

**Київський національний торговельно-економічний університет**

**Кафедра фінансів**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Майнове страхування у системі фінансових послуг»**

Студента 2 курсу, 6м групи,  
спеціальності 072  
«Фінанси, банківська справа та страхування»  
спеціалізації «Страхування»

Васильчук Аліні  
Вадимівни

Науковий керівник  
д.е.н., доцент

Ротова Тетяна  
Анатоліївна

Гарант освітньої програми  
д.е.н., професор

Волосович Світлана  
Василівна

Завідувач кафедри фінансів,  
заслужений діяч науки і техніки України  
д.е.н., професор

Чугунов Ігор  
Якович

Київ 2019

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	6
1.1. Сутність, класифікація та механізм майнового страхування.....	6
1.2. Законодавчо-нормативне забезпечення здійснення майнового страхування...11	11
РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ.....	15
2.1. Порівняльний аналіз програм страхування майна провідних страхових компаній.....	15
2.2. Характеристика страхових та додаткових послуг у сегменті майнового страхування.....	23
РОЗДІЛ III. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ.....	30
3.1 Сучасні технології у системах продажу та врегулюванні збитків за договорами страхування майна.....	30
3.2. Проблемні аспекти та напрями вдосконалення майнового страхування із урахуванням зарубіжного досвіду.....	38
ВИСНОВОК ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	56

## ВСТУП

Страхування майна є обов'язковим елементом кожної економічної і соціальної системи суспільства у наш час. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. Актуальність даної теми полягає в тому, що страхування майна є своєрідним засобом захисту, за допомогою якого мінімізується негативний вплив різноманітних явищ у суспільному житті, здійснюється часткове чи повне усунення небажаних наслідків страхування.

Економічне значення цього страхування зумовлене відшкодуванням збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок знищення або пошкодження майна в разі настання страхових випадків. У результаті проведеного нами дослідження проаналізовано сучасний стан ринку страхування майна в Україні, програми зі страхування майна, які пропонуються вітчизняними страховими компаніями. Виділено основні тенденції, які спостерігаються під час страхування майна окреслено перспективні напрями та стратегії розвитку даного виду страхування.

Страховий ринок в Україні перебуває під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників та зазнає певних змін в процесі свого функціонування та розвитку. Серед страхових компаній виділяється група лідерів, зацікавлених у стабільності та розвитку свого бізнесу на ринку. Керівники цих компаній розуміють, що для вдосконалення роботи їх компаній необхідні знання і досвід, яких в Україні поки що недостатньо. Виняткового значення набуває розробка законодавчої бази та використання набутого досвіду.

Створення сприятливих умов для розвитку страхування в Україні потребує проведення глибоких теоретичних досліджень та надання наукових рекомендацій, які можуть стати важливим чинником ефективного функціонування національного страхового ринку. Дослідження механізму використання потужного потенціалу страхування у ринковій економіці дозволить повніше використовувати його в умовах України.

Загалом можна сказати, що знання особливостей майнового страхування є необхідними для будь-якої галузі діяльності, як для підприємця так і для простого громадянина який хоче захистити своє майно.

Мета роботи: аналіз функціонування добровільного майнового страхування та його видів у системі фінансових послуг.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- визначити сутність та механізм майнового страхування;
- дослідити законодавчо-нормативне забезпечення здійснення майнового страхування;
- порівняти програми страхування майна провідних страхових компаній;
- охарактеризувати страхові та додаткові послуги в сегменті майнового страхування;
- визначити сучасні технології у системах продажу та врегулюванні збитків за договорами страхування майна;
- виокремити проблемні аспекти та запропонувати напрями вдосконалення майнового страхування.

Об'єкт дослідження : майнове страхування як галузь страхування.

Предмет дослідження: процеси у різних видах страхування майна та їх вплив на фінансові показники страховика.

**Методи дослідження.** Методологічною основою написання випускної кваліфікаційної роботи є сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Системний та структурний методи використано при розкритті теоретичних основ майнового страхування у системі фінансових послуг. На підставі порівняльного методу досліджено основні види майнового страхування.

**Інформаційну базу дослідження** становили законодавчі та нормативно-правові акти з питань майнового страхування, офіційні дані страхових компаній.

При написанні роботи проаналізовано монографії, а також періодичні вітчизняні та зарубіжні видання.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в уточненні сутності майного страхування, вдосконалення напрямів майного страхування із урахуванням зарубіжного досвіду.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та результати випускної кваліфікаційної роботи розкрито у статті «Майнове страхування у системі фінансових послуг» /збірник наукових праць студентів денної форми навчання «Розвиток фінансової системи України в сучасних умовах»– К.: КНТЕУ, 2019 р.

**Обсяг та структура роботи.** Випускна кваліфікаційна робота (проект) складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків.

## **РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

### **1.1. Сутність, класифікація та механізм майнового страхування**

Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [1].

Майнове страхування пов'язане з володінням, використанням і розпорядженням майном страхувальника.

Економічний зміст майнового страхування полягає у компенсуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок зниження або пошкодження майна при настанні страхових випадків. Відшкодування для ліквідації наслідків – прямих чи опосередкованих збитків через систему страхування носить позитивні макроекономічні та фінансово-економічні наслідки, що викликає необхідність ефективного розвитку майнового страхування. Об'єктом страхування майна є майнові інтереси, що пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном [11].

Предметом договору страхування можуть бути майнові інтереси, що не суперечать закону і пов'язані :

- з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням (особисте страхування);
- з володінням , користуванням і розпорядженням майном (майнове страхування);
- з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її

майну, а також шкоди, заподіяній юридичній особі (страхування відповідальності) [1].

Страховий захист осягає лише ті майнові інтереси, які зумовлені необхідністю збереження майна через можливість його пошкодження, затоплення, знищення, крадіжки у результаті настання непередбачуваних випадків та інших негативних подій, а не отриманням якихось вигод чи переваг, пов'язаних із володінням, користуванням чи розпорядженням цим майном.

Страхування майна - підгалузь майнового страхування, що надає страховий захист майнових інтересів фізичних, юридичних осіб і держави, пов'язаних з володінням, користуванням чи розпорядженням майном.

Страхувальниками можуть бути власники майна, орендарі, особи, які здійснюють управління майном, ними можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи, що дає можливість вплинути на подальший розвиток даного виду страхування.

Страховиками є страхові організації, що мають ліцензії на здійснення певних видів страхування майна.

З вище зазначеного можна стверджувати, що страхування майна фізичних осіб здійснюється в основному в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб страхується в обов'язковій формі. Насамперед, це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають майнові інтереси не тільки окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси.

Транспортні засоби, домашнє майно, будівлі, квартири, тварини – це основне, що в наш час страхують фізичні особи та за що вони готові викласти певну суму аби вберегти своє майно від різних ризиків, а себе від великих матеріальних втрат у майбутньому.

Страхування майнових ресурсів є тим засобом захисту, за допомогою якого можна мінімізувати негативну дію різноманітних явищ у суспільному житті і навіть попередити чи взагалі усунути небажані наслідки їх дії. Отже, об'єктивна необхідність існування та розвитку майнового страхування в нашій державі викликана тим, що воно є ефективним, раціональним, економічним та доступним

засобом захисту майнових інтересів як господарюючих суб'єктів: виробників товарів та послуг, так і громадян [5].

Страхування майна як юридичних, так і фізичних осіб може здійснюватись у добровільній і обов'язковій формах (див. рис. 1.1).



Рис. 1.1 Структура майнового страхування за об'єктами та суб'єктами

*Джерело: розроблено автором на основі [30]*

Механізм страхування - це визначальний метод, який дозволяє управляти та керувати ризиком в раціональний та вичерпний спосіб.[6, с. 38]

Страхування дозволяє людям обирати, які ризики є прийнятними для них, а від яких вони б хотіли себе захистити при цьому заплативши певну суму коштів.

Страхування також допомагає запобігти значним втратам капіталу і надає стабільності підприємницькій діяльності та економіці в цілому.

Страхування може значно знизити державні видатки, пом'якшити негативний економічний вплив від природного лиха (такого як втрата



сільськогосподарських культур), зменшуючи потребу в фінансовому втручанні держави.

Нарешті, страховий ринок відіграє значну роль для розвитку та ефективного функціонування фінансового сектора. Страхові компанії є фінансовими посередниками. Вони зменшують трансакційні витрати, пов'язані з рухом коштів від тих, хто заощаджує, до позичальників, шляхом накопичення значних коштів тисячі платників страхових премій. Страхування життя допомагає мобілізувати та спрямувати суми заощаджень на інвестиції в корпоративні та державні облигації, іпотеку та акції [9. с, 39]. В усьому світі страхування життя стало головним джерелом довготермінового фінансування, яке є особливо важливим для економік, фінансові ринки яких перебувають на стадії розвитку і які потребують інвестицій в проекти, спрямовані на розвиток інфраструктури.

Відповідно очікується, що ефективний страховий ринок:

- значно зменшить рівень ризику та втрат і збільшить обізнаність людей про ризик;
- покращить якість життя, забезпечить соціальний захист та допоможе державному сектору;
- сприятиме комерційній діяльності та підприємництву, стабілізуватиме економіку;
- прискорить мобілізацію капіталу та його ефективне інвестування через фінансові ринки.

Гарантоване фінансове відшкодування може призвести до шахрайства або до завищених позовів та недбалого ставлення до потенційних втрат. Дорожньо-транспортна пригода може бути фальсифікована, а шкода може бути перебільшена задля отримання більшої страхової виплати від страхової компанії. Також можуть існувати значні соціальні та економічні витрати, якщо регулювання та нагляд за страховими компаніями є недостатнім. Без сильного регулювання та конкурентного середовища власники страхових полісів не будуть захищені від неплатоспроможності та несумлінної поведінки страхових компаній. Вони будуть не в змозі захистити свої права та будуть примушені платити занадто високі

страхові премії. Страхування може також використовуватися для таких злочинних цілей, як відмивання грошей, уникнення оподаткування або нелегальне збагачення.

Порівнюючи витрати та вигоди страхування, можна дійти висновку, що соціальні та економічні переваги страхування переважають потенційні витрати. У зв'язку з цим, обов'язком держави залишається забезпечення цієї передумови.

Перш за все, страховики заморожують економічні ресурси та спричиняють видатки на продаж та адміністрування. Крім того, страхування може призводити до нечесної та необміркованої поведінки (моральні збитки).

На думку багатьох вітчизняних дослідників, головною проблемою, що перешкоджає збільшенню валових страхових премій, є саме недовіра населення до страхових компаній. Саме ця причина, як одна з основних, стримує розвиток страхування в Україні. Страхувальники не готові віддавати гроші, не маючи гарантій, що у майбутньому при настанні страхового випадку вони зможуть отримати свої виплати. Є категорії населення, котрі готові застрахувати все і одразу, маючи на все це свої переконання. З потенційним страхувальником завжди важче працювати, ніж страхувальником, котрий звертається не вперше. По-перше, присутній ризик і страх, що є невід'ємною частиною при укладанні договору. Хоча, існують привілеї для клієнтів, котрі вже працюють зі страховою компанією не перший рік. Їм дають можливість продовжувати ті чи інші договори на пільгових умовах. Наприклад, страхуючи квартиру повторно якщо з нею не відбулося страхового випадку, страхова компанія може запропонувати: понижений тариф, дисконтні карти, бонуси за додаткове оформлення договору, включення додаткового ризику.

Є категорії населення, котрі відносяться з недовірою до страхових компаній. Причиною цього є такі показники: низький рівень якості страхових послуг, неврахування інтересів страхувальника під час здійснення страхування, незначний обсяг страхових виплат, недосконалість нормативно-правової бази.

Страхуванням майна займаються найпопулярніші страхові компанії України, якими є: «Арсенал Страхування», «ARX», «АСКА», «ІНГО Україна», «VUSO», «ТАС», «Альфа Страхування», «Оранта», «УНІКА».

## 1.2. Законодавчо-нормативне забезпечення здійснення майнового страхування

Страховий ринок у будь-якій країні, у тому числі й в Україні, розвивається в рамках, встановлених державою. Страхування в нашій державі поки що не користується належним авторитетом і попитом, хоча з кожним роком все більше набирає популярності. Причин багато. Це й історичні традиції, і рівень економічного розвитку країни, життя населення, підготовка менеджерів, економічна освіта населення в цілому, репутація вітчизняних страховиків тощо. Але насамперед слід звернути увагу на роль, яку відіграє сама держава. На сьогодні в Україні реалізація державної політики щодо розвитку страхового ринку та його державно-правове регулювання здійснюються через відповідну систему органів законодавчої, виконавчої та судової влади. Державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників. Державний нагляд за страховою діяльністю має бути спрямований на:

- посилення якості виконання функцій щодо запобігання банкрутству страховиків; порушенню страховиками зобов'язань перед страхувальниками;
- боротьбу з псевдо-страхуванням, що спрямоване на легалізацію “брудних” коштів;
- протидію та запобігання виплатам керівникам та іншим відповідальним особам підприємств, установ та організацій (особливо державного сектору), які були застраховані, незаконних комісійних винагород.

Уповноважений орган може здійснювати інші функції, необхідні для виконання покладених на нього завдань (див. *рис. 1.2*).

Таким уповноваженим органом на сьогодні, відповідно до вимог чинного законодавства, є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Ведення Єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків)

Встановлення правил формування, розміщення та обліку страхових резервів

Видача ліцензій страховикам на здійснення страхової діяльності

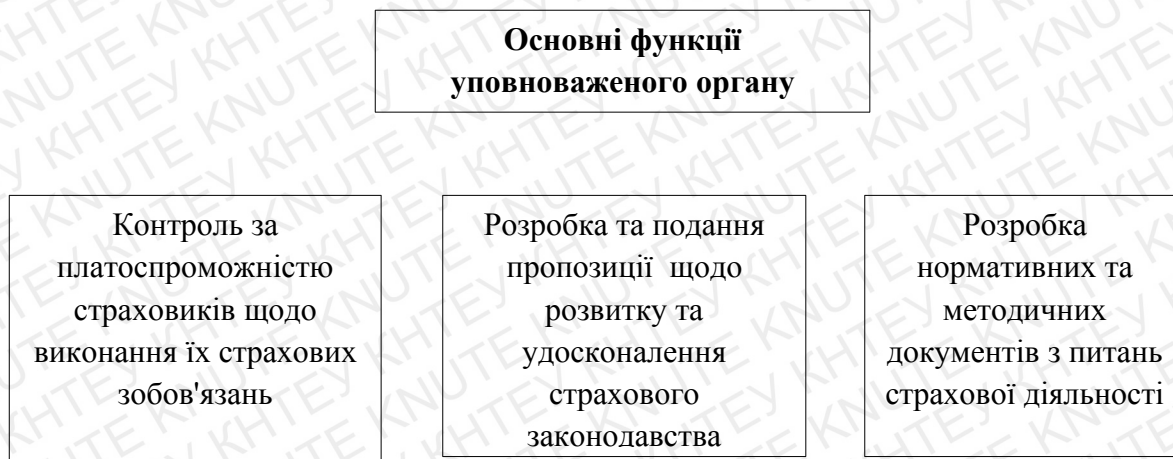


Рис. 1.2 Основні функції уповноваженого органу з нагляду за страховою діяльністю в Україні

*Джерело: розроблено автором на основі [11]*

Відповідно до Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, яке затверджене Указом Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011, Національна комісія є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України. Вказана комісія здійснює відповідно до законодавства державне регулювання та нагляд за діяльністю фінансових установ (крім банків, професійних учасників фондового ринку, інститутів спільного інвестування, фінансових установ, які мають статус міжурядових міжнародних організацій, Державної казначейської служби України та державних цільових фондів). Крім цього, державний нагляд передбачає здійснення захисту інтересів учасників страхової діяльності. Сюди відноситься: комерційна страхова таємниця (за дотриманням комерційної таємниці страховика зобов'язані слідувати посадові особи Нацфінпослуг, які у разі розголошення несуть відповідальність, передбачену чинним законодавством); взаємовідносини страховика і держави (страховик не відповідає за зобов'язання держави, а держава

за зобов'язання страховика, за винятком обов'язкового державного страхування); гарантії прав та законних інтересів страховиків (держава гарантує дотримання і захист майнових та інших прав та законних інтересів страховиків, умов вільної конкуренції у здійсненні страхової діяльності); ліквідація, реорганізація або санація страховика.

У зв'язку з великою кількістю порушень у сфері страхування ефективність нагляду досягається також проведенням регулярних перевірок. Зокрема, в акті при проведенні перевірки повинні бути висвітлені наступні питання стосовно функціонування страхової організації:

- загальна характеристика страховика (наявність документів, які регулюють процес організації страхової діяльності, їх відповідність чинному законодавству);
- відповідність видів фактичної діяльності страховика виданим ліцензіям. Економічний аналіз діяльності страховика;
- укладення договорів за обов'язковими та добровільними видами страхування; виконання зобов'язань згідно з укладеними договорами;
- перестраховання;
- розгляд заяв, скарг та звернень громадян, виконання вимог раніше виданих приписів .

Державна політика щодо розвитку страхового ринку ґрунтується на зміцненні ринкових засад діяльності його учасників та використанні переважно непрямих методів впливу на процеси, що відбуваються у сфері страхування, шляхом удосконалення нормативно-правової бази і запровадження міжнародних принципів та стандартів державного регулювання та нагляду.

Стратегічні завдання з підвищення конкурентоспроможності національних страхових компаній та страхових посередників повинні спрямовуватися на створення стабільного страхового ринку, що здатний конкурувати в умовах глобалізації та забезпечувати Україні гідне місце на світовому ринку. При цьому важливим є створення умов для розширення спектра страхових послуг, сприяння концентрації страхового ринку.

Формування стабільного страхового ринку потребує об'єктивного інформування всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики у процесі їх діяльності. Для підвищення рівня страхової культури населення необхідно забезпечити прозорість діяльності учасників страхового ринку та запровадити програми інформування населення через засоби масової інформації про стан та перспективи страхового ринку, переваги отримання страхових послуг.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення конкурентоспроможності національних страховиків, поетапного впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. З метою захисту національного страхового ринку держава здійснюватиме заходи поетапного та зваженого допуску на ринок філій іноземних страховиків відповідно до міжнародних договорів України, створюватиме умови для забезпечення взаємообміну інформацією між Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та органами страхового нагляду інших країн про діяльність страховиків, їх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів).

Стимулювання розвитку страхового ринку потребує удосконалення системи оподаткування страхової діяльності (перестраховування).

Розвиток страхового ринку вимагає забезпечення його достатньою кількістю кваліфікованих працівників. Для цього необхідно створити систему фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та системи підвищення їх кваліфікації, щоб вони могли на належному рівні виконувати свої обов'язки, щодо організації роботи, системи продажу, фінансової звітності, також забезпечити державну підтримку проведенню науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовці фахівців для страхового ринку.

## **РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ**

### **2.1. Порівняльний аналіз програм страхування майна провідних страхових компаній**

Страховання майна сьогодні належить до тих сфер бізнесу, які розвиваються досить стрімко. Зростає значення страхування майна як одного з важливих механізмів захисту майнових інтересів підприємств і населення у цілому. Обсяги страхових операцій на фінансовому ринку щорічно зростають. Про це свідчать наступні показники:

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування: страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 1 341,3 млн. грн. (26,3%)); Водночас, зменшилися валові страхові премії зі страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових платежів на 1 787,7 млн. грн. (38,1%)); страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 458,9 млн. грн. (8,2%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 357,8 млн. грн. (12,2%)). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2018 рік становила 69,7%, що на 4,1 в.п. більше в порівнянні з 2017 роком [20].

Надаючи страхові послуги, страхові організації здійснюють рух коштів на ринку капіталу. Страхові премії, отримані від страхувальників, є джерелом поповнення грошового потоку. Майнове страхування виконує дві важливі функції. З одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків, а з іншого – виступає одним із найстабільніших джерел довгострокових інвестицій.

Потенційний страхувальник, думаючи застрахувати своє майно, звертає увагу на різні програми, котрі підійшли б для нього. Страхуючи своє майно,

людина прагне якомога дешевше заплатити, при цьому охопити більший спектр послуг. Для цього вона звертається до різних страхових компаній, щоб підібрати для себе оптимальний варіант.

В першу чергу страхувальник, обирає для себе програму, що стосується безпосередньо його побутових умов, тобто це квартира або ж будинок. В наш час досить поширені такі події :

- пожежі, удари блискавки, вибухи газу;
- стихійні явища;
- пошкодження водою;
- протиправні дії третіх осіб : грабіж, крадіжка зламом;
- умисне нанесення шкоди або знищення майна;
- падіння літальних апаратів.

Саме тому, щоб уберегтись від таких подій, варто порівнювати програми страхування майна у провідних страхових компаніях, та обрати оптимальний варіант з огляду на рейтинг СК, адже він свідчить про надійність та фінансову стабільність страхових компаній.

*Таблиця 2.1*

**Рейтинг СК з добровільного страхування майна за 6 міс. 2019 року  
"Топ-10"**

Місце у рейтингу	Назва СК	Премії, тис.грн.
1	Креміль	323 003
2	Уніка	230 418
3	Арсенал Страхування	192 721
4	ARX	191 653
5	Альянс	154 292
6	PZU Україна	108 874
7	ІНГО Україна	70 732
8	АСКА	59 883
9	Універсальна	50 540
10	Альфа Страхування	29 406

*Джерело: складено автором на основі [25]*

За даними *табл.2.1* лідерські місця посідають компанії : "Креміль", "Уніка",



"Арсенал Страхування" з огляду на премії першого півріччя 2019 р. з цими компаніями було укладено найбільшу кількість договорів. Чим вище компанія розташована в таблиці, тим вона стійкіше, укласти договір страхування з нею надійно.

На середину рейтингу припадають такі СК : "PZU", "ІНГО Україна" і замикають даний рейтинг компанії : "Універсальна" і "Альфа страхування".

Ситуація ж виплатами інша.

Таблиця 2.2

**Рейтинг СК з добровільного страхування майна за 6 міс. 2019 року  
"Топ-10"**

Місце у рейтингу	Назва СК	Виплати тис.грн.
1	АСКА	138 026
2	ARX	69 520
3	ІНГО Україна	20 349
4	Арсенал Страхування	19 941
5	УСГ	12 024
6	Універсальна	11 771
7	PZU Україна	11 146
8	Альфа Страхування	6 464
9	УНІКА	6 438
10	ВУСО	3 824

*Джерело: складено автором на основі [25]*

За даними табл. 2.2, лідером щодо виплат з добровільного страхування майна являється СК "АСКА" яка виплатила 138 026 тис.грн. своїм страхувальникам. Співвідношення премій/виплат складає 1 : 2,3 значить орієнтовно третину за своїми договорами СК виплачує страхувальникам.

Аналіз страхування житла в АСКА свідчить про те, що:

- захист діє по всій Україні, окрім тимчасово окупованих територій Донбасу та АР Крим;
- доступні ціни на страхування: тариф від 0,2% вартості застрахованого житла;
- можна сплачувати за страхування оселі в розстрочку, 2 або 4 платежі

без здорожчання;

- усі користувачі страхування житла від АСКА отримують 5-30% знижки на інші програми страхування [15].

ТОР-10 замикає СК "ВУСО" виплати якої налічують лише 3824 тис.грн., а премії складають 19 539 тис.грн.

Українці все частіше вдаються до послуг страхових компаній. Наскільки страхова компанія стійка і надійна як партнер, показує її рейтинг. Звіти складають раз в квартал, за півріччя та за цілий рік.

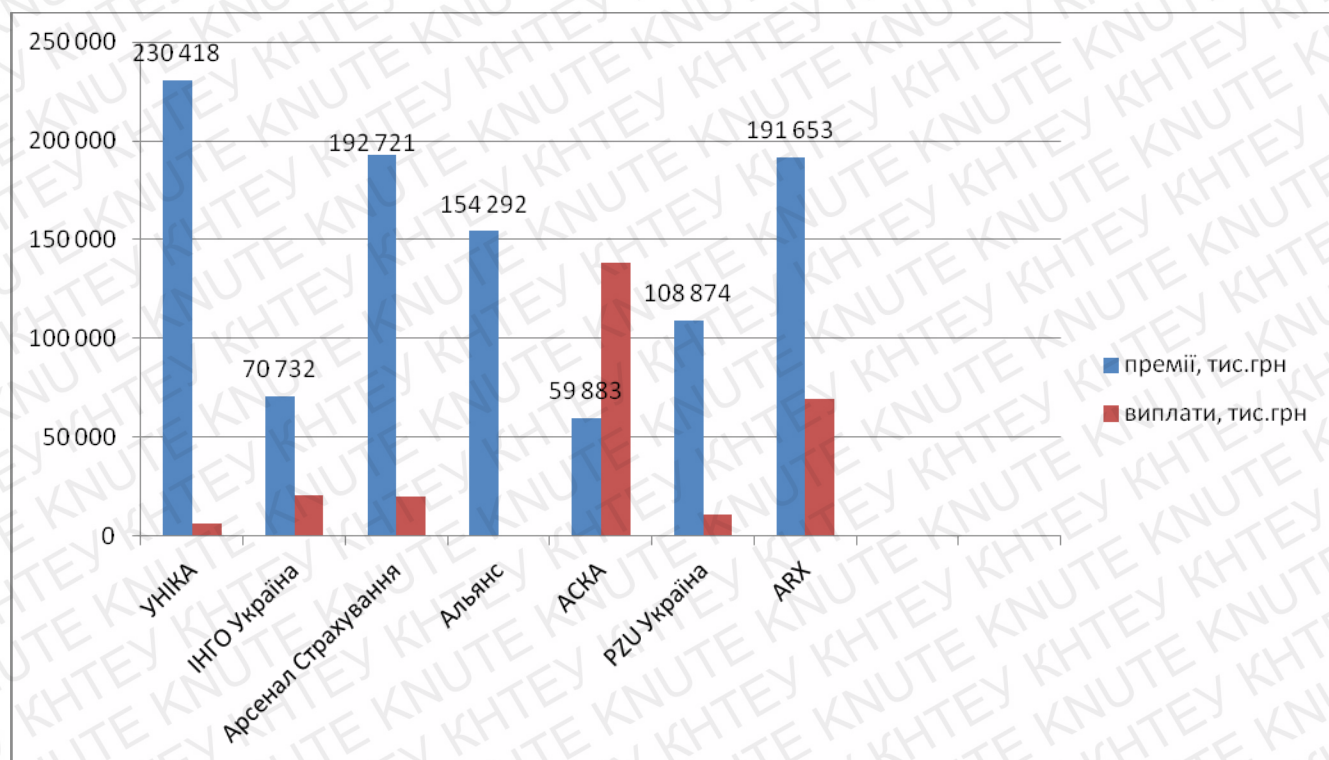


Рис. 2.1 Співвідношення виплат/премій провідних страхових компаній України, 6 міс. 2019 р.

*Джерело: складено автором на основі [25]*

Аналізуючи інформацію, можна зазначити наступне:

По-перше, однозначним лідером являється страхова компанія "УНІКА" її премії становлять 230 418 тис.грн, вона ж і взагалі є лідером на страховому ринку України 2018р. Її власний капітал виріс на 3,7% порівняно з 2017 р. і склав 430,8

млн.грн. Станом на 31.12.2017 року загальний обсяг страхових премій компаній небанківської фінансової групи «УНІКА Україна», до якої входять страхові компанії «УНІКА» та «УНІКА Життя», склав 2 153,83 млн. грн. Зростання страхових премій у порівнянні з 2016 роком склало 60,28%.

По-друге, 2 місце посідає страхова компанія "Арсенал Страхування", що лише на 38 765 тис.грн менше від СК "Уніка". Ця компанія знаходиться майже на одному рівні з СК "АХА Страхування", хоча виплати різняться в них 3,5 рази.

По-третє, саме ці компанії складають рейтинг "ТОП-3" страхові компанії за преміями 2019 р., даючи змогу клієнтам зрозуміти, що їм довіряють та укладають договори саме у них.

Проаналізуємо окремі програми страхової компанії «УНІКА». Наприклад, «Базову» та «Оптимальну». Страхування майна квартир досить популярне, тож за допомогою аналізу можна порівняти ці програми ( див. дод. Б).

Дані програми майже однакові, проте мають свої переваги та недоліки. Більш захищеним буде почуватись власник, котрий обере програму «Оптимальна», де договір буде дійсним до аж до дат його завершення, незважаючи на страхові випадки. Ліміт по ризикам складає 60 00 гривень, що в 4 рази більший від програми «Базова».

Популярність цієї компанії зумовлена стабільністю. Це інноваційна і надійна страхова компанія, що працює на ринку України більше 23 років. Нові технології та бізнес-рішення, які застосовує компанія, забезпечують найкращий сервіс за конкурентними цінами, і задовольняють потреби клієнтів.

З рис. 2.2 можна сказати, що страхова компанія має тенденцію до збільшення страхових премій, в той же час є досить популярна і до неї сформовано рівень довіри. Кожного року премії її зростають збільшується прибуток), але компанія здійснює стабільні виплати і кожного року їх стає все більше, відповідно більшість страхувальників укладають договори страхування майна саме з нею.

Компанія «ARX», яка теж страхує майно, пропонує страхування нерухомості, як комплексний захист квартири, будинку, майна і відповідальності

перед сусідами.

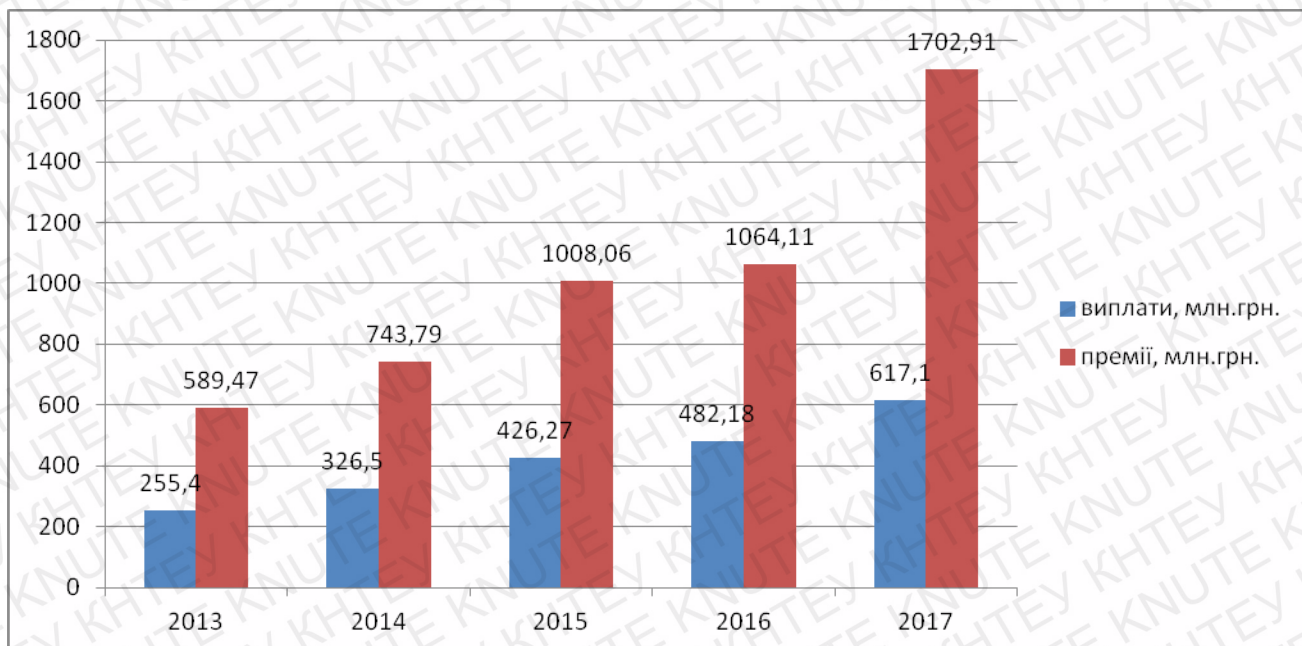


Рис. 2.2 Динаміка страхових виплат та премій СК «УНІКА» 2013-2017 р.

*Джерело: складено автором на основі [18, 24]*

Майно буде захищено від: пожежі, стихійних лих, затоплення, стороннього впливу, протиправних дій третіх осіб. Страховка покриває конструкції і комунікації внутрішнє оздоблення, двері, вікна домашнє майно: меблі, побутова техніка, предмети інтер'єру, одяг.

Правила страхування майна кожна компанія розробляє для себе самостійно. Розглянемо приклад договору добровільного страхування майна наведеного у додатку Г.

ARX заплатить за збитки, які страхувальник може завдати своїм сусідам в результаті: пожежі, вибуху, дії води. Хотілося б звернути увагу і на страхові компанії, які мають менш успішні показники по даному виду страхування, та тим не менш мають своїх клієнтів та розробляють для них страхові продукти. До них відносяться страхові компанії "Країна" "УПСК", "ТАС СГ", "PZU". Програми цих компаній наведено у додатку А.

З порівняння програм цих страхових компаній можна зазначити наступне:



дверей, віконних блоків і т.д.

- по-третє: предмети інтер'єру і особисті речі – меблі, електроніку і т.д.

Необхідно розуміти, що не будь-які особисті речі страхова готова прийняти на покриття. При здачі в оренду – також не покриваються збитки, які були завдані орендарями, які знову ж таки знаходяться (або не знаходяться) з вами в договірних відносинах, але в будь-якому випадку перебувають там з вашого відома.

Великим плюсом є те, що вартість страховки на квартиру не висока, особливо якщо порівнювати з одним з найпоширеніших видів страхування – КАСКО.

З огляду на сьогоднішні ціни на квартири, ремонтні роботи, матеріали, техніку і меблі – відносно невеликі суми, сплачені за страхування, дозволять більш спокійно ставитися до тих ризиків, які на сьогодні небезпечні для власників житла.

Таблиця 3

### Порівняння вартості програм СК "Країна" і СК "PZU"

Назва СК	СК "Країна"	СК "PZU"
Тип майна	квартира	квартира
Місто	Київ	Київ
Період страхування	6 місяців	6 місяців
Вартість майна	500 000 тис.грн	500 000 тис.грн
Площа	50	50
Вартість страхового полісу	1350 грн	825 грн

Джерело: складено автором на основі [13, 16]

Обираючи поліс дешевший за 825 грн. СК "PZU" можна мати ширший спектр ризиків від яких буде застраховано майно. До того ж обираючи дану програму страхування є додаткові переваги:

- Відшкодування збитків розміром до 5000 грн без довідок з ЖКГ,

метеослужби, пожежної охорони;

- Страхування відповідальності перед третіми особами (сусідами);
- Компенсація витрат на відновлення документів, тимчасове проживання, судові витрати та юридичну допомогу;
- Знижки при переукладанні договорів на новий період за умови попереднього беззбиткового року.

Страхування квартири, будинку або дачі дозволяє власникам бути впевненими у збереженні майна, що було накопичено за безліч років. Стихійні лиха, пожежа, грабіж – все це може трапитися в будь-який момент і всього за кілька хвилин можна втратити все. У разі знищення або пошкодження майна згодом страхових випадків страхова компанія компенсує збитки. В страховій компанії «PZU» можна застрахувати як власне майно, так і орендоване. Для укладення договору не потрібно проводити огляд.

## **2.2. Характеристика страхових та додаткових послуг у сегменті майнового страхування**

Майнове страхування є формою захисту від ризиків, які не носять навмисного характеру та загрожують майну чи групі речей від втрати чи пошкодження, а також підприємницьких ризиків. Його економічне призначення полягає у компенсації шкоди, заподіяної страхувальнику внаслідок страхового випадку із застрахованим майном. Страховий ринок в цілому має три складові, що включає в себе : велику кількість продавців, велику кількість покупців і товар.

Страхова послуга - це фінансова послуга у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам. Страхова послуга - це специфічна послуга, адже на неї є попит оскільки існує потреба у страховому захисті, котра пропонується на ринку потенційним страхувальникам [11].

Особливості послуг (специфічні характеристики, притаманні страховим послугам як послугам):

1. Невідчутність (означає їх нематеріальний характер).
2. Невіддільність (означає, що створення, продаж і споживання страхової послуги відбуваються одночасно, й усі ці стадії її життя як певного продукту є нерозривно пов'язаними).
3. Непостійність (страховик завжди намагається якнайкраще пристосувати певну послугу до потреб страхувальника).
4. Незбереженість (означає, що їх неможливо "виробляти" наперед і зберігати з метою подальшої реалізації).

### Страхові послуги

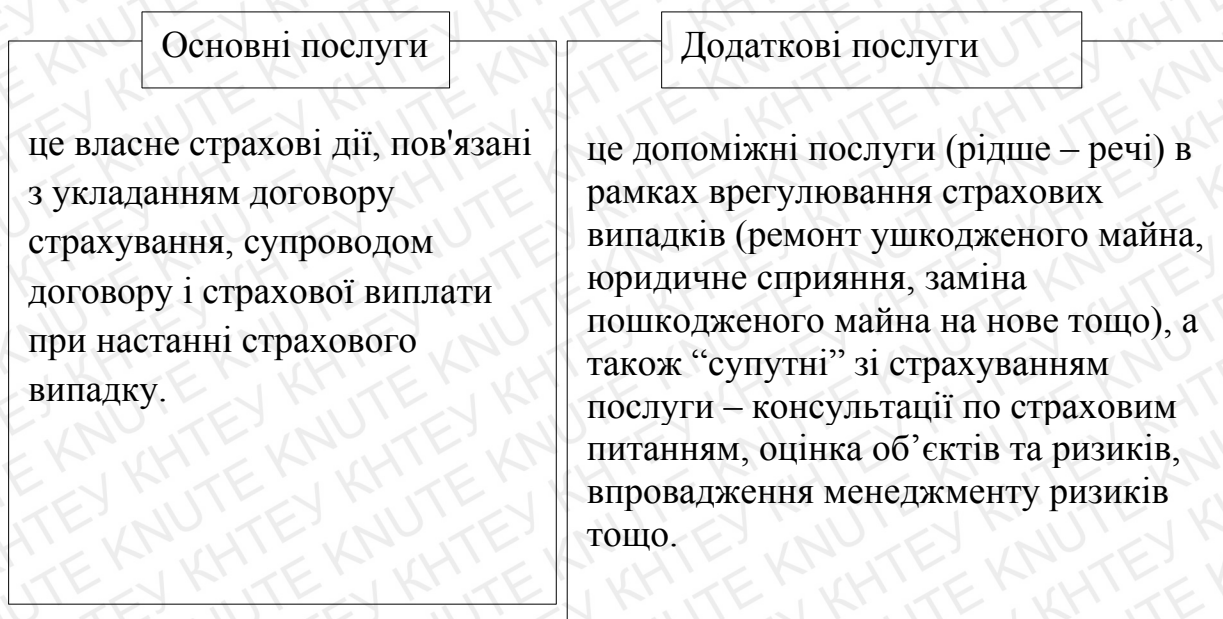


Рис. 2.3 Класифікація страхових послуг

*Джерело: складено автором на основі [11]*

Специфічні характеристики, притаманні страховим послугам як страховим

- страхова послуга є фінансовою послугою;
- страхові послуги мають право надавати лише спеціалізовані організації за наявності в них фінансових можливостей здійснювати страхову



діяльність і ліцензію на право проводити певні види страхування;

- страхова послуга може мати як обов'язковий, так і добровільний характер;
- надання страхової послуги завжди оформлюється юридично;
- страхова послуга має для сторін договору страхування яскраво виражений ризиковий характер;
- плата за страхову послугу розподілена в межах замкнутого кола страхувальників.

### **Класифікація страхових послуг України**

за спеціалізацією страховика: страхування життя; загальні види страхування.	за об'єктами страхування: страхові послуги з майнового страхування; особистого страхування; страхування відповідальності.	за формою проведення: обов'язкові та добровільні страхові послуги.	за вимогами законодавства: добровільне та обов'язкове.
---	--	---	---

Рис. 2.4 Класифікація страхових послуг

*Джерело: складено автором на основі [11]*

Одною з ключових особливостей страхової послуги є процедура її оплати. Якщо у будь-якій сфері матеріального виробництва факт оплати товару є завершальною фазою процесу виробництва товару (фазою споживання), то для комерційного страхування оплата договору страхування – лише початок фази діяльності страховика за цим договором. Саме цей фактор обґрунтовує першорядне значення у технології здійснення страхування системи продажів страхової послуги - без продажу страхових послуг немає і самої страхової діяльності.

В системі продажів в сучасних умовах використовують маркетингові технології. Під страховим маркетингом у широкому сенсі розуміється система взаємодії страховика і страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів

і потреб. Дана система конкретизується через комплекс заходів, ціллю яких є формування і постійне удосконалювання діяльності страховика шляхом розробки конкурентноспроможних страхових продуктів для конкретних категорій споживачів (страхувальників) і впровадження раціональних форм реалізації цих продуктів, збору й аналізу інформації про ефективність діяльності страховика. У практичній діяльності сучасних страхових компаній процедуру страхового маркетингу часто обмежують комплексом дій, спрямованих на максимізацію прибутку страховика за рахунок більш повного урахування потреб споживачів [29].

Продаж страхової продукції завершує комплекс маркетингових заходів і є концентрацією зроблених раніше зусиль по виявленню потреб клієнтів, їхньої споживчої поведінки, прийнятності і привабливості умов страхування, розміру премії і додаткових послуг тощо.

При організації продажів страхових послуг враховують такі чинники як ефективність надання інформації для клієнтів про місце, де можна набути страхового поліса, доступність до місця продажу, обслуговування клієнта ( воно повинно бути уважним і доброзичливим).

Одним з ефективних інструментів розвитку систем продажів страхових послуг є аквізиція.

### Основні канали збуту страхової продукції

#### Канали збуту страхової продукції

спеціалізовані страхові посередники – брокери.	страхові агенти - представники страховика, що є його штатними або позаштатним и співробітниками.	посередники, для яких продаж страхової продукції є не основним заняттям («нестрахові посередники») - банки, туристичні фірми, супермаркети і т.д.	безпосередній (прямий) продаж у підрозділах головного офісу страховика або його дочірніх підрозділах, що займаються прямим продажем по телефону, пошті або комп'ютерній мережі.
--	--	---	---

Рис. 2.5 Основні канали збуту страхової продукції

*Джерело: складено автором на основі [10]*

Аквізиція - це система заходів по забезпеченню сталого або зростаючого рівня продажів страхових послуг. У системі аквізиції відіграють велику роль не тільки самі страховики, але і суб'єкти інфраструктури страхового ринку – як страхові посередники, що продають страховку, так і ті, що беруть участь у виконанні страховиком його страхових зобов'язань, тобто в обслуговуванні договорів страхування [30].

Вибір системи збуту для конкретного ринку або страхового продукту визначається такими ознаками:

- 1) ціною утримання мережі продажів;
- 2) потенціалом продажів тих послуг, що система може надати страхувальнику;
- 3) можливістю стимулювання мережі й ефективністю вкладень у стимулювання продажів;
- 4) необхідністю докладної тарифікації страхового продукту і застосування маркетингових зусиль на місці збуту.

При розробці фінансових планів страховик повинен співвіднести властивості своїх збутових систем із характеристиками запланованих для продажів цільових сегментів ринку для оптимізації економічного результату. При цьому варто врахувати, що обравши одну систему збуту для визначеного продукту, страховик може змінити її, як правило, лише з великими витратами.[24]

Розглянемо особливості функціонування окремих систем продажу страхових послуг.

Продаж страхових полісів із залученням страхових посередників звичайно відбувається:

- через агентів – фізичних осіб;
- через інші організації (банки, туристичні агентства, універмаги,

поштові відділення, ощадні каси, інші фінансові організації), в яких страхова послуга продається як окремий товар (продаж “із прилавка”) або як супутня послуга;

- із залученням незалежних страхових брокерів і професійних фінансових консультантів.

#### Системи продажу страхових полісів

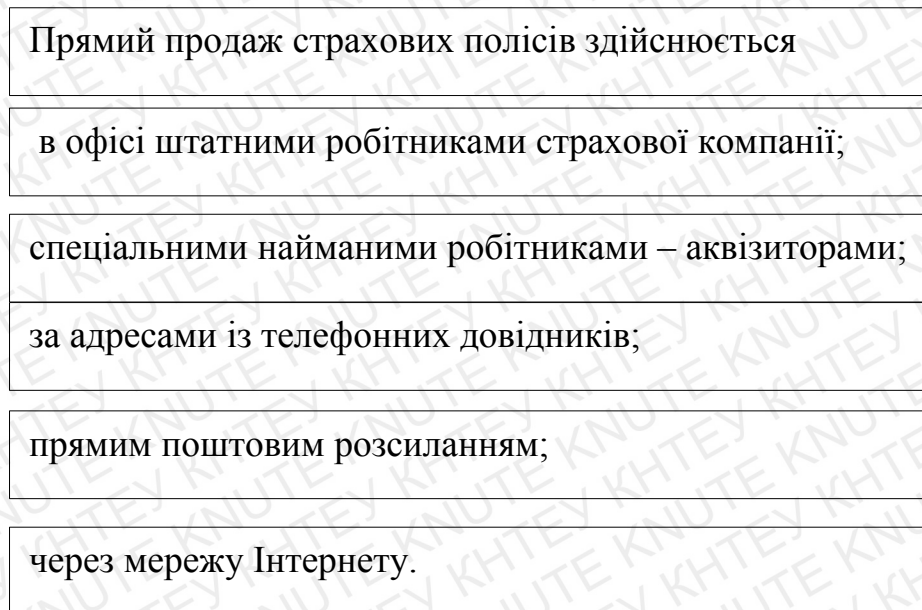


Рис. 2.6 Системи продажу страхових полісів

*Джерело: складено автором на основі [4]*

Перевагами розвинутої системи продажу страхових послуг є:

- оперативність роботи і швидка реакція на поведінку ринку;
  - зручність для клієнтів (“м’якість” системи продажів);
  - створення умов для правильного вибору клієнтом страхової послуги
- за великим числом критеріїв;
- повне задоволення потреб клієнтів;
  - стимулювання збуту страхових послуг.

Спосіб продажу страхових послуг істотно залежить від їхньої специфіки.

При продажу через брокера (який виступає як консультант-професіонал і додатковий інформаційний гарант у випадку складного страхового продукту) найчастіше й найуспішніше продаються:

- складні індивідуальні страхові поліси, що вимагають спеціальних узгоджень (наприклад, інвестицій, різновидів бізнесу, цінних паперів і ін.);
- значні транспортні ризики;
- ризики дорогих об'єктів із складною структурою;
- групові поліси страхування життя і медичного страхування [29].

Через агента, що відіграє роль довірчого партнера (на базі особистих довгострокових контактів) або непрямого гаранта страхового полісу, що купується (на базі сталого позитивного ділового іміджу самого агента перед страхувальником), найчастіше й найуспішніше продаються:

- індивідуальні особисті страхові поліси (страхування життя, пенсійне, від нещасних випадків, медичне);
- індивідуальні майнові страхові поліси та поліси по страхуванню відповідальності (загальногромадянські, фахові, адвокатські).

## **РОЗДІЛ III. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ**

### **3.1 Сучасні технології у системах продажу та врегулюванні збитків за договорами страхування майна**

Одним із найсуттєвіших чинників, що забезпечують ефективний розвиток будь-якої сфери економіки та перетворюють окремих її учасників на лідерів ринку, є застосування передових технологій. Не виняток тут і страхова діяльність.

При розробці фінансових планів страховик повинен співвіднести властивості своїх збутових систем із характеристиками запланованих для продажів цільових сегментів ринку для оптимізації економічного результату. При цьому варто врахувати, що обравши одну систему збуту для визначеного продукту, страховик може змінити її, як правило, лише з великими витратами.

Особливості функціонування окремих систем продажу страхових послуг.

Прямий продаж страхових полісів звичайно здійснюється:

- в офісі штатними робітниками страхової компанії;
- спеціальними найманими робітниками – аквізитами;
- за адресами із телефонних довідників;
- прямим поштовим розсиланням;
- через мережу Інтернету.

Розглядаючи роль Інтернету у розвитку страхування можна виділити основні дві його функції: презентаційну та реалізаційну.

Сутність презентаційної функції полягає у тому, що потенційний споживач отримує загальну інформацію про компанію та про послуги та продукти, які вона пропонує.

Реалізаційна функція впливає з можливості придбання або реалізації страхового продукту компанії в режимі онлайн. Дистанційний продаж, як

правило, передбачає продаж через телефон та Internet. Вперше технології дистанційного продажу були застосовані за допомогою телефонного зв'язку компанією Direct Line Insurance в 1985 році, а перші продажі полісів через Internet були в 1997 році. Слід зазначити, що дієвість дистанційного каналу продажу доведено світовою практикою [22].

На сьогоднішній день можна виокремити два види інтернетстрахування: on-line та off-line. "On-line страхування" це - продаж страхових послуг, що відбувається повністю в режимі онлайн, починаючи від запиту на котирування або розрахунку вартості на Web-калькуляторі, продовжуючи заповненням заяви на страхування в захищеному режимі, оплатою по кредитній карті і закінчуючи кур'єрською доставкою документів або роздрукуванням страхового сертифіката з сайту компанії.

Використання технології Інтернет у страхуванні має багато переваг для основних суб'єктів страхового ринку. Для споживача страхової послуги придбання полісу через Інтернет дає можливість значно зекономити час, придбати поліс в будь-який, зручний для нього, момент, а також, за допомогою страхового калькулятора, миттєво провести розрахунок вартості послуги та дистанційно, без оформлення великої кількості документів, здійснювати різні операції. Страхові компанії, реалізуючи свої послуги через Інтернет, пропонують клієнтам різні дистанційні способи оплати, а саме:

1. Через Інтернет;
2. Банків-партнерів, за допомогою платіжних терміналів;
3. Через кур'єра при доставці полісу.

Такі можливості створюють додаткові переваги Інтернет-страхування для страхувальників – простота та універсальність способів оплати. За допомогою Інтернету страхувальники також мають можливість постійно відслідковувати необхідну їм інформацію. Така можливість реалізовується через "особистий кабінет, який являє собою персоніфікований розділ, доступ до якого відкривається після введення імені та пароля клієнта. Саме тут клієнт може побачити інформацію про свої договори та здійснити оплату, контролювати

процес виплати страхового відшкодування, відправляти необхідні документи. Такий кабінет створюється для єдиної стратегії компанії - бути ближче і прозоріше для клієнта.

Також тут є можливість поспілкуватися клієнту з усіма необхідними сервісними службами компанії:

1. За договорами страхування особистим менеджером (продлонгація, черговий платіж, зміна умов),
2. Зі страхових випадках - з аварійним комісаром (статус врегулювання, онлайн подача заявки на виплату, відправка документів).

Отже, використання інтернет-страхування є важливим та перспективним в діяльності страхової компанії. Так, в багатьох країнах інтернет-страхування набуло значного поширення. На сьогодні у США, поряд з сайтами окремих страхових компаній існують страхові портали. На сайтах порталів зібрана інформація від провідних страховиків, за допомогою якої клієнти можуть дізнатися детальну інформацію щодо страхової послуги: її вартість, страхові випадки на які поширюється страхове покриття тощо, та співставити її у різних страхових компаніях. Крім того, враховуючи особливості кожного сайту, клієнт має можливість обрати саме той варіант страховки, який максимально задовольняє його потреби за географічною ознакою. Серед найбільш відомих страхових порталів у США можна зазначити наступні: [www.insweb.com](http://www.insweb.com), [Insure.com](http://Insure.com), [insurence.com](http://insurence.com) та інші. Існують також міні-портали, які об'єднують від 2-х до 10-ти компаній, що працюють в одній або в різних областях страхування. Дані портали інтегрують учасників проекту в одну віртуальну страхову систему, через яку клієнт може купити поліс у режимі онлайн. Тим самим, на одному Web-сайті клієнту пропонується безліч різних страхових продуктів. При цьому, клієнт спочатку повинен вибрати потрібну йому страхову програму, а потім вже компанію. До таких порталів відносяться, наприклад, універсальний портал [QuickenInsurance](http://QuickenInsurance) (об'єднує [Travelers](http://Travelers), [Electric Insurance](http://Electric Insurance), [Reliance Direct](http://Reliance Direct) і [Ohio Casualty Group](http://Ohio Casualty Group)) і портал медичного страхування [eHealthInsurance](http://eHealthInsurance) ([Kaiser Permanente](http://Kaiser Permanente), [PacifiCare](http://PacifiCare), [Blue Cross / Blue Shield](http://Blue Cross / Blue Shield) і [Health Net](http://Health Net)). В США, поряд зі



звичайними страховими компаніями, в Інтернеті представлена велика кількість страхових брокерів (страхових порталів), які дають можливість клієнту підібрати необхідну компанію і купити її поліс через Інтернет. В Європі останніми роками багато страхових продуктів стають доступними для клієнтів через мережу Інтернет. На сьогоднішній день послугами Інтернету для придбання необхідних товарів, в тому числі і страхових продуктів користуються вже близько 175 млн жителів Європи, що в 2,2 рази більше тієї кількості активних користувачів, яка була 6 років тому [22]. Загалом частка прямого продажу, в тому числі через Інтернет, в провідних країнах Європи займає вагоме місце як в non-life, так і в life секторах.

Отже, страхування в зарубіжних країнах розвивається швидкими темпами і має значний потенціал. Поведінка споживачів свідчить про їх довіру та готовність використовувати Інтернет для торгових цілей з метою задоволення своїх потреб у страхуванні, особливо, якщо провайдери страхових компаній зроблять цей процес простим, економічно ефективним і корисним. Обсяги інтернет-страхування разом з іншими каналами прямого продажу протягом десятиріччя можуть зрости в 4 рази. Щодо України, то на сьогодні інтернет-страхування перебуває на стадії активного розвитку. Більшість сайтів страхових компаній виконують лише інформаційні функції, розміщуючи на своїх сторінках в основному загальну інформацію про компанію та пропоновані продукти страхування, іноді опис своєї діяльності, деяким навіть вдалося розмістити онлайн-калькулятор, для прорахунку вартості поліса потенційного страхувальника. Таким чином, значну кількість сайтів українських страховиків не можна назвати повноцінними інтернет-представництвами. На сьогодні інтернет-продажі українських страховиків у більшості випадків виступають як складова частина іміджевої реклами, ніж як канал прямого збуту. В результаті, кількість повноцінних онлайн-магазинів з широким асортиментом страхових програм, що дозволяють не лише замовити, але й оплатити поліс дуже мала. Проте, окремі страхові компанії надають можливість через свої сайти придбати певні страхові продукти та отримати додаткові онлайн послуги.

Можливості інтернет-страхування в Україні на прикладі Топ-5 страхових компаній за розміром чистих страхових платежів. Лідером інтернет-страхування на ринку України є страхова компанія "ВУСО", яка функціонує на страховому ринку з 2001 року та спеціалізується на наданні послуг обов'язкового та добровільного страхування як фізичним, так і юридичним особам [21].

В Україні, на сьогодні, одним із видів страхування, для якого впроваджена досить проста процедура придбання полісу, є автострахування. Так, вибираючи відповідний розділ на сайті компанії, клієнт вводить в спеціальну форму персональну інформацію. Інтеграція порталу зі страховою інформаційною системою дозволяє провести перевірку введених даних і розрахувати попередню вартість страхового поліса. Якщо клієнта влаштовує вартість поліса, йому пропонується ввести додаткові відомості: точні дані про водія (номер, дата видачі прав), інформацію про встановлене на автомобілі обладнання (наприклад, протиугінна система), інформацію щодо історії аварійності, а також будь-яка інша інформація згідно з правилами страхування, які використовуються в компанії. Також вводиться термін дії поліса і обирається порядок його оплати (наприклад, клієнт може оплатити поліс протягом трьох місяців рівними платежами). При оформленні полісів забезпечується повний захист інформації. Додатковим захисним інструментом є використання механізму реєстрації і аутентифікації клієнтів по імені (адреса електронної пошти) і паролю. На заключному етапі клієнт може ще раз переглянути дані, які будуть відображені в полісі, обрати способи його оплати та доставки. У результаті процес продажу поліса повністю автоматизований. Прогресивним у сфері інтернет-страхування є застосування деякими страховими компаніями мобільних версій страхового порталу та додатків, які забезпечують доступ до веб-сайту через смартфон чи кишеньковий персональний комп'ютер. Першою страховою компанією на вітчизняному ринку, яка надала своїм клієнтам можливість зберігати страховки в смартфоні стала компанія "ВТБ Страхування". Страхова компанія "АСКА" з метою розширення інтернет-страхування та збільшення обсягів реалізації страхових продуктів розробила додаток "Мобільний страховий агент", який дозволяє за допомогою

планшету оформити і продати страховий поліс. Його перевагою є спрощення процедури введення даних до інформаційної бази страхової компанії, зменшення паперового документообігу, уникнення необхідності введення обліку та звірки страхових полісів, забезпечення швидкої їх оплати. Новацією на ринку інтернет-страхування в Україні є електронна біржа в сфері перестраховання "FlyRe", яка надає учасникам страхового ринку нові можливості в перестрахованні і дозволяє в онлайн режимі передавати і приймати ризики з застосуванням методу аукціону. Користуватися системою можливо з будь-якого комп'ютера, планшета або смартфона з доступом до Інтернету. Перевагами системи "FlyRe" є легкість і мобільність у використанні системи; автоматизація процесів перестраховання; швидкість перестраховання; зниження витрат на перестраховання ризиків; перестраховання ризиків за допомогою автоматичної системи документообігу; активну участь на ринку; можливість контролю за процесами перестраховання, а також їх аналізу за допомогою наявності статистики [28]. Хоча в сфері використання Інтернету в страхуванні спостерігаються певні позитивні тенденції, однак є ряд факторів, які стримують його розвиток. Серед них можна виділити низьку страхова культура та поінформованість споживачів страхових послуг про всі можливості страхування, адже клієнт повинен володіти достатньою компетенцією, щоб при виборі відповідного продукту обійтися без підтримки професійних консультантів, а також прихильність до традиційних способів купівлі товарів загалом. Так, вітчизняним клієнтам психологічно важливо поспілкуватися безпосередньо з представником страхової компанії, перш ніж прийняти остаточне рішення про укладення договору. Серед стримуючих факторів для страхової компанії є недостатній розвиток системи дистанційної оплати послуг, необхідність значних початкових капіталовкладень та наявність висококваліфікованих спеціалістів. Зі сторони страхової компанії повинна бути продумана і впроваджена методика роботи з клієнтами, які віддають переваги купівлі страхових послуг через Інтернет, з тим, щоб зробити взаємодію страховика і страхувальника максимально ефективною і зручною. Варто відзначити, при прийнятті рішення і розробці стратегії розвитку електронної

комерції страховики, як правило, враховують певні критерії готовності ринку, свої операційні можливості і готовність споживачів, тобто проводять оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища онлайн-бізнесу. Серед зовнішніх факторів, які необхідно врахувати, можна виділити: інфраструктуру, конкуренцію, соціальне і культурне середовище, правове регулювання, політику уряду відносно електронної комерції. Характеристиками операційних можливостей страховика, на які слід звернути увагу, є: досвід здійснення прямих продажів, досвід управління коллцентром, різноманітність продуктів, ІТ, інвестиційні та адміністративні можливості, ресурси. Також враховується інтерес клієнтів до Інтернету, здійснення покупок онлайн, у тому числі в частині страхування, різноманітність способів продажу та поширеність оплати банківськими картами. Слід зазначити, що не всі види страхування можна здійснювати віртуально. Багато ризиків не піддаються стандартизації. Інша причина порівняно повільного розвитку використання Інтернету у страхуванні є суто технічною і полягає в тому, що щоб бути учасником такого роду угод, треба мати комп'ютерне обладнання, яке відповідає певним вимогам, і доступ до Інтернету. Хоча інтернет-страхування набирає обертів і стає все більш популярним, проте існує потреба в удосконаленні його організації. Для подальшого розвитку інтернет-страхування необхідно, щоб сайти страхових компаній чи страхові портали мали достатнє інформаційне наповнення і забезпечували для клієнтів ряд можливостей, а саме:

1. Отримання достовірної інформації про діяльність страхової компанії та її послуги;
2. Розрахунок за допомогою онлайн калькулятора вартості страхового полісу; оформлення заяви на страхування;
3. Здійснення дистанційної оплати страхового поліса та страхових виплат в разі настання страхового випадку;
4. Доставку страхувальникам страхового полісу з наявним у ньому електронним підписом;

5. Організацію онлайн комунікацій з клієнтом на різних етапах продажу та обслуговування договору страхування.

Страховальник, так чи інакше може оформити договір страхування, однак це не все, на що залишається звернути увагу при виборі страхової компанії. Коли ж мова йде про відшкодування, при настанні страхового випадку, то тут потрібна допомога кваліфікованих працівників.

Страховий випадок – завжди стрес для страховальника, і вкрай важливо при попаданні в стресову ситуацію мати можливість отримати професійну консультацію щодо вирішення виниклої проблеми від фахівця, який завжди знаходиться на вашому боці.

Якщо мова йде про врегулювання збитку, пов'язаного з автотранспортом, то в більшості своїй водії вже знають основний алгоритм дій. Дійсно, адже при ДТП варіантів по суті два – викликати поліцію або оформити європротокол. Але навіть в такій досить повсякденній практиці врегулювання, є маса нюансів, які можуть як допомогти прискорити отримання відшкодування, так і навпаки, дати можливість страховику затягнути з нею або навіть відмовити у виплаті відшкодування.

Коли ж мова заходить про більш значні збитки, наприклад – збитки за договорами страхування майна, нюансів виникає значно більше, а практики і досвіду у клієнтів страхової компанії – значно менше. Дійсно, коли мова йде про збиток на суму, яка обчислюється не тисячами, а мільйонами, страхові компанії вкрай уважно вивчають все аж до останньої коми в наданих клієнтом документах. А правильний алгоритм дій при нанесенні збитку одному і тому ж об'єкту може сильно відрізнятись при різному характері ушкоджень. Так, з огляду на умови договору страхування при пожежі, затопленні або стихійному лиху загальними документами для врегулювання події можуть бути тільки сама заява про настання страхового випадку та розрахунок завданих пошкодження. І це вже не кажучи про те, що трактувати список виключень з договору страхування потрібно дуже уважно.

Наприклад – пожежа через коротке замикання практично завжди розглядається страховиком як виняток, причому далеко не завжди формулювання такого виключення очевидне. При виникненні такої події страховик може зайняти позицію, заявляючи, що така пожежа могла виникнути тільки при порушенні норм протипожежної безпеки. А збитки, викликані подібними порушеннями, практично завжди знаходяться у винятках із страхових подій. Клієнт же далеко не завжди може зрозуміти, що насправді коротке замикання може бути викликано збоєм в роботі міських електромереж, що не може бути винятком за договором. Але навіть при розумінні цього моменту – залишається питання, як довести це страховику [5].

Тим не менше, страхуючи своє майно, люди прагнуть отримати відшкодування, при настанні страхового випадку, а страхова компанія прагне врегулювати збитки. Та є певні обов'язки, котрі повинні виконувати обидві сторони (див. додаток Д).

За умов нормального розвитку страхового ринку України в 2019-2020 рр. через онлайн продаж страховиками може бути отримано в 2 рази більше доходу ніж в попередні роки. Однак, це можливо лише за умови клієнтоорієнтованого підходу в діяльності страхової компанії, надання високоякісних страхових послуг, інформаційної відкритості, а також налаштованості страховиків на довготривалі та прозорі відносини з клієнтами.

### **3.2. Проблемні аспекти та напрями вдосконалення майнового страхування із урахуванням зарубіжного досвіду**

Страхування є однією зі сфер, які розвиваються досить швидко та займає досить важливу позицію в розвинених державах. За останні кілька років в результаті більш виваженої політики в галузі страхування майна вдалося домогтися певної стабілізації у розвитку цього ринку, про що свідчить зростання основних показників,

що характеризують стан цього елемента фінансової системи. Однак процес становлення ефективного та надійного національного страхового ринку залишився незавершеним. Незважаючи на наявну позитивну динаміку, український страховий ринок порівняно з ринками економічно розвинених країн виглядає слабко. Остаточне не сформована законодавча база, існує диспропорція в розвитку страхових ринків різних регіонів. Неефективність сформованої системи страхування пов'язана також з тим, що в центрі і в регіонах досі немає досить чіткого розуміння ролі страхування в соціально-економічних процесах, що відбуваються в суспільстві, та інвестиційних можливостей страхового ринку. Всі наявні в страховій галузі проблеми і протиріччя загострюються у зв'язку з продовженням процесу інтеграції України у світовий ринок [2].

В Україні страхування майна має низку проблем, вирішувати які потрібно в найближчий час. Саме від подальшого розвитку залежить вся сфера страхування на сьогодні. Якщо ж взяти до уваги країни з розвинутою страховою діяльністю, то збитки, спричинені стихійним лихом та міжнаціональними конфліктами, що призводять до втрати майна чи загибелі в подібних ситуаціях відшкодовуються страховими компаніями, що мають певні переваги: виплати зіставні із заподіяним збитком, а також держава може надати додаткову допомогу. Не менш серйозною проблемою також є ведення обов'язкових видів страхування. В результаті даний вид стає способом відрахування і перерозподілу фінансових ресурсів на користь різних відомств і міністерств.

Серед проблем майнового страхування також необхідно виділити невисоку необхідність, що є причиною низького рівня доходів і фінансової грамотності населення. Ці проблеми пропонується вирішувати таким чином: розвивати спеціальні страхові послуги (продукти), яку будуть орієнтовані на споживачів з невисокими доходами і які будуть забезпечувати використання загальних принципів надання таких страхових послуг, спрощений порядок укладення договорів, зокрема врегулювання збитків [30].

Сьогодні українські страховики пропонують своїм клієнтам 3-4 продукти для страхування майна, тоді як в Японії перелік страхових послуг складає близько 30

різноманітних видів.

До числа факторів, які впливають на розвиток страхування майна, безумовно, відноситься рівень здійснених страхових виплат. Чим вищим він буде, тим більшим стає «авторитет» страхового договору як дійсно ефективного способу боротьби з потенційними ризиками. Варіант, за якого вартість послуги невисока, а розмір виплат пристойний, принаймні зацікавить клієнта. Одним з показників, що характеризують стан страхового ринку, є величина сукупних активів страховиків. За цим показником страховий ринок України надзвичайно неоднорідний. Сукупні страхові резерви українських страховиків призначені для виконання майбутніх виплат. Незначні розміри статутного і резервного капіталів обумовлюють низьку ємність страхового ринку. Недостатня розвиненість страхового ринку України привела до того, що більшість ризиків в економіці країни зараз або взагалі нічим не забезпечені, або забезпечені на дуже низькому рівні [31].

Для виконання прийнятих зобов'язань. У зв'язку з цим зростає роль таких учасників страхового ринку, як, зокрема, страхові актуарії, страхові посередники (брокери і агенти). Сьогодні в Україні діяльність перерахованих учасників страхового ринку не регламентована, тому слід опрацювати питання про необхідність законодавчого регулювання їх діяльності, встановлення вимог до послуг, що надаються, до обсягів відповідальності, створення професійних об'єднань, зокрема на основі саморегулювання. Сформульовані напрями розвитку страхування майна в Україні дадуть змогу вийти на новий рівень та стануть поштовхом для досягнення вищих показників у своїй роботі, відповідно збільшать асортимент і обсяги страхових послуг, зможуть залучити якомога більше клієнтів шляхом задоволення їх потреб у страховому захисті. Зарубіжний досвід розвитку страхування майна показує не тільки можливість використання приватно-державного партнерства в галузі страхування, але і його необхідність, що може втілитись у встановленні державою обов'язкових видів страхування за соціальноважливими напрямками, регулюванням страхового ринку шляхом створення державної перестраховальної компанії або спеціальних фондів з державними гарантіями для вирішення соціально значущих завдань [7].



Потрібно стимулювати громадян до укладення договорів страхування майна як одного із видів захисту майнових інтересів. Саме тоді клієнт зможе на роботі повністю викладатися, не думаючи що та як відбувається зараз з його майном, поїхати спокійно у відпустку, насолоджуючись відпочинком та і взагалі бути матеріально захищеним. Для цього слід обов'язково інформувати споживачів страхових послуг про умови страхування, тарифи, пояснювати етапи укладання, розкривати повністю інформацію стосовно своєї діяльності. В наш час володіють інформацією про страхові продукти люди, віком 25-35 р., адже саме вони є активними користувачами Інтернету. Наше завдання залучити до цього кола потенційних страхувальників учнів старших класів та студентів, щоб підтримувати їх на інформативному рівні та з часом продати їм свої страхові продукти.

Підвищенню доступності страхових послуг також має сприяти забезпечення можливості дистанційної реалізації страхових продуктів за допомогою інформаційно-телекомунікаційних мереж і заключення договору страхування в електронному вигляді, а також видача електронних страхових полісів клієнтам на флешці. Значну частину успіху щодо збільшення продажів послуг зі страхування майна повинна забезпечувати грамотна комунікаційна кампанія. Крім таких стандартних каналів просування, як рекламні щити, пряма реклама на телебаченні, радіо та в Інтернеті, необхідно використовувати нестандартні інструменти, такі як ексклюзивне спонсорство популярних ранкових шоу на провідних радіостанціях, авторські радіопередачі, націлені на підвищення страхової грамотності населення, а також яскраві промо-заходи в найбільших торгових центрах.

Страховому ринку вже варто почати стимулювати інтерес потенційного страхувальника до добровільних видів страхування. Економічна стабільність дасть змогу залучити іноземних інвесторів для участі в капіталі українських страховиків, створить умови для відкриття ними відокремлених підрозділів на місцях. Розмір участі іноземного капіталу в статутних капіталах українських страхових компаній буде збільшуватися. Збережеться тенденція до укрупнення суб'єктів страхової справи, створення фінансових груп за участю страховиків. На страховому ринку будуть конкурувати вже успішні та стабільні страхові компанії, щоб майбутні клієнти

могли поставитися з довірою до страхової компанії та впевнено з нею співпацювати.

Основними напрямками зміцнення і підвищення ефективності функціонування страхової галузі є такі:

I. Вдосконалення та популяризація основних каналів продажу. Розвиток власної інфраструктури продажів страхових продуктів і поступова відмова від послуг посередників, що дасть змогу страховикам: а) мати актуальну інформацію про клієнтів і на пряму працювати ними; б) зміцнити позицію під час ведення переговорів з посередниками про укладення договорів страхування; в) знизити вартість страхових послуг та надати привабливі пропозиції постійним клієнтам; г) з'явиться змога стримувати основний потік клієнтів у популярних та надійних страхових компаніях.

II. Підвищення фінансової стійкості і зниження збитковості .1) Відмова від моделі андеррайтингу на основі руху грошових коштів. 2) Зниження збитковості операцій страхування майна за допомогою: а) зниження комісійних виплат (комісійні виплати посередникам, банкам, автоцентрам не повинні перевищувати встановленого законодавством максимуму в 20%); б) зниження витрат на ведення; в) використання механізму франшизи (застосування умовної і безумовної франшизи знижує вартість страхового полісу, витрати страховика на покриття незначного збитку, забезпечує зниження рівня шахрайства); г) скорочення необґрунтованих виплат. 3) Розробка ефективної системи боротьби з шахрайством та недопущення махінацій.

III. Законодавчі зміни в сфері майнового страхування. 1) З метою підвищення рентабельності страхового бізнесу необхідно ввести значні штрафи за порушення принципів комісійної винагороди ; забезпечити прозорість відображення виплат комісійної винагороди та інших виплат посередникам в звітності страховика; визначити межі максимально можливих витрат на ведення справи в рамках ліцензування діяльності страховика, а також під час створення і зміни страхових продуктів і методик розрахунку страхового тарифу по ним. 2) З метою зниження збитковості страхових операцій необхідно ввести кримінальне покарання за страхове шахрайство (необхідні зміни до Кримінального кодексу). В розвинених країнах страхове шахрайство є кримінальним правопорушенням.

IV. Введення нових видів обов'язкового майнового страхування. Аналіз

зарубіжної практики страхування дає змогу визначити перелік ризиків, щодо яких необхідно здійснювати обов'язкову форму страхового захисту:

- страхування державного майна, що знаходиться у використанні, а також страхування відповідальності орендаря перед третіми особами;
- страхування житлових приміщень від стихійних лих;
- страхування власників/операторів місць масового скупчення людей, таких як ресторани, кінотеатри тощо;
- страхування відповідальності для акредитованих установ;
- страхування відповідальності за забруднення навколишнього середовища.

Обсяги страхових операцій на фінансовому ринку щорічно зростають. Надаючи страхові послуги, страхові організації здійснюють рух коштів на ринку капіталу. Страхові премії, отримані від страхувальників, є джерелом поповнення грошового потоку. Майнове страхування виконує дві важливі функції. З одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків при настанні страхових випадків, а з іншого — виступає одним з найстабільніших джерел довгострокових інвестицій. Найбільш високого рівня розвитку страхування "non-life" досягло в США, Великобританії, Німеччині, Франції та Японії. Проаналізуємо особливості функціонування страхових ринків цих країн [31, с. 234].

Американський страховий бізнес відрізняється величезним розмахом і впевнено лідирує на світовому ринку страхування за всіма можливими показниками. У США працює близько 9 000. компаній майнового страхування, в той час як в країнах ЄС їх близько 4 200, і близько 2 тис. компаній, що займаються страхуванням життя і здоров'я. Страхова індустрія в США є єдиною, яка не підпадає під антимонопольне законодавство країни. У США функціонують два типи страхових компаній: акціонерні товариства і товариства взаємного страхування. Державних страхових фірм немає. Характерною особливістю страхової системи США є участь у страхуванні посередників. Страховий поліс приймається не безпосередньо, а через страхового агента або брокера. Наданням брокерських послуг займаються як окремі особи, так і великі спеціалізовані фірми. Найбільшою компанією зі страхування майна на страхового ринку США є транснаціональна компанія "State Farm Insurance".

За зібраними страховими преміями компанія займає перше місце не тільки в США, але і у всьому світі. У 2018 році ця компанія збрала страхові премії в розмірі 65,8 млрд дол. Другу сходинку займає Berkshire Hathaway з обсягом страхових премій 43,8 млрд дол. На третьому місці знаходиться Liberty Mutual Grp. з обсягом страхових премій 36,4 млрд дол. станом на 2018 рік [35]. Американські страхові компанії широко впроваджують інновації різного роду, зокрема і в страхуванні майна. Страховики розробляють велику кількість мобільних додатків, які дають змогу значно спростити процес страхування майна, страхуючи його з мобільного телефону, не виходячи з дому. Прикладом таких мобільних додатків є Cover, CoverPocket (персональний страховий консультант), Insurify (інтернет-страхування автомобілів). Причому такі послуги стають доступними не лише для фізичних осіб, але і для підприємств. Страхова компанія Next Insurance розробила старт-ап, який дозволяє малому бізнесу купляти, оновлювати та управляти страховими полісами через спеціальний вебсайт. Компанія пропонує такі послуги у 50-ти штатах США. Також варто відмітити компанію "State Farm Insurance", яка активно впроваджує інновації на ринку автострахування. Страхова компанія дослідила, що кожна п'ята автомобільна аварія викликана розсіяністю водія. Щоб уникнути цього, "State Farm Insurance" пропонує використовувати спеціальні камери, які аналізують поведінку водія, і сповіщають у випадку, якщо водій відволікається [32].

Страховий бізнес Великобританії концентрується в Лондоні як світовому фінансовому центрі. Найбільший Лондонський міжнародний страховий ринок обслуговує фінансові потоки ряду країн і компаній. Лондонський міжнародний страховий ринок характеризується значним кадровим потенціалом, фахівцями страхового ринку, високорозвиненою інфраструктурою ринку, а також присутністю тут широко відомої страхової корпорації Ллойд. У Лондоні розташовані центральні офіси всіх найбільших міжнародних страхових і перестрахових брокерів. Страхові компанії Великобританії не мають права займатися будь-яким іншим видом бізнесу, окрім страхування. Вони сплачують податок на прибуток від страхової діяльності, а також податок на майно [33].

На страховому ринку Великобританії станом на 2018 рік діє 600 страхових

компанії "non-life". До найбільших британських страхових компаній в галузі "non-life" належать AIG Europe (страхові премії складають £ 5648 млн), Aviva Insurance (£ 4875 млн) та Royal&Sun Alliance Insurance (£ 4222 млн). Говорячи про розвиненість ринку страхування, звернемо увагу, що з 26,7 мільйонів домогосподарств Великобританії поліс автострахування мають 21,1 млн, а поліс страхування нерухомості — 17 млн. Щорічно британець витрачає в середньому 200 фунтів стерлінгів на страхування нерухомості і 700 фунтів стерлінгів на страхування автомобілів. Станом на 2018 рік страхові компанії щоденно здійснюють виплати зі страхування майна.

У Франції, аналогічно США, страхування "non-life" за обсягом валових страхових премій значно поступається страхуванню життя. Однак кількість страхувальників зі страхування життя є значно меншою. З 1982 року у Франції діє Закон про страхування майна від наслідків стихійних лих, який передбачає, що держава повинна відпрацьовувати спеціальні "плани ризику", в яких будь-яка територія відноситься до тієї чи іншої зони небезпеки за схильності до тих чи інших стихійних лих. При цьому відшкодування витрат, завданих стихійним лихом, не здійснюється в районах, які оголошені "зонами ризику", непридатними для будівництва та іншої діяльності через підвищену небезпеку [31]. Страховий ринок Німеччини характеризується динамічним розвитком. Щорічний приріст обсягу надходження страхових платежів складає близько 10%.

Майнове страхування в структурі національного страхового ринку Німеччини складає 51%. Валові премії страхування майна у 2016 році становили 255 млн євро. Що стосується каналів реалізації страхових послуг, то тут найбільша питома вага припадає на страхових агентів. Страховики в Німеччині, аналогічно Великобританії, не мають права займатися будь-якою іншою діяльністю, крім страхування. Всі діючі в Німеччині національні й іноземні страхові компанії підлягають обов'язковому державному нагляду з боку Федерального відомства нагляду за діяльністю страхових компаній. Всі іноземні страхові компанії, які мають намір здійснювати діяльність зі страхування в Німеччині, повинні пройти процедуру ліцензування [34]. Однак слід зазначити, що споживачі страхових послуг не виявляють великої довіри до іноземних

компаній та орієнтовані, головним чином, на підтримку вітчизняних страховиків. Тому проникнення на страховий ринок за допомогою нових каналів продажу є доволі проблематичним.

Лідерами на німецькому ринку страхування є компанія "Allianz" — лідируюча страхова компанія, яка діє не лише в Німеччині, але й в усьому світі, і надає послуги зі страхування, управління активами, асистансу та консалтингу. "ERGO Insurance Group" — одна з найбільших страхових компаній в Німеччині. "Generali Deutschland" — найбільший страховий холдинг в Німеччині [34].

Німецькі страхові компанії роблять послуги зі страхування доступними кожному. Компанія Allianz впровадила інноваційний проект з мікрострахування, який направлений на надання послуг страхування сім'ям з низьким доходом. В Азії, Африці та Латинській Америці більше 50 млн людей покриті захистом мікрострахування від страхової компанії Allianz. Все частіше Allianz співпрацює з телекомунікаційними компаніями, підприємствами роздрібною торгівлі та споживчими компаніями, щоб зробити мікрострахування доступним для більш широкої аудиторії. Для страхового ринку Японії характерним є жорстка регламентація діяльності страхових організації державою. Така специфіка приводить до того, що японські страхові компанії, як правило, національні, і діють на національному ринку. Без згоди міністерства фінансів не можуть змінюватися ставки страхових премій. Система страхування складається з великого числа відділень і агентів, число страхових агентів у великих компаній досягає декількох десятків тисяч. Галузь страхування майна традиційно набагато менша за розмірами, ніж страхування життя. В Японії налічується близько 600 тисяч страхових агентів. На їх частку припадає основний продаж страхових послуг — до 90 відсотків по ризикових видах. Діяльність брокерів була дозволена лише в 1996 р., тому на їх частку припадає менше 1% продажів.

Узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір. Основними факторами, під впливом яких функціонує ринок страхування в Україні є: військовий конфлікт; обмеження платоспроможного попиту з боку кінцевих споживачів послуг

через зниження рівня вільних доходів населення і суб'єктів господарювання; девальвація національної валюти; втрата депозитів окремих страховиків внаслідок ліквідації значної кількості банківських установ; зниження ліквідності фондового ринку тощо [23].

На даний момент ефективне функціонування страхового ринку України гальмується відсутністю єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі, нестабільністю економічної ситуації в державі, низьким рівнем страхової культури та фінансової освіченості учасників страхового ринку, браком ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів, низьким рівнем капіталізації вітчизняних страховиків, недокапіталізованістю страхових компаній унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній, фінансовій сферах, зволіканням із упровадженням обов'язкового медичного, аграрного та пенсійного страхування за участю страховиків, низьким рівнем якості послуг, що надаються окремими страховиками тощо.

Таким чином, незважаючи на те, що лідерство в майновому страхуванні припадає на США, функціонування ринків інших країн має свої відмінності, котрі пов'язані з тенденціями розвитку країни та питомою вагою обсягу зібраних страхових премій та виплат. Для динамічного розвитку галузі страхування ці країни використовують інноваційний підхід. Що стосується України, то формування ринку страхових послуг необхідно здійснювати з урахуванням тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн. Все це забезпечить сталі умови для ринкових перетворень, збільшенню рівня конкурентноспроможності вітчизняних страхових компаній та стабільному розвитку національної економіки і міжнародних відносин. Провівши ефективну державну політику, направлену на регулювання страхового ринку України, відбудеться підвищення ефективності страхової діяльності.

## ВИСНОВОК ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, майнове страхування – це галузь страхової діяльності, у якій об'єктом страхування виступає майно в різноманітних його видах. Його особливістю є те, що в основу визначення страхової суми за договорами майнового страхування покладено дійсну вартість страхових об'єктів, а в разі страхування не на повну вартість майна – відшкодування проводиться не в повному обсязі отриманих збитків.

До майнового страхування відносять: страхування засобів повітряного, наземного та водного транспорту, страхування вантажів, інших видів майна, страхування фінансових ризиків тощо.

Існують такі види договорів добровільного майнового страхування: майна, тварин і сільськогосподарських культур, що належать приватними та громадським організаціям; морського страхування; домашнього майна, транспортних засобів; будівель, що належать громадянам; вантажів; ризику непогашення кредитів і відповідальності позичальників за непогашення кредитів та інші.

Також існують такі види майнового страхування як: добровільне страхування майна громадян, майнові інтереси яких пов'язані зі збитками, що виникли внаслідок страхового випадку з майном, що їм належить; добровільне страхування майна підприємств, об'єктом якого є майнові інтереси, пов'язані зі збитками, що виникли внаслідок страхового випадку з майном, яке належить підприємствам або одержане ними згідно з договорами майнових наймів або взяті в інших організаціях чи населення для переробки, ремонту, перевезення, на комісію, зберігання; транспортне страхування, об'єктами якого виступають водний транспорт, наземний транспорт і повітряний транспорт; а ще сільськогосподарське страхування, таке страхування проводиться з метою гарантування економічної та продовольчої безпеки держави, створення



сприятливих умов для розвитку аграрного сектора економіки, захисту інтересів сільськогосподарських підприємств.

Як бачимо, у третє тисячоліття страхування у країнах з ринковою економікою вийшло як одна з найбільш розвинутих і ефективних сфер діяльності людини. Про це свідчить, зокрема, й те, що суми надходжень страхових премій у світі щороку зростають вищими темпами, ніж валовий внутрішній продукт.

Майнове страхування в Україні знаходиться ще не такому високому рівні, як, наприклад, у США, Великобританії та Німеччині і тому потрібно докласти ще чимало зусиль щоб наздогнати їх, і пройде ще не один рік перед тим як Україна досягне у сфері надання майнового страхування світового рівня. Майнове страхування займає досить вагоме місце у системі фінансових послуг, про це свідчать провідні страхові компанії Європи та США. Світова економіка поступово виходить з кризи. Слідом за нею зростає і страхова галузь. За даними компанії Swiss Re, обсяги майнового страхування в світі за 2018 рік збільшились на 3%. Страховий ринок України в 2018 році демонстрував активну динаміку, як кількісних показників, так і якісних.

Страхові лідери «ТОР-3» за страховими преміями 2018 р. «УНІКА» 264 616 тис.грн., «АХА СТРАХУВАННЯ» 263 985 тис.грн., «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ» 260 062 тис.грн. Зокрема, тривала робота Нацкомфінпослуг з очищення ринку від ненадійних гравців, що дозволило вивести з ринку 17 страхових компаній (за 3 місяці 2019 року 19 страховиків). Таким чином, на 31 березня 2019 року страховиків ліцензіатів налічувалося 250. У найбільш масових виду страхування частка ТОП 20 становить понад 80%. Щодо рейтингу страховиків по виплатам з майнового страхування 2019 року, то лідером є страхова компанія "АСКА" 138 026 тис.грн, 2-ге місце посідає "ARX" 69 520 тис.грн., 3-тє "ІНГО Україна" 20 349 тис.грн. З огляду на премії 2019 р. ситуація інша: 1-ше місце СК "Кремійнь" 323 003 тис. грн., 2-ге місце "УНІКА" 230 418 тис.грн., 3-тє "Арсенал Страхування" 192 721 тис.грн.

Трендом розвитку страхової індустрії стає широке розповсюдження цифрових сервісів, штучного інтелекту, інтернету речей, хмарних і блокчейн

технологій. Але найсерйозніші зміни стосуються каналів комунікації з клієнтами. В найближчі роки стрімко зросте частка прямих продажів, а також альтернативних інструментів з вибору, порівняння та придбання страхових продуктів.

Що стосується продажів, то прямі канали дають змогу страховикам відмовитися від послуг посередників і агентів, що дозволяє не тільки знизити вартість поліса, але і кардинально змінити підхід до обслуговування клієнтів.

Страхові компанії Європи і США активно впроваджують інтернет-сервіси, функція яких – спростити підбір, порівняння і купівлю страховки для автомобіля, і звести витрати часу на ці процеси до мінімуму. До того ж клієнт компанії отримує доступ до цілодобової підтримки. І це не тільки інформаційна, але і технічна допомога в складних дорожніх ситуаціях.

Інтернет страхування в Україні набирає обертів та стає більш популярним, проте залишається наявною проблема з його організацією. Для його подальшого розвитку необхідно, щоб сайти страхових компаній мали достатнє інформаційне наповнення та могли забезпечувати наступні можливості:

- можливість доступу до основної достовірної інформації про послуги та діяльність страхової компанії;
- наявний онлайн калькулятор на сайтах кожної з компаній, для прорахунку вартості страхового полісу;
- оформлення заяви на страхування;
- можливість здійснити дистанційно оплату страхового полісу та страхових виплат в разі настання страхового випадку;
- необхідна доставка страхувальником страхового полісу 24/7 з наявним у ньому електронним підписом;
- забезпечення комунікацій з клієнтами на різних етапах продажу та обслуговування по даному договору страхування.

Страхова галузь рухається до того, щоб надавати не тільки фінансові компенсації, але і технічну, консультаційну та юридичну підтримку.

Підсумовуючи та аналізуючи сучасні тенденції на ринку страхування майна,

слід зауважити, що популярність, необхідність та актуальність цього виду страхового захисту для потенційних страхувальників є досить очевидною, але ніяк не обійтись і без впливу економічних факторів. На страховому ринку зростає конкуренція, небезпечна для страховиків і страхувальників проявами демпінгу. Страхові компанії здебільшого переукладають договори зі страхування майна, а перерозподіл клієнтів відбувається за рахунок їх переходу з одної страхової компанії до іншої. За останні 5 років знизилася платоспроможність, що являє загрозу несплати платежів за договорами страхування, підвищення франшиз, застосування в договорах розстрочок платежу. Найбільше, що пригнічує страховий ринок, серед конкурентної боротьби - необґрунтовано низькі страхові тарифи, що призводять до фінансової неплатоспроможності деяких страхових компаній.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 18, ст. 78.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
2. Бойко О. С. Зміст майнового страхування в Україні/ О.С.Бойко.  
URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_10\\_2/stat\\_10\\_2/11.doc](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/11.doc).
3. В Україні буде два регулятори ринку фінансових послуг. 2019 р. Журнал «Ліга:Закон». URL : [https://biz.ligazakon.net/ua/news/189258\\_v-ukran-bude-dva-regulyatori-rinku-fnansovikh-poslug](https://biz.ligazakon.net/ua/news/189258_v-ukran-bude-dva-regulyatori-rinku-fnansovikh-poslug)
4. Вовчак О. Д. Страхова справа : підручник. К. : Знання, 2011. С. 391.
5. Врегулювання збитків. URL: <http://consois.com.ua/services/loss-settlement/>
6. Електронний журнал про страхування в Україні.  
URL: <https://forinsurer.com/public/05/01/02/1737>
7. Жабинець О. Зарубіжний досвід державного регулювання страхового бізнесу / О. Жабинець // Формування ринкової економіки в Україні. – 2010. – Спецвип. 14. – С. 434–440.
8. Марценюк-Розарьонова О. Майнове страхування, його особливості, значення та перспективи розвитку / О. Марценюк-Розарьонова, О. Шуляк  
URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf>.
9. Мних М.В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення //М.В. Мних. - Фінанси України. – 2007. - №6. – с. 39-45
10. Організація продажів за галузями страхування. URL: [https://stud.com.ua/41844/strahova\\_sprava/organizatsiya\\_prodazhiv\\_galuziyami\\_strahuvannya](https://stud.com.ua/41844/strahova_sprava/organizatsiya_prodazhiv_galuziyami_strahuvannya)
11. Осадець С. С. Страхування : Підручник. К.: КНЕУ, 2009. – 599 с.
12. Офіційний сайт страхової компанії «АРХ». URL: <https://arx.com.ua/pro-kompaniyu>

13. Офіційний сайт страхової компанії «PZU». URL: <https://www.pzu.com.ua/individual/estate/estatep.html>
14. Офіційний сайт страхової компанії «UPSK» URL: <https://upsk.com.ua/>
15. Офіційний сайт страхової компанії «АСКА». URL: <https://aska.ua/ua/services/property-insurance>
16. Офіційний сайт страхової компанії «Країна». URL: <https://krayina.com/straxovanie-imushhestva/>.
17. Офіційний сайт страхової компанії «ТАС» URL: <https://sgtas.com.ua/>
18. Офіційний сайт страхової компанії «УНІКА». Страхування житла. URL: <https://uniqa.ua/ua/private/home/>
19. Петрішина Т. Проблеми реалізації послуг зі страхування (майна) підприємств / Т. Петрішина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 5. – Т. 2. – 239 с.
20. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік URL: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf>
21. Приказюк Н. Роль Інтернету в реалізації страхових послуг / Н.Приказюк., Т.Моташко // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. – Київ, 2014. – С.45-52.
22. Приказюк Н.В., Мотошко Т.П. Зарубіжний досвід реалізації страхових продуктів / Н.В. Приказюк, Т.П. Мотошко // Формування ринкових відносин в Україні . №5 – С. 138-142.
23. Пурій Г.М. Страховий ринок України : сучасний стан та проблеми розвитку 2018 р. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2018/60.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf)
24. Результати роботи страхової компанії «УНІКА» в Україні 2017 р. URL: [https://uniqa.ua/content/files/annual\\_report/annual\\_report\\_uniqa\\_2017\\_ua.pdf](https://uniqa.ua/content/files/annual_report/annual_report_uniqa_2017_ua.pdf)
25. Рейтинг страхових компаній «ТОР-10» електронного журналу. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>
26. Рубан С. О. Тенденція розвитку майнового страхування в Україні. Ст.2. URL: [https://www.academia.edu/28312923/%D0%A2%D0%95%D0%9D%D0%94%D0%95%D0%9D%D0%A6%D0%86%D0%87\\_%D0%A0%D0%9E](https://www.academia.edu/28312923/%D0%A2%D0%95%D0%9D%D0%94%D0%95%D0%9D%D0%A6%D0%86%D0%87_%D0%A0%D0%9E)

- [%D0%97%D0%92%D0%98%D0%A2%D0%9A%D0%A3\\_%D0%9C%D0%90%D0%99%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%90%D0%A5%D0%A3%D0%92%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AF\\_%D0%92\\_%D0%A3%D0%9A%D0%A0%D0%90%D0%87%D0%9D%D0%86](#)
27. Серикова Г.С. Зарубежный опыт функционирования страхового рынка в условиях интеграции / Г.С. Серикова, А.М. Тынгишева // Ассоциация "Евразийский экономический клуб ученых". — 2013. — URL: <http://groupglobal.org/ru/node/49828>
  28. Система «RlyRe» // FlyRe. URL: <http://www.fly-re.com/node/180>.
  29. Страхова послуга та особливості її продажу. URL: <https://studopedia.org/4-155024.html>
  30. Страхування : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. - Київ : Знання, 2008. - ст. 217.
  31. Супрун А. Світовий і національний страховий ринок: відмінності та взаємозв'язки / А. Супрун, Т. Петрішина // Економічний аналіз. — 2012. — №11. — С. 233—237.
  32. Accenture Innovation Series. Innovative ideas in the Insurance Industry. — 2016. URL: [https://www.accenture.com/t20161207T030055\\_\\_w\\_/in/en/\\_acnmedia/PDF/39/Accenture/Insurance/Innovation/Series/10th/Edition.pdf](https://www.accenture.com/t20161207T030055__w_/in/en/_acnmedia/PDF/39/Accenture/Insurance/Innovation/Series/10th/Edition.pdf)
  33. Assotiation of British Insurers. UK Insurance & Long Term Savings Key Facts 2018. URL: [https://www.abi.org.uk/~/\\_media/ files/documents /publications/public/2018/statistics/ key%20facts%202018.pdf](https://www.abi.org.uk/~/_media/ files/documents /publications/public/2018/statistics/ key%20facts%202018.pdf)
  34. Insurance Finance Companies. German insurance companies. URL: <http://insurance/companies.co/germany/insurance/companies/>
  35. Top 25 U.S. Property/Casualty Insurers. URL: <https://www.thebalance.com/top-us-property-casualty-insurers-462505>

## Додаток А

### Порівняльний аналіз програм страхування майна провідних компаній України

Назва страхової компанії	СК "Країна"	СК "PZU"	СК "UPSK"	СК "ТАС"
Назва програми страхування майна	"Стандарт"	"Квартира. Будинок. Дача"	"Квартира"	"Класичне страхування"
Види майна, що приймаються на страхування	Будівлі та споруди; внутрішнє оздоблення; меблі та предмети інтер'єру, побутова та електронна техніка.	Житлове нерухоме майно Внутрішнє оздоблення. Рухоме домашнє майно; Господарські будівлі та споруди.	Квартира; Рухоме майно; Цивільна відповідальність перед третіми особами.	Земельна ділянка; Конструкція (з оздобленням або без); Рухоме майно; Товари в обороті; Скляні елементи; Цілісний майновий комплекс.
Розмір страхової суми	До 2 000 000 грн (заявлена Страхувальником)	В залежності від вартості об'єкту	Страхова сума для квартири та рухомого майна встановлюються в межах заявленої Страхувальником вартості.	В залежності від вартості об'єкту
Розмір франшизи	Від 0,5 % від страхової суми	Від 0,5 % від страхової суми	-	-
Термін дії договору страхування	Від 3 місяців до 1 року	Від 2 місяців до 1 року	Від 2 місяців до 1 року	Від 14 днів до 12 місяців
Вартість страхування	Квартири – 70 грн. - 2 700 грн.; Приватні будівлі – 70 грн. - 3 500 грн.; Дачі – 75 грн. - 3 750 грн.; Внутрішнє оздоблення – 78 грн. - 3 100 грн.; Меблі та предмети інтер'єру –	Онлайн-прорахунок в 4 етапи.	Прораховується при зверненні клієнта.	Прораховується при зверненні клієнта.

	додатково від 82 грн.-3 300 грн.;			
--	-----------------------------------	--	--	--

## Продовження додатку А

Назва страхової компанії	СК "Країна"	СК "PZU"	СК "UPSK"	СК "ТАС"
Ризики від яких страхується майно	Вогонь; Стихійні явища; Дія води; Крадіжка зі зломом; Грабіж; Навмисні дії третіх осіб.	Вогонь; Стихійне лихо; Дія води; Відповідальність перед сусідами; Протиправні дії третіх осіб; Крадіжка; Транспортна шкода;	Вогонь; Стихійне лихо; Дія води; Протиправні дії третіх осіб.	Вогонь, Стихійні явища, Дії води, ПДТО, Транспорту, Бою скла.
Документи	паспорт; ідентифікаційний код; документ, що підтверджує вартість заявленого на страхування майна.	паспорт; ідентифікаційний код; документ, що підтверджує вартість заявленого на страхування майна.	паспорт; ідентифікаційний код; документ, що підтверджує вартість заявленого на страхування майна.	паспорт; ідентифікаційний код; документ, що підтверджує вартість заявленого на страхування майна.
Валюта страхування	гривня	гривня	гривня	гривня
Онлайн-прорахунок	+	+	-	-

*Джерело: складено автором за даними [13, 14, 16, 17]*



**Порівняльний аналіз програм страхування майна (квартира)  
СК «УНІКА»**

Назва програми	«Базова»	«Оптимальна»
Страхова сума	150 000 гривень за всю квартиру	15000 грн. за кожний
Дія договору	1 рік, припиняється з моменту виплати за першим страховим випадком	1 рік, після страхового випадку договір продовжується до його завершення (в межах страхової суми)
Ліміти відшкодувань за окремими видами	Конструктивні елементи квартири – до 105 000 грн., оздоблення – до 30 000 грн., рухоме домашнє майно – до 15 000 грн.	Без лімітів за категоріями, в межах страхової суми
Ліміт по ризиках «Крадіжка», «Грабіж», «Розбій»	15 000 гривень	60 000 гривень
	Доказом наявності рухомого майна в місці страхування є документи на таку одиницю рухомого майна(наприклад, сервісна книжка, гарантійний талон, рахунок тощо). В разі їх відсутності на одну одиницю рухомого майна встановлюється ліміт у розмірі 5 000 грн., але не більше вартості нової такої одиниці, за умови надання довідки компетентних органів.	
Огляд майна	Без огляду	
Ліміт по ризику «Бій скла»	10 000 гривень	
Опція «Експрес-виплата»	Так, до 15 000 гривень (не стосується ризиків «Крадіжка», «Грабіж», «Розбій»)	
Принцип розрахунку збитку	Для стін квартири – ринкова вартість (зі зносом). Для іншого майна – нова відновлювана вартість (без зносу).	
Франшиза	1000 грн.	
Вартість страхування	650 гривень	25,5 гривень за кожний

--	--	--

*Джерело: складено автором за даними [18]*

## Витяг із Закону України «Про страхування» статті 6 і 7

### Стаття 6. Добровільне страхування та його види

Добровільне страхування - це страхування, яке здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Загальні умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно відповідно до вимог цього Закону. Конкретні умови страхування визначаються при укладенні договору страхування відповідно до законодавства.

Добровільне страхування у конкретного страховика не може бути обов'язковою передумовою при реалізації інших правовідносин.

Види добровільного страхування, на які видається ліцензія, визначаються згідно з прийнятими страховиком правилами (умовами) страхування, зареєстрованими Уповноваженим органом.

Видами добровільного страхування можуть бути:

- 1) страхування життя;
- 2) страхування від нещасних випадків;
- 3) медичне страхування (безперервне страхування здоров'я);
- 4) страхування здоров'я на випадок хвороби;
- 5) страхування залізничного транспорту;
- 6) страхування наземного транспорту (крім залізничного);
- 7) страхування повітряного транспорту;
- 8) страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту);
- 9) страхування вантажів та багажу (вантажобагажу);
- 10) страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ;
- 11) страхування майна (іншого, ніж передбачено пунктами 5-9 цієї статті);
- 12) страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- 13) страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- 14) страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- 15) страхування відповідальності перед третіми особами (іншої, ніж передбачена пунктами 12-14 цієї статті);
- 16) страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту);
- 17) страхування інвестицій;
- 18) страхування фінансових ризиків;
- 19) страхування судових витрат;
- 20) страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій;
- 21) страхування медичних витрат;
- 21<sup>-1</sup>) страхування цивільно-правової відповідальності арбітражного керуючого за шкоду, яку може бути завдано у зв'язку з виконанням його обов'язків

Продовження додатку В

21<sup>2</sup>) страхування життя і здоров'я волонтерів на період надання ними волонтерської допомоги;

22) страхування сільськогосподарської продукції;

23) інші види добровільного страхування.

Характеристику та класифікаційні ознаки видів добровільного страхування визначає Уповноважений орган.

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

Страховики мають право займатися тільки тими видами добровільного страхування, які визначені в ліцензії.

**Стаття 7.** Види обов'язкового страхування

В Україні здійснюються такі види обов'язкового страхування:

1) медичне страхування;

2) особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні ними службових обов'язків;

3) особисте страхування працівників відомчої (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин (команд);

4) страхування спортсменів вищих категорій;

5) страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини;

6) особисте страхування від нещасних випадків на транспорті;

7) авіаційне страхування цивільної авіації;

8) страхування відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам;

9) страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;

9<sup>1</sup>) страхування цивільної відповідальності суб'єкта господарювання, що надає послуги із транспортування та/або зберігання транспортних засобів у разі тимчасового затримання транспортних засобів, за шкоду, яка може бути заподіяна транспортному засобу при здійсненні його транспортування та/або зберігання;

Продовження додатку В

10) страхування засобів водного транспорту;

12) страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту;

13) страхування працівників (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України), які беруть участь у наданні психіатричної допомоги, в тому числі здійснюють догляд за особами, які страждають на психічні розлади;

14) страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру;

15) страхування цивільної відповідальності інвестора, в тому числі за шкоду, заподіяну довкіллю, здоров'ю людей, за угодою про розподіл продукції, якщо інше не передбачено такою угодою;

16) страхування майнових ризиків за угодою про розподіл продукції у випадках, передбачених Законом України "Про угоди про розподіл продукції";

17) страхування фінансової відповідальності, життя і здоров'я тимчасового адміністратора, ліквідатора фінансової установи та працівників центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, які визначені ним для вирішення питань щодо участі держави у капіталізації банку;

18) страхування майнових ризиків при промисловій розробці родовищ нафти і газу у випадках, передбачених Законом України "Про нафту і газ";

19) страхування медичних та інших працівників державних і комунальних закладів охорони здоров'я та державних наукових установ (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок захворювання на інфекційні хвороби, пов'язаного з виконанням ними професійних обов'язків в умовах підвищеного ризику зараження збудниками інфекційних хвороб;

20) страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів;

22) страхування об'єктів космічної діяльності (наземна інфраструктура), перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері космічної діяльності;

23) страхування цивільної відповідальності суб'єктів космічної діяльності;

24) страхування об'єктів космічної діяльності (космічна інфраструктура), які є власністю України, щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі;

25) страхування відповідальності щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі;

26) страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів;

27) страхування професійної відповідальності осіб, діяльність яких може заподіяти шкоду третім особам, за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України;

28) страхування відповідальності власників собак (за переліком порід, визначених Кабінетом Міністрів України) щодо шкоди, яка може бути заподіяна третім особам;

29) страхування цивільної відповідальності громадян України, що мають у власності чи іншому законному володінні зброю, за шкоду, яка може бути заподіяна третій особі або її майну внаслідок володіння, зберігання чи використання цієї зброї;

30) страхування тварин (крім тих, що використовуються у цілях сільськогосподарського виробництва) на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків у випадках та згідно з переліком тварин, встановленими Кабінетом Міністрів України;

31) страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну;

32) страхування відповідальності морського судновласника;

33) страхування ліній електропередач та перетворюючого обладнання передавачів електроенергії від пошкодження внаслідок впливу стихійних лих або техногенних катастроф та від протиправних дій третіх осіб;

34) страхування відповідальності виробників (постачальників) продукції тваринного походження, ветеринарних препаратів, субстанцій за шкоду, заподіяну третім особам;

35) страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування.

41) страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю або здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів;

42) страхування цивільної відповідальності суб'єкта господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно третім особам унаслідок проведення вибухових робіт;

43) страхування майнових ризиків користувача надр під час дослідно-промислового і промислового видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ;

45) страхування цивільно-правової відповідальності приватного нотаріуса;

46) страхування ризику невиплати гравцям призів у разі неплатоспроможності та/або банкрутства оператора державних лотерей;

47) страхування професійної відповідальності призначених органів з оцінки відповідності та визнаних незалежних організацій за шкоду, яку може бути заподіяно третім особам;

48) страхування життя і здоров'я фахівців у сфері протимінної діяльності (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на період їхньої участі у виконанні робіт з гуманітарного розмінування;

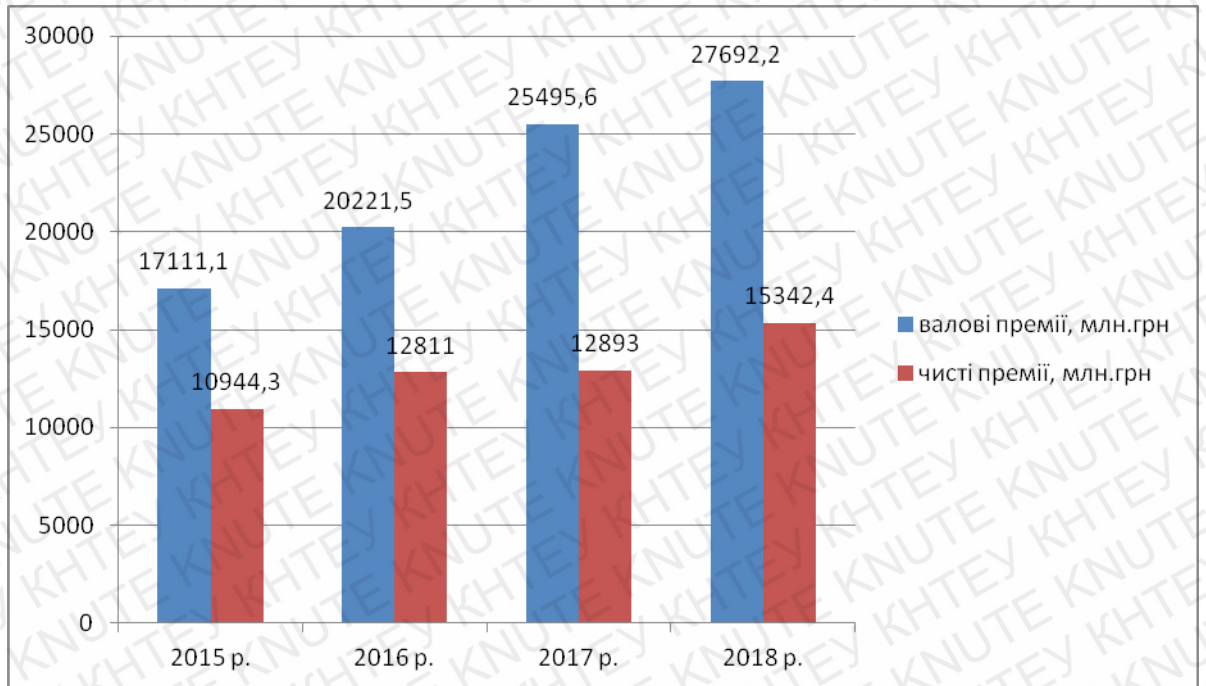
49) страхування цивільної відповідальності суб'єкта господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю та (або) здоров'ю і майну третіх осіб під час виконання робіт з гуманітарного розмінування.

Для здійснення обов'язкового страхування Кабінет Міністрів України, якщо інше не визначено законом, встановлює порядок та правила його проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків.

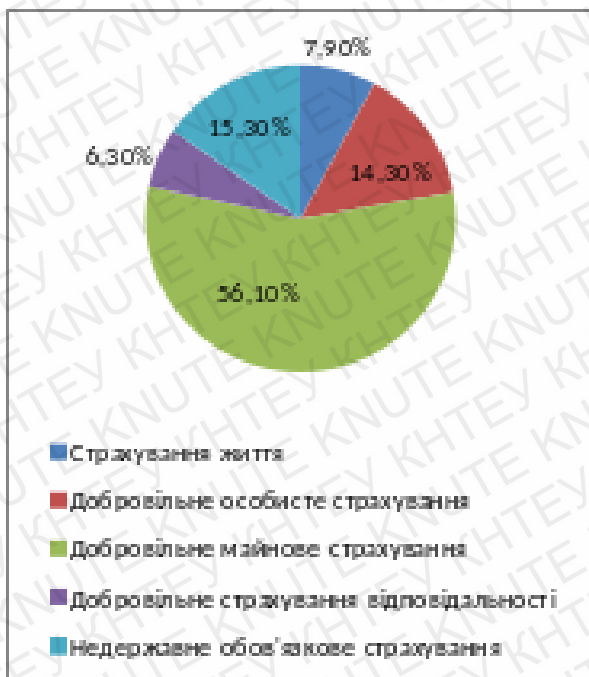
Для договорів міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів Кабінет Міністрів України встановлює максимальні розміри страхових платежів, у межах яких Моторне (транспортне) страхове бюро України встановлює обов'язкові для своїх повних членів єдині розміри страхових платежів за такими договорами.

Додаток Е

### Структура страхових премій з добровільного страхування майна 2015 – 2018 р., млн.грн



### Структура валових/чистих страхових премій станом на 2018 р., %



Джерело: складено автором за даними [20]

