

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра фінансів, обліку і аудиту

РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

МРЕ.117.02.04 ПЗ

Виконав:

студент групи: 211-ФС-Д22
спеціальності 072«Фінанси,
банківська справа, страхування
та фондовий ринок»
(роботу виконано самостійно,
відповідно до принципів академічної
добросовісності)

Шестакова В. М.

Керівник: доцент, канд. екон. наук
Стещенко О. Д.

Рецензент: професор, д-р екон. наук
Овчиннікова В.О.

2023

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний

Кафедра фінанси, облік і аудит

Освітній рівень: магістр

Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітня програма «Управління фінансами, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри,
професор, д-р екон. наук

 О.Г.Кірдіна

«5» червня 2023 року

ЗАВДАННЯ

НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Шестаковій Вікторії Миколаївні

- 1 Тема «Розвиток ринку страхування життя в Україні» керівник Стешенко Олена Дамирівна, канд. екон. наук, доцент затверджені розпорядженням по економічному факультету від «23» жовтня 2023 року №27/23
- 2 Строк подання студентом закінченої роботи «30» грудня 2023 року.
- 3 Вихідні дані: підібрати законодавчі акти і нормативні документи з теми дипломної роботи; вивчити і узагальнити монографічну, наукову, навчальну літературу щодо теми дипломної роботи; ознайомитися і підібрати сучасні публікації з теми роботи в наукових журналах й інших періодичних виданнях; зібрати, узагальнити, проаналізувати фінансову, статистичну, економічну інформацію про об'єкт дослідження для виявлення тенденцій розвитку ринку страхування життя в Україні.
- 4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) виявити економічну сутність і місце страхування життя в системі страхових стосунків; дослідити основні підходи до класифікації видів страхування життя; провести оцінку тенденцій розвитку страхування життя в Україні; проаналізувати напрями удосконалення діяльності ринку страхування життя в перспективі.

5 Перелік графічного матеріалу: наукові підходи щодо визначення сутності страхування життя; систематизація підходів до класифікації видів страхування життя; аналіз показників діяльності страхового ринку; аналіз показників страхових компаній зі страхування життя; оцінка результативності страховика при застосуванні сучасних цифрових технологій на етапах життєвого циклу договору страхування життя та ін.

6 Дата видачі завдання «5» червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

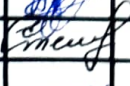
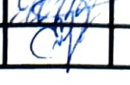
Назва етапів	Стан виконання етапів	Примітка
Вибір теми та її затвердження	05.06.2023 – 20.06.2023	
Підбір літератури та статистичних матеріалів	21.06.2023– 15.09.2023	
Консультація з керівником щодо організації роботи	20.09.2023	
Огляд джерел інформації	21.09.2023– 30.09.2023	
Написання чернетки першого розділу дипломної роботи	1.10.2023– 21.10.2023	
Аналітична обробка інформації та написання чернетки другого розділу роботи	22.10.2023– 13.11.2023	
Обробка матеріалу для написання аналітичних розрахунків третього розділу роботи	14.11.2023– 20.12.2023	
Перед захист на кафедрі. Кінцеве оформлення роботи	21.12.2023 - 30.12.2023	

Студент  Шестакова В.М.

Керівник  Стешенко О.Д.

Зміст

Вступ	6
1 Теоретичні аспекти організації ринку страхування життя в Україні	9
1.1 Сутність страхування життя та етапи розвитку	9
1.2 Класифікація видів страхування життя	23
1.3 Дослідження зарубіжного досвіду розвитку ринку страхування життя	31
Висновки до першого розділу	40
2 Аналіз діяльності ринку страхування життя в Україні	41
2.1 Аналіз показників страхування життя в структурі страхового ринку України	41
2.2 Аналіз показників діяльності страхових компаній зі страхування життя	57
Висновки до другого розділу	69
3 Перспективи розвитку страхування життя в Україні	70
3.1 Напрямки розвитку ринку страхування життя	70
3.2 Прогнозування показників страхової діяльності в сфері страхування життя за методом «аналітичного вирівнювання»	79
3.3 Оцінка результативності страховика в умовах діджиталізації	87
Висновки до третього розділу	94
Висновки	95
Список використаних джерел	99

МРЕ 117.02.04 ПЗ				
Зм.	Арк.	№ докум.	Після	Дата
Розроб.		Шестакова		
Перев.		Стешенко		
Н.контр.		Тройнікова ОМ		
Затверд.		Кірдіна О.Г.		
Розвиток ринку страхування життя в Україні				
Літера		Аркуш		Аркушів
		4		
УкрДУЗТ				

Вступ

Актуальність теми. Страхування як сектор національної економіки, який істотно впливає на соціально-економічну стабільність суспільства, безпосередньо пов'язаний з питаннями фінансової безпеки країни. Усі складені економіки і життєдіяльності людини пов'язані із страхуванням. У свою чергу, розвиток страхового ринку є похідною соціально-економічного розвитку країни.

Тема страхування життя завжди є актуальною через ряд ключових факторів, основним з яких є фінансова безпека та забезпечення майбутнього.

Страхування є стабільним і довгостроковим джерелом інвестування. Воно виконує не лише компенсаційну, але і накопичувально-ощадну функцію. Страхування життя надає фінансову безпеку для сімей та бенефіціарів, особливо в разі передчасної смерті годувальника родини. Виплата страхового відшкодування допомагає покрити фінансові витрати, такі як кредити, іпотека, освіта дітей і медичні рахунки. Деякі види страхування життя, такі як по життєве страхування зі споживчим відшкодуванням, можуть служити додатковим джерелом пенсійного забезпечення, дозволяючи людям накопичувати гроші на майбутнє.

Страхування життя також може бути корисним для покриття витрат на медичну допомогу та лікування, особливо у випадку важкої хвороби або інвалідності.

Страхування життя України в умовах війни зазнає багатьох нових проблеми, від рішення яких залежить стабільність і дієвість страхового ринку.

При цьому зміни економічних умов породжують нові проблеми, від рішення яких залежить стабільність і дієвість страхового ринку.

Проблематика страхування життя викликає широкий інтерес серед науковців. Окремі аспекти страхування життя відображені у наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, Базилевич В.Д., Єрмасов С.В., Князєва Є.Г., Журавка О.С., Бухтіарова А.Г., Пахненко О.М. розглянули

теоретичні основи функціонування страхування життя як елементу особистого страхування. Радецька О. О. у свої роботах приділяє увагу класифікації факторів, які гальмують розвиток страхування життя в Україні [31]. Криклій А. С., Волохова Л. Ф., Захаренко В. В. вивчають зарубіжний досвід розвитку ринку страхування. Ткаченко Є. Ю. та Яришко О. В. пропонують заходи для стимулювання і розвитку вітчизняного ринку страхування життя [43].

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження розвитку ринку страхування життя, а також визначення основних напрямів його вдосконалення.

Для досягнення вказаної мети були поставлені наступні завдання:

- дослідити теоретичні основи поняття «страхування життя» і уточнити його сутнісні характеристики;
- систематизувати знаки класифікації видів страхування життя;
- виявити види і особливості сучасних програм страхування життя, поширених в Україні;
- оцінити тенденції і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні з точки зору вітчизняного і зарубіжного досвіду;
- здійснити комплексний аналіз сучасного стану ринку страхування життя;
- визначити основні проблеми розвитку ринку страхування життя та виокремити пріоритети в подальшому його розвитку.

Об'єктом дослідження є розвиток страхування життя в Україні в умовах воєнного часу.

Предметом дослідження є сукупність фінансових відносин, пов'язані з розвитком і функціонуванням вітчизняного ринку страхування життя.

Методи дослідження. В роботі використовувалися огляд і часова еволюція, узагальнення даних і економіко-правовий аналіз, порівняння, статистичний аналіз, графічний аналіз, кореляційний аналіз, елементи фінансового аналізу для визначення показників.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України, звіти та офіційні матеріали Держкомстату, вітчизняних та європейських органів виконавчої влади та страхових організацій, а також наукові

розробки українських і зарубіжних наукових центрів, матеріали наукових конференцій і семінарів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у науковій обґрунтованості та прикладній спрямованості теоретичних положень, підходів і рекомендацій, викладених у роботі, використання яких допоможе зрозуміти напрямок, в якому потрібно розвивати ринок страхування життя.

Практичне значення. Одержані результати можуть бути використані в навчальному процесі для підготовки фахівців з фінансової науки, для написання статей.

Апробація результатів роботи. За матеріалами магістерської роботи було зроблено доповіді та опубліковано тези:

– Шестакова В. М. Страхування життя в умовах воєнного часу / О.Д.Стешенко, В.М.Шестакова // Матеріали Міжнародної міждисциплінарної науково-практичної конференції «Відкрита наука України: візійний дискурс в умовах воєнного стану» м. Ужгород, 27–29 вересня 2023 р. С.117-120

– Шестакова В. М. Еволюція процесу оподаткування операцій зі страхування життя / О.Д.Стешенко, В.М.Шестакова // Матеріали XVII Міжнародної наукової конференції «Історія торгівлі податків та мита», Дніпро, 26–27 жовтня 2023 р. С.65-67.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

Текст кваліфікаційної роботи магістра викладений на 105 сторінках комп'ютерного тексту й містить 22 таблиці, 27 рисунків, 4 додатка. Список використаних джерел включає 51 найменування.

1 Теоретичні аспекти організації ринку страхування життя в Україні

1.1 Сутність страхування життя та етапи розвитку

У міру розвитку земної цивілізації людина постійно покращує різні аспекти свого життя, намагаючись зробити її комфортнішою, безпечнішою і тривалішою. Велику роль в цьому грають різні фінансові і страхові інститути, адже рівень життя людини багато в чому залежить від його здоров'я і фінансового благополуччя. Тому, страхування життя з кожним роком стає все більш і більш популярним в розвинених країнах, в число яких входить і Україна.

Світова практика виробила досить ефективний механізм підтримки фінансового благополуччя сім'ї в усіх вищезазначених випадках – договір страхування життя, здатний захистити майнові інтереси кожної людини на довгострокову перспективу.

Страхування життя – це вид страхових послуг, який забезпечує значну частину довгострокових інвестицій в економіку держави та сприяє підвищенню добробуту її громадян.

Еволюція процесу оподаткування операцій зі страхування життя відображає еволюцію фіскальної політики та підходів до оподаткування в різні історичні періоди і країни.

1. Ранній період. На початку розвитку страхової справи, до середини XIX століття, сучасні системи оподаткування страхування життя не існували. Страхові компанії зазвичай були невеликими і не були об'єктом масового оподаткування.

2. Середина XIX століття. Поступово у ряді країн страхування життя набуває попиту, і деякі з них почали вводити податки на страхові премії. Наприклад, у Великій Британії 1842 року був введений податок на вогнеборців і страхові премії. Це був один із перших прикладів оподаткування страхового бізнесу.

3. Початок XX століття. У багатьох країнах оподаткування страхових премій стало частиною загальної системи оподаткування. Податки на страхові премії були спрямовані на забезпечення бюджету та фінансування різних галузей.

4. Друга світова війна і післявоєнний період. Після Другої світової війни в багатьох країнах було введено реформи податкового законодавства, у тому числі і щодо страхових премій. У багатьох випадках ці податки стали об'єктом податкового кредиту або знижки, що сприяло популяризації страхування життя.

5. Сучасність. В сучасному світі оподаткування страхових премій може значно відрізнятися в залежності від країни і регіону. У багатьох країнах відбуваються регулярні зміни в системі оподаткування, які можуть впливати на страховий бізнес. Деякі країни надають податкові пільги для страхування життя, які стимулюють населення забезпечувати фінансову безпеку для майбутнього.

Страхування життя у багатьох країнах грає величезну роль в підтримці соціально-економічної стабільності суспільства, оскільки має наступні переваги:

- страхування життя дозволяє покрити непередбачені додаткові витрати при захворюванні або отриманні інвалідності застрахованої особи, що надає йому упевненості в майбутньому;

- страхування життя на випадок смерті дозволяє позбавити сім'ю від клопоту по організації похоронів застрахованої особи, а також покрити усі фінансові витрати, пов'язані з цим процесом;

- страхування життя дозволяє накопити необхідну суму грошових коштів і здійснити об'ємні капіталовкладення (купівля житла, здобуття освіти) без значного навантаження на сімейний бюджет;

- договір пенсійного страхування дозволяє кожному громадянину самостійно потурбуватися про рівень і якість життя тоді, коли в силу віку або стану здоров'я він не зможе повноцінно працювати і забезпечувати себе і свою сім'ю;

- страхування життя дозволяє не лише зберегти, але і збільшити накопичену суму грошових коштів шляхом використання їх в інвестиційній

діяльності страхової компанії.

Ці та інші переваги визначають значну долю страхування життя на страхових ринках і у ВВП більшості зарубіжних країн: у Великобританії страхування життя складає більше 13% ВВП, в Тайвані близько 12%, в Японії більше 8%, у Франції близько 8%, в Індії більше 4% ВВП і ін. [3]. Нажаль, страховий ринок України в цілому складає менше 2% ВВП нашої країни.

Розглядаючи економічну сутність страхування життя, слід відзначити її особливість, яка полягає у поєднанні властивостей страхового захисту та заощадження коштів. У зв'язку з цим при страхуванні життя змінюють своє значення поняття страхового ризику та страхового випадку. Так, страховий ризик має у своїй основі непередбачуваність настання події. Таке поняття страхового ризику прийнятне для таких ризиків страхування життя, як ризик смерті або втрати працездатності внаслідок нещасного випадку.

Проте закінчення терміну дії договору страхування, повноліття застрахованої особи не мають ознак страхового ризику. Водночас ці події не підпадають під визначення страхового випадку, для якого характерним є заподіяння шкоди об'єкту страхування. Такої думки дотримується В. М. Фурман, який зазначає, що при страхуванні життя страховим випадком може бути подія досить приємна, радісна і навіть бажана (наприклад, одруження, повноліття). Такого роду події, як правило, передбачувані, а часом і просто неминучі (як, наприклад, закінчення строку дії договору страхування життя). Отже, страхування життя не має на меті відшкодування збитків, заподіяних страховим випадком, що суперечить самій концепції страхування як економічній категорії [44].

Водночас ці події не підпадають під визначення страхового випадку, для якого характерним є заподіяння шкоди об'єкту страхування. Такої думки дотримується О. О. Радецька, який зазначає, що при страхуванні життя страховим випадком може бути подія досить приємна, радісна і навіть бажана (наприклад, одруження, повноліття). Такого роду події, як правило, передбачувані, а часом і просто неминучі (як, наприклад, закінчення строку дії

договору страхування життя). Отже, страхування життя не має на меті відшкодування збитків, заподіяних страховим випадком, що суперечить самій концепції страхування як економічній категорії [31, с. 22].

В свою чергу В. А. Урбанович наголошує, що в основі особистого страхування, як і страхування майна, також лежить замкнений перерозподіл страхових платежів між учасниками особистого страхування через спеціальний страховий фонд. Разом з тим, очевидні й розбіжності між ними, тому що об'єктами страхових відносин в особистому страхуванні є працездатність, здоров'я, життя людей, тобто воно пов'язане із специфічною особливістю виробництва – відтворенням робочої сили. На відміну від страхування майна особисте страхування не забезпечує відшкодування матеріальних збитків, а дає змогу одержати грошову допомогу застрахованим громадянам або їхнім сім'ям [42].

Ще однією особливістю страхування життя є те, що за договором, який передбачає виплату страхової суми у випадку передчасної смерті застрахованої особи або у випадку дожиття її до закінчення терміну дії договору, страховик бере на себе зобов'язання гарантовано виплатити страхову суму. Так, укладаючи такий договір страхування життя та вчасно сплачуючи страхові премії, страхувальник точно знає, що страховик виплатить страхову суму йому або третій особі, він не знає лише, чи станеться це в кінці строку дії договору, чи раніше. В цьому полягає важливий економічний сенс страхування життя, оскільки маючи такі гарантії, страхувальник здійснює довгострокове планування своїх фінансів.

З іншого боку, таких гарантій особі не може забезпечити жодний фінансовий інструмент. На відміну від договорів страхування життя, за договорами страхування майна страховик не виплачує страхову суму, якщо об'єкт страхування не зазнав шкоди внаслідок страхового випадку до кінця строку дії договору страхування. Такі високі зобов'язання страховика за договорами страхування життя формують високу вартість страхування. Так, для того, щоб забезпечити ефективне функціонування страхової компанії, страхова

премія, яку сплачує страхувальник за договором страхування життя, має перевищувати страхову суму.

На практиці страхова сума розраховується з врахуванням гарантованого доходу, визначеного в договорі страхування життя, а тому вона деколи перевищує розмір страхової премії. Водночас розмір страхової премії залежить від віку, статі та стану здоров'я застрахованої особи, а також терміну дії договору, тому для молодих людей з хорошим станом здоров'я, які укладають договір страхування життя на довший термін, умови страхування є значно вигіднішими. Перевищення розміру страхової премії над розміром страхової суми та наявність інвестиційного доходу за договорами страхування життя також є особливими рисами страхування життя, нехарактерними для майнового страхування.

Враховуючи таку велику кількість відмінностей страхування життя від майнового страхування, В. В. Адамович наголошує, що страхування життя – це видозмінений фактор народного заощадження у вузькому значенні цього слова, але в жодному разі не може підходити під визначення «майнове страхування» [1]. Водночас В. А. Відлацький висловлює думку, що страхування життя охоплює ті види страхових операцій, у яких момент ризику полягає в невизначеності строку людського життя [7, с. 28]. Такої ж думки дотримується І. В. Копитіна, яка зазначає, що основним страховим ризиком за договорами страхування життя є тривалість людського життя, тобто не сама смерть, а час її настання, тобто:

- ймовірність померти в молодому віці або раніше від середньої тривалості життя;
- ймовірність померти або вижити протягом певного періоду часу;
- ймовірність жити у старості, маючи більшу тривалість життя, що потребує одержання регулярних доходів без продовження трудової діяльності [14, с. 43].

Погоджуючись з наведеною вище думкою, варто уточнити, що основних ризиків дожиття є два. Перший з них пов'язаний з ймовірністю передчасної

смерті особи, що може призвести до негативних фінансових наслідків для людей, які були на утриманні застрахованої особи (літніх батьків, малолітніх дітей, непрацездатних членів сім'ї). В такому випадку застрахована особа не відчує на собі негативних наслідків страхового випадку, а її бажання застрахуватися від цього ризику продиктоване почуттям любові до близьких людей та турботою про їх благополуччя. Страхування життя в цьому випадку можна розглядати як високо-етичний, безкорисливий і навіть зворушливий вчинок.

Другий ризик пов'язаний з ймовірністю пережити працездатний вік та не мати засобів до існування у зв'язку з втратою працездатності на старості. В цьому випадку особа, яка страхується на випадок дожиття, виходить зі своїх власних інтересів, а також інтересів своїх близьких людей, яких вона не хоче обтяжувати турботою про неї в старості. Мотивацією для укладання договору страхування на дожиття є відчуття страху перед злиденним життям без засобів до існування або мрії, які особа планує реалізувати на пенсії та для яких вона заощаджує кошти.

Отже, на думку Я. Шумелди, сутністю забезпечення життя є економічні відносини, які виникають за договором забезпечення життя, передбачають обов'язок страховика здійснити страхову виплату у разі смерті забезпеченого на користь вигодонабувача (член сім'ї, підприємство чи інша особа), за вирахуванням не повернутих забезпеченим кредитів за таким договором та передбачених відсотків, а також, якщо це передбачено договором, у разі дожиття забезпеченого до закінчення строку дії договору та (або) досягнення забезпеченим визначеного договором віку. Водночас під забезпеченням життя слід розуміти управління соціальними ризиками за рахунок організації централізованого страхового фонду з децентралізованих джерел [49, с. 57].

Для більш глибокого теоретичного вивчення страхування життя авторами досліджено основні визначення провідних українських та зарубіжних науковців і на їх основі сформовано найбільш узагальнене визначення.

Існує безліч різноманітних визначень страхування життя, основні з яких подані у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні визначення страхування життя

Автори	Визначення
1	2
як вид особистого страхування	
Закон України «Про страхування» [30]	передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату за договором страхування у разі смерті застрахованої особи; у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та/або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку
Борисова В. А. [5]	страхова організація зобов'язується виплатити тверду суму у разі дожиття страхувальника до певного віку чи його смерті упродовж дії договору страхування і має ряд деяких особливостей не властивих видам загального страхування
Артюх Т.М. [4]	в якості об'єкта страхування виступає життя людини
підгалузь особистого страхування	
Орлова В. О. [22]	об'єктом страхових відносин можуть бути майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з дожиттям застрахованого до певного віку або строку, а також настання інших подій у житті застрахованого. Такі страхові відносини здійснюються на підставі добровільно укладеного договору між страховиком і страхувальником
Журавка О. С. [10]	є формою захисту від ризиків, що загрожують життю, здоров'ю. Страхування життя відноситься до накопичувального страхування, при цьому тимчасово вільні кошти акумулюються у страховому фонді та стають важливим джерелом інвестицій в економіку держави
інші	
Базилевич В. Д. [38]	У класичному розумінні передбачає захист майнових інтересів на випадок смерті застрахованого. Головною особливістю цього виду страхування є те, що людське життя не має вартісної (грошової) оцінки. Це означає, що за цим видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку
Тарасова Н. А. [40]	передбачає відповідальність страхової компанії в разі смерті страхувальника (застрахованого) під час дії договору страхування або дожиття до певного обумовленого в договорі строку. Крім того, в договорі страхування додатково може бути обумовлена відповідальність страховика і при дожитті застрахованої особи до певної події, наприклад одруження, народження дитини, а також у разі втрати нею здоров'я від нещасного випадку
Школьнік І. О. [49]	Надання страховиком в обмін на сплату страхових премій гарантії виплатити певну суму грошей (страхову суму) страхувальнику або вказаній ним третій стороні в разі смерті застрахованої особи чи його дожиття до певного терміну

Продовження таблиці 1.1

1	2
Шумелда Я. В. [50]	Убезпечення (страхуванням) життя - це: – з точки зору управління – метод управління ризиками: так званих демографічних, які приводять людину або її родину до втрати джерел сталого доходу, а також життєвих подій переважно недемографічного характеру, таких як одруження, одержання освіти та інших, що вимагають фінансових витрат, які виходять за рамки поточного сімейного бюджету; – з соціально-економічної точки зору – господарський інструмент, який забезпечує захист майнових інтересів громадян, пов'язаний з потребою в одержанні додаткової грошової допомоги у зв'язку з такими ймовірними обставинами в їхньому житті, як ушкодження або втрата здоров'я, втрата годувальника, дожиття до непрацездатного віку та інші; – з організаційно-правової точки зору – як форму організації централізованого страхового фонду з децентралізованих джерел
Фурман В. М. [44]	Замкнуті перерозподільні відносини між учасниками страхування життя з приводу формування страховиком за рахунок сплачуваних страхувальниками страхових премій (внесків) та прибутку від інвестування страхових резервів цільового страхового фонду і використання його для виплати страхових сум застрахованим особам (вигодонабувачам) при настанні страхової випадків встановлених договорами страхування

Отже на основі викладених вище визначень можна зробити висновок, що страхування життя – це важливий інструмент для впливання довгострокових інвестицій в економіку за допомогою якого можливе зростання добробуту населення в цілому.

На нашу думку, особливість категорії страхування життя полягає в тому, що це складні економічні відносини між страховою компанією та страхувальником, застрахованою особою, вигодонабувачами і спадкоємцями, в процесі реалізації яких поєднуються ризикова та заощаджувальна функції. Доцільність поєднання цих функцій в одному фінансовому інструменті полягає в тому, що тільки за допомогою страхування життя можна одночасно захиститися від фінансових наслідків настання обох ризиків життя – ймовірності передчасно померти та ймовірності пережити працездатний вік.

Існує сотні визначень страхування життя. Якщо детальніше проаналізувати кожне з них, то можна знайти спільні риси. Тому для більшої

наочності було виділено шість основних парадигм а саме: теорію страхового ризику, теорію страхового договору, теорію відшкодування шкоди, системний підхід із застосуванням теорії страхового ризику, систему економічної безпеки, системний підхід в рамках теорії страхового фонду (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Парадигми теоретичного підходу (теорії) [42]

Підходи (теорія)	Парадигма теоретичного підходу (теорії)
теорія страхового ризику	страхування життя – це сукупність видів особистого страхування, проведеного на випадок смерті страхувальника чи застрахованої особи, або втрати здоров'я застрахованим від нещасного випадку, а також на дожиття до певного терміну або події
теорія страхового договору	страхування життя – це договір, за яким одна зі сторін, страховик, бере на себе зобов'язання (гарантує) за допомогою отримання ним страхових премій, сплачуваних страхувальником, виплатити обумовлену страхову суму в разі смерті застрахованого або його дожиття до певного терміну
теорія відшкодування шкоди	страхування життя компенсує збитки (шкоду), заподіяну майновим інтересам страхувальника (застрахованої особи). тому ризик в страхованні життя повинен мати статистично оцінювану ймовірність і випадковість настання, а також бути джерелом заподіяння шкоди майновим інтересам страхувальника (застрахованої особи)
системний підхід із застосуванням теорії страхового ризику	страхування життя – це сукупність видів особистого страхування, проведеного на випадок смерті страхувальника або застрахованої особи, чи втрати здоров'я застрахованим від нещасного випадку, а також на дожиття до певного терміну або події. при цьому підкреслюється важливість накопичувальної функції страхування життя
система економічної безпеки	страхування життя – це страховий захист життєдіяльності людей, а також забезпечення довгострокової фінансової стабільності та рентабельності страхового бізнесу, що робить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни
системний підхід в рамках теорії страхового фонду	страхування життя як економічна категорія – це замкнуті перерозподільні взаємини між учасниками страхових відносин з приводу формування страховиком за рахунок сплати страхувальниками страхових премій (внесків) та прибутку від інвестування страхових резервів цільового страхового фонду і використання його для виплати страхових сум застрахованим особам (вигодонабувачам) при настанні страхових випадків, встановлених договором страхування

Виявлена суперечливість в поглядах ставить за необхідне в уточненні або доповненні теоретично-методологічних уявлень про сутність страхування життя в сучасних ринкових умовах.

На сучасному етапі страхування життя є одним із впливових інструментів, за допомогою якого можна реалізувати соціальні і економічні потреби суспільства.

В розвинутих країнах за допомогою страхування життя задовольняються багато суспільних проблем, а саме: фінансовий захист від несподіваних подій, вести звичайний спосіб життя після виходу на пенсію, накопичення коштів для отримання освіти, створення соціальних пакетів у компаніях для мотивації співробітників, можливість отримання кредитів та інше. Також зважаючи на специфіку роботи компаній страхування, а саме – довгострокове інвестування резервів, можна сказати, що страхування життя є одним із рушіїв економіки. Ці два фактори пов'язані між собою, даючи мультиплікативний ефект для соціально-економічного розвитку суспільства.

На даний час страхування життя є однією з найбільш перспективних для подальшого розвитку галузей на світовому страховому ринку.

Страхування життя є важливим елементом в житті населення яке допомагає вирішувати державні соціальні проблеми, а також допомагає в пошуку недостатніх внутрішніх інвестиційних ресурсів. Тому надзвичайно важливим є його подальший розвиток в Україні [49].

Страхування виконує такі функції:

- ризикова – це по суті основна функція страхування. Вона пов'язана з покриттям ризику, відшкодуванням збитків постраждалим від несприятливих випадкових подій за рахунок перерозподілу коштів заздалегідь сформованих страхових фондів. Через механізм страхування відшкодовується значна частина збитків, що виникають у результаті пожеж, стихійних лих, техногенних катастроф та інших подій випадкового характеру. Страхування дозволяє згладити великі витрати з відшкодування збитків, так як невеликі періодичні внески дають учасникам страхування гарантію, що їм не доведеться нести великі витрати на ліквідацію наслідків будь-яких випадковостей;

- попереджувальна спрямована на зниження ймовірності настання страхових випадків. З допомогою страхування забезпечується зниження

ймовірності настання різних несприятливих подій і зменшуються збитки від них за рахунок того, що частина отриманих страхових внесків страхові компанії направляють в спеціальні резерви запобіжних заходів. Кошти цих резервів використовуються на запобігання аварій, пожеж, нещасних випадків, хвороби. Такі заходи зменшують ризик настання страхових подій, що вигідно страховим компаніям, застрахованим і суспільству в цілому;

- ощадна проявляється у страхуванні життя і полягає в можливості підвищення рівня добробуту шляхом накопичення великих сум за рахунок невеликих, періодично сплачуваних страхових внесків (наприклад, страхування на дожиття до певного віку або події, пенсійне страхування, страхування до одруження);

- контрольна полягає в забезпеченні контролю за строго цільовим формуванням і використанням коштів страхових фондів.

- інвестиційна, яка підвищує інвестиційний потенціал країни, сприяє росту добробуту нації. Інвестиційна функція полягає в тому, що страхові компанії, які працюють по страхуванню життя, мають отриманих у вигляді страхових внесків засобами протягом тривалого часу і можуть інвестувати їх у розвиток економіки. Тому в розвинених країнах страхові компанії є найбільшими інвесторами для бізнесу і держави;

- соціальна полягає в захисті від соціальних ризиків, пов'язаних з життєдіяльністю людей. Страхові компанії надає допомогу застрахованим при втраті працездатності і настання інвалідності внаслідок нещасних випадків і захворювань. Вони фінансують лікування та реабілітацію потерпілих, компенсують втрачені доходи. У разі смерті застрахованого його близьким виплачуються кошти, які дозволяють не знижувати досягнутий рівень життя. Тим самим страхування виконує роль стабілізатора рівня життя громадян.

Всю сукупність функцій наведено на рисунку 1.1.

Основні завдання страхування життя в умовах ринкових відносин поділяються на дві групи: соціальні та фінансові.



Рисунок 1.1 – Функції страхування життя

До соціальних відносять:

- захист сім'ї у разі втрати годувальника та доходу померлого члена сім'ї;
- забезпечення пенсії в старості або по інвалідності;
- накопичення коштів для надання матеріальної підтримки дітям при досягненні повноліття, для оплати їх освіти;
- оплата ритуальних послуг.

До фінансових:

- збереження капіталу та отримання інвестиційного доходу;
- захист спадщини (оплата податку на спадщину за рахунок страхової суми, пряме особисте право бенефіціара на страхову суму, звільнення страхової суми від податку на спадщину);
- збільшення особистих доходів за рахунок надання пільг з оподаткування премій та виплат по страхуванню життя;
- надання фінансових гарантій в іпотечному кредитуванні (страхування життя позичальника);

– захист приватного бізнесу, збереження підприємства у разі смерті партнера по бізнесу, керівника або «ключового» персоналу.

Страхування життя є одним з основних механізмів забезпечення соціальної стабільності країні, тому що: гарантує фінансову стабільність громадянам при настанні таких страхових випадків як втрата працездатності, довгострокове лікування, отримання інвалідності, досягнення пенсійного віку тощо; є потужним джерелом отримання довгострокових інвестицій. Головною особливістю цього виду страхування є поєднання дії ризикової і ощадної функцій страхування, що забезпечує повний страховий захист людини.

У таблиці 1.3 показані основні позитивні та негативні риси накопичувальної функції послуг зі страхування життя.

Таблиця 1.3 – Характерні риси накопичувального (ощадного) страхування життя

Позитивні риси	Негативні риси
незмінність умов договору	відсутність гарантії повернення внесків у разі відкликання ліцензії страхової компанії
гарантована річна прибутковість з додатковим нарахуванням інвестиційного доходу	порівняно низька прибутковість вкладень
захист від непередбачених ситуацій, збереження і накопичення коштів	
довгостроковий період дії договору	
грошові кошти, внесені за таким договором, не розглядаються як майно страхувальника і не можуть бути конфісковані, арештовані або стягнені у судовому порядку	
договір може бути укладений на користь будь-якої особи (вигодонабувача), який отримає виплату, у т. ч. у разі смерті застрахованого, не чекаючи вступу в спадок	

Отже страхування життя належить до стратегічно важливої складової страхового захисту населення країни, забезпечує довготермінові інвестиції в економіку, вирішує частину соціальних проблем суспільства, а також поєднує в собі можливість отримання громадянами належного страхового захисту від існуючих ризиків.

Створення сприятливих умов для функціонування ринку страхування життя в Україні є надзвичайно важливим питанням, котре вимагає глибокого наукового вивчення та послідовних практичних дій з боку держави, страхових організацій і суспільства в цілому

Багатогранний світовий досвід свідчить про існування важливого напрямку захисту громадян від настання раптових, неочікуваних, несприятливих і навіть фатальних подій, яким виступає страхування життя [48, с. 32].

Страхування життя дозволяє вирішити низку проблем, які пов'язані з втратою засобів до існування, з тимчасовою або повною втратою працездатності; досягненням пенсійного віку, хворобою тощо.

Переважна більшість громадян не має можливості самостійно компенсувати такі непередбачені витрати. І саме тоді на допомогу приходять страхові організації, послуги яких дозволяють за порівняно невелику плату у вигляді страхових платежів, що сплачуються упродовж визначеного періоду, розраховувати на відчутну і швидку компенсацію непередбачених вищезазначених витрат.

Послуги зі страхування життя є доступним інструментом, який забезпечує зазначені гарантії, а саме: активізацію нарощення заощаджень населення країни, відшкодування втрат доходів у зв'язку зі втратою здоров'я, смертю члена родини, організацію надання медичної допомоги тощо.

Страхування життя є важливим інструментом в забезпеченні соціального захисту населення та важливим джерелом надходження інвестицій в економіку країни.

З вищевикладеного уже можна зазначити, що страхування життя синтезує страховий захист від існуючих ризиків та можливість заощадження коштів.

1.2 Класифікація видів страхування життя

Нині у страховій сфері розрізняють ризикове, накопичувальне та змішане страхування життя. Сутність ризикового страхування життя полягає в тому, що страхові виплати сплачують страховиком у разі смерті або втрати працездатності застрахованої особи. Відмінною рисою накопичувального страхування життя є те, що страхова сума виплачується страхувальнику за дожиття ним до зазначеного терміну або у разі смерті застрахованої особи його спадкоємцям. Змішане страхування життя поєднує в собі риси ризикового та накопичувального страхування, а також може включати страхування від нещасних випадків [4].

Страхування життя має низку характерних особливостей, які вирізняють його серед інших видів страхування:

- 1) людське життя не має вартісної (грошової) оцінки; це означає, що за даним видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку; саме ця обставина зумовлює інші особливості;
- 2) у страхуванні життя беруть участь одразу чотири суб'єкти, такі як страховик, страхувальник, застрахована особа та бенефіціар (вигодонабувач);
- 3) неможливість визначити в грошовому вимірі втрати, пов'язані з життям, зумовлює своєрідний підхід до визначення страхової суми;
- 4) страхова сума визначається на кожного застрахованого окремо з урахуванням інтересів та можливостей обох сторін (страхувальника і страховика), при цьому страховик, як правило, встановлює мінімальну межу страхової суми, нижче від якої обслуговування договору зі страхування життя буде збитковим [15, с. 66].

Ризики життя – це ризики пов'язані з тривалістю життя та працездатністю особи, настання яких може призвести до негативних фінансових наслідків у вигляді втрати теперішнього чи майбутнього доходу або відсутності необхідних грошових коштів як для самої особи, так і для інших фізичних чи юридичних осіб. У роботі запропоновано виділити основні ризики життя та додатковий.

Основних «ризиків життя» виокремлено два.

Перший з них пов'язаний з ймовірністю передчасної смерті особи, що може призвести до негативних фінансових наслідків для людей, які знаходилися у неї на утриманні (літніх батьків, малолітніх дітей, непрацездатних членів сім'ї) або фізичних чи юридичних осіб перед якими вона мала фінансові зобов'язання.

Другий ризик життя пов'язаний з ймовірністю дожити особою до певного віку або події та не мати засобів для існування, або реалізації намічених планів.

Додатковим ризиком життя є ризик набуття застрахованою особою тимчасової або постійної, часткової або повної непрацездатності внаслідок хвороби чи нещасного випадку (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Класифікація ризиків страхування життя

Теорія і практика страхування життя демонструє велику різноманітність видів договорів страхування життя, що укладаються страховими організаціями при реагуванні на найменші зміни у функціонуванні фінансового ринку.

Однак всі види страхування життя мають певні типові характеристики, вироблені за всю історію розвитку даного виду страхування.

Головними критеріями, за якими розрізняють види страхування життя, є: об'єкт страхування; предмет страхування; порядок сплати страхових премій; період дії страхового покриття; форма страхового покриття; вид страхових виплат; форма укладення договору.

Таким чином, ґрунтуючись на даних умовах, виділяють наступні види страхування (рисунок 1.3).

По виду об'єкта страхування життя розрізняють:

- 1) страхування власного життя, коли застрахований і страхувальник – одна особа;
- 2) страхування щодо життя іншої особи, коли застрахований і страхувальник – різні особи;
- 3) спільне страхування життя на основі принципу першої або другої смерті.

В залежності від предмета страхування життя виділяють страхування на випадок смерті і страхування на дожиття.

В залежності від порядку сплати страхових премій виділяють:

- 1) страхування життя з одноразовою (одноразової) премією;
- 2) страхування життя з періодичними преміями, котрі сплачуються: протягом терміну договору або протягом обмеженого періоду часу, меншого, ніж термін договору;
- 3) протягом усього життя.

Одноразова премія має на увазі оплату страхового внеску повністю один раз під час підписання договору. Періодичні премії сплачуються щорічно, щоквартально або щомісячно.

В даний час у всіх країнах, за винятком Японії, спостерігається швидкий і стійке зростання обсягу одноразових премій.



Рисунок 1.3 – Класифікація договорів страхування життя

В Австралії, Великобританії, Франції питома вага одноразових премій в 2017 р склав понад дві третини всієї річної суми премій, зібраних зі страхування життя, а в Італії та Швейцарії – понад 55% [1] . Це пояснюється тим, що страхові договори з одноразовою премією є більш гнучкі й конкурентоспроможні страхові продукти. Вони пропонують не тільки покриття на випадок смерті, але і є привабливими інвестиційними інструментами.

За періодом дії страхового покриття розрізняють довічне страхування (на все життя) і страхування життя на певний період.

В залежності від форми страхового покриття можна виділити наступні види страхування життя:

- 1) на твердо встановлену страхову суму;
- 2) з порядку спадання страховою сумою;
- 3) зі зростаючою страховою сумою;
- 4) при збільшенні страхової суми відповідно до зростання індексу роздрібних цін;
- 5) при збільшенні страхової суми за рахунок участі в прибутку страховика;
- 6) при збільшенні страхової суми за рахунок прямого інвестування страхових премій у спеціалізовані інвестиційні фонди.

По виду страхових виплат розрізняють страхування життя:

- з одноразовою виплатою страхової суми;
- з виплатою ренти (ануїтету);
- з виплатою пенсії [7, с. 28].

За способом укладення договори страхування життя діляться на договори індивідуальні і колективні.

Необхідно відзначити, що історично першою формою особистого страхування вважається страхування життя на випадок смерті застрахованої особи, проте з часом коло видів страхування життя розширювалось, а сьогодні воно охоплює широкий спектр форм і видів.

Сучасні види та форми страхування життя запропоновані на рисунку 1.4.

Види та форми страхування життя		
страхування на дожиття застрахованої особи до зазначеного в договорі віку з одноразовою виплатою капіталу		довгострокове страхування життя працівників підприємств та установ за рахунок коштів роботодавців
страхування на дожиття застрахованої особи до зазначеного в договорі віку з подальшою виплатою анuitету (пенсійне страхування)		страхування життя на випадок постійної часткової втрати працездатності (інвалідність 3 групи) в результаті нещасного випадку
страхування життя позичальника кредиту		страхування життя від критичних захворювань
страхування життя на випадок постійної повної або часткової втрати працездатності (інвалідність 1-2 групи) в результаті нещасного випадку або хвороби		страхування життя на випадок смерті застрахованої особи
		змішане страхування життя
		страхування дітей до вступу в шлюб

Рисунок 1.4 – Класифікація основних видів та форм страхування життя

Представивши характеристику найбільш важливих критеріїв, що визначають специфіку різних видів страхування життя, можна скласти комплексну систему страхування життя, найбільш уживаних на страховому ринку. У теорії і практиці страхування життя прийнято виділяти три базових типу страхування, мають істотні відмінності по цілій сукупності вищенаведених критеріїв:

1) термінове страхування життя – страхування життя на випадок смерті, що укладається на певний термін;

2) довічне страхування – страхування на випадок смерті протягом усього життя застрахованої особи;

3) змішане страхування життя – страхування та на випадок смерті, і на дожиття протягом певного періоду часу. Є і більш широкі види змішаного страхування життя, коли страхування на випадок смерті і страхування на дожиття поєднуються з медичним страхуванням, страхуванням від нещасних випадків або навіть страхуванням відповідальності.

Існують і інші класифікації базисних типів страхування життя. Наприклад, виділяють три групи (класу) страхування життя, які можуть існувати як окремо, так і в тій чи іншій комбінації:

- термінове страхування життя;
- страхування на дожиття; довічне страхування [15].

В окремі підвиди виділяють види страхування життя, похідні від базових типів і існують усередині них: пенсійне страхування; ануїтетне, або рентне, страхування життя.

Основні характеристики базових типів страхових договорів представлені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Характеристика базових типів страхових договорів

Тип страхування	Страхове покриття	Страхові премії	Наявність інвестиційного елемента	Можливість викупу	Оцінка
1	2	3	4	5	6
термінове	виплата страхової суми бенефіціару, якщо застрахований помре раніше терміну, зазначеному у договорі	періодичні	не має	не має	Більш дешевий і простий з високою гарантією у разі передчасної смерті

Продовження таблиці 1.4

1	2	3	4	5	6
довічне	виплата страхової суми бенефіціару в момент смерті застрахованого незалежно від часу її настання	періодичні або одноразові	так	право на викуп з'являється тільки через певний час дії договору	найбільш повне забезпечення спадкоємців з необмеженим терміном і елементами капіталізації
змішане	виплата страхової суми і в разі смерті застрахованого до закінчення договору, і в разі дожиття згідно з договором	періодичні або одноразові	так	так	найбільш вигідні договори з метою інвестування і створення накопичень, але з невисокими гарантіями в разі смерті

Одним із найпопулярніших видів особистого страхування є змішане страхування життя. Змішане страхування життя дає змогу поєднувати в одному договорі і на одну особу страхування на випадок дожиття і на випадок смерті.

Змішане страхування життя поєднує в собі два ризики, які суперечать один одному: з одного боку дожиття до певної дати або події, а з іншого – смерть. Проте фактично присутній лише один ризик: людина або доживе до кінця дії договору, або ні. Страхувальник, який укладає договір змішаного страхування життя, не тільки забезпечує, й створює накопичення. Він має впевненість у тому, що в будь-якому разі не втратить своїх внесків. Як правило, у змішаному страхуванні життя страхувальник, який сплачує внески, і застрахований є однією й тією самою особою.

Умовами договору страхування може передбачатися відповідальність страховика і при настанні нещасного випадку із застрахованою особою. Але йдеться не про факт нещасного випадку, а про його наслідки, які призвели до постійної втрати загальної працездатності. За тимчасову втрату працездатності (наприклад, пов'язану з легким пораненням, опіками) страхова компанія страхової суми не виплачує. Постійна втрата працездатності виявляється, як правило, після трьох місяців від дня нещасного випадку, який її спричинив. Це

може бути виражене, наприклад, у тривалому порушенні функцій пошкодженого органу.

Отже, втрата працездатності, яка мала місце протягом трьох місяців і в цих межах відновлена, не вважається постійною. При укладанні договору страхування важливе значення має стан здоров'я страхувальника, оскільки договори страхування, як правило, не укладаються з непрацюючими інвалідами І групи. Можуть бути передбачені й інші обмеження (стосовно інвалідів II групи, хворих онкологічними, хронічними захворюваннями або на СНІД). Страхова сума встановлюється при укладанні договору страхування страхувальником, але страхова компанія може обмежити його можливості встановленням мінімальної страхової суми.

При дожитті застрахованого до закінчення дії договору страхування страхова компанія виплачує йому обумовлену в договорі страхову суму. Виплати, які були пов'язані із наслідками нещасних випадків під час дії договору, не впливають на її розмір. Якщо протягом дії договору застрахований помер, це також тягне за собою обов'язок страховика виплатити обумовлену в договорі суму. Але страхова компанія не несе відповідальності з виплати страхової суми, якщо смерть застрахованої особи сталася протягом перших 6 місяців дії договору від злоякісних пухлин або серцево-судинного захворювання. Страхова компанія не несе відповідальності і в тому випадку, коли смерть застрахованої особи є наслідком скоєння умисного злочину або пов'язана із керуванням самохідним засобом у стані будь-якого сп'яніння. У цьому випадку сплачується не страхова, а викупна сума, яка залежить від фактично сплаченого внесками періоду страхування на день смерті застрахованого [10].

Отже, класифікація страхування передбачає поділ його на види. Це дає змогу страховикам розробляти єдині правила страхування певних об'єктів від характерних для них ризиків, застосовувати методи розрахунку тарифів, які розробляються для різних видів страхування, визначати особливості формування резервів страхової компанії.

1.3 Дослідження зарубіжного досвіду розвитку ринку страхування життя

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 громадянських прав віднесені нематеріальні блага, що включають життя і здоров'я, що належать громадянам від народження або в силу закону, невідчужувані і непередавані іншим способом.

Доцільно розглянути особливості розвитку ринків страхування життя для кожної країни окремо (рисунок 1.5).

Досвід країн Європейського Союзу показує, що страхування життя займає одну з лідируючих позицій у доходах страхової компанії в галузі особистого страхування. Так, обсяг страхових премій Німеччини за 2019 р. становить 246 000 млн дол (із них 115 000 млн дол. Life-страхування).

У цілому страховий ринок Німеччини характеризується динамічним розвитком: щорічний приріст обсягу надходжень страхових платежів становить близько 10%. Сектор особистого страхування цієї країни залежить від зростаючої конкуренції комерційних банків, які прагнуть організувати страхове обслуговування клієнтів через свої операційні зали. Загалом прибутковість операцій у секторі страхового обслуговування фізичних осіб (87% страхового ринку) вища, ніж у секторі обслуговування юридичних осіб (13%) [8]

У Франції обсяг страхових премій за 2017 р. становить 207459 млн дол (із них 129216 млн дол, Life-страхування). Страхування життя – накопичувальне страхування – один із найбільш зручних і надійних способів довгострокового інвестування. Однією з принципових особливостей страхування життя є його довгостроковий характер (до 40 років і довічно).

На страхові поліси (перш за все на поліси накопичувального страхування) припадає 20% усіх фінансових активів населення і 10% їх сумарного майнового надбання [8].

Німеччина	• залежить від зростаючої конкуренції комерційних банків, які прагнуть організувати страхове обслуговування клієнтів через свої операційні зали; • характеризується динамічним розвитком
Франція	• дві третини об'єму продажів усіх страхових полісів доводиться саме на накопичувальне страхування життя; • пенсійні заощадження страхуються за програмою «assurance vie», які у разі загибелі клієнта отримує выгодоприобретатель; • є вид страхування «assurance décès», при якому компенсація виплачується вказаним в полісі особам у разі втрати годувальника
Польща	• характерне різноманіття каналів продажу страхових продуктів
Канада	• вартість страхового полісу щороку розраховується виходячи зі встановленої страхової моделі – фіксованої (Level Cost of Insurance) або такої, що збільшується щороку (Yearly Renewable Term)

Рисунок 1.5 – Особливості розвитку ринку страхування життя в країнах світу

Порівняно з іншими країнами французькі брокери мають значну частину ринку і у найближчому майбутньому будуть відігравати значну роль завдяки змінам у структурі ринку. Страхові агенти з найму створюють реальну присутність на ринку, тому знаходяться поблизу своїх клієнтів. Вони найбільш активні у сфері індивідуального страхування, не пов'язаного зі страхуванням життя, а також у страхуванні дрібних і середніх компаній. Із 1980 р. чисельність страхових агентів значно зменшилася, але вони все ще залишаються лідерами з продажу страхових полісів, які не належать до страхування життя. У сфері страхування життя вони мають 17% ринку [5, с. 32].

У Франції середня пенсія складає близько 50% від зарплати людини, що є досить хорошим показником, проте у зв'язку із старінням населення коефіцієнт заміщення також знижується, і скоро складе 30% від зарплати. При цьому повна пенсія, не прив'язана до трудового стажу, належить громадянину тільки у віці 67 років. Тому у Франції практично дві третини об'єму продажів усіх страхових полісів доводиться саме на накопичувальне страхування життя.

Середній француз досить пізно відкриває програму особистих накопичень приблизно в 45-50 років, що ускладнює завдання створення капіталу, необхідного для нормального життя на пенсії. Адже якщо відкрити страховий поліс раніше, то страховий внесок буде менше, і інвестиційний дохід від засобів, що зберігаються, вищий. Проте все одно до завершення терміну накопичувального страхування життя у рамках свого страхового полісу француз накопичує 70.000 євро, і саме за рахунок цих засобів живе в пенсійному віці.

Найчастіше французи страхують пенсійні заощадження за програмою «assurance vie», які у разі загибелі клієнта отримують вигодоприобретателі. Також є вид страхування «assurance décès», при якому компенсація виплачується вказаним в полісі особам у разі втрати годувальника. Нерідко клієнти страхуються від нещасного випадку або хвороби. В цьому випадку на момент укладення договору треба проінформувати компанію про наявні захворювання. Майже в усіх районах Франції розповсюджений специфічний вид страхування життя під назвою «тонтина», тобто якщо сім'я, що уклала договір страхування,

не доживає до певного терміну, страхова компанія не виплачує відшкодування.

Для того щоб виділити негативні та позитивні боки євроінтеграції України та використання європейського досвіду на страховому ринку, проаналізуємо страховий ринок Польщі. За останні 20 років страховий ринок Польщі збільшився на 36,5%, із 1998 р. ринок ризикового й особистого страхування виріс на 54%, а ринок страхування життя – в чотири рази [8].

Сьогодні на польському ринку страхових послуг представлено 63 ліцензовані страхові/перестрахові компанії, серед них – 20 компаній страхування життя. Всі компанії є членами Польської страхової палати. Польський страховий ринок є досить консолідованим. П'ять найбільших страхових компаній займають близько 65% усього ринку. Така консолідація відбулася завдяки найбільшій польській страховій компанії PZU (присутня й на ринку України). На початкових етапах розвитку переважало ризикове страхування, але в міру розвитку страхового сектору економіки структура ринку наблизилася до європейських стандартів, і сьогодні близько 69% за обсягом зібраних страхових внесків належить страхуванню життя [8].

Для польського ринку характерне різноманіття каналів продажу страхових продуктів: у страхуванні життя домінуючим каналом є продаж полісів співробітниками відділень страхових компаній (27%), агентами (25%) та за посередництвом банків (23%). У ризиковому й особистому страхуванні основна дистрибуція лягає на плечі агентів (47%) і співробітників відділень (21%). Що стосується перспективи розвитку страхової галузі у цілому, то експерти прогнозують, що в найближчі роки на польському страховому ринку домінуватиме тенденція до подальшого зростання частки страхування життя. Прогнозується й зростання частки пенсійного страхування, яка сьогодні є однією з найнижчих [8].

У Канаді накопичувальне страхування життя не так популярне як в інших розвинених країнах і має ряд своїх особливостей. Вартість страхового полісу щороку розраховується виходячи зі встановленої при купівлі страхової моделі. Вона може бути фіксованою (Level Cost of Insurance) і такою, що збільшується

щороку (Yearly Renewable Term). Основна перевага канадських накопичувальних страховок над американськими – це те, що в американських страхових полісах після настання страхового випадку інвестиційна компонента (увесь інвестиційний дохід) оподатковується, тоді як в канадських полісах це не оподатковується (Tax Exempt).

Повертаючись до українського страхового ринку, не варто чекати, що на тлі економічних проблем страховий ринок України запрацює так само, як в європейських країнах. Саме час страховим компаніям зайнятися поверненням довіри до себе. Страховикам сьогодні слід активніше вирішувати кадрові питання: повноцінна підготовка фахівців для ринку страхування ще не поставлена на потік, тож компаніям потрібно самостійно підвищувати кваліфікацію своїх співробітників. Також не слід нехтувати дотриманням умов добросовісної конкуренції та необхідністю захисту від монополізації деяких видів страхування й окремих галузей.

Страховикам слід брати активну участь у вдосконаленні профільного законодавства, а вивчення досвіду реформування страхового сектору європейських країн дасть змогу не повторювати чужі помилки й ефективно впроваджувати нові страхові продукти, безболісно (наскільки це можливо) адаптуватися до європейського законодавства.

Інститут страхової інформації, використовуючи безліч різних джерел, проводить дослідження та надає стандартизовану інформацію про 90 країн світу.

Аналіз сучасного стану ринку страхування життя в Україні показав, що він ще недостатньо розвинений для того, щоб у повній мірі виконувати свої завдання в умовах євроінтеграції. Про це свідчить порівняльний аналіз основних індикаторів розвитку українського та світових ринків страхування життя (частка в усіх страхових преміях, щільність і проникнення страхування життя), які в Україні в десятки разів нижчі за відповідні показники розвинутих країн світу (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5 – Показники діяльності світових ринків страхування життя станом на 2021 рік [8]

Країна	Зібрані премії зі страхування життя, млн дол	Частка страхування життя в усіх страхових преміях, %	Частка у світовому ринку страхування життя, %	Щільність страхування життя, дол	Проникнення страхування життя, %
США	578357	47	24,17	1 922	4,2
Великобританія	349740	75,4	14,61	5 730,5	12,6
Франція	186993	69,5	7,81	2 928,3	7,3
Німеччина	102419	46	4,28	1 234,1	3,1
Італія	88215	62	3,69	1 439,4	4
Канада	45593	45,4	1,91	1 386	3,2
Іспанія	31166	41,7	1,3	709,3	2,2
Швейцарія	23982	55	1	3 159,1	5,7
Швеція	23969	71,2	1	2 639,5	5,3
Австрія	9873	45,4	0,41	1 189,6	2,6
Польща	7950	50,9	0,33	209,1	1,9
Угорщина	2750	55,6	0,11	273,6	2
Чехія	2654	41,3	0,11	261	1,5
Словаччина	1041	44,6	0,04	194,1	1,4
Болгарія	159	15,0	0,01	20,9	0,4
Україна	151	4,4	0,01	3,3	0,1
Латвія	50	8,4	0	22,1	0,2

За даними таблиці 1.5 видно, що ринок страхування життя Сполучених Штатів Америки є найбільшим у світі, займає 24,17% та за результатами 2019 р. зібрав 578 млрд дол США страхових платежів. Ця галузь є невід’ємною частиною економіки усіх 50 штатів США й округу Колумбія.

Населення Європи віддає перевагу накопичувальному страхуванню, вважаючи його більш вигідним, аніж банківські депозити, адже європейський уряд дозволяє страховим компаніям інвестувати залучені кошти в акції великих підприємств, що дає можливість населенню нарощувати капітал в більшому обсязі, ніж за депозитним відсотком.

Довіра населення підкріплюється ще й тим, що відповідальність за інвестовані кошти покладена на страхову компанію, яка також має гарантію міжнародної компанії-перестраховика. Уряди Франції, Бельгії та Німеччини наголошують на тому, що працюючі громадяни повинні самі забезпечити собі пенсійний капітал шляхом довгострокового страхування.

Проаналізовано досвід провідних країн світу у сфері страхування в динаміці вхідних премій по страхуванню життя (рис. 1.6).

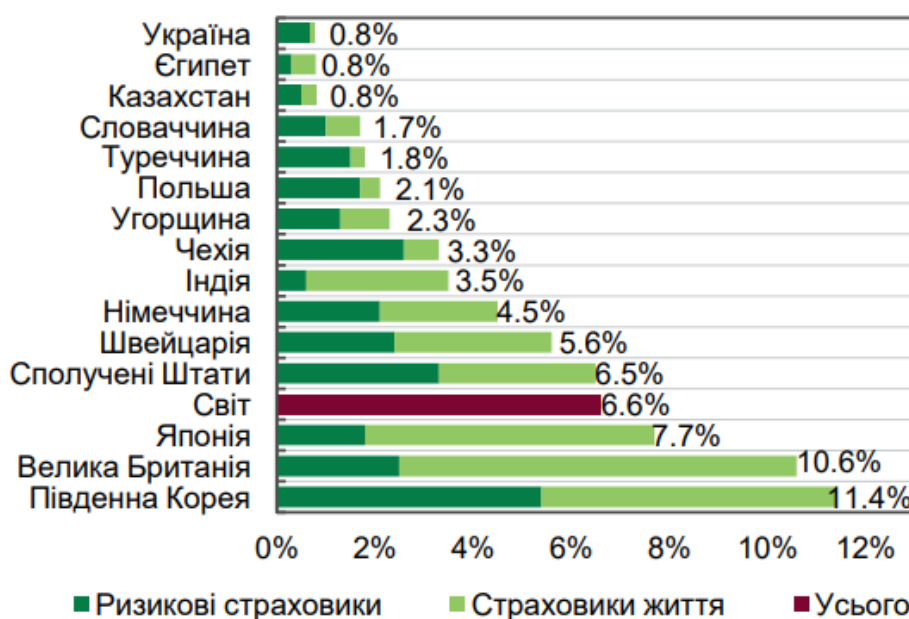


Рисунок 1.6 – Динаміка росту вхідних премій по страхуванню життя у країнах світу станом на 1.07.2023 р., % [44]

Наведені дані, дійсно, підтверджують прогресивний розвиток таких країн як США (зростання в 2017 році на 2,3%), Великобританія (зростання на 3,8%), Японія (зростання на 3,7%), Франція (зростання 2,5%), Італія (зростання на 2,3%), проте темп зростання більшості країн має тенденцію до зменшення, що

спричинено загальною нестабільністю економічного життя всього населення. Найбільш стабільний показник росту має Японія, Італія, Канада, Великобританія.

В Ізраїлі державна політика в галузі страхування направлена на те, щоб запобігти зловживанням при обігу досить великих коштів. Так, закони цієї держави чітко окреслюють не тільки сферу діяльності, але й обмежують свободу використання грошей застрахованих. Наприклад, кошти, зібрані на страхування життя, можуть бути використані тільки з цією метою. Переказати їх на інші види страхування суворо заборонено, і це жорстко контролюється фінансовими службами держави. Страхові компанії мають право вкладати кошти, одержані від населення у вигляді страхових внесків, тільки в державні облігації, і то не більше 50%. При цьому, компанії отримують гарантовані 4,5% річних, так що в накладі страхові компанії не залишаються. Не менш суворі і правила реєстрації компаній. Крім обов'язкової застави в 25 млн долл., претендент на цей вид діяльності зобов'язаний довести, що за ним не тягнеться «кримінальний хвіст». Перевірки проводяться досить суворо [33, с. 26].

Перелік послуг, які надаються страховиками Ізраїлю, досить великий. При цьому страхові компанії намагаються розширити цю сферу, пропонуючи нестандартні види послуг. Не менш цікаві в Ізраїлі і програми страхування дітей. Лозунг «все краще – дітям» в цій державі не пусті слова. Наприклад, програма «Алюмім» страхової компанії «Менолайф-Менора» передбачає придбання страхового поліса для дітей будь-якого віку до 18 років за досить невелику ціну. Щомісячний внесок залежить від віку дитини і батьків: чим молодші батько й дитина, тим нижче внесок. При цьому, у випадку втрати працездатності страхувальник звільняється від щомісячних виплат, а компанія гарантує щомісячну допомогу на дитину до досягнення нею 21 року. В цьому віці поліс переходить у власність дитини. Посередником між страховими компаніями та їх потенційними клієнтами виступають приватні агенти, як правило, освічені і добре підготовлені спеціалісти. Працюють вони на контрактній основі і можуть співпрацювати відразу з декількома компаніями – агенту це вигідно. Причина

зрозуміла: різні компанії надають чисельні послуги з різних програм і, природньо, ціни також різняться. Тому агент завжди може підібрати клієнту те, що йому підходить. Оплата здійснюється на розрахунковий рахунок компанії, а агент отримує комісійні з кожної угоди. При цьому, податкові та фінансові служби держави суворо контролюють діяльність не тільки компанії, але й страхових агентів [33, с. 27].

Інвестиції компаній позитивно впливають на стимулювання розвитку національної економіки, а американці та їх сім'ї завдяки продуктам страхування отримують фінансову стабільність, оскільки виплати є основою фінансової безпеки для жителів у кожному штаті. У 2017 р. 898 страховиків життя мали юрисдикцію у Сполучених Штатах і ще 19 – на територіях США. У кожному штаті існує власний набір вимог щодо ліцензування компаній і агентів, правил продажу продуктів, іспитів щодо ринкової поведінки, а також законів і правил для забезпечення платоспроможності і захисту споживачів. Для ведення бізнесу у декількох штатах страховик повинен подати заявку й отримати ліцензії від кожного штату для створення відповідного місцевого представництва [47].

Стосовно проблеми з'ясування місця України серед країн Європи, то дані, приведені дослідником, дають можливість зробити маловтішні висновки. Так, якщо за розміром обсягів страхових премій у цілому Україна посідала 24 місце з 32 країн та випереджала Словаччину, Румунію та деякі інші країни, то на ринку Life вона займала лише 31 місце. Але найбільш негативну картину має ситуація з показниками страхових премій на одну особу.

Під впливом процесів глобалізації світовий ринок страхування життя дуже активно розвивається. Причина у поступовому погіршенні демографічної ситуації, що призводить до зменшення працюючого населення та збільшення кількості пенсіонерів.

Тому у багатьох індустріальних країнах цей ринок є центром постійної уваги урядовців, а питання включення страхових послуг у соціальні програми набуває актуальності у багатьох розвинених країнах світу.

Висновки до першого розділу

На підставі проведеного аналізу наукових праць запропонована авторська інтерпретація поняття «страхування життя», під яким пропонується розуміти систему стосунків у рамках особистого виду страхування, націлену на відвертання критичного погіршення рівня життя застрахованого або матеріально залежних від нього осіб у разі втрати ними джерела доходу унаслідок смерті, повної або часткової втрати працездатності, а також на підвищення добробут застрахованої особи у разі його дожиття до певного до-говором страхування терміну, віку або події (повноліття, одруження, виходу на пенсію та ін.), що реалізуються за допомогою гарантії виплати страхової суми при настанні страховий випадок одноразово або у вигляді рентний платіж. На відміну від раніше запропонованих запропоноване визначення охоплює усі основні риси цього поняття і розглядає його як з точки зору цілей і ризиків, так і з позиції способів виплат з акцентом на соціальній функції.

На нашу думку, особливість категорії страхування життя полягає в тому, що це складні економічні відносини між страховою компанією та страхувальником, застрахованою особою, вигодонабувачами і спадкоємцями, в процесі реалізації яких поєднуються ризикова та заощаджувальна функції. Доцільність поєднання цих функцій в одному фінансовому інструменті полягає в тому, що тільки за допомогою страхування життя можна одночасно захиститися від фінансових наслідків настання обох ризиків життя – ймовірності передчасно померти та ймовірності пережити працездатний вік.

Розроблена розгорнута типологія видів страхування життя, що має розгалужену структуру і дозволяє віднести один і той же вид страхування життя до різних груп (класам). Ця типологія має методологічне значення при конструюванні продукту страхування життя: відносячись до одного з видів по кожному з виділених критеріїв, він матиме певні характеристики, що дозволить адекватно нього позиціонувати на ринку страхових послуг.

2 Аналіз діяльності ринку страхування життя України

2.1 Аналіз показників страхування життя в структурі страхового ринку України

У сучасних економічних реаліях фінансовий сектор є найважливішою складовою економіки країни, адже саме від його ефективності розвитку залежить економічна стабільність країни. Однак фінансовий ринок постійно зазнає змін і трансформацій, тому питання забезпечення стабільності функціонування фінансового сектору, причини, що її порушують, та об'єктивна оцінка сучасного стану фінансового ринку України є актуальним питанням сьогодення. Фінансовий ринок як найважливіша складова фінансової системи держави може успішно розвиватися і функціонувати лише в ринкових умовах.

Оскільки фінансовий ринок є головною рушійною силою інвестиційної складової реального сектору економіки, постає необхідність дослідити особливості фінансового ринку України і проаналізувати його фінансовий стан (табл. 2.1, 2.2).

Протягом 2019 – 1 півріччя 2023 рр. на фінансовому ринку переважають фінансові компанії, що надають послуги фінансових кредитів, здійснюють операції з факторингу, позик, надання гарантій і поручительств, операції з обміну валют, фінансовий лізинг і переказ грошових коштів. Їхня сукупна кількість у першому півріччі 2023 року становила 629 компаній, що на 357 компаній менше, ніж у 2019 р.

Ще одними за кількістю учасників ринку є ломбарди і кредитні спілки, однак з кожним роком їхня кількість поступово зменшується. Станом на перше півріччя 2023 року кількість кредитних спілок становила 151 компанія, а ломбардів – 164.

Таблиця 2.1 – Фінансові установи України

Види фінансових установ	Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	1.07.2023 р.
Страховики	активи, млн грн	63867	64903	64737	70298	70785
	кількість	233	210	155	128	115
Кредитні спілки	активи, млн грн	2502	2317	2330	1380	1393
	кількість	337	322	278	157	151
Фінансові компанії	активи, млн грн	162197	186572	216406	243997	236743
	кількість	986	960	922	760	629
Ломбарди	активи, млн грн	4265	3854	4289	4101	4540
	кількість	324	302	261	183	164
Банки	активи, млн грн	1483298	1822841	2053232	2353939	2562123
	кількість	75	73	71	67	65

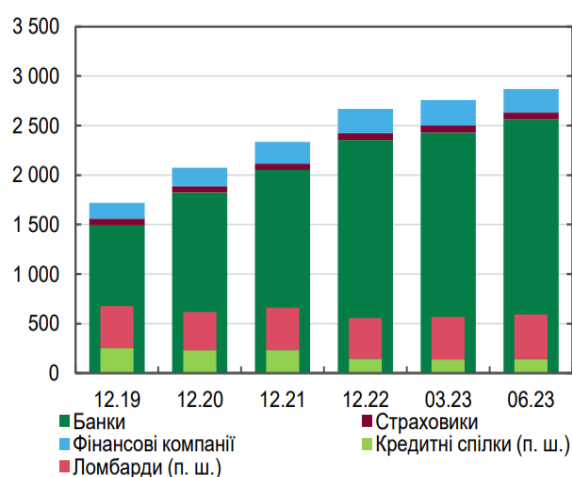
Таблиця 2.2 – Структура фінансових установ України, %

Види фінансових установ	Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	1.07.2023 р.
Страховики	активи	3,72	3,12	2,77	2,63	2,46
	кількість	11,92	11,25	9,19	9,88	10,23
Кредитні спілки	активи	0,15	0,11	0,10	0,05	0,05
	кількість	17,24	17,25	16,48	12,12	13,43
Фінансові компанії	активи	9,45	8,97	9,24	9,13	8,23
	кількість	50,43	51,42	54,65	58,69	55,96
Ломбарди	активи	0,25	0,19	0,18	0,15	0,16
	кількість	16,57	16,18	15,47	14,13	14,59
Банки	активи	86,43	87,62	87,71	88,04	89,10
	кількість	3,84	3,91	4,21	5,17	5,78

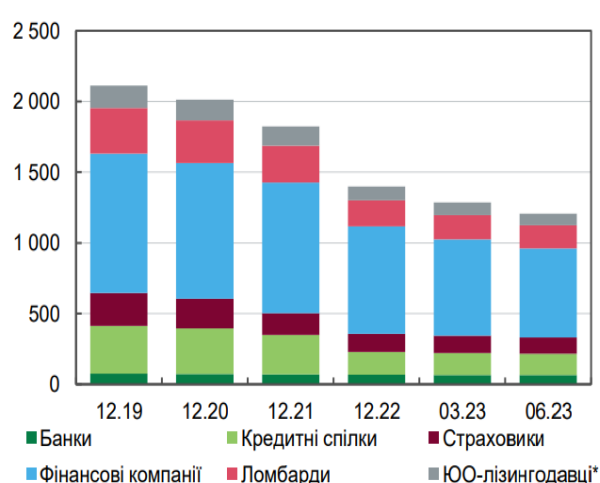
Страхові компанії на четвертому місці, кількість яких у першому півріччі 2023 року становила 115 компаній.

Найменша кількість компаній характерна для недержавних пенсійних фондів і банків. У першому півріччі 2023 року банків кількість було 65, що на 10 банків менше, ніж 2019-го.

Таким чином можна прослідкувати, що за кількісним складом наявна закономірність до поступового зменшення присутності з роками в банків, кредитних спілок, страхових компаній, ломбардів, недержавних пенсійних фондів протягом усього досліджуваного періоду (рис. 2.1, 2.2).



Рисунки 2.1 – Структура активів фінансового сектору, млрд грн



Рисунки 2.2 – Кількість надавачів фінансових послуг, од.

Дослідивши динаміку кількості компаній на фінансовому ринку України, можна зробити висновок, що найбільшу частку займають кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди. Але такий висновок може бути хибним, оскільки роль певного виду компанії на ринку визначається не кількісним, а якісним показником, його обсягами діяльності на ринку (обсяг капіталу, активів).

Розглянемо динаміку обсягу активів фінансових компаній, страхових компаній, банків і кредитних установ. Активи недержавних пенсійних фондів і ломбардів при розгляді не були враховані, оскільки в порівнянні з іншими учасниками фінансового ринку України їхній обсяг є незначним.

Дані рис. 2.2 свідчать, що обсяг активів банківського сектору за аналізований період зростає. Також за даними прослідковується, що банківські установи є головним лідером за обсягом активів у фінансовому секторі України, а це означає банкоцентричність фінансової системи України.

Станом на I півріччя 2023 року обсяг активів банків є більшим у порівнянні з активами страхових компаній у 24 рази, активи фінансових компаній – у дев'ять разів, активи кредитних установ – у 615,2 р.

У результаті проведеного аналізу функціонування фінансового сектору України в умовах воєнного стану, встановлено, що завдяки вжитим заходам НБУ вдалось підтримати стабільність його діяльності. Для підтримки ліквідності та платоспроможності банків НБУ розроблено механізм бланкового рефінансування, який з моменту запровадження воєнного стану реалізовувався щоденно. Панічні настрої населення щодо вилучення готівкових коштів із своїх розрахункових рахунків втілились у запровадження обмежень на їх зняття в межах 100000 грн. на добу. Поруч із цим, практично повністю припинив роботу валютний ринок. Виключенням був обмін іноземної валюти на гривню.

Проте, попри вкрай негативні наслідки впливу воєнного стану на всі сфери життя країни, обсяги надходження коштів на рахунки в перші тижні війни мали позитивну динаміку. Більше того, встановлено, що значна частина суб'єктів господарювання попри складні умови продовжила роботу, що означає збереження надходження коштів на розрахункові рахунки їх власників, і як наслідок отримання можливості виплачувати заробітні плати та сплачувати податки.

В особливо складних умовах опинились страхові компанії, які пов'язані безпосередньо із перерахунками коштів за кордон через міжнародні контракти перестрахування.

На протязі передвоєнних років ринок страхування життя України зазнав динамічного розвитку. Основними факторами до зростання показників стала пандемія, яка спонукала українців до страхового захисту життя та здоров'я, також сприяла цьому й медична реформа.

В цей період активізувалася громадська дискусія з приводу розвитку пенсійної системи України, а це, своєю чергою, стимулювало інтерес до приватних пенсійних заощаджень, зокрема програм накопичувального страхування, до особового заощадження.

Страховики на ринку страхування життя наростили свої резерви на 21% у 2022-2023 рр. Річний показник обсягів ринку страхування життя становив близько шести мільярдів гривень страхових платежів і щорічно приростав на 15-17%. На початку 2022 р. загальний обсяг страхових резервів сектору страхування життя становив близько 14 млрд грн. Це на 45% більше, ніж загальна сума довгострокових банківських депозитів населення.

Таким чином, страховики життя змогли заявити про себе у якості системного інституційного інвестора, якого так потребує наша країна.

Однією з причин цього було поступове підвищення рівня фінансової грамотності українців. Так, згідно дослідження USAID 2021 року, індекс фінансової обізнаності наших співвітчизників складав 12,3 бали – це 58% від максимального значення [24].

Тобто ринок розвивався цілком динамічно, хоча і з певними складнощами, серед яких:

- 1) відносно високий розмір страхових внесків (у річному вираженні) у порівнянні з рівнем середньої заробітної плати;
- 2) слабка поточна схильність до заощадження і низька інвестиційно-страхова культура;
- 3) стереотипи мислення і поведінки щодо особистих фінансів.

Після 24 лютого 2022 року, зважаючи на труднощі перших військових місяців, ринок страхування життя очікувано скоротився. На показники страхової індустрії вплинули активні воєнні дії та масова тимчасова міграція.

Найбільше зазнав труднощів новий бізнес: платежі за вперше укладеними договорами страхування ледве досягли 50% їхнього обсягу у 2021 році. Але вже до літа 2022 року клієнти life-страховиків поступово адаптувалися до реалій

воєнного часу. Зараз сектор страхування життя в Україні працює майже так само, як і до війни: укладаються нові договори, клієнти одержують виплати.

Загальна кількість компаній зі страхування життя в Україні до 10 компаній (табл. 2.3, рис. 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка страхового ринку України

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
страхові компанії за ризиковими видами страхування	261	251	210	190	142	116	105
у відсотках	88,78	89,32	90,13	90,48	91,61	90,63	91,3
страхові компанії з страхування життя	33	30	23	20	13	12	10
у відсотках	11,22	10,68	9,87	9,52	8,39	9,38	8,7
всього страхових компаній на ринку	294	281	233	210	155	128	115
у відсотках	100	100	100	100	100	100	100



Рисунок 2.3 – Динаміка кількості страховиків за видами страхування

Попередні дані компаній, що входять до НАСУ та формують понад 97% обсягів ринку, свідчать, що за 2022 р. порівняно з показниками 2021-го надходження страхових премій знизилися лише на 14% [2].

За перші місяці війни достроково припинених договорів було більше, ніж нових укладених контрактів, вперше за багато років. Але жодна страхова компанія не пішла з ринку і не відмовилася від своїх зобов'язань через форс-мажор, пов'язаний із війною.

Протягом 2023 року ринок страхування життя демонструє відновлення показників діяльності. Ринок страхування життя України закінчив 1 півріччя 2023 року з преміями у розмірі 2,25 млрд грн. Від страхувальників - фізичних осіб отримано 2,1 млрд грн. Перестраховикам-нерезидентам було передано 71 млн грн премій (табл. 2.4)

Таблиця 2.4 – ТОП-10 страховиків життя за преміями, на 1.07.2023 року

Місце у рейтингу	Назва страхової компанії	Страхова премія, тис грн
1	МЕТЛАЙФ	1091258
2	ТАС	258973
3	ГРАВЕ Україна життя	190002
4	PZU Україна життя	184896
5	УНІКА життя	171959
6	ARX Life	152185
7	АСКА-життя	77422
8	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	29296
9	КНЯЖА Лайф	29252
10	КД-життя	25321

Під час дії військового стану компанії зі страхування життя накопичують ліквідність, одночасно інвестуючи у військові облігації.

Сума інвестиційного доходу, одержаного українськими страховиками життя від розміщення коштів резервів, склала 375 млн грн. Велику частку інвестиційного портфеля страховиків формують банківські вклади та інвестиції в ОВДП, частка доходу яких зростає. Страховики життя нарощують обсяги

вкладень у державні цінні папери, надходження яких зараз формують основу інвестиційного доходу.

Найважливішим результатом періоду воєнного часу є висока фінансова стійкість та платоспроможність українського страхування життя.

Загалом активи учасників ринку страхування життя на 1.07.2023 року зросли на 12% порівняно з таким самим показником передвоєнного року. Страхові резерви за той же час збільшились на 11% (рис. 2.4).

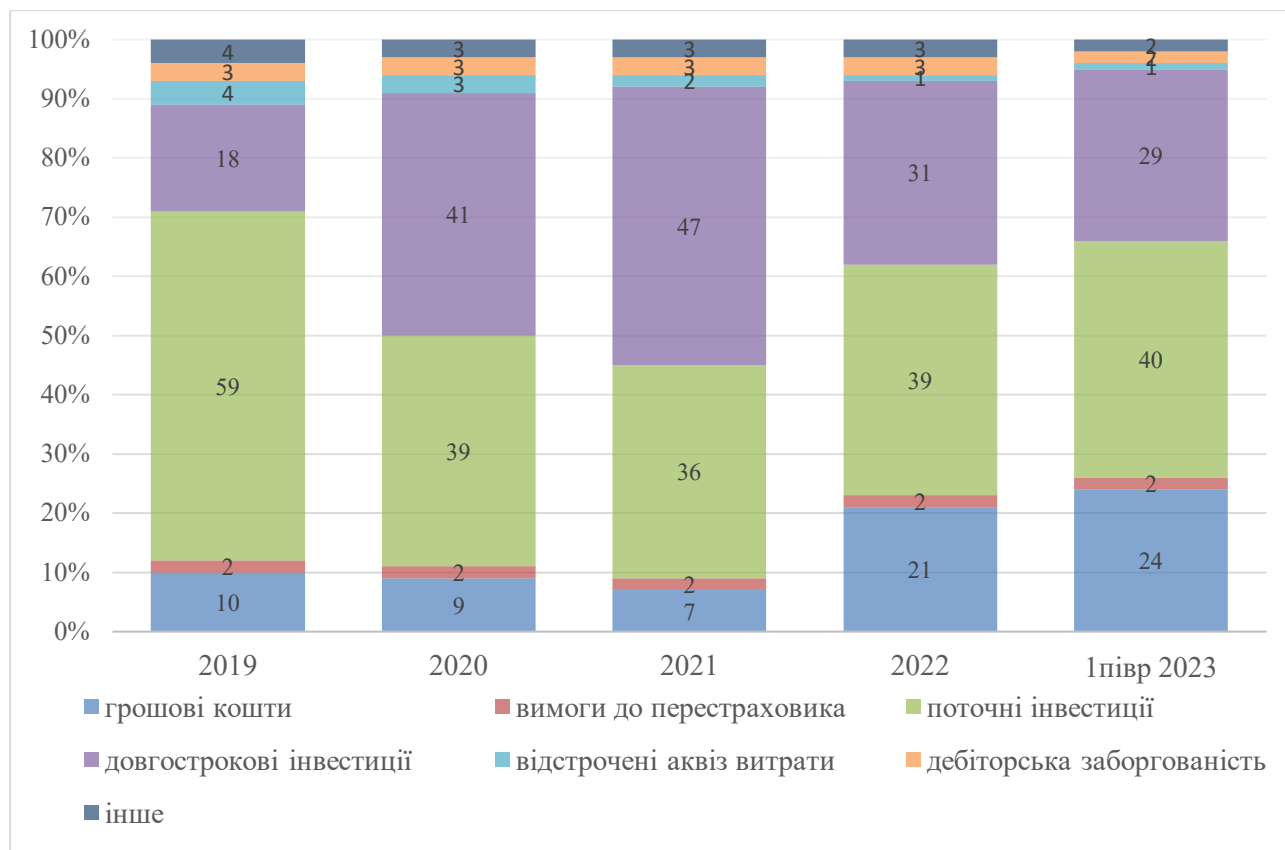


Рисунок 2.4 – Структура активів страховиків життя

Протягом 2022-2023 рр. клієнти life-компаній отримали понад 730 млн грн виплат, і це майже 91% від загального обсягу виплат у 2021 р. Частина цих виплат – із випадків, пов'язаних із військовими діями, хоча такі події є традиційним винятком із договорів страхування життя.

Нажаль, спад в економіці, зменшення кількості робочих місць, зруйнований житловий фонд, величезна вимушена міграція та інфляція – це не

найкращі передумови для розвитку страхування життя, основним продуктом якого є накопичувальні довгострокові програми.

Таблиця 2.5 – Структура надходження валових страхових премій [28, 29]

Показники	2019 р.	2021 р.	2022 р.	Темпи приросту	
				2022/2021, %	2021/2019, %
Валові страхові премії, млн грн	35170,3	43431,8	49367,5	23,5	13,7
з них: від страхувальників-фізичних осіб	13220	15555,6	18431	17,7	18,5
від юридичних осіб	12879,6	12937,7	17348,1	0,5	34,1
від перестраховальників	9070,7	14938,5	13588,4	64,7	-9,0

Премії страхування життя зменшилися порівняно з попереднім кварталом на 15% і залишилися нижчими на 13% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Страхові виплати за страхуванням життя є орієнтиром його розвитку та платоспроможності страховиків. Розглянемо динаміку чистих страхових виплат (рис. 2.5).

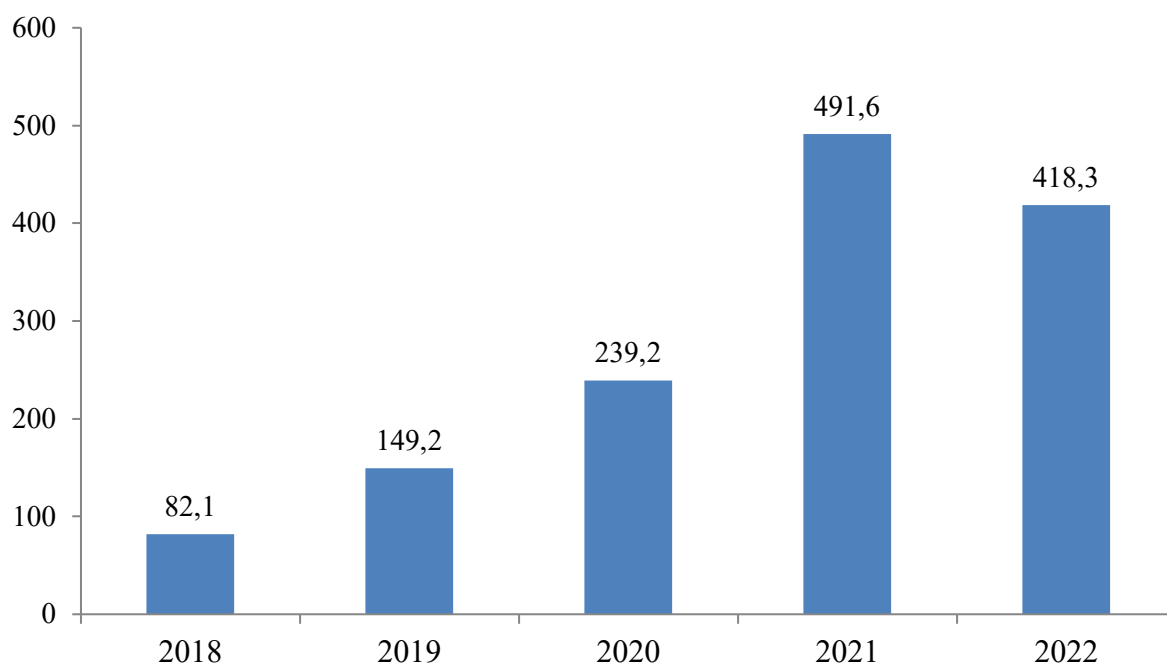


Рисунок 2.5 – Динаміка чистих страхових виплат, млн грн

В 2021 році страхові виплати зросли на 105,5% у порівнянні з 2020 роком та становить 491,6 млн грн в загальній структурі становить найбільше значення протягом досліджуваного періоду – 6,5% [24].

В 2019 році зростання страхових премій відбулося на 81,7% та становить 149,2 млн грн.

При цьому вже в 2018 році зростання становило вже 60,3% в загальній структурі страхових виплат становить 4,9%.

У 2022 році зменшення страхових виплат на 14,9% спричинене зменшенням кількості застрахованих осіб, в загальній структурі займає близько 4,9% та становить 418,3 млн грн. [29].

Структура валових страхових премій та виплат із страхування життя за 2022 р. зображена на рисунку 2.6.

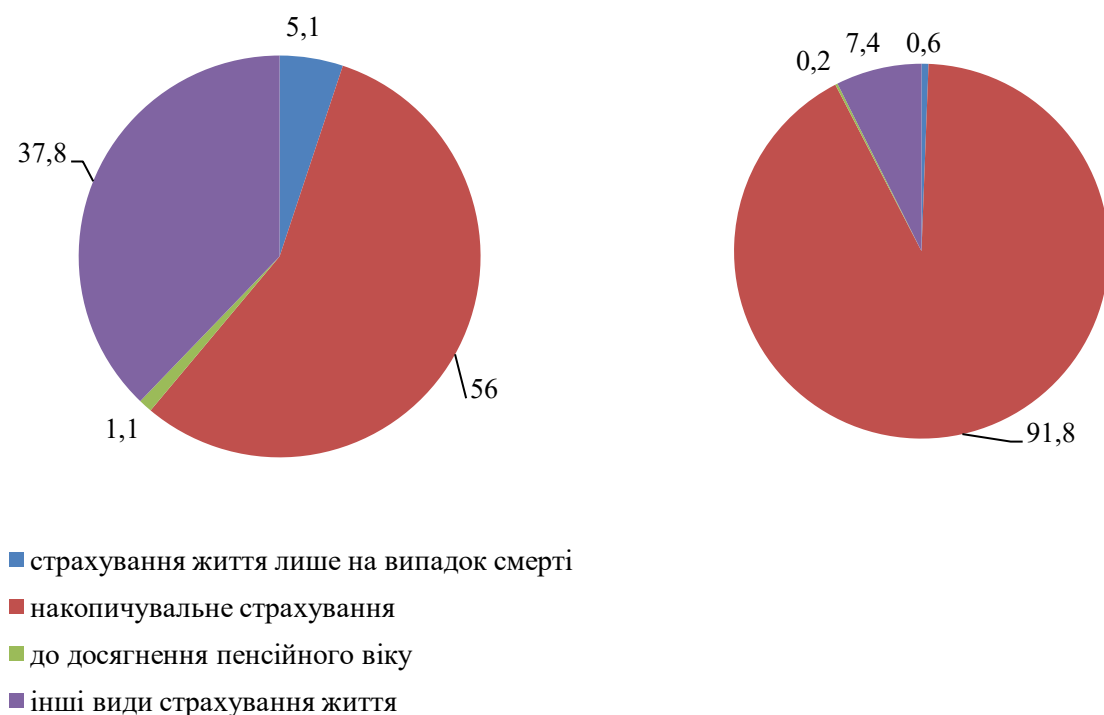


Рисунок 2.6 – Структура валових страхових премій та страхових виплат із страхування життя за 2022 рік [29]

Одним з показників зростання довіри населення до довгострокових соціальних накопичувальних програм є також скорочення обсягів дострокових

розірвань договорів страхування життя, яке спостерігається, починаючи з 2019 р. Так, викупні суми в 2022 р. склали 192,5 млн грн, що на 9,1% менше показника попереднього року і майже в два рази менше, ніж в 2019 р. [24].

Станом на 31.12.2020 р. величина зміни резервів із страхування життя становила 1018,3 млн грн, що на 35,3 млн грн більше у порівнянні з попереднім роком та на 17,6 млн грн більше у порівнянні з відповідним періодом 2019 року. Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя сформована за іншими договорами накопичувального страхування, а саме – 851,4 млн грн (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Зміна резервів зі страхування життя, млн грн

Показники	2020 р	2021 р	2022 р	Темп приросту, %	
				2022/2021	2021/2020
Величина зміни резервів із страхування життя, всього	100,7	983	1018,3	-1,8	3,6
у тому числі, яка відповідає: інвестиційним доходам, що застосовуються для розрахунку страхових тарифів	220,7	227,1	246,1	2,9	8,4
індексації розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за офіційним індексом інфляції	50,8	62,1	83,5	22,2	34,5
частині інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя, що залишилась після передбачених ст. 9 Закону України “Про страхування” обов'язкових відрахувань в математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи	326,6	314,2	372,5	-3,8	18,6
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	25,5	25,7	30,2	0,8	17,5

Отже за підсумками 2022 року вісім страхових компаній з страхування життя отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 60,9 млн грн, що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування (за підсумками 2021 року від'ємне значення задекларували сім страхових компаній з страхування життя на загальну суму 113,4 млн грн). Приріст резервів із страхування життя становив 1079,2 млн грн. Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя (більше 100 млн грн) відображено чотирма страховими компаніями «life» у 22 розмірах 405,5 млн грн, 179,4 млн грн, 134,6 млн грн та 106,3 млн грн (37,6%, 16,6%, 12,5% та 9,9% від загального приросту резервів відповідно).

Структура ринку страхування життя в Україні за дає змогу з'ясувати найпоширеніші види страхування життя (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Структура ринку страхування життя в Україні, %

Рік	Види страхування життя				
	страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду	страхування, яким передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку	інші види накопичувального страхування	страхування життя лише на випадок смерті	інші види страхування життя
2018	0,03	2,43	46,68	2,49	48,37
2019	0,03	1,89	38,66	1,67	57,75
2020	0,03	1,13	49,66	7,44	41,74
2021	0,02	0,88	62,38	6,42	30,3
2022	0,01	0,71	60,43	11,96	26,89

Основні показники розвитку різних видів страхування життя в Україні наведено в табл. 2.8, дані якої відображають спадну тенденцію основних показників розвитку щодо страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду і страхування, яким передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку.

Таблиця 2.8 – Основні показники розвитку різних видів страхування життя в Україні за 2020-2022 рр.

Рік	Показники	Види страхування життя				
		страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду	страхування, яким передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку	інші види накопичувального страхування	страхування життя лише на випадок смерті	інші види страхування життя
2020	чисті страхові платежі, тис грн	740,3	24387,0	1072466,4	160592,6	901479,1
	чисті страхові виплати, тис грн	1,1	13315,6	191480,9	3266,5	31111,1
	рентабельність чистих страхових виплат, %	0,1	54,6	17,9	2,0	3,5
2021	чисті страхові платежі, тис грн	369,7	19303,7	1363894,7	140422,3	662595,1
	чисті страхові виплати, тис грн	6,9	11715,7	444205,5	3896,6	31735,1
	рентабельність чистих страхових виплат, %	1,9	60,7	32,6	2,8	4,8
2022	чисті страхові платежі, тис грн	336,8	19544,5	1665564,9	329644,5	739045,0
	чисті страхові виплати, тис грн	0,6	8352,2	373791,5	4507,8	31678,8
	рентабельність чистих страхових виплат, %	0,2	42,7	22,4	1,4	4,3

За договорами страхування по досягненню застрахованими пенсійного віку спостерігається зменшення обсягу премій на 54,7%, (3 млн грн), за іншими договорами накопичувального страхування – зростання на 17% (875,7 млн грн). За договорами страхування життя виключно на випадок смерті надходження страхових премій збільшилися порівняно з минулим роком на 3,4% (84,5 млн грн). Що стосується інших договорів страхування життя, спостерігається збільшення страхових платежів за підсумками 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року на 80,3% (413,4 млн грн).

Слід зазначити, що потенціал розвитку страхування життя залежить від багатьох демографічних факторів, зокрема:

- 1) підвищення тривалості життя громадян;
- 2) зростання демографічного навантаження;
- 3) збільшення фактичного періоду утримання поколінь дітей по відношенню до поколінням батьків, які тягнуть зростання інтересу до фінансових інструментів, здатного забезпечити гарантії фінансової стабільності домогосподарств при втраті основного джерела доходів.

Розвиток вітчизняного ринку страхування життя тісно пов'язано з рівнем платоспроможності населення, інфляційними очікуваннями і розвитком національної економіки, оскільки дозволяє акумулювати значні довгострокові інвестиційні ресурси. Так, на кінець 2022 р. сформовані страхові резерви в розмірі 9,3 млрд грн, що на 11,3% більше, ніж станом на 31.12.2021 р. Значна їх частина припадає на ОВДП (55,3%) і депозити в найбільш надійних банках (34,1%).

За 2020 р. страховики отримали інвестиційний дохід від розміщення страхових резервів із страхування життя в розмірі 711,1 млн грн, що на 10,4% більше, ніж в 2019 р. [8]. Незважаючи на те, що у 2020 р. український ринок страхування життя дещо поліпшив свої позиції в світовому рейтингу, який складає Swiss Re [9], піднявшись з 84 на 83 місце, він ще не дотягує до результатів 2013 року, коли Україна за цим показником займала 69 місце [32].

Стратегії компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя, при просуванні подібних продуктів ґрунтовані на демонстраціях переваг страхування життя (на випадок смерті або нещасного випадку) у поєднанні з привабливістю схеми «повернення внесків» як «отримання назад виплаченої суми внесків» (табл. 2.9).

Проте цей вид страхування, в порівнянні із страхуванням на випадок смерті і від нещасного випадку, є істотно дорожчим, що пов'язано передусім із сполученням функцій і збільшенням числа страхових ризиків (смерть, дожиття, нещасний випадок).

Таблиця 2.9 – Переваги і недоліки накопичувальних програм страхування життя в порівнянні з альтернативними способами інвестування

Види інвестування	Накопичувальне страхування життя	
	переваги	недоліки
банківський депозит	наявність страхового захисту; виплати як при настанні страхового випадку, так і при дожитті до кінця терміну; виплати у разі смерті в рази перевищують внески; низький ризик неповернення унаслідок наявності страхових резервів	невизначеність суми, що отримується у кінці періоду страхування; нижчі процентні ставки; гарантована страхова сума нижча простої (недисконтованою) суми виплачених внесків; низький ризик повного неповернення із-за страхування вкладів
інвестування на фондовому ринку	істотно нижчий ризик; наявність страхового захисту і інвестиційного доходу одночасно	значно менша доходність; можливість отримання грошових коштів тільки приблизно з третього року страхування і без процентних грошей або з мінімальними відсотками з одночасним припиненням страхового захисту
вклад в пайовий інвестиційний фонд	наявність страхового захисту одночасно з накопиченнями, які після закінчення терміну страхування можна отримувати у вигляді анuitету, аналогічного пенсії	як правило, нижча доходність
інвестиції у нерухомість, золото та інше	наявність страхового захисту; дещо велика ліквідність приблизно через три роки після початку страхування	нижча надійність і істотний вплив інфляції (залежно від виду активів, в які робиться інвестування)

Страхування життя є важливим інструментом в забезпеченні соціального захисту населення та важливим джерелом надходження інвестицій в економіку країни. За останні роки спостерігається динаміка підвищення показників діяльності вітчизняного ринку страхування життя.

Разом з тим посиленої уваги вимагають фактори, що стримують розвиток цього ринку, зокрема:

- недовіра населення до діяльності вітчизняних фінансових установ;
- відсутність підтримки страхування життя на державному рівні;
- мала кількість потужних конкурентоспроможних українських страхових компаній;
- низький рівень кваліфікації страхових посередників;
- надання клієнтам неповної і недостовірної інформації про умови договору страхування життя.

Сучасні процеси євроінтеграції сприяють появі нових видів страхування і якісної трансформації існуючих видів страхового захисту. Тому основним завданням з розвитку вітчизняного ринку страхування життя є розробка та впровадження заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості ринку страхових послуг для світових лідерів.

Таким чином хоча за підсумками 2022 – першого півріччя 2023 років ринок страхування життя і показує мінімальні негативні відхилення, говорити про його довгострокову стабілізацію зарано. При цьому страхувальники за накопичувальними договорами продовжують вносити платежі згідно договорів, обсяг премій (з індексацією) за новими договорами також зростає. Отже ринок страхування життя України пристосовується до форс-мажорних обставин воєнного часу.

Головне завдання ринку на майбутнє – зберегти існуючих клієнтів та знайти нові фактори для стабілізації та зростання бізнесу.

2.2 Аналіз показників діяльності страхових компаній зі страхування життя

Страхування життя є винятковою діяльністю компаній зі страхування життя, так званих компаній типу «Life», які згідно Закону України «Про страхування» [30] зобов'язуються отримати ліцензію на здійснення своєї діяльності. Однією з особливостей цього виду страхування є поєднання діяльності зі страхування життя та здоров'я особи та додатковим недержавним пенсійним забезпеченням, залежно від цього фактору страхування життя можна поділити на довгострокове, або ж накопичувальне, страхування та власне інші види страхування життя. Саме через цю здатність страхування життя забезпечується функція соціального захисту населення.

Страхові компанії одночасно виконують як традиційні для фінансових посередників функції (трансформаційна функція; функція диверсифікації ризику; функція забезпечення ліквідності; інформаційна функція; функція мінімізації трансакційних витрат), так і специфічні, такі як мінімізація економічних ризиків економічних суб'єктів і зниження ступеня невизначеності результатів їхньої господарської діяльності.

Окремої уваги заслуговує здійснення ними інвестиційної функції, що свідчить про особливу багатофункціональну роль страхових компаній як фінансових посередників.

Виконання ролі фінансового посередника страховими компаніями відбувається у процесі реалізації їхнього інвестиційного потенціалу, надаючи страхові послуги, страхові компанії здійснюють рух коштів на ринку капіталів.

Страховики, які нині функціонують на ринку страхування життя України, відрізняються масштабами діяльності, методами продажів власних продуктів, каналами їх збуту, клієнтською базою, підходами до інвестування тощо (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Рейтинг страховиків за кількістю укладених договорів та застрахованих в 2022 році [32]

Рейтинг	Страхова компанія	Кількість застрахованих, осіб	Кількість договорів, од
1	МетЛайф	727614	666950
2	АСКА-Життя	243995	235901
3	ТАС	122890	104043
4	Уніка Життя	145314	146305
5	PZU Україна страхування життя	81950	81527
6	АХА страхування життя	45361	38395
7	Класік страхування життя	10172	12671
8	Княжа Лайф Вієна	2656	3064
9	ІНГО Україна Життя	18290	313
10	КД-Життя	1248	1248
Всього		1399490	1290417

Капітал страховика є основою його діяльності й сукупності фінансових ресурсів: власних, залучених чи позичених, які перебувають у розпорядженні страховика і використовуються для забезпечення його діяльності та отримання прибутку.

Характерною рисою розвитку страхового ринку є зростання капіталу, нагромадженого страховими компаніями, який і перетворює компанії розвинених країн у потужних інституційних інвесторів.

Здійснюючи страхові послуги, страхові організації опосередковують рух фінансових ресурсів на ринку. Значний вплив на фінансовий потенціал страхових компаній здійснюють страхові премії, які надходять від клієнтів [40].

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2022 р. представлена в таблиці 2.11.

На ринку страхування життя в Україні діють як компанії з вітчизняним капіталом, так і міжнародні компанії з іноземним капіталом.

Таблиця 2.11 – Концентрація капіталу страхового ринку у 2022 році [29]

Рейтинг (ТОП)	Страхування життя (life)		Ризикові види страхування (non-life)		
	надходження премій, млн грн	частка на ринку, %	надходження премій, млн грн	частка на ринку, %	кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
ТОП 3	1586,6	54,5	8641,5	21,3	2
ТОП 10	102794,7	95,9	17751,9	43,8	4
ТОП 20	2911,0	99,9	25501,6	62,9	9
ТОП 50	2913,7	100	35651,4	88	13
ТОП 100	X	X	39547,9	97,6	16
Всього по ринку	2913,7	100	40518,1	100	28

Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,5% – акумулюють 150 СК «non-life» (57,5% всіх СК «non-life») та 99,9% – 20 СК «life» (60,6% всіх СК «life»).

Показники діяльності зазначених компаній за усіма обраними критеріями суттєво відрізняються – показники компаній першої трійки перевищують відповідні показники останніх компаній у списку більше, ніж в 10 разів (таблиця 2.12).

Отже за підсумками 2022 року страховики зі страхування життя зібрали 1,4 млрд грн страхових премій.

Загальний обсяг страхових резервів за 2022 рік збільшився на 12,7% в порівнянні з аналогічним періодом 2021 року і склав 2,6 млрд грн.

Розмір страхових виплат за підсумками 2020 року склав 217,2 млн грн.

При цьому активи цих компаній за результатами 2022 року склали 3,2 млрд грн, а сукупний статутний капітал учасників склав 190,9 млн грн.

Таблиця 2.12 – Основні показники страхової діяльності за 2022 рік

Місце в ТОП-10	Страхові премії		Страхові резерви		Інвестиційний дохід	
	СК	тис грн	СК	млн грн	СК	тис грн
1	МетЛайф	621024	ГРАВЕ Україна	2240,2	МетЛайф	171527
2	ТАС	285857	МетЛайф	1473,5	ТАС	122636
3	УНІКА життя	279659	ТАС	1451,8	PZU Україна страхування життя	54390
4	ГРАВЕ Україна	252581	PZU Україна страхування життя	532,9	УНІКА життя	23694
5	PZU Україна страхування життя	239521	УНІКА життя	458,8	Княжа лайф	17866
6	АСКА-життя	180837	Княжа лайф	270,7	АСКА-життя	16775
7	КЛАСІК страхування життя	87836	АСКА-життя	141,6	КД-життя	13111
8	Княжа лайф	85799	КД-життя	135,6	КЛАСІК страхування життя	4138
9	АХА- страхування життя	39778	КЛАСІК страхування життя	47,8	ТЕКОМ - життя	1761
10	КД-життя	24442	ТЕКОМ - життя	16,7	ІНГО Україна життя	629

Отже, лідером за страховими преміями серед компаній, що займаються страхуванням життя є «МетЛайф», оскільки, страхові премії за 2022 р. є найбільшими серед усіх страхових компаній і становлять 621024 тис грн.

Позитивну динаміку виявляють також компанія «ТАС» (44,71%), «РЗУ Україна страхування життя» (32,01%), «KL-життя» (1,73%).

Найгірший темп приросту спостерігається у компанії «Теком-життя», де темп приросту становив 46,88%, оскільки страхові премії. Негативну динаміку також виявляють «Ренесанс життя» (-35,21%), «АСКА життя» 34,77%.

Загальний приріст зростання страхових премій серед усіх компаній в цілому рівний нулю. В цілому, ми можемо зробити висновок, що валові виплати зі страхування життя у 2022 році зросли на 81,7 млн грн, порівняно із 2021 роком.

Зростали також і сформовані резерви зі страхування життя.

Слід зазначити, що в Україні практично усі компанії-лідери зі страхування життя знаходяться у сфері контролю великих світових компаній. Наприклад, компанія Alico AIG Life має американський капітал, СК «Граве Україна», СК «Уніка Життя», ЕККО (life), «Юпітер страхування життя Іншуранс Груп та VAB Життя – австрійський, УСК «Дженерал Гарант страхування життя» – італійський, СК «Форт Страхування Життя Україна» – голландський, СК «Ренесанс Життя», СК «ІНГО Україна-Життя та СК «ПРОСТО-страхування. Життя та пенсія» – російський, СК «ПЗУ Україна страхування життя» – польський, СК «Оранта-Життя» – казахський, SEB Life Ukraine – шведський.

Особливої уваги в цьому переліку заслуговує досвід страхової компанії «ТАС». Дана компанія викликає інтерес через низку факторів:

1) СК «ТАС» є однією з найуспішніших компаній на ринку страхування життя в Україні; згідно з даними звіту компанії за 2022 р. страхові виплати (не враховуючи викупні суми) порівняно з аналогічним періодом минулого року приросли на 30% та складають 71,8 млн грн; виплати були здійснені за 2094 страховими випадками, 91% від загальної суми виплат склали виплати по закінченню накопичувального договору страхування життя; страхові резерви та

активи приросли та складають 1,45 та 1,63 млрд грн відповідно; компанією за 2022 рік було зібрано 285,9 млн грн та укладено 94497 договорів страхування життя;

2) ця компанія характеризується участю виключно українського капіталу, що вирізняє її серед найбільших компаній у сфері страхування життя;

3) СК «ТАС» працює на ринку страхування життя з 1998 року, що дає змогу говорити про її стабільність, гнучку адаптивність до кризових явищ і процесів дестабілізуючого характеру, а також про багатий досвід за цим напрямом страхування [26].

Нині СК «ТАС» надає широкий спектр страхових продуктів у сфері страхування життя, які характеризуються гнучкістю та зручністю використання для споживачів, охоплюючи різні верстви населення та, відповідно, їх потреби до умов, що склалися. Більш детальну інформацію про перелік страхових послуг, які надає СК «ТАС», та їх специфікації наведено у таблиці 2.13.

Страхова група «MetLife, Inc» є однією з найбільших світових компаній страхування життя, яка представлена на ринку з 1868 року і вже біля 150 років утримує провідні позиції в сфері страхування життя. Вона представлена на ринках США, Японії, Латинської Америки, Азії, Європи та Близького Сходу.

ПрАТ «МетЛайф» входить до складу провідної світової корпорації «MetLife, Inc». В Україні компанію було зареєстровано 16 липня 2002 року. ПрАТ «МетЛайф» посідає за такими показниками як: страхові платежі, кількість застрахованих осіб, кількість договорів з накопичувального страхування життя станом на 30.06.2023 року [25].

Компанія демонструє швидкі темпи зростання за цими показниками, а також посідає друге місце за структурою активів, рівнем страхових виплат та страхових резервів. ПрАТ «МетЛайф» пропонує понад 30 страхових програм, включаючи накопичувальне страхування життя, страхування від нещасного випадку, страхування здоров'я і корпоративне страхування [25].

Таблиця 2.13 – Страхові продукти СК «ТАС-Life» [25]

Ознаки страхового продукту	Види страхових продуктів		
	«Формула здоров'я»	«ТАС – накопичення»	«ТАС – пенсія»
1	2	3	4
мета програми	якісна фінансова підтримка бюджету родини у разі втрати годувальника, а також за настання непередбачених подій у його житті, таких як травмування або тяжке захворювання, стійка непрацездатність або хірургічне втручання	накопичення капіталу до визначеного договором страхування віку з одночасною фінансовою підтримкою Застрахованої особи та/або її родини за настання подій, які визначені програмою	надання можливості клієнту отримувати гарантований дохід за досягнення визначеного договором страхування віку у вигляді регулярних страхових виплат (ануїтетів) впродовж обумовленого періоду часу або всього його життя
страхові випадки	– смерть застрахованої особи; – смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку; – смерть застрахованої особи внаслідок ДТП; – настання критичного захворювання; – встановлення інвалідності категорії «дитина-інвалід» (або I–III групи) внаслідок нещасного випадку; – інвалідність застрахованої особи; – хірургічне втручання; – госпіталізація; – тимчасова або стійка втрата загальної працездатності внаслідок нещасного випадку	– дожиття; – смерть застрахованої особи; – смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку; – смерть застрахованої особи внаслідок ДТП; – настання критичного захворювання; – встановлення інвалідності категорії «дитина-інвалід» (або I–III групи) внаслідок нещасного випадку; – інвалідність застрахованої особи; – хірургічне втручання; – госпіталізація; – тимчасова або стійка втрата загальної працездатності внаслідок нещасного випадку	– дожиття застрахованої особи до закінчення періоду між початком дії договору страхування і початком страхових виплат (ануїтетів); – смерть застрахованої особи в період між початком дії договору страхування і початком страхових виплат (ануїтетів)
термін дії договору	1 – 10 років	10 – 20 років	5 – 62 років

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4
мінімальний розмір страхових внесків	для застрахованих осіб віком від 18 до 60 років: під час страхування від нещасного випадку та хвороби (щорічно 1500 грн або раз у півроку – 800 грн); під час страхування від нещасного випадку (щорічно – 800 грн або раз у півроку – 400 грн). для застрахованих осіб віком від 3 до 17 років: щорічно 400 грн	– щорічно – 3 000 грн або еквівалент у валюті страхування; – раз у півроку – 1700 грн або еквівалент у валюті страхування; – щоквартально – 900 грн або еквівалент у валюті страхування; – одноразово – 1000 грн або еквівалент у валюті страхування	– щоквартально – 1000 грн; – раз на півроку – 2000 грн або 200 у. о. (доларів США або євро); – щорічно – 4000 грн або 400 у. о. (доларів США або євро); – одноразово – 30000 грн. або 4000 у. о. (доларів США або євро)
страховий тариф	залежить від статі та віку застрахованої особи, строку дії договору страхування, періодичності сплати страхових внесків та набору страхових ризиків, які передбачені програмою. для розрахунку страхового тарифу враховується розмір ставки гарантованого інвестиційного доходу – 4% річних у гривні	залежить від статі та віку застрахованої особи, строку дії договору страхування, періодичності сплати страхових внесків та набору страхових ризиків, які передбачені програмою. для розрахунку страхового тарифу враховується розмір ставки гарантованого інвестиційного доходу – 4% річних у гривні, у валюті страхування дол США та євро – 2% річних	розмір тарифу залежить від статі та віку застрахованої особи, строку та періодичності сплати страхових внесків, а також від обраного виду страхових виплат (ануїтетів)
особливі умови	– валюта страхування: гривня; – додатковий інвестиційний дохід за даною програмою не нараховується	– валюта страхування: гривня, долар США, євро; – індексація страхових внесків; – збільшення розміру страхових внесків на коефіцієнт індексації, який залежить від валюти страхування та становить: у гривні – 5%; у доларах США та євро – 2%; – отримання додаткового інвестиційного доходу	– валюта страхування: гривня, долар США, євро; – нарахування бонусів за рахунок додаткового інвестиційного доходу (як в період очікування, так і в період страхових виплат (ануїтетів))

Ретельно продумана стратегія розвитку бізнесу, професійна робота кваліфікованих спеціалістів та використання найкращих світових практик дозволили компанії стати одним з флагманів українського ринку страхування життя.

Страхова компанія «PZU Україна Страхування життя», входить до складу «PZU» – найбільшої страховій групи Польщі, пропонує широку низку програм зі страхування життя, які в залежності від їхнього призначення поділяються на три основні види: накопичувальне, пенсійне та ризикове, та які в змозі захистити будь-яку людину від прикрих несподіванок долі [27].

Водночас, ці програми можуть стати запорукою благополуччя та достойного життя у майбутньому.

Аналіз результативності функціонування страхової компанії, зокрема й рентабельності страхових продуктів, здійснюється на основі показників, які, характеризують фінансові сторони діяльності страховика.

При загальному підході під рентабельністю розуміється визначення питомої ваги прибутку в існуючих джерелах власних коштів шляхом розрахунку відношення балансового прибутку до вартості статутного або власного капіталу.

З допомогою коефіцієнтів рентабельності розраховується ефективність управління ресурсами і доходами компанії, виявляється її здатність підтримувати фінансову стабільність в довгостроковій перспективі.

Незалежно від виду і напрямлення економічної діяльності для аналізу рентабельності використовуються загальні показники, такі як: рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність товарної лінії, рентабельність продажу (обороту), рентабельність капіталу.

Розглянемо, детальніше рентабельність страхового продукту. Рентабельність страхового продукту (послуг) – це відношення фактичного прибутку до витрат страхової компанії.

Кожній страховій компанії необхідна інформація про рентабельність його продуктів.

Тому даний показник має важливе значення для страхової компанії і дає їй можливість визначати більш прибутковий та вигідніший для виробництва та продажу населенню продукт.

Однак варто враховувати те, що собівартість повинна відповідати витратам на основі рівноважних цін.

Рентабельність страхового продукту доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів:

- зміна структури та асортименту страхових продуктів;
- зміна собівартості страхових продуктів та інші.

На основі загальних показників рентабельності, які використовуються для оцінки прибутковості різних видів підприємництва, економістами розроблені спеціальні показники, які характеризують рентабельність страхових продуктів по страховій діяльності загалом.

Особливістю визначення цих показників рентабельності є те, що в кожному конкретному випадку для розрахунку використовується певний вид прибутку страхової компанії.

Зазначені показники рентабельності розглядаються двояко: з однієї сторони, ці показники використовуються для оцінки фінансових результатів діяльності страхової компанії, з другої – вони є показниками, які характеризують один із аспектів фінансового стану страховика.

Визначимо ці показники для страхової компанії «ТАС» для продуктів зі страхування життя (табл. 2.14).

Зобразимо дані показники у динаміці (рис. 2.5).

Як бачимо з наведеного рисунку, рентабельність страхової послуги, продажу та активів зростає протягом аналізованого періоду.

Рентабельність власного капіталу за останній рік дещо знизилась (на 0,81%), що свідчить про зменшення віддачі власного капіталу страховика, також рентабельність інвестиційної діяльності впала на 1,09%, що засвідчує зменшення віддачі від вкладених грошей.

Таблиця 2.14 – Показники рентабельності страхової компанії «ТАС», %

Показник	Розрахунок	2020	2021	2022	Зміна (+, –)	
					2021/2020	2022/2021
рентабельність страхової послуги	валовий прибуток / витрати страхової компанії	52,19	58,04	59,44	5,85	1,4
рентабельність продаж	чистий прибуток / страхові платежі	4,82	9,11	9,6	4,34	0,49
рентабельність інвестиційної діяльності	прибуток від інвестиційної діяльності / страхові резерви	11,43	11,81	9,72	0,38	–2,09
рентабельність активів	чистий прибуток / середньорічна вартість активів	0,89	1,8	1,95	0,91	0,15
рентабельність власного капіталу	чистий прибуток / власний капітал	9,6	19,6	17,4	10	–2,2

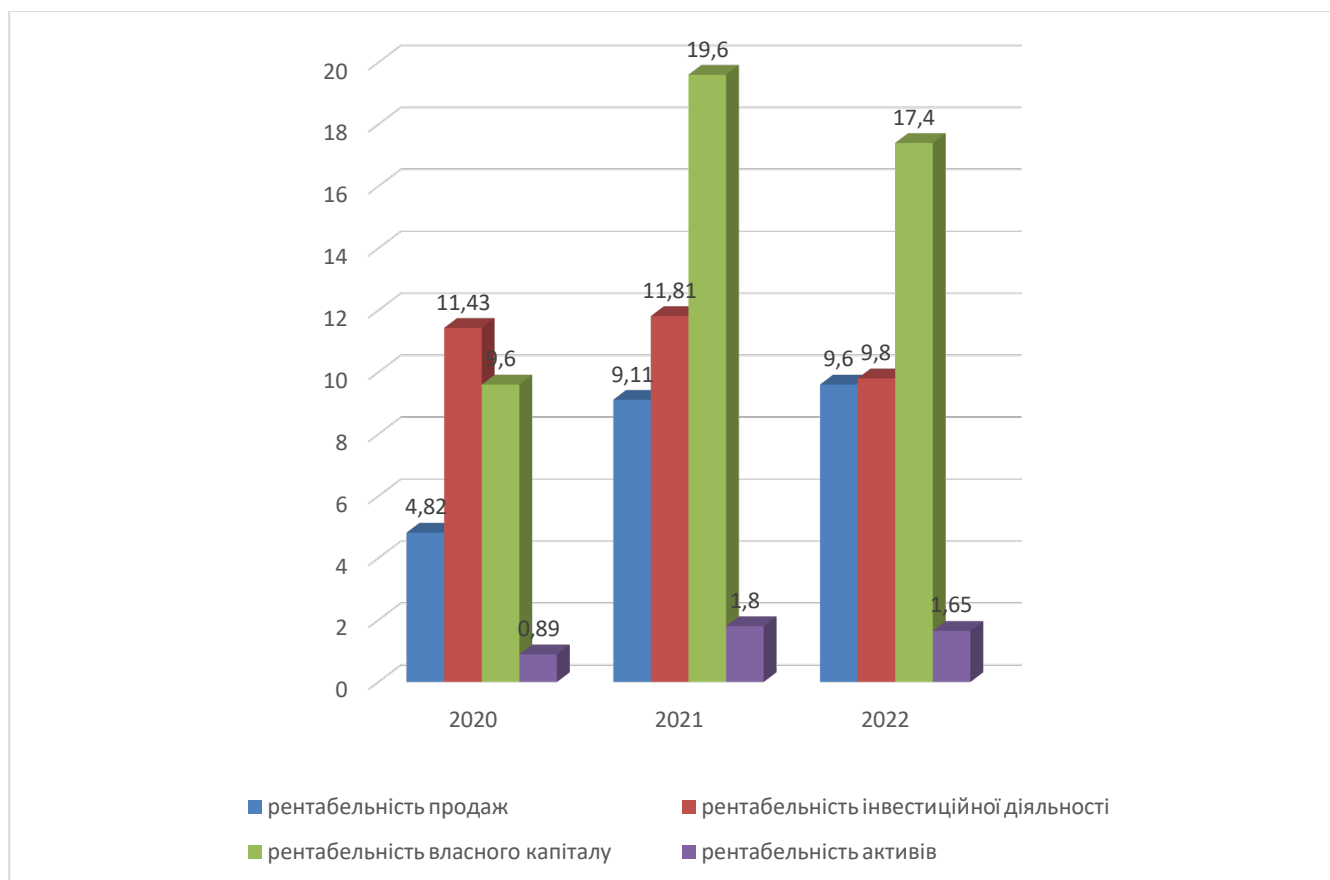


Рисунок 2.5 – Рентабельність СК «ТАС» у динаміці

Проведене дослідження показало, що, якщо працювати в сторону підтримки даного ринку і сприяння його розвитку, за кілька років в Україні прибутковість поліса накопичувального страхування життя може конкурувати із прибутковістю депозитів у надійних банках.

Спершу необхідно врахувати дуже важливий момент – гарантування вкладів. Так, кількість укладення договорів незначна через страх страхувальників втратити свої збереження, оскільки поліс накопичувального страхування життя купляється на довгостроковий період. Хоча, перш, ніж укладати такий договір, клієнтам варто перевіряти чи перестраховуються 100% всі ризики в перестраховиків. Це важливо і, якщо результат позитивний, для страхувальників це впевненість в надійності компанії і в збереженні їх заощадження. Рушійною силою і запорукою в ефективному функціонуванні і розвитку вітчизняного ринку страхування життя є досконале законодавство. Власне, над чим варто добре попрацювати нашому уряду.

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.

Сьогодні компанія «ТАС» є однією з провідних та найбільш авторитетних страхових компаній в Україні, яка пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального та корпоративного убезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням. [26]

Отже, страхова компанія «ТАС» реалізує загальну стратегію розвитку щодо збільшення обсягів страхування та впевнено рухається до досягнення своєї стратегічної мети – бути компанією № 1 на ринку убезпечення життя в Україні, що засвідчує її рівень рентабельності; відповідно є платоспроможною та конкурентоспроможною на страховому ринку. Але необхідно зауважити, що існують негативні коливання окремих показників рентабельності внаслідок економічної нестабільності в країні.

Висновки до другого розділу

Страховання життя є невід'ємною складовою особистого страхування та системи страхування загалом. У сучасній практиці використовується комплексний підхід до цього виду страхування, який, окрім смерті застрахованої особи, враховує широкий спектр супровідних страхових випадків, таких як отримання травми, повна або часткова втрата працездатності, страхування дітей до вступу до шлюбу.

До загальних тенденцій сучасного стану ринку страхування життя України можна віднести наступні:

1) зростання інтересу до страхування життя. Страхування життя має високий попит серед населення, оскільки люди все більше розуміють важливість фінансового захисту для своєї родини в непередбачуваних ситуаціях, зокрема у період військових дій;

2) розвиток продуктів страхування життя. Страхові компанії розширюють свій асортимент продуктів, пропонуючи нові інноваційні рішення для різних категорій клієнтів;

3) регулювання та стандартизація. Уряд та регуляторні органи приділяють увагу регулюванню ринку страхування життя для забезпечення прав споживачів та стабільності ринку;

4) конкуренція. Зацікавленість страхових компаній в цьому сегменті викликає конкуренцію, що призводить до покращення умов страхування та зменшення страхових внесків для клієнтів;

5) використання технологій. Застосування цифрових технологій, таких як штучний інтелект та аналітика даних, вдосконалює процеси оцінки ризиків, виплат страхового відшкодування та обслуговування клієнтів.

3 Перспективи розвитку страхування життя в Україні

3.1 Напрямки розвитку ринку страхування життя

Ринок страхових послуг відіграє значну роль в економіці будь-якої держави, забезпечуючи формування фондів грошових коштів, достатніх для покриття результатів настання несприятливих подій, і тим самим знижуючи ризики функціонування економічних суб'єктів.

Страховий ринок дозволяє акумулювати величезні довгострокові інвестиційні ресурси, залучаючи кошти через пенсійні програми і програми страхування життя. Розширення страхового бізнесу створює робочі місця, активізує впровадження інновацій, стимулює стійкість економіки та пом'якшує наслідки глобальних ризиків. Особливого значення набуває розвиток ринку страхування життя, який для багатьох розвинутих країн є фактором соціально-економічного розвитку, підвищення рівня життя населення, вирішення інших макроекономічних проблем.

В умовах розбудови соціально-орієнтованої економіки, де найбільш ефективним та потенційним фактором виробництва є людський капітал, а основною метою функціонування економіки стає повноцінний розвиток людського суспільства, все більшого значення набуває питання захисту здоров'я і життя людини, підтримання умов нормальної життєдіяльності. На жаль, в Україні соціальній складовій економічного розвитку приділяється недостатньо уваги, що призводить до зниження життєвого рівня населення та уповільнення темпів економічного зростання.

Ефективним рішенням цієї проблеми може стати повноцінна система страхування життя, яка дасть змогу захистити особу або її родину від економічної дестабілізації внаслідок смерті страхувальника та створить підґрунтя для повноцінної життєдіяльності кожної людини у разі дожиття до обумовленого у страховому договорі віку. Проте для досягнення максимальної

ефективності від реалізації цього страхового продукту необхідно провести його комплексне дослідження, визначити заходи для поширення страхування життя для пересічних громадян.

Страхування життя в країнах з розвинутою економікою є надійним джерелом інвестиційних надходжень і займає від 30 до 60% на ринку страхових послуг. Страхування життя в США та передових країнах Західної Європи має багаторічну історію [47].

Наявність страхових полісів у населення є одним з чинників його добробуту і надає людям упевненості у завтрашньому дні. При цьому людина покладається виключно на власні сили для забезпечення свого майбутнього.

Зниження рівня розвитку людського потенціалу в Україні призводить до негативних соціально-економічних наслідків, які також впливають на розвиток страхування життя:

1) масштабна депопуляція населення. За різними оцінками від 2 до 7 млн українців здійснюють трудову діяльність закордоном;

2) нераціональна демографічна структура населення, що веде до збільшення питомої ваги осіб у віці 60 років і старше (понад 20% населення) і зменшення питомої ваги осіб у віці, молодшому за працездатний;

3) зменшення кількості народжених у нашій країні в розрахунку на 1000 населення відповідно з 9,6 до 9,4 осіб за 2012–2022 рр. при невисокому сумарному коефіцієнті народжуваності (1,2) та значній територіальній диференціації цих показників;

4) збільшення рівня смертності населення, яка досягла 16,7 ‰ проти 5,3 ‰ у 2020 р., що зумовлено військовими діями, недостатньо високим рівнем розвитку системи охорони здоров'я та відповідною якістю медичних послуг, наслідками чорнобильської катастрофи тощо;

5) низький рівень оплати праці, яка у 2022 р. в Україні складала 0,8 євро за годину проти 5 євро в Польщі і 30 євро у Німеччині і Франції, що є одним з визначальних чинників низької платоспроможності населення, неможливості

робити заощадження, а розвиток страхування життя можливий тільки при зростанні заощаджень населення [6].

Гальмом у розвитку ринку страхування життя в Україні є також те, що капіталізація та стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільним і не забезпечує їх конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку (рис. 3.1).

Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків перешкоджають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки.

Серед гальмуючих факторів слід також виділити обмеженість інвестиційної діяльності страховиків.

Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків перешкоджають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки.

Серед гальмуючих факторів слід також виділити обмеженість інвестиційної діяльності страховиків.

Україна п'ята країна у Європі за чисельністю населення.

При цьому в країнах ЄС на страхування життя припадає до 70% страхових премій, в той час коли в Україні ця цифра не досягає навіть 10%. Високий індекс інфляції – 12,4 та рівень безробіття – 9,7 не є характерними для європейського ринку страхування (рис. 3.2).

Адже за таких показників ринок взагалі завмирає. Україна перебуває у стані перебудови соціального захисту населення.

Життєвий рівень в Україні є одним із найнижчих у Європі. За оцінками експертів, майже 70% населення проживає за межею бідності.

Стара система соціального захисту незахищених верств населення зруйнована, проте нова в умовах дії ринкових регуляторів недобудована.

Причини, що гальмують розвиток ринку страхування життя

повільні темпи впровадження ринкових умов та реструктуризації економіки	недоліки законодавчої бази; недосконалість податкового законодавства та державного нагляду та страхування життя; відсутність дієвих гарантій для страхувальників у разі банкрутства страхових компаній; недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг; монополізація окремих секторів страхового ринку	низький рівень довіри до ринку страхування життя	причини, які лежать у площині тіньової економіки; шахрайство страхувальників; фіктивне перестрахування; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом	недорозвиненість економіки в цілому; низький рівень платоспроможності населення; високий рівень інфляції; відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів; збитковість більшості підприємств; експансія «зайвого» іноземного капіталу	проблеми власне страхового ринку: недостатня капіталізація страхових компаній; низький рівень національного перестрахового ринку та залежність від світових лідерів перестрахування; вузька клієнтська база страховиків, зосередження страхового ринку в основному на майбутньому страхуванні
---	--	--	---	--	---

Рисунок 3.1 – Причини, що гальмують розвиток ринку страхування життя

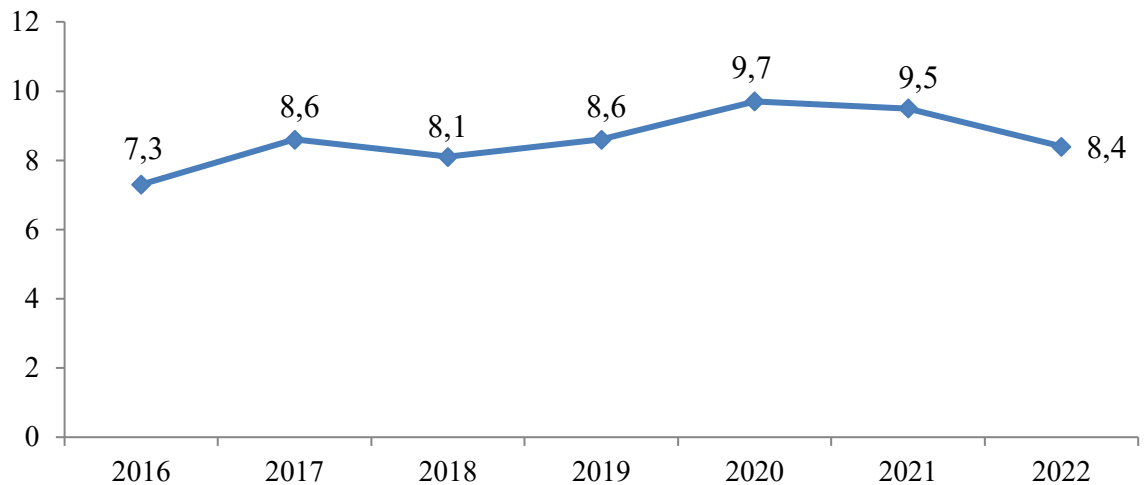


Рисунок 3.2 – Динаміка рівні безробіття в Україні, %

Отже, можна стверджувати, що зростання зарплат відбувається з більшим темпом порівняно зі зростанням пенсій. Зростання доходів громадян можна було б вважати за позитивну тенденцію при сталості рівня цін у державі, а при відповідному темпі інфляції зростання доходів є вимушеною мірою для забезпечення відповідного рівня життя населення чи запобігання до його різкого зниження. Найголовніша перевага компаній зі страхування життя порівняно з недержавними пенсійними фондами та банками полягає в тому, що тільки вони сьогодні мають можливість здійснювати довічну виплату пенсій.

Недержавні пенсійні фонди спроможні забезпечити лише строкову пенсію, виплата якої здійснюється протягом визначеної кількості років та припиняється після закінчення такого терміну.

Проблема бідності в Україні перетворилася сьогодні на один з найважливіших чинників формування соціальної напруженості і соціальної нестабільності в суспільстві. Почали формуватися передумови, так званої хронічної, «спадкової» бідності.

Для аналізу позитивних та негативних сторін членства в ЄС, визначення пріоритетних варіантів вирішення проблем, пов'язаних з загрозами, застосовано метод SWOT-аналізу (таблиця 3.1).

Таким чином, сьогоднішня бідність загрожує перетворитися і на проблему майбутнього.

Таблиця 3.1 – SWOT-аналіз передумов євроінтеграції ринку страхування життя України

Сильні сторони	Потенційні можливості
– поліпшення управління ризиками в страхових компаніях; – нагляд, пов'язаний з ідентифікацією ризиків; – гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні рівня платоспроможності страховика; – інтеграція страхових і перестраховальних ринків ЄС; – поліпшення міжнародної конкурентності страхових та перестрахових компаній країн ЄС; – поліпшення якості законодавчої бази; – підвищення рівня захисту застрахованих на основі запровадження пруденційного нагляду	– збільшення іноземних інвестицій у страховий ринок; – зменшення тарифів на надання страхових послуг; – запровадження європейських стандартів з класифікації ризиків у страхуванні; – можливість захисту інтересів споживачів страхових послуг згідно з процедурою розгляду досудових спорів; – сприяння захисту економічної конкуренції на страховому ринку України; – запровадження корпоративного управління діяльністю страхових компаній; – можливість уникнення витіснення українських страхових компаній з ринку ЄС; – зміцнення ринкових засад діяльності учасників страхового ринку; – удосконалення системи правового забезпечення ринку страхових послуг
Слабкі сторони	Потенційні загрози
– низький рівень капіталізації страхового ринку; – неконкурентоспроможність внутрішнього страхового ринку; – складність контролю стандартів якості надання страхових послуг; – монополізація страхового ринку України; – відсутність ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняних страховиків; – складнощі у порядку ліцензування страхової діяльності; – високий рівень оподаткування та відсутності прозорості податкової політики; – невідповідальність показників діяльності страхових компаній резидентів та нерезидентів	– недостатній рівень прозорості діяльності страховиків; – занепад та зникнення національних страховиків; – підвищення конкуренції для вітчизняних страховиків на внутрішньому ринку; – недосконала процедура перерахування страхових премій страховикам-нерезидентам

Високий рівень бідності серед сімей з дітьми або непрацездатними особами працездатного віку і сімей, де один з членів має інвалідність, свідчить про недостатню ефективність підтримки найбільш соціально незахищених категорій населення.

Надання соціальної допомоги і інші мери по соціальному захисту населення не завжди спрямовуються на задоволення потреб бідних або соціально незахищених категорій населення. Це призводить до неефективного використання бюджетних ресурсів.

Окремі види соціальної допомоги надаються без урахування розміру доходів громадян. Як наслідок, багато домогосподарств, які не завжди потребують цієї допомоги, все ж отримують її.

В той же час, соціальна допомога, що робиться домогосподарствам, які дійсно її потребують, не достатня для того, щоб задовольнити навіть найнасушніші їх потреби. Цю проблему можна вирішити лише комплексною системою заходів, серед яких головна роль відводиться посиленню нагляду за страховою діяльністю, змінами законодавства, в тому числі і податкового. Враховуючи вищенаведене, а також з метою недопущення критичних негативних соціально-економічних наслідків, зазначених вище, перш за все необхідні розроблення і послідовна реалізація науково обґрунтованої політики стимулювання кількісного розвитку ринку страхування життя України і якісного удосконалення його клієнтської бази [7].

Основними передумовами розвитку ринку страхування життя є:

- економічне зростання і підвищення добробуту населення й доходів суб'єктів господарювання;
- наявність платоспроможного попиту на страхові послуги і відповідно йому попиту продуктового ряду;
- формування сприятливих страхуванню податкового режиму зокрема й інвестиційного клімату загалом;
- удосконалення нормативно-правової бази, що регламентує здійснення страхової діяльності;

– укорінення страхової культури і звички до страхування, усвідомлення економічної доцільності і необхідності страхування з боку фізичних і юридичних осіб;

– залучення стратегічних інвесторів на вітчизняний ринок страхування життя; підвищення прозорості страхового бізнесу;

– формування сприятливого іміджу страхової галузі в очах населення тощо.

Сприяти розвитку українського ринку страхування життя має насамперед держава і саме вона має:

1) провести заходи стосовно популяризації страхування життя, які б підвищили ступінь довіри до інституту страхування загалом;

2) запровадити умови, які б дозволили страховикам пропонувати привабливі програми нагромадження капіталу і були б доступні більш широкому загалу, а також на державному рівні приділити значну увагу розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Становлення ринку страхування життя в нашій країні, подальший його успішний розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення їхньої інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності відповідних компаній, подальшої інтеграції України у міжнародні структури, співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення ринку страхування життя до вирішення найважливіших питань соціального страхування.

Створення стабільної національної системи страхування допоможе створити ефективний механізм щодо запобігання небезпекам і загрозам життя.

Для цього необхідне рішення наступних завдань: зміцнення стабільності та надійності страховиків; державне регулювання і нагляд за тарифною політикою страховиків; вдосконалення правових основ діяльності учасників страхового ринку [18].

Одним з найбільш пріоритетних напрямів розвитку будь-якого типу ринкових стосунків є пошук можливостей збільшення кількості споживачів за рахунок зниження ціни товару або послуги, вираженням якої для страхових послуг є нетто-ставка.

Для розвитку страхування життя і забезпечення його зростання потенційно дуже важливе знаходження шляхів диференціації тарифів, що дають можливість підвищення прибутковості страхового ринку за рахунок ефекту масштабу.

Доцільно запропонувати введення в практику роботи страхових компаній, що мають філії в різних регіонах України, тарифів, що розрізняються для регіонів з різними характеристиками смертності. Основу такої диференціації складуть відмінності в демографічних параметрах регіонів. Зростання очікуваної тривалості життя демонструє збільшення потенціалу страхування життя, особливо його довгострокового накопичувального сегменту. Проте основу для диференціації страхових тарифів складають відмінності цього показу.

З метою зміцнення довіри до системи страхування життя в Україні, а також стимулювання залучення інвестиційних ресурсів в систему страхування життя з доходів і заощаджень населення, автором пропонується введення додаткової міри по підтримці сегменту страхування життя у вигляді системи державних гарантій, в чомусь аналогічною існуючою і добре себе що зарекомендувала системі страхування вкладів [43].

В першу чергу вона має бути націлена на компенсацію тих відносно невисоких (в порівнянні з виплатами на випадок смерті) виплат, які передбачаються по страховому випадку дожиття, оскільки саме вони мають високу соціальну значущість і при цьому не потрапляють під дію перестрахування. При цьому у більшості випадків виплати з дожиття будуть покриватися повністю, а виплати на випадок смерті пропонується лімітувати. Ліміти, як в системі страхування вкладів, логічно вводити і на випадок, якщо індивід має декілька договорів страхування життя в одній компанії.

3.2 Прогнозування показників страхової діяльності в сфері страхування життя за методом «аналітичного вирівнювання»

З метою виявлення потенціалу ринку страхування життя, ми вважаємо за доцільне провести прогнозування за такими показниками як страхові платежі та виплати. Одним із поширених методів моделювання є економіко-математичний метод аналітичного вирівнювання динамічних рядів, за допомогою якого економісти та фінансисти можуть розрахувати плановий та прогнозний показник рядів динаміки.

Розглянемо методику вирівнювання динамічного ряду на прикладі надходжень чистих страхових платежів та виплат зі страхування життя (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Динаміка чистих страхових платежів та виплат страховиків України у період 2014-2022 рр., млн грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
страхові премії	1095,3	826,9	905,9	1346,3	1809,5	2476,7	2159,8	2187	2756
страхові виплати	37,7	62,7	48,4	65,7	82,1	149,2	239,2	492	418,3

При вирішуванні рядів динаміки чистих страхових платежів та виплат найпридатнішою лінією може бути пряма, рівняння якої має такий вигляд

$$Y_t = a + bt \quad (3.1)$$

де Y_t – вирівняні рівні динамічного ряду (вирівняні середні чисті платежі та виплати у кожному році), грн;

a – вирівняні середні чисті платежі та виплати у нульовому році (при умові, що $t = 0$), грн;

b – середній щорічний приріст чистих платежів і виплат, грн;

t – відрізки, або моменти, часу (порядковий номер року, який набуває значень 1,2,3 і т. ін.).

Завдання полягає в тому, щоб у наведеному рівнянні знайти невідомі параметри «а» і «b», які задовольняють вимоги способу найменших квадратів, тобто найближчі до фактичних даних.

Оскільки невідомих параметрів два, то складають систему двох рівнянь

$$\begin{aligned} na + b \sum t &= \sum y \\ a \sum t + b \sum t^2 &= \sum ty \end{aligned} \quad (3.2)$$

де n – кількість років у досліджуваному періоді.

Після вирішення системи рівнянь (3.2) параметри прямої дорівнюватимуть

$$a = \frac{\sum y}{n}; \quad b = \frac{\sum ty}{\sum t^2} \quad (3.3)$$

Методику вирівнювання динаміки чистих страхових платежів за рівнянням прямої наведено в таблиці 3.3 (розрахунок було здійснено за допомогою табличного редактору Microsoft Excel).

Здійснивши розрахунки за даними таблиці 3.1, знаходимо параметри «а» і «b»

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad (3.4)$$

$$a = 15563,1 / 9 = 1729,2$$

$$b = \frac{\sum ty}{\sum t^2} \quad (3.5)$$

$$b = 14360,5 / 60 = 239,3$$

Таблиця 3.3 – Аналітичне вирівнювання динамічних рядів обсягу чистих надходжень страхових платежів зі страхування життя, млн грн

Рік	Фактичні чисті страхові платежі	Номер року	Розрахункові величини		Вирівняні страхові платежі	Відхилення фактичних даних від вирівняних	Підсумок
n	y	t	t^2	$t * y$	$Y_{теор} = a + b * t$	$Y - Y_{теор}$	$(Y - Y_{теор})^2$
2014	1095,3	-4	16	-4381,2	771,86	323,43	104609,12
2015	826,9	-3	9	-2480,7	1011,21	-184,31	33969,56
2016	905,9	-2	4	-1811,8	1250,55	-344,65	118783,62
2017	1346,3	-1	1	-1346,3	1489,89	-143,592	20618,56
2018	1809,5	0	0	0	1729,23	80,27	6442,74
2019	2476,7	1	1	2476,7	1968,57	508,12	258191,01
2020	2159,8	2	4	4319,6	2207,92	-48,12	2315,21
2021	2186,6	3	9	6559,8	2447,26	-260,66	67942,77
2022	2756,1	4	16	11024,4	2686,6	69,5	4830,25
	15563,1	0	60	14360,5	15563,1	0	617702,85

Обчислені значення параметрів «а» і «b» дають можливість побудувати рівняння прямої

$$Y_t = 1729,2 + 239,3t \quad (3.6)$$

Оскільки величина параметра «b» в рівнянні прямої показує середню величину абсолютного приросту вирівняного ряду динаміки, за даними рівняння обсяг чистих страхових платежів в даному дослідженні зростає в середньому на 239,3 млн грн щорічно.

Підставляючи в отримане рівняння відповідні значення «t», знайдемо вирівняні рівні « $Y_{теор}$ ».

Результати проведеного аналітичного вирівнювання ряду динаміки чистих страхових платежів за 2014-2022 роки і фактичні дані подані на рисунку 3.3.

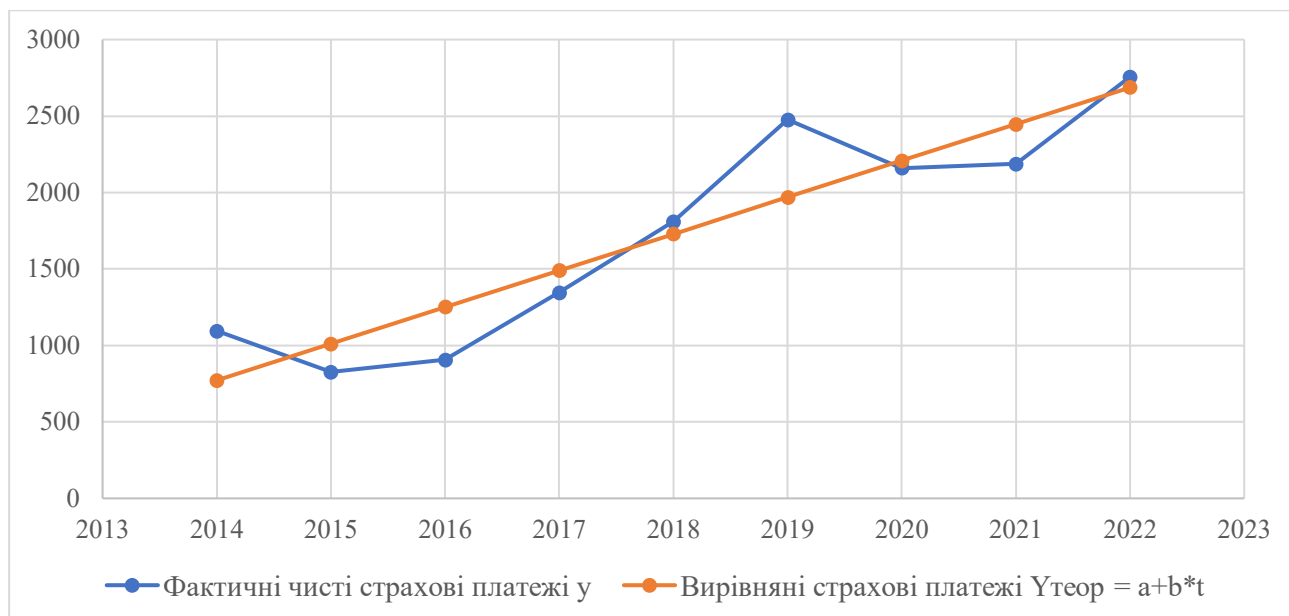


Рисунок 3.3 – Динаміка надходжень чистих страхових платежів, млн грн

За аналогічною методикою здійснено вирівнювання динамічного ряду показників чистих страхових виплат страхування життя (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 – Аналітичне вирівнювання динамічних рядів обсягу чистих страхових виплат зі страхування життя, млн грн

Рік	Фактичні чисті страхові виплати	Номер року	Розрахункові величини		Вирівняні страхові виплати	Відхилення фактичних даних від вирівняних	Підсумок
n	y	t	t^2	$t * y$	$Y_{теор} = a+b*t$	$Y - Y_{теор}$	$(Y - Y_{теор})^2$
2014	37,7	-4	16	-150,8	-41,07	78,76	6204,54
2015	62,7	-3	9	-188,1	13,501	49,19	2420,53
2016	48,4	-2	4	-96,8	68,071	-19,67	386,95
2017	65,7	-1	1	-65,7	122,64	-56,94	3242,29
2018	82,1	0	0	0	177,21	-95,11	9046,12
2019	149,2	1	1	149,2	231,78	-82,58	6819,64
2020	239,2	2	4	478,4	286,35	-47,15	2223,23
2021	491,6	3	9	1474,8	340,92	150,67	22704,13
2022	418,3	4	16	1673,2	395,49	22,81	520,245
	1594,9	0	60	3274,2	1594,9	0	53567,67

Здійснивши розрахунки за даними таблиці 3.4, рівняння, яке характеризує тенденцію динаміки чистих страхових виплат, має вигляд

$$Y_t = 177,2 + 54,57t \quad (3.7)$$

Воно показує, що обсяг чистих страхових виплат в досліджуваному періоді зростає в середньому на 54,6 млн грн в рік.

Значення вихідних фактичних і розрахункових даних, отриманих за наведені рівнянням зображено на рисунку 3.4.

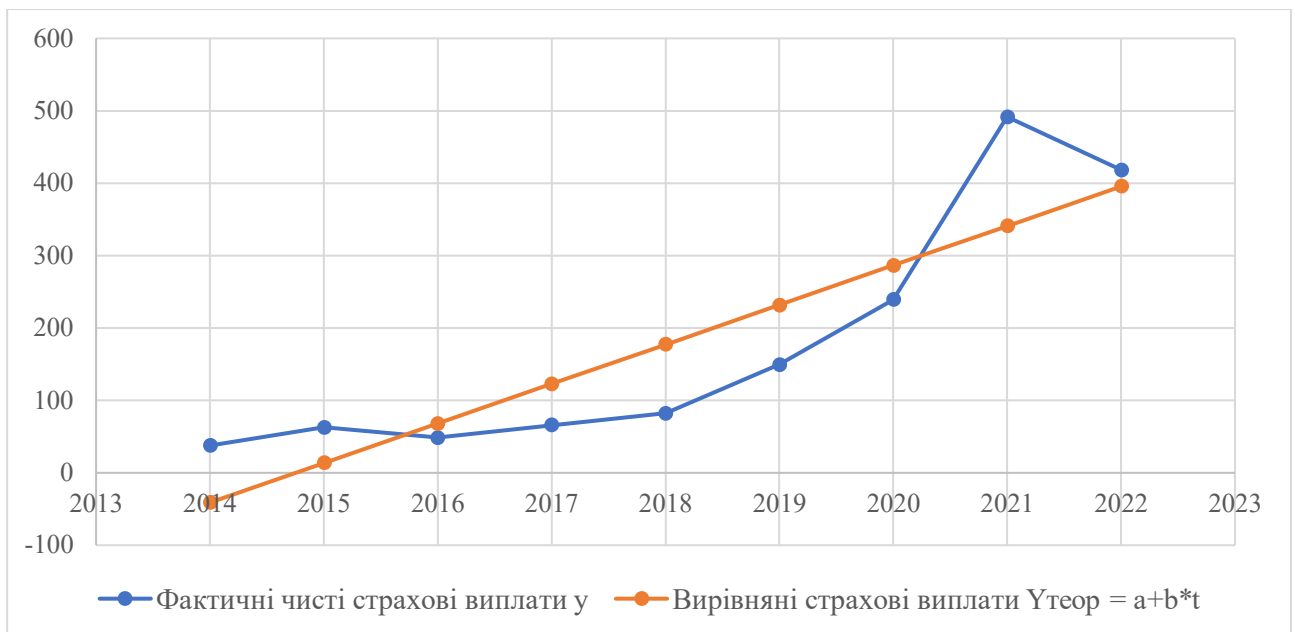


Рисунок 3.4 – Динаміка надходжень чистих страхових виплат, млн грн

Середнє квадратичне відхилення (помилка) рівняння регресії, яка обчислюється при оцінці отриманої змінної за рівнянням, визначається відхиленням теоретичних значень залежної змінної величини від фактичних значень цієї величини, за формулою

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y - y_x)^2}{n}}, \quad (3.8)$$

де σ_y – середнє квадратичне відхилення (помилка) рівняння, грн;

y – фактичні значення змінної результативної ознаки, грн;

y_x – теоретичні значення змінної результативної ознаки, обчислені за рівнянням регресії, грн;

n – кількість спостережень у досліджуваному періоді (років).

Щоб мати таку можливість порівняння в досліджуваних статистичних вибіркових сукупностях обчислюється коефіцієнт варіації, який є відносною величиною і являє собою відношення середнього квадратичного відхилення (помилки) до середньої арифметичної, виражене у відсотках.

Обчислюється коефіцієнт варіації за формулою

$$V = \frac{\sigma_y}{\bar{y}} \times 100, \quad (3.9)$$

де V_y – коефіцієнт варіації, будучи відносною величиною, коефіцієнти варіації можуть співставити не лише однойменних, але і різних за змістом результативних показників.

Таким чином, технічно вирівнювання зводиться до заміни фактичних рівнів такими, які в середньому менше всього відхиляються від фактичних, але мають вираз.

Параметри рівнянь, отримані аналітичним вирівнюванням динамічних рядів досліджуваних показників, які характеризують діяльність страхових компаній вибіркової сукупності за період 2011–2021 роки (таблиця 3.5).

Якщо виходити з припущення, що закономірності, відбиті в рівняннях аналітичного вирівнювання збережуться і на певний відрізок часу в майбутньому, то підставляючи в отримані рівняння значення часових точок за межами досліджуваного ряду, отримаємо прогностні значення показників на певний відрізок часу в майбутньому (рисунк 3.5).

Таблиця 3.5 – Параметри аналітичного вирівнювання динамічних рядів
обсягу чистих платежів і виплат на страховому ринку життя, млн грн

Показники	Параметри рівнянь аналітичного вирівнювання, млн грн	Середні квадратичні відхилення теоретичних значень від фактичних, млн грн	Коефіцієнт варіації, %
чисті страхові платежі	$Y_{\text{теор}} = 1729,23 + 239,34 \cdot t$	262,0	15,15
чисті страхові виплати	$Y_{\text{теор}} = 177,21 + 54,57 \cdot t$	77,1	43,54

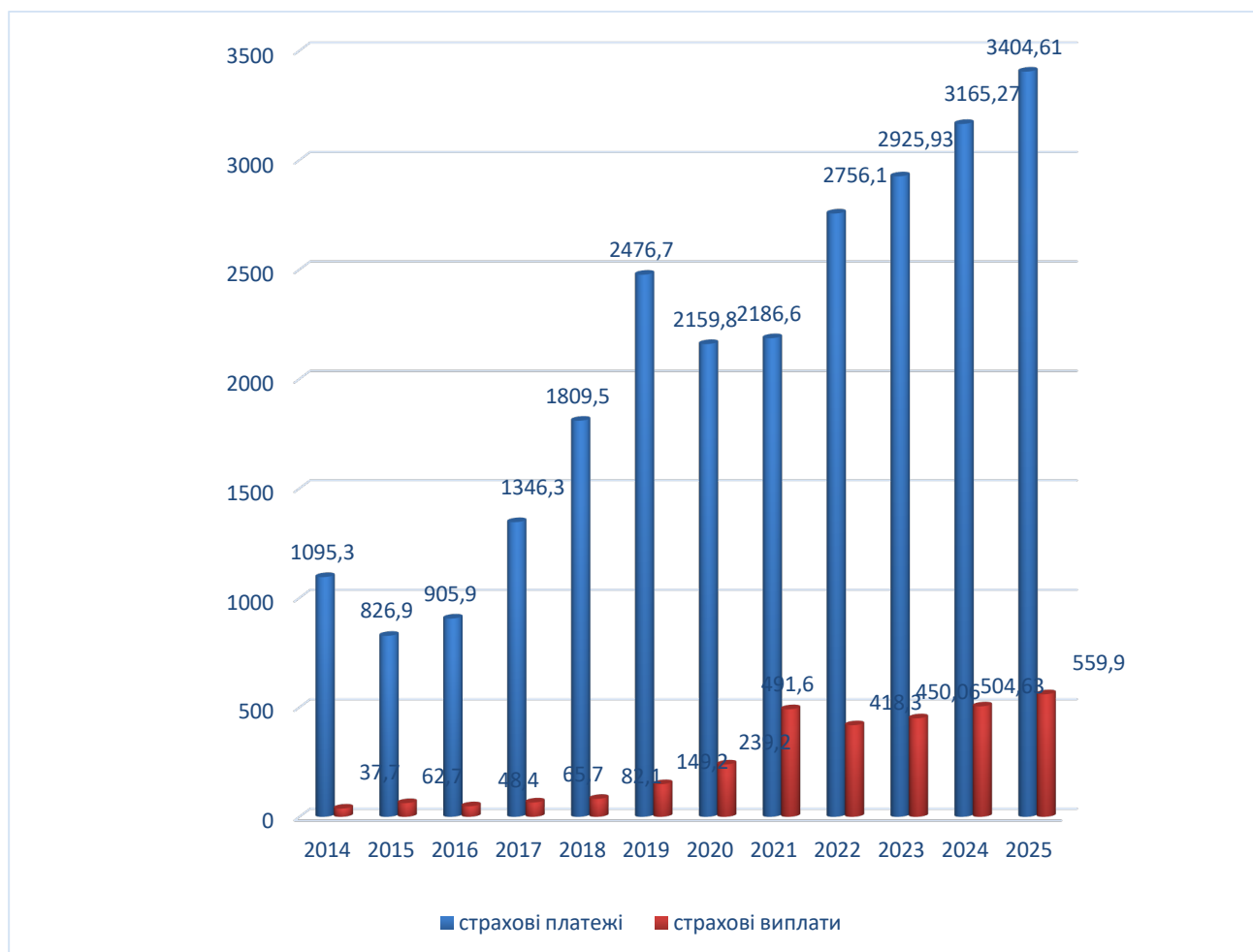


Рисунок 3.5 – Розрахунковий прогноз страхових премій та виплат зі
страхування життя, млн грн

В результаті бачимо, що при незміні зовнішніх факторів та за певних умов надходження страхових платежів та страхові виплати будуть зростати в найближчі 3 роки (2023-2025 рр).

Перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні залежатимуть від подальшого удосконалення законодавчої бази, що регулює не тільки сферу страхування, а і загалом всі види діяльності та їх впливу на страхування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків.

Страхування життя в Україні, ще не користується таким попитом, як в інших розвинутих країнах. Це значною мірою зумовлене неоднозначними тенденціями розвитку ринку страхування життя, відсутністю культури страхування, нестабільністю національної валюти, що зводить нанівець інвестиційну привабливість страхування, відсутність довіри до гравців фінансового ринку з боку населення.

Сучасне страхування життя цілком в змозі забезпечити українцям гідну старість і допомогу в найскладніших життєвих ситуаціях. Проте, ще багато треба зробити для його розвитку і подальшого вдосконалення, а у свідомості населення сформувати стійку і надійну модель національного страхування.

Створення стабільної національної системи страхування допоможе створити ефективний механізм щодо запобігання небезпекам і загрозам життя.

Для цього необхідне рішення наступних завдань: зміцнення стабільності та надійності страховиків; державне регулювання і нагляд за тарифною політикою страховиків; вдосконалення правових основ діяльності учасників страхового ринку; формування напрямків і підходів до здійснення як добровільних і обов'язкових, так і поставлений видів страхування з урахуванням регіональних потреб; створення сприятливого податкового режиму в цілях стимулювання розвитку страхової галузі.

3.3 Оцінка результативності страховика в умовах діджиталізації

Розвиток страхового ринку України істотно залежить від впровадження нових технологій цифрової економіки. Їх застосування дозволяє значно підвищити ефективність багатьох процесів в страховій діяльності. Використання страховими компаніями, як і іншими господарюючими суб'єктами, сучасних цифрових технологій і інструментів InsurTech дозволяє їм домагатися підвищення якості надання страхової послуги за рахунок збільшення швидкості ухвалення рішень на етапах бізнес-процесів страховика, застосування індивідуальної оцінки ризиків, що приймаються, розробки нових продуктів, клієнтів, що відповідають сучасним потребам, і інших чинників.

Багато в чому якість надання страхової послуги визначатиметься якістю її виконання і рівнем задоволеності клієнта (страхувальника) впродовж усього терміну дії договору страхування, тобто впродовж усього життєвого циклу договору.

Війна з РФ зробила величезний вплив на функціонування усіх галузей економіки України, у тому числі і страховий.

Страховий ринок відчув вплив обмежувальних заходів і спровокованих військовими діями негативних тенденцій, таких як падіння купівельної здатності населення, неможливість продавати поліси по певних видах страхування, цифрової нерівності і т. ін.

В умовах складної сучасної ситуації використання страховими компаніями цифрових технологій впродовж усього життєвого циклу надання страхової послуги виявляється конкурентною перевагою, що дозволяє, у тому числі, видалено обслуговувати і дистанційно задовольняти потреби клієнтів безпечним і зручним для них способом.

При укладенні договору страхування страховик використовує індивідуальний підхід до страхувальника, обумовлюючи в договорі усі основні умови страхування, у тому числі залежно від міри і розміру ризику, його

особливостей, бажань страхувальника і можливостей страховика. Багато в чому такі умови визначають порядок подальшого виконання договору страхування.

Однією з істотних позицій договору страхування, що визначає вибір страхувальником страховика, є страхова премія. Вона має бути справедливою, як можна точніше відповідати ризику, що приймається на страхування, а її розрахунок повинен робитися швидким і зручним для клієнта способом.

Варіант оплати страхової премії фіксується в договорі страхування і може визначатися правилами страхування, що діють в страховій організації, угодою сторін при підписанні договору страхування. Цей етап має істотне значення у зв'язку з тим, що договір страхування набуває чинності, як правило, після оплати страхової премії або її частини. Якість етапу бізнес-процесу визначатиметься можливостями страхової компанії по організації прийому грошових коштів в якості оплати страхової премії, в першу чергу можливістю реалізації різних зручних для страхувальника варіантів оплати, у тому числі онлайн-оплати [42].

Наступним можливим етапом договору страхування є страховий випадок, настання якого носить імовірнісний характер. Договором страхування, як правило, передбачаються термін і порядок подання страхувальником заяви про настання страхового випадку. Цей етап важливий для страховика, оскільки служить сигналом до зміни страхових резервів, призначених для страхових виплат, але в той же час він має бути зручний страхувальникові. Для нього важливий порядок повідомлення страховика про страховий випадок (наприклад, можливість дистанційного повідомлення про страховий випадок через спеціальне застосування), а також можливість отримання професійної допомоги при його настанні.

Після настання страхової події і визнання випадку страховим страховик приступає до реалізації етапу здійснення страхової виплати. На цьому етапі страхувальник взаємодіє із страховиком з метою отримання страхової виплати (надання підтверджувальних документів, проходження всіляких експертиз і інші заходи, необхідні для визначення величини страхової виплати). Помітимо, що в практиці страхових компаній ці два етапи, пов'язані з

врегулюванням збитків за договором страхування, – етапи настання страхового випадку і здійснення страхової виплати – нерозривно пов'язані, та і для страхувальника непомітне їх розділення.

У момент планового закінчення договору страхування, тобто передбаченого договором страхування, страхові зобов'язання страховика перед страхувальником по ньому припиняються. Тут можливі ситуації, коли на дату закінчення договору страхування зобов'язання страховика виконані перед страхувальником в повному об'ємі або за договором страхування залишаються неврегульовані збитки і спілкування страхувальника із страховиком із цього приводу триває.

Крім того, після закінчення договору страхування обидві сторони приймають рішення про можливу пролонгацію договору страхування і укладенні додаткових договорів по інших видах страхування. Подібні рішення приймаються сторонами при їх задоволеності у виконанні попереднього договору страхування.

Рівень забезпечення страховиком життєвого циклу договору страхування, якість обслуговування на усіх етапах для страхувальника набуває великого значення при укладенні договору страхування.

Якісно новий, більш високий рівень надання послуг на усіх етапах життєвого циклу договору страхування можливий, зокрема, за рахунок грамотного використання сучасних цифрових технологій.

Цифрова економіка характеризується впровадженням досить широкого спектру інноваційних технологій, таких як штучний інтелект, великі дані, роботизація процесів, «Інтернет речей», віртуальна і доповнена реальність і багато інших. Деякі з них широко використовуються у всьому світі страховими компаніями, які оновлюють свої бізнес-моделі і інвестують кошти в нові перспективні напрями розвитку, інші на цьому етапі свого розвитку не можуть бути застосовані на страховому ринку в цілях поліпшення якості надання страхової послуги [1].

Для деяких інноваційних технологій витрати на впровадження виявляться вищі за можливі позитивні ефекти, для інших (наприклад, віртуальній і доповненій реальності) на даний момент не розроблені напрями застосування в страховій сфері.

Процес цифронізації – діджиталізації має значний вплив на діяльність страхових компаній, які являються основними учасниками ринку страхових послуг.

Діджиталізація визначає інтерес страховиків щодо необхідності впровадження базових інновацій. З метою спрощення процесів та механізмів страхування страхові компанії повинні активно використовувати цифрові технології, до яких можемо віднести:

- автоматизацію;
- чат-боти (chatbots);
- хмарну обробку даних (cloud computing);
- технології з елементами штучного інтелекту (artificial intelligence).

Діджиталізація висуває нові вимоги з боку клієнтів, яким потрібна простота використання (наприклад, придбання в один клік), цілодобовий доступ, чітка та зрозуміла інформація про продукт чи послугу, інноваційні індивідуалізовані послуги, що забезпечуються за допомогою цифрових технологій.

Для страхувальників інноваційні технології істотно спрощують процес укладення договору, передусім, роблять страховика доступним цілодобово для укладення договору, дозволяють оперативно отримувати консультації, повідомляти про настання страхового випадку без візиту в офіс страхової компанії і т. ін.

Цифрові технології найближчим часом не лише спростять взаємодію між страховиком і страхувальником, але і збільшать попит на страхові продукти. Це буде можливо у тому числі за рахунок підвищення якості надання послуги при використанні інновацій.

Тривалі військові дії також роблять істотний вплив на швидкість впровадження вітчизняними страховими компаніями передових технологій, що дозволяють, у тому числі, реалізовувати етапи життєвого циклу договору страхування дистанційним способом.

Проте вітчизняні страховики у ряді причин різного характеру застосовують цифрові інновації ще не повною мірою. Це обумовлено проблемами загального характеру (великі витрати на впровадження і забезпечення захисту від кібер ризиків при використанні інновацій, відсутність кваліфікованих фахівців, законодавчі бар'єри) і специфічними, обумовленими, наприклад, нерозвиненістю страхового ринку України (доля страхування у ВВП склала за підсумками 2020 р. усього лише 1,35%), менталітетом населення і характером проведення страхових операцій(при укладенні договору страхування не завжди можливо замінити людину чат-ботами).

Проте переваги, які дає застосування технологій штучного інтелекту, великих даних, «Інтернету речей» і блокчейн, робить актуальним їх розгляд для страхової сфери.

Цифрові канали отримали високі оцінки за цілодобову доступність, простоту оновлення інформації для страховиків і можливості пошуку, а також за високу результативність (рисунок 3.6).

Блокчейн-технології на страховому ринку виконують такі завдання, як автоматизація процесів формування бази страхових історій, забезпечення отримання довідок від державних органів влади, фіксація страхових подій, взаємодія зі страховими брокерами, укладення страхових договорів у режимі онлайн; андерайтинг, врегулювання претензій споживачів послуг [27].

Створений на основі технології blockchain смарт-контракт є дієвим інструментом управління претензіями споживачів страхових послуг до їх оферентів.

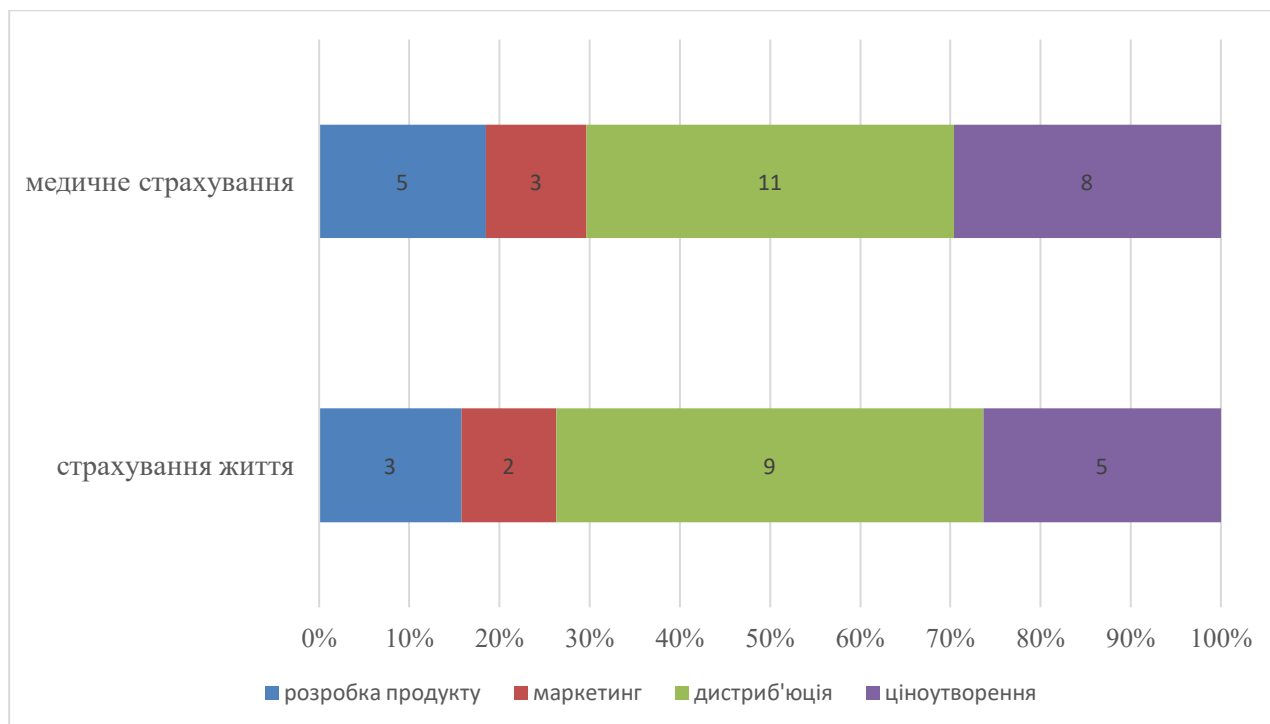


Рисунок 3.6 – Результативність (рентабельність) від впровадження цифрових технологій в страхові процеси

Записи щодо укладених контрактів та претензії клієнтів здійснюються за допомогою blockchain, створюючи умови для попередження страховиком шахрайських дій. У свою чергу, смарт-контракти є підґрунтям для однорангового страхування. При цьому страхова платформа використовує алгоритм для здійснення обчислень на основі моделей ризику, який розраховує розмір страхової премії для клієнта, що дає змогу споживачам вибрати найсприятливіший для них варіант страхування. Смарт-контракт запрограмований таким чином, що у разі настання страхового випадку виплата відбувається без страховика.

Технології Big Data дозволяють використати і аналізувати додатковий обсяг структурованих і неструктурованих даних і виробляти важливі моделі і рішення в області оцінки ризику, тарифікації (до надання персональних тарифів), сегментації, маркетингу, андеррайтингу, конструювання нових продуктів.

Наприклад, страхова компанія Generali запропонувала інноваційну програму хорошого здоров'я, що охопила до кінця 2022 року близько 3,5 млн чоловік (США, Великобританія). Generali Vitality комбінує актуарні, поведінкові і клінічні інструменти в програмах, які дозволяють клієнтам поліпшити їх здоров'я завдяки фізичній активності і вибору здорового способу життя.

Страхові компанії, як очікується, економитимуть на витратах на лікування навіть з урахуванням інвестицій в нові цифрові технології [24].

Отже, якщо страхова компанія бажає бути інноваційною, впроваджувати інновації в своїй діяльності, вона це може робити у трьох напрямках, а саме за рахунок:

- розширення ринку (інновації, що розширюють існуючі можливості);
- вдосконалення продуктів та послуг (підтримуючі інновації);
- оптимізації та вдосконалення бізнес-процесів (інновації, що спрямовані на підвищення ефективності діяльності страховика).

Треба відмітити, що за останні декілька років доля страхових премій за договорами страхування, ув'язнених через Інтернет, нестримно збільшується.

Враховуючи потенційну широту можливих варіантів активізації інноваційної діяльності страхових компаній на основі розглянутих вище груп інновацій нижче представлено лише окремі з цих заходів, які є найбільш актуальними на сучасному етапі розвитку вітчизняного страхового ринку.

В усіх напрямках цифровізації страхової галузі існують певні проблеми і чинники, стримуючі їх розвиток. При цьому причинами цих проблем можуть бути самі страхові компанії, страхувальники, недостатня розробленість нормативно-правової бази, конкуренція і так далі.

Навіть незважаючи на це, можна підвести підсумок, що сьогодні ринок страхування життя знаходиться в процесі переходу на якісно новий етап розвитку, і впродовж трьох-п'яти років зазнає сильні зміни в кращу сторону. А це можливо тільки завдяки впровадженню в економіку і, зокрема, в страхову галузь нових цифрових технологій, які вплинуть на технологію страхування, але при цьому економічна суть страхування залишиться незмінною.

Висновки до третього розділу

Дослідивши стан на ринку страхування життя України, спостерігається його незначне «пожвавлення», а населення починає проявляти більший інтерес до цього виду страхування, головною причиною чого є нинішні військові дії в нашій країні, що призводить до переоцінки життєвих пріоритетів та цінностей.

Протягом періоду дослідження збільшувалась кількість укладених договорів страхування та сума страхових платежів. Зменшення темпів зростання страхових премій свідчить про порушення збалансованості страхової діяльності, що загрожує фінансовій стабільності страховиків, але водночас, зростання страхових виплат впливає на підвищення довіри населення до страхових продуктів, які пропонуються на ринку.

Страхування життя в Україні, ще не користується таким попитом, як в інших розвинутих країнах. Це значною мірою зумовлене неоднозначними тенденціями розвитку ринку страхування життя, відсутністю культури страхування, нестабільністю національної валюти, що зводить нанівець інвестиційну привабливість страхування, відсутність довіри до гравців фінансового ринку з боку населення.

Сучасне страхування життя цілком в змозі забезпечити українцям гідну старість і допомогу в найскладніших життєвих ситуаціях. Проте, ще багато треба зробити для його розвитку і подальшого вдосконалення, а у свідомості населення сформувати стійку і надійну модель національного страхування. Отже, 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. Перспективи ринку страхування життя залежатимуть не тільки від кількісного чи якісного складу ринку, а й від подальшого розвитку законодавчої бази, що регулює страховий бізнес.

Висновки

Проведене дослідження дає можливість зробити наступні висновки.

Узагальнення та аналіз підходів до визначення поняття страхування життя дали можливість уточнити зміст цієї категорії шляхом розкриття економічної сутності ризиків які воно покриває, пов'язаних з терміном життя та працездатністю особи. Специфіка цих ризиків зумовлює наявність спеціальної функції страхування життя – заощаджувальної, внаслідок чого воно набуває особливих рис, нехарактерних для інших видів страхування.

Класифікація видів страхування життя ґрунтується на різних аспектах та особливостях, які враховують потреби та обставини клієнтів. Кожен вид страхування має свої умови, винятки та особливості, і вибір конкретного типу страхування залежить від потреб та обставин страхувальника.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду і вітчизняних тенденцій дозволив виробити підходи до підвищення попиту з урахуванням схильності до ризику і заощаджень окремих груп потенційних страхувальників за допомогою розширення асортименту продуктів страхування життя за рахунок поширених в зарубіжній практиці (звичайні продукти «без участі», контракти unit-linked і з участю в прибутку компанії), таких, що дають можливість скласти конкуренцію альтернативним інвестиційним інструментам.

Аналіз показників діяльності вітчизняного ринку страхування життя виявив низку факторів, які впливають на його розвиток як позитивно, так і негативно. Серед основних проблем, які стримують розвиток українського ринку страхування життя та приведення його діяльності до європейських стандартів, є недоліки державного регулювання цього ринку, недосконалість страхового законодавства, відсутність дієвої системи захисту прав споживачів, низький рівень страхової культури населення та незадовільний фінансовий стан страхових компаній.

Низька платоспроможність населення разом із відсутністю страхової культури та недовірою до страхових компаній зумовлюють низький попит на страхові послуги за більшістю видів добровільного страхування. Крім того, труднощі в розвитку деяких видів страхування в Україні зумовлені чинниками макрорівня. Наприклад, перешкодами розвитку медичного страхування є організація всієї системи охорони здоров'я, відсутність взаємозв'язку між страховими компаніями і лікарнями, неможливість відслідковувати грошові потоки по оплаті за медичні послуги, відсутність єдиних баз даних пацієнтів, неможливість багатьох лікарень надавати низку медичних послуг, передбачених полісом медичного страхування, через відсутність необхідного обладнання, що потребує значних вкладень коштів.

Ураховуючи комплексність і взаємопов'язаність усіх перелічених проблем, їх вирішення також повинно мати комплексний, багатоаспектний характер та враховувати різні макроекономічні і соціально-демографічні чинники. Так, зростання попиту на страхові послуги з боку макрорівня має забезпечуватися ефективною економічною політикою держави щодо збільшення доходів населення і підвищення страхової культури, а з боку страхових компаній – поліпшенням їх іміджу, доброчесністю у виплаті страхових відшкодувань, вчасністю розрахунків та прозорістю критеріїв оцінки ризиків, суми збитку і страхового відшкодування.

Збільшенню частки страхування життя в структурі страхового ринку України сприятимуть розвиток та популяризація накопичувального страхування у цілому, а також зростання економічного рівня життя населення, що призведе до збільшення заощаджень. Збільшення рівня страхових виплат може бути досягнуте за підвищення фінансової спроможності страхових компаній, у тому числі шляхом збільшення їх доходів від інвестиційної діяльності. Умовами реалізації цієї мети на макрорівні є стабілізація економіки у цілому, банківського сектору і сприяння розвитку фондового ринку; на мікрорівні – формування збалансованої структури страхового портфеля страхових компаній, ефективна маркетингова політика щодо страхових послуг.

Незважаючи на те що послуги накопичувального страхування життя в країнах з розвиненим страховим ринком є дуже затребуваним інструментом як страхового захисту, так і інвестування, швидке зростання цього сегменту в Україні стримується рядом факторів:

- 1) відносно високий розмір страхових внесків (у річному вираженні) в порівнянні з рівнем середньої заробітної плати;
- 2) слабка поточна схильність до збереження і низька інвестиційно-страхова культура;
- 3) стереотипи мислення і поведінки відносно особистих фінансів.

В той же час потенціал розвитку страхування життя обумовлений рядом демографічних тенденцій:

- 1) підвищення тривалості життя;
- 2) зростання демографічного навантаження літніми,
- 3) збільшення фактичного терміну утримання поколінь дітей по відношенню до поколінь батьків; які тягнуть зростання інтересу до фінансових інструментів, здатних забезпечити гарантії фінансової стабільності домогосподарств при втраті основного джерела доходу.

Основні проблемні моменти розвитку ринку страхування життя в Україні наступні:

- 1) недостатній рівень обізнаності населення. Багато людей може не бути достатньо обізнаним з перевагами страхування життя та не розуміти, як важливо мати фінансовий захист для своєї родини;
- 2) високі вартості полісів. Вартість страхових полісів на життя може бути високою, що ставить певні обмеження на доступність такого виду страхування для широкого кола населення;
- 3) довготривалість полісів і низька ліквідність продуктів. Деякі люди можуть бути неохочими зв'язуватися на довготривалі періоди зі страховими компаніями, або вони можуть боятися втратити доступ до своїх коштів у випадку необхідності;

4) невеликий рівень довіри до страхових компаній. Недовіра до страхових компаній часто може бути перешкодою для розвитку ринку. Наприклад, обмежена віра в те, що страхова компанія виплатить страхове відшкодування в разі потреби, може стримувати попит на страхування життя;

5) брак регуляторної прозорості. Недостатнє регулювання та прозорість можуть викликати проблеми, такі як недостатній контроль за фінансовою стійкістю страхових компаній та невідповідність стандартам угод;

6) непередбачувані фактори ризику. Зміни в економіці, демографії та інші непередбачені фактори можуть впливати на страховий ринок і викликати труднощі в управлінні ризиками.

Усі визначені проблеми та диспропорції розвитку страхового ринку України є взаємопов'язаними та потребують комплексного вирішення.

Проте, незважаючи на дестабілізаційні процеси, найбільші компанії продовжують свою діяльність в цьому напрямі і мають позитивні результати. Яскравим прикладом може слугувати СК «МетЛайф», СК «ТАС», які навіть в умовах кризи досягають зростання ключових показників діяльності і пропонують широкий спектр страхових продуктів з гнучкими умовами.

Загалом можна стверджувати, що на український ринок страхування життя впливає система дестабілізуючих факторів, які здійснюють прямий та опосередкований вплив на цю сферу.

Для того щоб змінити ситуацію яка склалася на ринку необхідно в найближчий час вжити рішучих заходів, а саме:

- розробити прозорі засади для діяльності страховиків в Україні;
- дозволити підприємствам включати до валових витрат витрати на страхування життя своїх працівників шляхом зміни системи оподаткування через законодавчі акти;
- забезпечити захист за довгостроковими видами страхуванням, таким як життя, здоров'я та пенсійні програми на законодавчому рівні.

Список використаних джерел

- 1 Адамович В. В. Реформування галузі страхування життя в Україні. URL: <http://www.ufin.com.ua> (дата звернення: 12.10.2023)
- 2 Адамович В. В. Проблеми розвитку страхування життя як соціально значимого виду страхування. URL: <http://forinsurer.com/public/02/11/23/118> (дата звернення: 18.11.2023)
- 3 Андросова О. Ф. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід. *Вісник Запорізького національного університету. Серія : страхування*. Запоріжжя, 2015. С. 60–69
- 4 Артюх Т. М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України. *Фінанси, облік і аудит*. Київ, 2019. № 18. С. 9–15.
- 5 Борисова В. А. Страхування життя як інструмент підвищення рівня життя населення. *Економіка і менеджмент культури*. Одеса, 2016. № 2. С. 31–38
- 6 Васечко Л. І. Актуальні питання розвитку страхового ринку України. *Економічний простір*. Київ, 2016. № 109. С. 146–154
- 7 Відлацький В. А. Тенденції та проблеми розвитку страхування життя в Україні. *Економіка – погляд у майбутнє. Тенденції інноваційного розвитку економіки* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф.. Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. С. 27–30
- 8 Дегтяр А. О. Державне регулювання страхової діяльності у країнах ЄС. URL: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol1/12-18.pdf> (дата звернення: 26.09.2023)
- 9 Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 11.10.2023)
- 10 Журавка О. С. Аналіз сучасного стану страхового ринку України. *Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 20.10.2023)

11 Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/InformatsiiaprostanirozvytokstrakhovohorynkuUkrainy>. (дата звернення: 24.10.2023)

12 Клапків Ю. Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні. *Світ фінансів*. Київ, 2016. № 1. С. 206–214.

13 Коваль О. П. Щодо запровадження фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя. *Фінанси України*. Київ, 2014. № 3. С. 61–68.

14 Копитіна І. В. Страхування життя в Україні: аналітичний огляд і перспективи розвитку. *Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. Маріуполь, 2017. № 52 (101). С. 41-46.

15 Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. Київ, 2014. Том 15. № 2. С. 64–70.

16 Кучеренко В. В. Інноваційні розвиток співпраці банків та страхових компаній в країнах Азії. *Економічний вісник університету* : збірник наукових праць учених та аспірантів. Київ, 2012. Вип. № 34/1. С.308–315

17 Ліга страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com> (дата звернення: 24.10.2023)

18 Малікова І. П. Реформування страхового ринку України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса, 2016. Вип. 1. С. 371–377.

19 Нагайчук Н. Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. Київ, 2017. Вип. 38. С. 205–212.

20 Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О. В. Козьменко та ін.; за ред. О. В. Козьменко. Суми : Університетська книга, 2012. 317 с.

21 Основи інформатики : навч. посібник / О. М. Морозевич та ін.; за заг. ред. О. М. Морозевича. – Київ: Нове знання, 2001. 324 с.

22 Орлова О. В. Організація та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 384–390.

23 Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>. (дата звернення: 24.10.2023).

24 Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України URL: <http://www.dfp.gov.ua>. (дата звернення: 14.10.2023).

25 Офіційний сайт ПрАТ «МетЛайф». URL: <http://www.metlife.ua/uk/Individual/index.html> (дата звернення: 20.10.2023).

26 Офіційний сайт СГ «ТАС». URL : <https://sgtas.com.ua> (дата звернення: 04.10.2023).

27 Офіційний сайт страхової компанії «PZU Україна Страхування життя». URL: <https://www.pzu.com.ua> (дата звернення: 20.10.2023).

28 Підсумки діяльності страхових компаній за 2021 рік. URL: <https://forinsurer.com/files/file01345.pdf> (дата звернення: 20.10.2023).

29 Підсумки діяльності страхових компаній за 2022 рік. URL: <https://forinsurer.com/files/file00985.pdf> (дата звернення: 02.11.2023).

30 Про страхування: Закон України № 85/96 ВР від 7. 03. 1996 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua /laws/show/85/96вр/ page3>. (дата звернення: 10.10.2023).

31 Радецька О. О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Х. : ХНУ, 2009. № 6. С. 222–224

32 Рейтинг компаній зі страхування життя у 2023 році. Сайт інформаційного агентства «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com/ratings/life>. (дата звернення: 10.10.2023).

33 Сич О. А. Використання зарубіжного досвіду для розвитку банкострахування в Україні. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України* : збірник науково-технічних праць. Львів : НЛТУ України, 2017. Вип.22. С. 267–273.

34 Статистика. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Офіційний сайт. URL: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>. (дата звернення: 17.10.2023).

- 35 Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики. *Наука і економіка*. 2015. № 1 (37). С. 154–160.
- 36 Стешенко О. Д. Страхові послуги : навч. посібник. Харків : УкрДУЗТ, 2012. 178 с.
- 37 Страхування життя в Україні: шляхи вдосконалення. *Економіка*. Київ, 2016. №81–82. С.21–31.
- 38 Страхування : підручник / В. Д. Базилевич та ін.; за ред. : В. Д. Базилевич. Київ : Знання, 2008. 1019 с.
- 39 Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави. *Банківська справа*. 2011. № 4. С. 13–32.
- 40 Тарасова Н. А. Аналіз розвитку ринку страхування життя в Україні. URL: <http://docs.google.com/gview?a=v&q=cache:ek6Doh0YHJYJ:www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 17.10.2023).
- 41 Ткаченко Є. Ю. Сучасний ста та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *Вісник ЗДІА*. Запоріжжя, 2012. № 2. С. 144–148
- 42 Урбанович В. А. Страхування життя в Україні. URL : <http://ukrlogos.in.ua>. (дата звернення: 27.10.2023).
- 43 Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. / Т. Б. Кузенко та ін. Харків : ХНЕУ, 2010. – 304 с.
- 44 Фурман В. М. Страхувий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку. URL: <http://www.lib.ua-ru.net/injde/38207.html> (дата звернення: 29.09.2023).
- 45 Хаменко К. Проблеми ринку страхування життя в Україні. URL: <http://psk.kneu.edu.ua/?p=344> 25 (дата звернення: 27.10.2023).
- 46 Шестакова В.М. Еволюція процесу оподаткування операцій зі страхування життя / О.Д.Стешенко, В.М.Шестакова// Матеріали XVII Міжнародної наукової конференції «Історія торгівлі податків та мита», Дніпро, 26–27 жовтня 2023 р. С.65-67.

47 Шестакова В.М. Страхування життя в умовах воєнного часу / О.Д.Стещенко, В.М.Шестакова // Матеріали Міжнародної міждисциплінарної науково-практичної конференції «Відкрита наука України: візійний дискурс в умовах воєнного стану» м. Ужгород, 27–29 вересня 2023 року

48 Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія . Київ : Центр учбової літератури, 2014. 458 с

49 Шинкаренко Р. Страхування від багатьох ризиків. Програми підтримки страхування фермерів в США. URL : <https://forinsurer.com/public/03/06/25/548> (дата звернення: 27.10.2023).

50 Школьнік І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія. Суми : Мрія-1, 2008. 348 с.

51 Шумелда Я. Організаційні схеми та економічні механізми страхування життя. *Страхова справа*. 2010. №3. С.52–61.

Додаток А

Показники діяльності за видами договорів страхування життя

Таблиця А1 – Показники діяльності за видами договорів страхування життя страхових компаній, що здійснюють страхування життя – членів ЛСОУ за 2022 рік

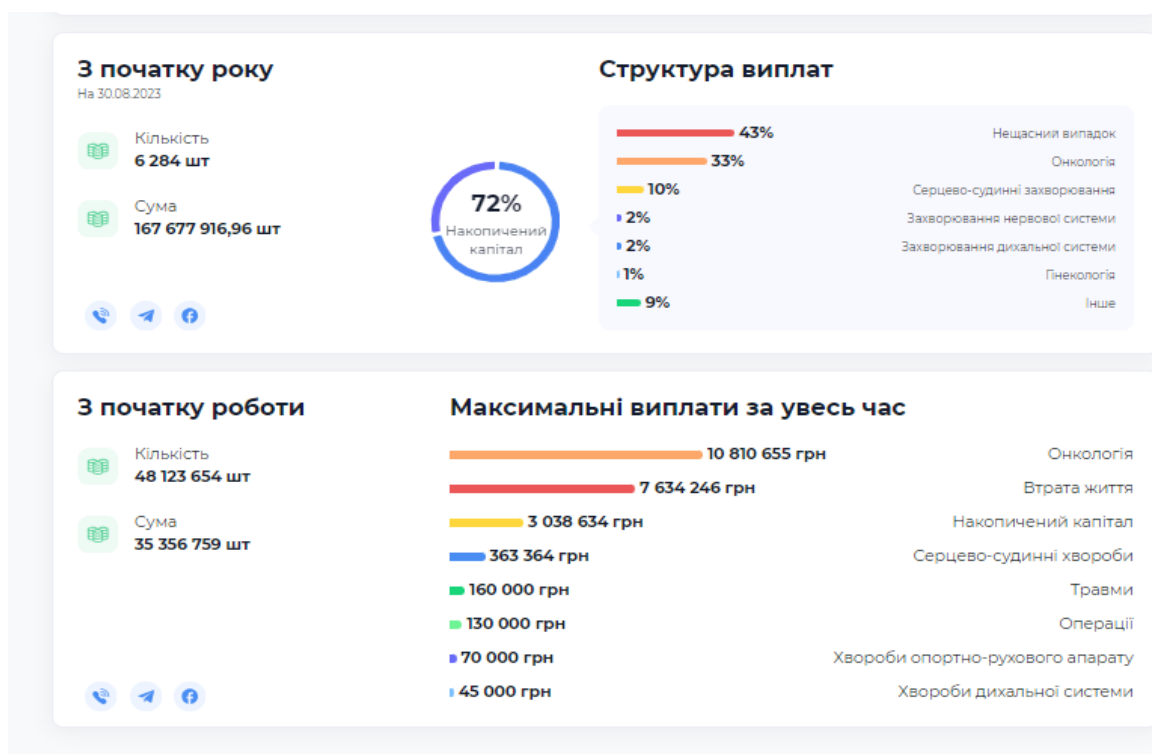
№	Назва компанії	Страхові премії, гис грн	Страхові виплати, тис грн	Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду
За договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку				
1	"ПЗУ Україна страхування життя" ПрАТ СК	2 949,40	162,30	637
2	"АСКА-ЖИТТЯ" ПрАТ УАСК	26,00	174,00	35 282
	Разом	2 975,40	336,30	35 919
За договорами страхування життя лише на випадок смерті				
1	«МетЛайф» ПрАТ	670 995,00	99 136,00	112 290
2	"ПЗУ Україна страхування життя" ПрАТ СК	170 520,70	83 819,20	38 022
3	"КД Життя" ПрАТ СК	31 377,30	1 580,80	6 445
4	"АСКА-ЖИТТЯ" ПрАТ"УАСК	2 810,00	24 804,00	1 277
	Разом	875 703,00	209 340,00	158 034

Продовження таблиці А1

	Назва компанії	Страхові премії тис грн	Страхові виплати, тис грн	Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду
1	"ПЗУ Україна страхування життя" ПрАТ СК	74 499,70	20,80	20 677
2	«МетЛайф» ПрАТ	9 951,00	0,00	26 950
3	"АСКА-ЖИТТЯ" ПрАТ УАСК	16,00	0,00	15
4	"КД Життя" ПрАТ СК	2,70	0,00	1
	Разом	84 469,40	20,80	47 643
За іншими договорами страхування життя				
№	Назва компанії	Страхові премії, тис грн	Страхові виплати, тис грн	Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду
1	"АСКА-ЖИТТЯ" ПрАТ УАСК	293 639,00	1 793,00	390 680
2	«МетЛайф» ПрАТ	67 518,00	289,00	359 279
3	"ПЗУ Україна страхування життя" ПрАТ СК	51 866,30	5 421,40	39 681
4	"КД Життя" ПрАТ СК	327,00	10,20	973
	Разом	413 350,30	7 513,60	790 613

Додаток Б

Показники діяльності СГ «ТАС-life»



ГРИВНЯ



ДОЛАР



Додаток В

Рейтинг страхових компаній зі страхування життя

Таблиця В1 – Рейтинг страхових компаній зі страхування життя станом на 1 півріччя 2023 року

Найменування страхової компанії	Страхові премії, тис грн	Страхові резерви, тис грн
Метлайф	839 728	3 715 023
ТАС	175 799	2 767 792
PZU Україна страхування життя	165 113	1 043 157
Уніка життя	99 613	726 262
Гринвуд лайф іншуранс	47 451	35 392
Княжа лайф виенна іншуранс груп	33 150	470 987
КД-життя	26 011	273 136
ARX life	10 617	9 304
Всього	1 397 482	9 041 053
.		

Таблиця Г.1 – ТОП компаній з страхування життя станом на 01.07.2023 р

№	Назва компанії	Страхові платежі, тис грн	Кількість договорів, од	Страхові виплати, тис грн
1	МЕТ ЛАЙФ	1 092 299,0	3 288 896	142 753,0
2	ТАС	483 834,2	94 980	97 496,3
3	УНІКА життя	459 444,0	139 008	16 349,0
4	PZU УКРАЇНА страхування життя	391 202,0	80 196	27 169,0
5	АСКА-ЖИТТЯ	301 907,0	59 122	4 610,0
6	ARX LIFE	192 784,0	597 874	21 803,0
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	64 618,0	8 252	209,9
8	КД-ЖИТТЯ	34 369,0	7 129	5 239,0
9	ІНГО ЖИТТЯ	26 714,2	57	10 939,5