизацію усіх величин.

Загальний вигляд моделі може бути описаний рівнянням:

$$\text{INS_POP} = \beta 0 + \beta 1 * \text{AW} + \beta 2 * \text{GDP_POP} + \beta 3 * \text{INF} + \beta 4 * \text{LIFE_INS} + ui$$

Проведення аналізу впливу незалежних змінних на залежні проводиться за допомогою пакету E-Views. Отримано наступні показники:

Dependent Variable: INS_POP
Method: Least Squares
Date: 05/10/20 Time: 18:04
Sample: 2004Q1 2019Q4
Included observations: 64

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|---|---|---|---|---|
| AW | 0.497691 | 0.179602 | 2.771077 | 0.0075 |
| GDP_POP | 0.541498 | 0.174444 | 3.104134 | 0.0029 |
| INF | -0.002898 | 0.031224 | -0.092820 | 0.9264 |
| LIFE_INS | 0.092747 | 0.044687 | 2.075497 | 0.0423 |
| C | -4.51E-16 | 0.030709 | -1.47E-14 | 1.0000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| R-squared | 0.943479 | Mean dependent var | -1.53E-16 |
| Adjusted R-squared | 0.939647 | S.D. dependent var | 1.000000 |
| S.E. of regression | 0.245669 | Akaike info criterion | 0.105238 |
| Sum squared resid | 3.560830 | Schwarz criterion | 0.273900 |
| Log likelihood | 1.632400 | Hannan-Quinn criter. | 0.171682 |
| F-statistic | 246.2145 | Durbin-Watson stat | 1.838889 |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | |

Рис. 3.1. Регресійна модель впливу чотирьох факторів на розвиток страхування життя в Україні.

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

Отже, в результаті оцінки впливу факторів на залежну змінну ми можемо зробити висновок про те, що такий фактор, як індекс інфляції є незначимим і негативно впливає на залежну зміну. Тобто, гіпотеза номер 2 справдилася, можемо виключити даний фактор з регресійної моделі моделі. Отримаємо такі результати:

Dependent Variable: INS_POP
Method: Least Squares
Date: 05/10/20 Time: 18:10
Sample: 2004Q1 2019Q4
Included observations: 64

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|---|---|---|---|---|
| AW | 0.499522 | 0.177034 | 2.821618 | 0.0065 |
| GDP_POP | 0.539804 | 0.172048 | 3.137517 | 0.0026 |
| LIFE_INS | 0.092668 | 0.044308 | 2.091461 | 0.0407 |
| C | -4.72E-16 | 0.030454 | -1.55E-14 | 1.0000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| R-squared | 0.943471 | Mean dependent var | -1.53E-16 |
| Adjusted R-squared | 0.940644 | S.D. dependent var | 1.000000 |
| S.E. of regression | 0.243631 | Akaike info criterion | 0.074134 |
| Sum squared resid | 3.561349 | Schwarz criterion | 0.209064 |
| Log likelihood | 1.627727 | Hannan-Quinn criter. | 0.127289 |
| F-statistic | 333.7985 | Durbin-Watson stat | 1.837701 |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | |

Рис. 3.2. Регресійна модель впливу трьох факторів на розвиток страхування життя в Україні.

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

Після аналізу впливу трьох незалежних факторів на залежну, можемо дійти висновку, що наше рівняння регресії набуває такого вигляду:

$$\text{INS_POP} = \beta 1 * 0.499522 + \beta 2 * 0.539804 + \beta 3 * 0.092668 + ui$$

Після оцінки параметрів ми можемо провести порівняння отриманих результатів з початковими гіпотезами про вплив факторів. Виведемо економічну інтерпретацію для кожної незалежної змінної окремо:

1. GDP_POP. Згідно з нашим дослідженням, зростання обсягу ВВП у розрахунку на одну особу прямо впливає на страхові премії. Тобто, зі збільшенням ВВП на 1%, страхові премії збільшуються на 0,53%.
2. AW. Поквартальна середня заробітна плата, як і передбачалося, позитивно впливає на обсяг страхових виплат. Зростання даного показника на 1% спричиняє зростання страхових виплат на 0,49%. Тобто чим більшим є дане значення, тим більший обсяг страхових премій.
3. LIFE_INS. Кількість страхових компаній, що страхують життя, також прямо впливає на обсяг страхових премій. 1% збільшення даного показника призводить до збільшення страхових премій на 0,09%.

Коефіцієнт детермінації показує ступінь пояснення зміни залежного фактора регресією, тобто зміною незалежних змінних. Відповідно до проаналізованих показників ступінь пояснення становить 94,34%. Це пов'язано з наявністю деяких факторів, що не були включені до моделі. Загалом же дане значення говорить про достатній ступінь пояснення явища регресією, тобто модель є адекватною.

Перевіримо нашу модель на відсутність автокореляції першого порядку за допомогою критерію Дурбіна-Ватсона. Значення даної статистики становить 1,837. Відповідні критичні значення для нашої регресії становлять: $d_L$=1,48; $d_u$=1,69. Відповідно маємо такий графік зон авто кореляційного зв'язку:

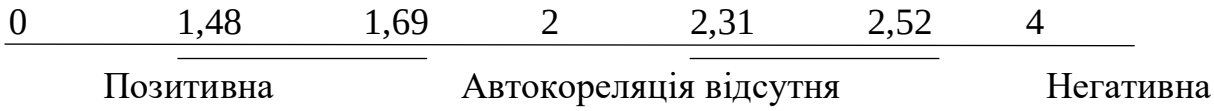


Рис. 3.3. Перевірка на відсутність автокореляції за допомогою критерію Дурбіна-Ватсона

Наше значення знаходиться в зоні відсутньої автокореляції, відповідно нашій моделі не притаманна дана проблема. Можемо проводити подальші дослідження. Проведемо тестування на автокореляцію вищих порядків. Маємо відповідні результати:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 4 lags

| | | | |
|---|---|---|---|
| F-statistic | 17.98466 | Prob. F(4,56) | 0.1503 |
| Obs*R-squared | 35.98657 | Prob. Chi-Square(4) | 0.2912 |

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 05/10/20 Time: 18:11
Sample: 2004Q1 2019Q4
Included observations: 64
Presample missing value lagged residuals set to zero.

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|---|---|---|---|---|
| AW | -0.205439 | 0.153740 | -1.336274 | 0.1869 |
| GDP_POP | 0.219279 | 0.150987 | 1.452306 | 0.1520 |
| LIFE_INS | 0.000836 | 0.030605 | 0.027302 | 0.9783 |
| C | 0.002460 | 0.020859 | 0.117912 | 0.9066 |
| RESID(-1) | 0.883811 | 0.145475 | 6.075364 | 0.1146 |
| RESID(-2) | -0.407728 | 0.164925 | -2.472204 | 0.1649 |
| RESID(-3) | 0.219601 | 0.182084 | 1.206044 | 0.2329 |
| RESID(-4) | 0.082684 | 0.134976 | 0.612585 | 0.5426 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| R-squared | 0.562290 | Mean dependent var | 1.13E-17 |
| Adjusted R-squared | 0.507576 | S.D. dependent var | 0.237759 |
| S.E. of regression | 0.166842 | Akaike info criterion | -0.627066 |
| Sum squared resid | 1.558838 | Schwarz criterion | -0.357205 |
| Log likelihood | 28.06610 | Hannan-Quinn criter. | -0.520754 |
| F-statistic | 10.27695 | Durbin-Watson stat | 1.990647 |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | |

Рис. 3.4. Тест на автокореляцію вищих порядків

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

За тестом на автокореляцію вищих порядків ми отримали значення probability тесту 29,12%, що свідчить про відсутність автокореляції.

Перевірка даної регресійної моделі на гетероскедастичність продемонструвало відсутність даної проблеми, оскільки рівень probability тесту надає умови для відхилення гіпотези про відсутність гетероскедастичності. Отримано було відповідні результати:

Heteroskedasticity Test: White
Null hypothesis: Homoskedasticity

| | | | |
|---|---|---|---|
| F-statistic | 1.664952 | Prob. F(9,54) | 0.1205 |
| Obs*R-squared | 13.90184 | Prob. Chi-Square(9) | 0.1259 |
| Scaled explained SS | 23.90172 | Prob. Chi-Square(9) | 0.0045 |

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 05/23/20 Time: 18:14
Sample: 2004Q1 2019Q4
Included observations: 64

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|---|---|---|---|---|
| C | 0.113301 | 0.027922 | 4.057814 | 0.0002 |
| AW^2 | -0.301745 | 0.416620 | -0.724270 | 0.4720 |
| AW*GDP_POP | 0.780508 | 0.776260 | 1.005473 | 0.3192 |
| AW*LIFE_INS | 0.179592 | 0.357951 | 0.501724 | 0.6179 |
| AW | 0.226816 | 0.166184 | 1.364850 | 0.1780 |
| GDP_POP^2 | -0.432917 | 0.464037 | -0.932937 | 0.3550 |
| GDP_POP*LIFE_INS | -0.057262 | 0.336387 | -0.170225 | 0.8655 |
| GDP_POP | -0.053832 | 0.148135 | -0.363397 | 0.7177 |
| LIFE_INS^2 | -0.002657 | 0.028520 | -0.093149 | 0.9261 |
| LIFE_INS | 0.096077 | 0.057246 | 1.678326 | 0.0991 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| R-squared | 0.217216 | Mean dependent var | 0.055646 |
| Adjusted R-squared | 0.086752 | S.D. dependent var | 0.110937 |
| S.E. of regression | 0.106016 | Akaike info criterion | -1.507855 |
| Sum squared resid | 0.606926 | Schwarz criterion | -1.170530 |
| Log likelihood | 58.25136 | Hannan-Quinn criter. | -1.374965 |
| F-statistic | 1.664952 | Durbin-Watson stat | 1.226679 |
| Prob(F-statistic) | 0.120539 | | |

Рис. 3.5. Аналіз гетероскедастичності

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

Для проведення аналізу на відсутність мультиколінеарності необхідно побудувати кореляційну матрицю попарних залежностей між залежними та незалежними змінними.

Отримаємо наступні результати:

| | AW | GDP_POP | INS_POP | INF | LIFE_INS |
|---|---|---|---|---|---|
| AW | 1.000000 | 0.783883 | 0.763938 | -0.076568 | -0.719649 |
| GDP_POP | 0.783883 | 1.000000 | 0.766438 | -0.056425 | -0.699677 |
| INS_POP | 0.763938 | 0.766438 | 1.000000 | -0.064782 | -0.644501 |

Рис. 3.6. Кореляція змінних окремо від регресії

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

Як бачимо відсутні прямі або обернені сильні зв'язки між незалежними змінними, тобто відсутня проблема мультиколінеарності.

Згодом було проведено тестування на нормальність моделі. Отримано такі результати:

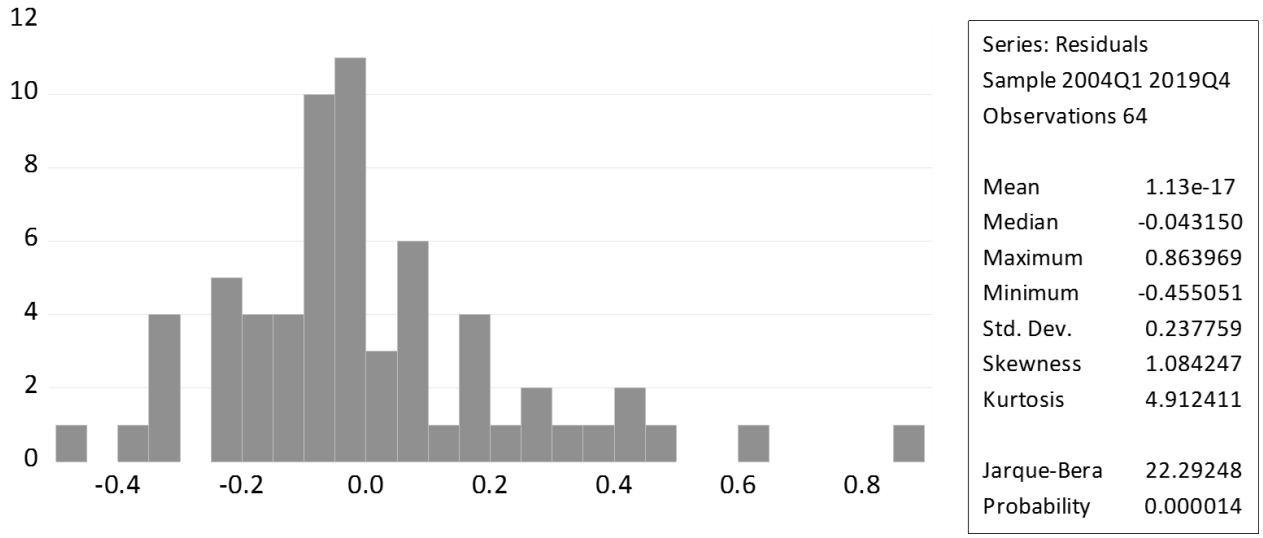


Рис. 3.6. Тест на нормальність моделі.

Джерело: складено авторкою на основі даних з E-Views

Навіть із зовнішнього вигляду діаграми стає зрозумілим порушення припущень про нормальність. Однак підтвердити це можна за допомогою тесту Жарга-Бера. Нульова гіпотеза тесту – нормальність розподілу. Отже якщо значення Probability не перевищує 0,05, то ми маємо підстави відхилити цю гіпотезу, отже залишки не нормально розподілені. Важливо відзначити, що порушення цього припущення спостерігається часто, а отже це не критичне порушення класичного припущення.

Відповідно до проведених досліджень та перевірок, модель є адекватною, відсутні проблеми автокореляції, мультиколінеарності та гетероскедастичності, крім того регресійне рівняння має високу пояснювальну здатність. Всі фактори є впливовими, жоден з параметрів не дорівнює нулю.

Отже, в ході формулювання початкової моделі було висунуто ряд припущень про вплив наведених у регресії факторів на залежну змінну – обсяг страхових премій. За припущеннями, що ґрунтувалися на економічній теорії, на обсяг страхових премій впливають серед інших суттєво такі фактори як

поквартальна середня заробітна плата, Обсяг ВВП у розрахунку на одну особу та кількість компаній по страхуванню життя. Відповідно усі фактори мають сприяти збільшенню страхових виплат. Отримані результати продемонстрували вірність початкових гіпотез та виявили наступні впливи на страхові виплати: зростання доходу, обсягу ВВП та кількості компаній по страхуванню життя на 1% спричиняє збільшення обсягів страхових премій на 0,49%, 0,53% та 0,09% відповідно. Зміна обсягу страхових премій на 94% пояснена даною моделлю. 6% зміни пояснюється іншими факторами. Сама модель, як вже було зазначено, є адекватною.

Зупинка падіння економіки, яка розпочалася з 2016 р., й повернення до позитивної динаміки основних макроекономічних показників, дасть можливість відновити динаміку росту страхового ринку. Ситуація на страховому ринку безумовно залежить також від фінансового стану страховиків, але й значно від ефективності тих антикризових заходів, які вживає менеджмент страхових компаній.

Таким чином, кризову ситуацію в страховій сфері, яка поки що існує, можна подолати, якщо вжити комплекс антикризових заходів: переглянути стратегії розвитку компаній, проаналізувати співвідношення між страховими преміями та виплатами, підвищити капіталізацію компаній, щоб зменшити обсяги передавання у перестрахування, активізувати розвиток інфраструктури страхового ринку, відновити довіру населення до страховиків. Також необхідно стимулювати розвиток пенсійного та медичного страхування, подолати неоптимальне співвідношення страхування життя (6,44 %) та ризикових видів страхування (93,56 %), яке далеко від досягнутого рівня в розвинених країнах світу. Ці заходи повинні послужити потужним каталізатором у реструктуризації страхового ринку України. В цілому, ці заходи будуть сприяти його зміцненню, диверсифікованості, дозволить швидше реагувати на реалії дійсності, ефективно використовувати доходи й видатки, швидше адаптуватися до зміни ситуації.

## 3.2. Перспективи використання зарубіжного досвіду для стимулювання страхування життя в Україні

Звертаючись до закордонної практики, варто зазначити, що ринок накопичувального страхування життя стійко лідирує серед всіх представлених ринків страхування.

Сучасна система страхових відносин відіграє надзвичайно важливу роль у світовій економіці. На світовому ринку страхових послуг відбувається перерозподіл ризиків, створюються умови для підвищення рівня соціальної сфери з одночасним зниженням навантаження на державні фінанси. Крім того, на страховому ринку сконцентровані значні інвестиційні ресурси як в рамках національних економік, так і в міжнародному масштабі. Світовий ринок страхових послуг характеризується збільшенням концентрації страхового капіталу, активізацією географічного перерозподілу ризиків по каналах міжнародного перестрахування, інтернаціоналізацією операцій страховиків, включенням національних страхових ринків в процеси інтеграції.

Сучасні тенденції розвитку світового ринку страхових такі, як посилення конкуренції між найбільшими транснаціональними страховими компаніями - сприяють інтернаціоналізації фінансового капіталу. Перенасичення ринку страхових послуг в економічно розвинених країнах спонукає суб'єктів страхового ринку до інтенсивної міжнародної експансії.

У будь-якому сучасному громадянському суспільстві існує і розвивається страхування життя. У розвинених країнах воно є невід'ємною частиною суспільства. Цивільним законодавством до об'єктів цивільних прав віднесено нематеріальні блага, що включають життя і здоров'я, що належать громадянам від народження або в силу закону, невідчужувані і непередавані іншим способом.

Однак законодавчого закріплення такого виду особистого страхування на сьогоднішній день в нашій країні не існує. Але на практиці страхові компанії в розроблюваних ними ж правила страхування закріплюють поняття страхування життя. Наприклад, з відкритих джерел відомо наступне визначення: страхування

життя - це вид особистого страхування, розрахований на надання страховиком гарантії виплатити певну грошову суму страхувальнику або вказаним ним третім особам у разі смерті застрахованої особи чи його життя до певного терміну в обмін на сплату страхових премій.

Таким чином, страхування життя дає можливість накопичити кошти при настанні визначених у договорі подій. Це і дозволяє стверджувати, що страхування життя - це накопичувальне особисте страхування.

Розглянемо світову практику щодо використовуваних видів страхування. У Європі ринок накопичувального страхування є найбільш популярним. Так, приблизно 2/3 обсягу всіх договорів страхування припадає саме на накопичувальне страхування життя. Частка цього виду страхування настільки висока завдяки ролі інструмента нагромадження.

Частка премій зі страхування життя складає 58% в загальній страховій премії по всьому світу, в США страхування життя займає 51%, в Євросоюзі - 61% ринку. Така велика різниця свідчить про значний потенціал розвитку страхування життя в Україні.

Для більш точного розкриття поняття «страхування життя» потрібно дослідити практику ряду зарубіжних законодавчих актів. Наприклад, Страховий кодекс Франції (Code des Assurances) закріплює такі випадки страхування життя, як страхування на випадок смерті або на дожиття застрахованої особи до певного терміну, передбаченого договором. Крім того, в ст. 121-6 цього ж кодексу зазначено наявність страхового інтересу як можливості укладення договору страхування [33].

Ще одним яскравим прикладом є закон Китаю про страхування, який набрав чинності в 1995 р, який визначає договір страхування життя як договір, в якому об'єктом страхування є життя і тіло людини, а в ст. 12 закріплює страховий інтерес страхувальника щодо об'єкта страхування. У разі якщо страхувальник такого інтересу щодо об'єкта страхування немає, договір страхування вважається недійсним [36].

Одним з видів страхування, повсюдно поширеним в Швейцарії, є ануїтетне страхування. Страховий ануїтет - це договір страхування, згідно умов якого страхувальник одноразово або в розстрочку вносить страхової компанії зі страхування життя певну суму грошей, а потім протягом кількох років або довічно отримує регулярний дохід. Тобто страхова компанія, по суті, бере на себе зобов'язання утримувати людину, яка купила ануїтет, протягом всього його життя.

Наприклад, якщо житель Швейцарії до виходу на пенсію зібрав певні кошти в накопичувальному пенсійному фонді, то він отримає пенсію в обсязі цих коштів, з урахуванням інфляції. І існує ризик, що він «переживе» свої накопичення. Але він може до моменту виходу на пенсію забрати накопичені кошти з пенсійного фонду і перевести їх в компанію зі страхування життя і купити на них ануїтет, після чого він буде отримувати пенсію (ренту) протягом всього життя. Крім того, в зв'язку з тим, що ануїтет - це довгостроковий продукт, зазвичай до 20 років і більше, кошти, сплачені страхувальником, інвестуються, тому крім безпосередньо частини від внесеної ним суми, страхувальник регулярно отримує ще й певний інвестиційний дохід.

Таким чином, в Швейцарії страховий ануїтет - це своєрідна форма страхового внеску, що приносить застрахованій особі фіксований довічний дохід, який на відміну від відсотків за звичайними вкладами не обкладається податком. А крім зазначеної фінансової вигоди, істотним плюсом є і те, що страхові компанії не зобов'язані надавати інформацію про ануїтет своїх клієнтів ні податковим службам Швейцарії, ні аналогічним відомствам інших країн.

У Швейцарії всі тонкощі страхової справи чітко трактуються основним законодавством країни. Відповідно до швейцарського законодавства страхові поліси, включаючи ануїтети, знаходяться поза домагань кредиторів. Вони недоторканні і в разі банкрутства клієнта, навіть якщо він громадянин іноземної держави.

Ознайомлюючись з американським розумінням досліджуваних понять, ми звернулися до Страхового кодексу Нью-Йорка, де в ст. 3205 страховий інтерес означає:

- в разі наявності кровної або законною зв'язку - суттєвий інтерес, породжений любов'ю і турботою;
- щодо інших осіб - суттєвий економічний інтерес в тривалості життя застрахованого особи, в його безпеці [44].

Важливою перевагою страхування життя є можливість отримати страхові виплати у будь-якому випадку, так як хоча б одне з визначених у договорі подій неодмінно настане.

Найбільш поширений вид накопичувального страхування - страхування життя - передбачає періодичну сплату страхувальником страхових внесків, а в разі дожиття до закінчення терміну дії договору - виплату страховиком обумовленої суми. Страхова виплата здійснюється і в тому випадку, якщо застрахована особа не доживає до закінчення терміну договору.

Виходячи з вищесказаного, надаємо таке визначення страхування життя: це накопичувальний вид особистого страхування, який дозволяє отримати матеріальне забезпечення при настанні подій, передбачених договором. При цьому такі події обов'язково пов'язані з життям і здоров'ям застрахованої особи.

Про участь українських страхових компаній в міжнародних страхових відносинах свідчить збільшення обсягів операцій з нерезидентами, використання сучасних інформаційних і фінансових технологій, перехід на міжнародні стандарти аудиту та бухгалтерської звітності. Діяльність в Україні провідних міжнародних страхових груп і фінансових інвесторів також є важливим свідченням поступової інтеграції страхового ринку України в світову систему страхового бізнесу.

Потенціал розвитку цього ринку на сучасному етапі є задіяний досить мало. Страхування життя може отримати серйозний імпульс для свого розвитку за умови вдосконалення законодавчої та нормативної бази, а також формування стимулів для страхувальників.

Можна зробити висновок, що страховий ринок України в даний час перебуває на стадії початкового розвитку. Свідченням цього є те, що страхова галузь забезпечує перерозподіл всього лише близько 3% валового внутрішнього продукту (результат діяльності більш ніж 400 страхових компаній, з яких 75 компаній по страхування життя), в той час як в розвинених країнах рівень цього показника становить від 8-15%. Реально ж на страховому ринку України функціонує 100 страхових компаній «non-life», частка на ринку ризикового страхування яких становить близько 91%, і 20 страхових компаній «life», які охоплюють близько 94% ринку страхування життя [36].

Економічна криза стала потужним поштовхом, який прискорив процес «дозрівання» українського ринку страхування і, як результат, більш вузької спеціалізації страхових компаній - в умовах, що склалися він швидше перейде на більш високий щабель якості.

Одним з найважливіших питань розвитку ринку є забезпечення достатньою кількістю кваліфікованих працівників. На сьогодні в галузі страхування зайнято лише менше 1% працездатного населення [35]. Тому доцільно створити систему спеціальної підготовки і сертифікації фахівців зі страхування, а також підвищення рівня їх кваліфікації. Подальшого розвитку вимагає актуарна діяльність та створення системи підготовки і сертифікації актуаріїв.

Однак відставання в розвитку страхування життя досить швидко зникне, якщо економіка країни буде розвиватися без потрясінь і криз, а споживачам будуть запропоновані цікаві продукти зі страхування життя з можливістю отримувати більш високого доходу за рахунок вкладення накопичених резервів в різні інвестиційні інструменти.

Разом з тим, в даний час страхування життя є одним з перспективних і швидкозростаючих сегментів ринку страхування. Саме на розвиток даного сегмента і закріплення в ньому спрямовані зусилля більшості іноземних компаній, що виходять на український ринок.

Закріплення в цивільному законодавстві такого поняття, по-перше, підвищить значення даного виду страхування і, по-друге, сприятиме розвитку страхування життя в українському суспільстві, удосконаленню інфраструктури ринку, а в подальшому – і підвищенню рівня соціального захисту в державі [33].

Що ж стосується прогнозів на майбутнє, то в 2020 році експерти очікують розширення ринку страхування на 20-25% за рахунок зростання числа заставних угод і збільшення активності самих страхових компаній.

Фахівці припускають, що найближчим часом страховики будуть шукати нові можливості дійти до клієнта. У зв'язку з цим будуть розвиватися мережі незалежних від страхових компаній агентств і брокерів.

## 3.3. Оцінка напрямів розвитку страхування життя в Україні.

Реалізація реформи фінансового сектора в Україні буде здійснюватися в Відповідно до імплементацією 12 розділу «Економічний і галузеве співробітництво» Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом у сфері фінансових послуг через підтримку процесу адаптації регулювання фінансових послуг з потребами відкритої ринкової економіки; забезпеченням ефективного й належного захисту інвесторів та інших споживачів фінансових послуг через реалізацію Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року [36].

Показано, що на сучасному етапі страховий ринок України потребує суттєвого удосконалення нормативно-правової бази регулювання та нагляду за діяльністю його учасників, впровадження європейських стандартів для реалізації його потенціалу через пруденційний страховий нагляд з встановленням вимог до фінансової стійкості страховиків.

Розвиток страхування життя в Україні стримує ряд факторів, серед яких слід відзначити наступні.

1. Неготовність держави до суттєвих законодавчих реформ в галузі страхування життя. Незважаючи на досягнуті позитивні результати

впровадження основних підходів Податкового кодексу Україна, процес внесення змін у законодавстві носить одиничний характер і не передбачає істотних змін, які могли б привести до вибуху активності в секторі.

Це викликано, у першу чергу, нерозумінням функцій сектора страхування життя і його відмінності від ризикового страхування серед законодавців. Прикладом непорозуміння законодавцями сутності і специфіки процесів на ринку страхування життя був намір перевести страховиків на загальну систему оподаткування. Для вирішення проблеми нерозуміння соціальної важливості функцій, які несуть на собі компанії зі страхування життя необхідно проводити роз'яснювальну роботу не тільки серед потенційних клієнтів, але і для законодавців. Це дозволить вказати на великий потенціал формування інвестицій в економіку і на можливість поетапного перекладання функцій пенсійного і соціального забезпечення з державного бюджету на небанківську фінансову систему, яка ліквідує несправедливість у розподілі солідарної системи і системи соціального страхування.

2. Відсутність повноцінної спеціалізованої ринкової інформації. Неможливість отримання своєчасної повноцінної достовірної інформації про суб'єкти ринку не дає можливості як Нацкомфінпослуг Україна, так і гравцям ринку адекватно реагувати на зміну кон'юнктури ринку та оцінювати ефективність використання прийнятої стратегії розвитку.

   Також слід зазначити, що існуюча система звітності в страхуванні життя оперує показниками і параметрами, які використовуються і в статистичної звітності ризикового страхування (класифікація страхування, облік страхових платежів по нарахуванню), фактично не дає можливість глибше оцінити специфічні моменти в розвитку страхування життя.
3. Відсутність механізму фінансових гарантій операцій зі страхування життя. З огляду на те, що договори страхування життя є довгостроковими, в Україні не введений діючий механізм гарантування страхових виплат зі страхування життя при можливому банкрутство або настання неплатоспроможності страховика. Така форма захисту прав споживачів поширена в ЄС, де кожна

компанія, яка отримала ліцензію на здійснення страхової діяльності, повинна бути учасником системи гарантування виплат [36].

4. У законодавстві України відсутнє поняття професії страхового агента. існуючий ринок страхування життя передбачає використання страхових агентів для просування продуктів в особистих мережах страхових компаній або MLM- мережах страхових брокерів. Діють такі агенти відносно короткий час. Щоб стати агентом досить пройти тижневий курс навчання, при цьому дуже часто до агентам немає принципових вимог, що приводить низького рівня знань, а значить і низькому рівню продажів.
5. Використання неадаптованих стратегій про рух накопичувальних продуктів страхування життя. Впевнений досвід українського ринку страхування життя показав, що застосування агресивної стратегії швидкого проникнення за рахунок європейських і американських технологій неефективні в Україні без урахування місцевих особливостей і ментальності. Створення агентських і MLM-мереж на базі всіх бажаючих призводить до формування нестійких низькоякісних портфелів за рахунок покупки агентами договорів страхування на себе і так званого «теплого кола» [44]. Просування в Україні усвідомленої покупки довгострокового накопичення зі страховим захистом або просто страхового захисту, а не емоційної покупки золотого бізнесу дасть набагато більші результати, коли буде видно економічний сенс страхового продукту, який завдяки нововведенням ПКУ почав своє зародження.

Відтік значної частини інвестиційного капіталу за кордон пояснюється декількома причинами. По-перше, на ринку перестрахування життя в Україні не створено відповідної сприятливої інституційного середовища для розміщення ризиків з страхування життя. Внаслідок того, що страховики зі страхування життя мають невеликі можливості перестрахування ризиків в межах України, тому існує необхідність перестрахування за кордоном. Нововведенням вітчизняного страхового законодавства є твердження кожного окремого договору перестрахування в Нацкомфінпуслуг [35].

По-друге, як було зазначено вище, переважна частина страховиків зі страхування життя – компанії з іноземним капіталом, і вони працюють заради задоволення інтересів материнської компанії. Тобто, переважна частина управлінських рішень, які стосується перестрахування ризиків орієнтована на перестраховика-нерезидента. По-третє, в Україні відсутні чітко визначені законодавчі заборони передачі ризику на перестрахування ризиків по страхуванню життя.

Таким чином, розвитку страхування життя в Україні гальмує ряд нагальних проблем. Велика їх частина випливає з проблем в законодавства, в частини умов роботи страховиків, оподаткування населення і страхових агентів, вдосконалення системи формування страхових резервів. Важливою є проблема недостатньої захисту прав споживачів страхових послуг.

Ринок після кризи зріс. Це зростання відбувається набагато швидшими темпами, ніж, наприклад, інфляція або зростання ВВП. Це означає, що і корпоративні клієнти, і фізичні особи, починають повертатися до страхових послуг, захищати свої майнові інтереси, свій бізнес, своє здоров'я. Економічно ріст страхових компаній відбувається швидше ніж в цілому економіка України. Наприклад, експерти вражають, що в цьому році ринок страхування життя буде рости приблизно на 15 - 20%, так само було в попередньому році.

В 2020 році страхові компанії зможуть скористатися можливостями для забезпечення зростання, вдосконалення операційних процесів і скорочення витрат, якщо вони будуть здатні подолати безліч внутрішніх і зовнішніх перешкод, що стоять на їх шляху. Нижче представлені варіанти, які їм варто розглянути, щоб по можливості домогтися кращого росту загальних обсягів продажів і чистого прибутку, а також збереження конкурентоспроможності в майбутньому році.

Компаніям, які займаються страхуванням життя і страховими пенсіями, слід впровадити цифрові технології в свою організаційну структуру в рамках стратегії по збільшенню своєї долі на ринку і як захисний засіб для усунення потенційних конкурентів з числа нетрадиційних іншуртех-компаній.

Крім того, традиційні учасники страхової галузі можуть розглянути можливість об'єднання з іншуртех-компаніями, інвестування в них і / або їх придбання, причому не тільки для розширення своїх можливостей в сфері цифрових технологій, але і для впровадження більш інноваційного елемента в корпоративну культуру, а також з метою прискорити відмова від більш трудомістких і дорогих стандартних бізнес-процесів.

Надання страховими компаніями можливостей щодо запобігання збиткам, крім відшкодування вже завданого, ймовірно, також спонукає клієнтів переглянути своє ставлення до співпраці з ними, що може збільшити показник утримання клієнтів. Можливість спілкуватися з клієнтами в режимі реального часу може також допомогти знайти точки дотику, що дозволяють зміцнити відносини, що довгий час було проблемою для страхових компаній.

Позитивними сторонам розвитку особистого страхування в Україні є:

- збільшення обсягів страхових резервів на один договір;
- зрівнювання темпів зростання страхових премій і страхових резервів;
- збільшення рівня виплат як наслідок зростання повноти виконання своїх обов’язків перед страхувальником;
- внутрішня конкуренція між компаніями.

Перспективність подальшого розвитку страхового ринку України зумовлена не тільки подоланням нестабільної ситуації, яка в даний час спостерігається в економіці країни, а й рішенням проблем, що накопичувалися протягом усього історичного розвитку страхового ринку. Ці проблеми охарактеризовані вище і від їх вирішення напряму залежать перспективи розвитку ринку.

# ВИСНОВКИ

Особисте страхування вважається формою захисту від ризиків, які загрожують життю людини, його працездатності і здоров'ю. Життя або смерть не можуть бути оцінені об'єктивно. Страхувальник може лише спробувати уникнути труднощів, які можуть виникнути в разі смерті або втрати працездатності. Страхування розглядає людину як об'єкт, схильний до ризику, з точки зору життя, фізичної активності, здоров'я або старості. В результаті страхувальник повинен бути визначеною особою, що наражається на дію визначених ризиків. За умов ризикового характеру функціонування будь-якого підприємства і не менш ризикового проживання кожної людини існує нагальна потреба попередження і відшкодування збитків, завданих стихійним лихом та нещасними випадками. Без її задоволення неможливо забезпечувати безперервність процесу виробництва матеріальних благ, підтримувати належний рівень життя людей. Відносини, що складаються в суспільстві з цього приводу, мають об’єктивний характер і в своїй сукупності формують зміст економічної категорії «страховий захист».

Позитивними тенденціями розвитку особистого страхування в Україні є:

- збільшення обсягів страхових резервів на один договір;
- вирівнювання темпів зростання страхових премій і страхових резервів;
- збільшення рівня страхових виплат як свідчення зростання повноти виконання своїх зобов'язань перед страхувальником;
- пожвавлення конкуренції між страховими компаніями.

Розвиток страхування життя в Україні стримує ряд факторів, серед яких слід відзначити основні проблеми:

1. Неготовність держави до суттєвих законодавчим реформам в галузі страхування життя. Незважаючи на досягнуті позитивні результати впровадження основних підходів Податкового кодексу Україна, процес внесення

змін у законодавстві носить одиничний характер і не передбачає істотних змін, які могли б привести до вибуху активності в секторі.

2. Відсутність повноцінної спеціалізованої ринкової інформації. Неможливість отримання своєчасної повноцінної достовірної інформації про суб'єкти ринку не дає можливості як Нацкомфінпослуг Україна, так і гравцям ринку адекватно реагувати на зміну кон'юнктури ринку та оцінювати ефективність використання прийнятої стратегії розвитку.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що стан розвитку вітчизняного ринку страхування життя є незадовільним; таким, що не відповідає країні з ринковою економікою. Водночас, сьогодні не можна не відзначити позитивні кроки України на шляху до створення системи страхування життя, здатної захистити права та інтереси учасників страхових відносин.

До найважливіших завдань вітчизняного ринку страхування життя належить активізація залучення грошових коштів заможного населення. Причиною відмови від послуг вітчизняних страховиків представниками вищого класу є слабкість страхового ринку України, в порівнянні із ринками економічно розвинених країн, недовіра до вітчизняного інституту страхування життя та невідповідність страхових послуг потребам і запитам цього сегменту покупців.

Нинішній стан оцінки ризиків у страхуванні життя знаходиться на досить низькому рівні. В першу чергу потрібно відділити андерайтинг страхування життя від андерайтингу ризикового страхування. Потрібно забезпечити якісну підготовку кадрів із оцінки ризиків страхування життя та розробити методологію цієї діяльності. Необхідно мотивувати страховиків до використання послуг кваліфікованих фахівців у цій сфері діяльності. Рівень надання послуг у сфері страхування життя напряму залежить від рівня кваліфікації працівників. Для цього необхідно підвищити стандарти для працівників компаній, створити відповідну інфраструктуру освіти, забезпечити (для студентів, які обрали своїм майбутнім фахом страхову діяльність) можливість стажування та проходження практики у вітчизняних компаніях, що спеціалізуються на страхуванні життя, та подібних фінансових установах за межами України. Необхідно надати

можливість працівникам страхової галузі підвищувати свій кваліфікаційний рівень.

Перспективність ринку страхування життя зросте, якщо держава розробить та запровадить механізм надання допомоги страховим компаніям, які опинилися на межі банкрутства. Такі дії зроблять страхову систему більш стабільною, що позитивно позначиться на загальній кон'юнктурі ринку.

Перспективність подальшого розвитку страхового ринку України зумовлена не тільки подоланням нестабільної ситуації, яка в даний час спостерігається в економіці країни, а й рішенням проблем, що накопичувалися протягом усього історичного розвитку страхового ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що галузь страхування життя в Україні потрібно серйозно реформувати, враховуючи її теперішній стан, а також соціальне значення та притаманний цій галузі потужній інвестиційний потенціал.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ


1. Верховна Рада України. Закон України про страхування [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17
3. Про прийняття за основу проекту Закону України про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя : Постанова Верховної Ради України від 08.10.2013 р. № 632-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-vii
4. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр
5. Проект Закону України про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя від 19.02.2013 р. № 2327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=2327&skl=8
6. Ротова Т.А. Страхування: Навч.посіб.- 2-ге вид. переробл. та допов. - К.: Київ. нац. торг. - екон. ун - т, 2006.- 400 с.
7. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики. // Наука й економіка. – 2015. - № 1(37). – С. 154 – 160
8. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002.
9. Кулина, Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі / Галина Миронівна Кулина// Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр

Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 64-70.

10. Адамчук Е. Основные тенденции страхования в развивающихся странах в кризис // Страховое дело. – 2012. – № 3 – С. 33–37.
11. Гаманкова О. О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі / О. О. Гаманкова, В. К. Хлівний // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 58- 67.
12. Залєтов О. М. Державне регулювання ринку страхування життя в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. М. Залєтов ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007. - 20 с.
13. Гаманкова О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі // Страхова справа. – 2012. – № 2 (46). – С. 8–12.
14. Нечипорук Л. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: Монографія. – Х.: Право, 2010. – 280 с.
15. Шірінян Л. Конкуренція на ринку страхових послуг Німеччини в 1999–2010 роках // Журнал європейської економіки. – 2012. – № 11 (4). – С. 509
16. Клапків Ю. М. Аналіз інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні / Ю. М. Клапків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – №25. – Частина 2. – Херсон, 2017. – С. 131- 134.
17. Козьма І. І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні / І. І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 165-170.
18. Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі / Г. М. Кулина // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15(2). – С. 64-70.
19. Лобова О. М. Тенденції страхування життя в Україні / О. М. Лобова, М. Г. Кудря // Финансовые услуги. – 2017. – №2. – С. 27-33.
20. Медвідь Я. Ф. Особливості державного регулювання і нагляду за страховою діяльністю в Україні / Я. Ф. Медвідь // Наше право. – 2013. – № 13. – С. 149-152.

21. Нагайчук Н. Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України / Н. Г. Нагайчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 205-212.
22. Нечипорук Л. В. Теорія та практика страхового ринку в Україні : монографія / Л. В. Нечипорук. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.
23. Привалова Олена. Особливості конкуренції на ринку страхування життя / Олена Привалова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – №4. – С. 54-62.
24. Приступа Л. А. Страхування життя: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні / Л. А. Приступа, Т. І. Смалюк, І. Е. Совяк // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 7. – С. 230-234.
25. Радецька О. О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. О. Радецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 222-224.
26. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики / Т. І. Стецюк // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 1. – С. 154-160.
27. Супрун А. А. Страховий ринок України в умовах системної кризи / А. А. Супрун, В. К. Хлівний // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 68-75.
28. Фарат О. І. Розвиток ринку страхування життя в Україні в умовах євроінтеграції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. І. Фарат ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2009. – 21 с.
29. Фисун І. В. Адаптація програм страхування життя до сучасних умов функціонування ринку освітніх послуг в Україні / І. В. Фисун, А. В. Сорокова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 338-343.
30. Цуркан І. М. Розвиток ринку страхування життя в контексті забезпечення соціального захисту населення України / І. М. Цуркан, А. О. Добровольський // Економічний простір. – 2017. – № 123. – С. 127-143.

31. Ширінян Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л. Ширінян, А. Ширінян // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 37-48.
32. Ярошенко С. Л. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні / С. Л. Ярошенко, Л. В. Куделя // Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. (83). – 2012. – С. 86-93.
33. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. базилевич. – К. : Знання, 2003.
34. Гаспарян А. Э. К вопросу оценки результатов: управление деятельностью страховой компании / А. Э. Гаспарян // Страховое дело. – 2007. – №6. – С. 23-28.
35. Концепція розвитку страхового ринку до 2010 року // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 6-7. –С. 14-20.
36. Нестерова С. Л. Аналіз ринку страхових послуг України / С. Л. Нестерова // Статистика України. –2009. – №4. – С. 46-51.
37. Охрименко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка бізнесу: навчальний посібник. /О.О. Охрименко – К. : Міжнародна агенція „Bee Zone", 2005. – 320 с.
38. Региональные рынки страхования в Украине: проблемы и перспективы развития // Финансовые услуги.– 2010. – № 7-8. – С. 6–11.
39. Хорін Л. Концепція розвитку страхового ринку / Л. Хорін // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 11.– С. 26.
40. Гаманкова О.А., Хливный В.К. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі // Фінанси України. 2012. № 5. С. 58–67.
41. Левченко В.П. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах фінансової нестабільності // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 257–266.
42. Чвертко Л. А. Тенденції розвитку страхування життя в Україні в умовах економічної нестабільності [Електронний ресурс] / Л. А. Чвертко // «Сталий розвиток 2030: економічна, соціальна, екологічна та політична

складові» : матеріали доповідей міжнародної міждисциплінарної конференції (Грузія, Тбілісі, 2017). – Тбілісі – Львів, 2017. – С. 116-121. – Режим доступу: http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/handle/6789/7774

43. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
44. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України <Електронний ресурс.>. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/
45. Особисте страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://lifar-o-a.at.ua/typu3m/lekcii/lekcija_5.pdf.
46. Урбанович В.А. Страхування життя в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlogos.in.ua/01.12.2016_56.pdf;
47. Куделя Л. В. Соціально-економічні аспекти розвитку страхування життя в Україні [Електронний ресурс] / Л. В. Куделя // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2006. – Т. 17. – С. 293-300. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/480
48. Страхування та страховий ринок [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/11200611/finansi/strahuvannya_strahoviy_rinok.
49. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua.
50. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii

51. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://forinsurer.com/stat?fbclid=IwAR0njAmkhuFKiw0_azJb9gCSBjH19JNhJF46l0M5XOdjaYZCYiVqy_qhBxk.
52. Онлайн-журнал про страхування «Фориншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: forinsurer.com
53. Опыт зарубежных стран / Фонд гарантирования страховых выплат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fgsv.kz/new_fgsv/index.php?ID=10.
54. Щодо нарахування ЄСВ за договорами довгострокового страхування життя : Лист ПФУ від 30.03.2011 р. № 6174/03–30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/pens/1979-6174.html
55. Щодо нарахування ЄСВ на суми внесків за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного страхування : Лист Державної фіскальної служби України від 12.05.2016 р. № 10396/6/99-99-13-02-03-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uteka.ua/ua/publication/O-nachisleniiESV-na-summy-vznosov-po-dogovoram-dolgosrochnogo-straxovaniya-zhizni-inegosudarstvennogo-pensionnogo-straxovaniya
56. Directive 2009/138/EC of the European parliament and of the council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Text with EEA relevance) [Електронний ресурс] // Official journal of the European Union. – 17.12.2009. – Режим доступу: http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF