

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра банківської справи

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції

Студента 2 курсу 4м групи

спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»
спеціалізації «Фінансове посередництво»

Качанюка
Максима
Андрійовича

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Недеря Людмила
Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Жураховська
Людмила
Валентинівна

Київ – 2020

ЗМІСТ:

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	19
2.1. Аналіз розвитку ринку страхових послуг України	19
2.2. Оцінка ефективності надання страхових послуг страховими компаніями України	28
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	38
3.1. Досвід функціонування ринку страхових послуг європейських країн	38
3.2. Шляхи інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Функціонування ринку страхових послуг полягає у співставленні попиту і пропозиції, стимулюючи створення страхових послуг, необхідних потенційному споживачеві. Вільне ціноутворення визначається встановленими тарифними ставками на страхові послуги, що призводить до створення конкуренції між страховиками, спонукаючи останніх удосконалювати методи страхового обслуговування клієнтів. Розвиток ринку страхових послуг в Україні є надзвичайно важливою передумовою створення конкурентоспроможної економіки, оскільки страхові компанії можуть продукувати довгострокові інвестиційні ресурси для розвитку національної економіки. Тому є актуальними питання визначення теоретичних засад функціонування національного ринку страхових послуг.

Ступінь дослідженості теми. Вивченню теоретичних засад функціонування та розвитку ринку страхових послуг присвячено наукові праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Андрієнко В.М.[3], Беспалова А.Г.[5], Виговська В. В.[7], Гринчишин Я. М.[14], Диба В. А.[16, 17], Пурій Г. М.[49], Кулина Г.[29], Доманчук А.І.[18], Заволока Л. О.[20], Золотарьова О. В.[21], Клапків Ю. М.[23, 24], Курієнко А. В.[30], тощо. Однак, незважаючи, на значну кількість публікацій з даної тематики, недостатньо висвітленим залишається питання удосконалення процесу функціонування ринку страхових послуг в сучасних економічних умовах.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад формування ринку страхових послуг, а також розробка методичних та практичних рекомендацій з його удосконалення.

Для досягнення вказаної мети у роботі поставлено такі **завдання**:

- здійснити обґрунтування необхідності діяльності страхових компаній в системі економічних відносин;
- визначити економічну сутність страхових послуг;

- охарактеризувати міжнародний досвід взаємодії суб'єктів ринку страхових послуг;
- провести аналіз нормативно-правових актів надання страхових послуг;
- навести характеристика цільових сегментів ринку страхових послуг;
- визначити недоліки процесу функціонування ринку страхових послуг та шляхи їх вирішення;
- охарактеризувати фінансовий моніторинг взаємодії суб'єктів ринку страхових послуг;
- навести особливості імплементації в Україні міжнародного досвіду процесу функціонування ринку страхових послуг;
- обґрунтувати перспективні напрямки підвищення ефективності інфраструктури ринку страхових послуг.

Об'єктом дослідження є процес розвитку ринку страхових послуг.

Предметом дослідження є теоретичні засади, методичні підходи та прикладні аспекти розвитку ринку страхових послуг в Україні.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених у роботі завдань були використані різноманітні загальнонаукові і спеціальні методи дослідження. Робота ґрунтується на системному підході, що дало можливість розглянути сутність та особливості формування страхового ринку комплексно і всебічно. Методи аналізу та синтезу використовуються для визначення функцій, сутнісних ознак страхового ринку. Структурно-функціональний метод дав змогу дослідити показники функціонування страхового ринку. Використано графічний та табличний метод для наглядного представлення результатів розрахунків та відображення основних показників розвитку ринку страхових послуг. Порівняльний аналіз надав змогу дослідити основні показники діяльності ринку у розрізі його сегментів.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань розвитку страхового ринку, інформаційно-аналітичні і періодичні видання, тощо.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в уточненні наукової проблеми формування теоретико-методологічних засад та науково-методичного інструментарію стратегічного розвитку страхового ринку.

Практична цінність результатів дослідження. У магістерській роботі наведено пропозиції щодо підвищення якості та ефективності функціонування страхового ринку.

Особистий внесок магістра. Випускна кваліфікаційна робота є самостійним завершеним дослідженням автора.

Публікації. Окремі результати дослідження знайшли відображення в науковій статті: Фінансово-кредитні системи: проблеми теорії і практики : [Електронне видання] : тези доп. II Всеукр. студ. наук. конф. (Київ, 16 берез. 2020 р.): / відп. ред. Н. П. Шульга. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 382 с. – Укр. та англ. мовами(С.127-129).

Обсяг і структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Повний обсяг дипломної роботи становить 66 сторінок. В роботі представлено 10 таблиць, 13 рисунків, 4 додатка та використано 65 наукових джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Для з'ясування сутності ринку страхових послуг, слід визначити його тлумачення з позиції різних наукових підходів. При формуванні поняття «ринку страхових послуг» слід звернути увагу на одне з головних його призначень - обмін страховиком готового продукту на відповідний еквівалент (грошову суму), виходячи від рівня попиту споживачів, які керуються якістю, надійністю пропонованої страхової послуги. Поняття «ринку страхових послуг» в фаховій літературі вивчаються з різних позицій: правової, соціальної, психологічної, фінансової і економічної. Економічний зміст даного поняття розглядається у працях ряду науковців, наукові концепції яких викладено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Наукові підходи щодо визначення сутності ринку страхових послуг*

<i>Автори</i>	<i>Визначення ринку страхових послуг</i>
Андрієнко В.М. [3]	середовище, що передбачає взаємодію страхувальників і страховиків щодо надання страхових послуг
Беспалова А.Г. [5]	комплекс елементів з організації здійснення грошових відносин по формуванню, розподілу коштів страхового фонду для забезпечення страхового захисту соціуму
Виговська В. В. [7]	особливий вид ринку, який є середовищем для надання страхових послуг, що визначає напрямки захисту клієнта від виникнення можливих ризиків
Гринчишин Я. М. [14]	сфера задоволення потреб клієнтів у засобах та механізмах страхового захисту їх життя, майна та обов'язків перед третіми особами
Діба В. А. [16]	механізм здійснення страхових відносин між економічними суб'єктами, що виникають у процесі захисту майнових, особистих та інших інтересів в результаті настання несприятливих подій
Пурій Г. М. [49]	економічна сукупність відносин, що існують між страховими організаціями, фізичними, юридичними особами з метою купівлі-продажу страхових продуктів
Клапків Ю.М. [26]	механізми узгодження інтересів страховиків та страхувальників, які зацікавлені у прийнятті ризиків до страхування через реалізацію страхового продукту (послуги)

*Примітка: складено автором на основі [3, 5, 7, 14, 16, 49, 26]

Слід зазначити, що частіше в літературі ми можемо знайти визначення поняття «страховий ринок», ніж «ринок страхових послуг», а часто ці поняття ототожнюються.

Андрієнко В.М. [3] та Виговська В. В. [7] розглядають страховий ринок як економічну сукупність відносин, що існують між страховими організаціями, фізичними, юридичними особами з метою купівлі-продажу страхових продуктів, а також як сферу організації здійснення грошових відносин по формуванню, розподілу коштів страхового фонду для забезпечення страхового захисту соціуму. В той же час, на думку Диби В. А. [16] та Беспалової А.Г. [5], саме ринок страхових послуг в класичній інтерпретації являє собою економічний механізм, який би з'єднав інтереси страхувальників і страховиків щодо страхових послуг. Гринчишин Я. М. [14] та Пурій Г. М. [49] також трактують сутність ринку страхових послуг як сукупність певним чином виражених економічних взаємодій, що відбуваються між окремими учасниками ринку страхових послуг. При цьому в якості учасників ринку страхових послуг можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Предметом взаємодії між ними є страхові продукти (послуги), які в сучасних умовах набувають все більш комплексного характеру.

Клапків Ю.М. [26] характеризує ринок страхових послуг як сукупність певним чином упорядкованих механізмів узгодження інтересів страховиків та страхувальників, які зацікавлені у прийнятті ризиків до страхування через реалізацію страхової послуги. На думку автора, потенційні споживачі страхових послуг є зацікавленими у їх придбанні та сплаті мінімальних сум страхових премій. При цьому автор підкреслює, що генезис формування ринку страхових послуг має певні етапи: виникнення, удосконалення, систематизація та утворення цілісності, інтеграція з іншими системами та становлення окремих основоположних ідей і принципів тощо. Кожна з цих стадій характеризується певним станом розвиненості ринку та наповненням пропонованих послуг. Особливістю формування ринку страхових послуг є процес їхнього створення, взаємодія з іншими ринками та системами і практична реалізація [26].

При визначенні поняття «ринок страхових послуг» слід звернути увагу на одне з головних його призначень - обмін страховиком готового продукту на відповідний еквівалент (грошову суму), виходячи від рівня попиту споживачів, які керуються якістю, надійністю пропонованої страхової послуги [7]. Тому пропонується розглядати ринок страхових послуг як сферу формування, реалізації та розвитку специфічних економічних відносин, що складаються між страхувальниками (застрахованими особами, вигодонабувачами), які потребують страхового захисту їх майнових і соціальних інтересів при настанні страхових випадків, і страховиками за участю інших господарюючих суб'єктів, пов'язаних своєю діяльністю зі страхуванням, при використанні певних організаційних, правових і методичних механізмів, технічних засобів в системі взаємодії названих суб'єктів і їх діяльності в умовах державного регулювання і контролю [6, 7].

Узагальнюючи думки ряду науковців, котрі характеризують визначення змісту ринку страхових послуг можна відзначити, що з точки зору системного підходу, його варто охарактеризувати як комплексний та багатогранний механізм, котрий містить у собі методи, інструменти та підходи до взаємодії між страховиками, страхувальниками та посередниками в процесі надання страхових послуг.

Ринок страхових послуг, з боку інституційного підходу, може бути представлений в організаційно-правовому, територіальному і в галузевому аспектах. Таким чином, аналіз наведених вище підходів дозволяє стверджувати, що вбачається відповідний конфлікт серед авторів різних підходів до визначення сутності ринку страхових послуг [18].

Основні групи факторів, які визначають необхідність у послугах страхового бізнесу, наведено на рис. 1.1. Природно-кліматичні, виробничі, економічні, політичні та інші ризики несуть значну загрозу для населення і об'єктів економіки країни. Будь-який з позначених ризиків може привести до втрати або пошкодження майна, порушення умов життєдіяльності та

погіршення матеріального становища населення, загибелі людей, втрати ними працездатності.

<i>Соціальні процеси</i>	<i>Політичні ризики</i>
<ul style="list-style-type: none"> - зростання середнього класу на високорозвинених ринках; - збільшення тривалості життя й розвиток хронічних захворювань; - зв'язане суспільство; - радикальні медичні інновації; - урбанізація світового населення; - дефіцит талантів і майбутнє ринку праці 	<ul style="list-style-type: none"> - державний сектор створює проблеми для приватного сектора; - зростання впливу держави, що отримало назву тенденції «Націоналізація»; - поява нових економічних держав - «Зрушення на Схід»; - геополітична нестабільність і дивергенція
<i>Розвиток бізнес - середовища</i>	<i>Розвиток технологічного середовища</i>
<ul style="list-style-type: none"> - перерозподіл ризику з використанням перестраховування; - обслуговування перестраховувальних ризиків прямими страховиками; - збільшення пропозиції альтернативного капіталу для цілей перестраховування; - присутність не страхових компаній на первинному ринку; - регіональні чемпіони, які стають глобальними 	<ul style="list-style-type: none"> - зміна клімату; - виникнення кібер - ризиків; - розвиток інформаційної економіки; - розвиток Інтернету речей; - електронні продажі як основний канал дистрибуції; - автономні транспортні засоби (автомобілі й повітряні засоби пересування)

Рис. 1.1. Основні групи факторів, які визначають необхідність у послугах страхового бізнесу

* Примітка: складено автором на основі [4, 9]

Крім позначених випадковостей катастрофічного характеру, можуть виникати випадкові події, пов'язані з конкретними особистостями (громадянами), наприклад, захворювання, дорожньо-транспортні пригоди та ін. Все вище вказане зумовлює виникнення необхідності у страховому захисті.

Варто відмітити, що за базис страхових послуг взято існування ризику, як стан об'єктивної невизначеності на будь-якому етапі суспільно-економічного життя. Ризиком є ймовірна подія або сукупність таких подій на випадок настання яких проводиться страхування. Відповідно до цього, економічний зміст страхової послуги, на наш погляд, може розглядатися як реалізація страхового ризику та факт часткової або повної компенсації страховиком на

користь страхувальника шкоди, що була заподіяна в результаті настання страхової події. Необхідність надання страхової послуги виникає за умови усвідомлення ризику з метою зменшення матеріальних та нематеріальних збитків у результаті реалізації страхових ризиків. Таким чином, страхова послуга може бути визначена з економічних позицій як комплекс заходів з моменту усвідомлення та ідентифікації ризику до моменту його реалізації та врегулювання.

Аналіз різних наукових джерел [15, 38, 41] дозволив виявити основні функції ринку страхових послуг, які виявляють їх соціально-економічну сутність (рис. 1.2).

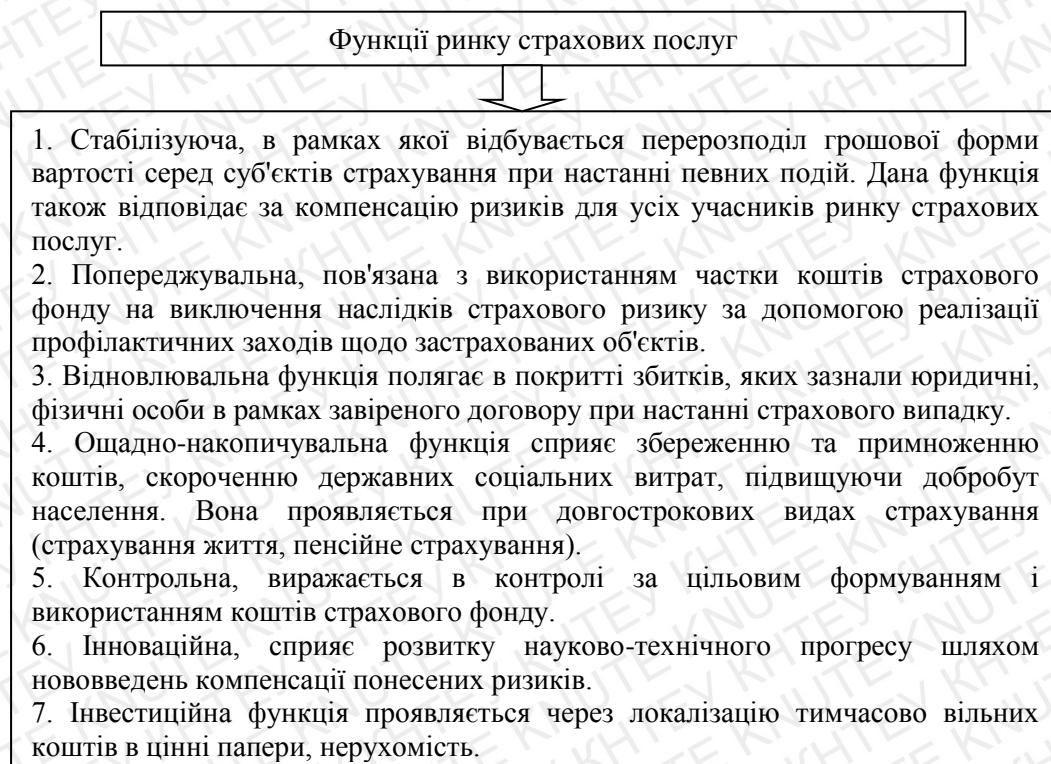


Рис. 1.2. Основні функції ринку страхових послуг

** Примітка: складено автором на основі [15, 38, 41]*

Наведені вище функції реалізуються у процесі функціонування окремих учасників ринку страхових послуг. При цьому процес формування цього ринку також передбачає дотримання ряду принципів, які подано нижче [9]:

1) Принцип наявності страхового інтересу. Він означає наявність юридично обґрунтованої фінансової зацікавленості страхувальника в об'єкті страхування. Результат надання страхової послуги, який сформований за відсутності у страхувальника (вигодонабувача) інтересу в збереженні застрахованого майна або нівелюванні ризиків, є нікчемним.

2) Принцип ризику. Ризик зводиться до імовірнісного розподілу збитків. Критеріями ризику є: випадковий характер причин, що впливають на об'єкт, можливість оцінювання ризику, виявлення природи виникнення збитків.

3) Принцип найвищої довіри сторін. Відносини суб'єктів надання страхових послуг базуються на чесності, нефальсифікованості фактів, що мають значення при укладанні договору.

4) Принцип суброгації означає перехід до страховика, який здійснює виплату відповідно до договору страхування, права вимоги на відшкодування суми збитку, заявленого особою, відповідальною за заподіяний збиток.

5) Принцип безпосередньої причини. Страхова організація наділена правом компенсувати збитки тільки від певних різновидів ризиків, прописаних в договорі надання страхових послуг.

6) Принцип контрибуції. Право страховиків на суму відшкодування збитку, що виникає в результаті страхування.

7) Принцип еквівалентності. Умова рівноваги доходів і витрат бюджету страховика.

8) Принцип зворотності страхової послуги. Враховуючи специфіку здійснення платежів страховими компаніями, зворотність послуги страхування, як важлива ознака та принцип страхової діяльності, передбачає формування відповідних фінансових ресурсів для забезпечення ведення страхової діяльності і створення відповідних страхових резервів [9].

Таким чином, страхові відносини сучасного періоду сформувалися під впливом ряду економічних і соціальних процесів. Необхідність у послугах страхових компаній зумовлена бажанням суспільства контролювати ризики. Основними передумовами необхідності послуг страхових компаній є такі:

наявність небезпек, здатних викликати майнові чи матеріальні збитки, настання яких неможливо попередити (об'єктивний чинник); поява у людей страху за збереження матеріальних і особистих нематеріальних благ (суб'єктивний чинник); необхідність, а також бажання і прагнення людей боротися доступними методами і способами з небезпеками, попереджаючи і усуваючи шкідливі наслідки (поєднання об'єктивного і суб'єктивного чинників).

В ринкових умовах організація страхової діяльності досить часто здійснюється у комплексі з іншими фінансовими послугами (зокрема, інвестиційними), оскільки оптимальне формування капіталу страхових компаній та розробка відповідних фінансово-правових інструментів регулювання страхової діяльності є виключною умовою її ефективності [7].

У статті 333 Господарського кодексу України регламентовано загальні засади фінансової діяльності суб'єктів господарювання, зокрема страхової діяльності. Однак, даний нормативний документ не містить і не виокремлює чітко специфіки регулювання діяльності саме страхових компаній, а також відносин у сфері страхування. В даному нормативному документі законодавчо обґрунтовано загальні організаційні механізми провадження господарської діяльності різних організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, у тому числі і страхових компаній [13].

Податковим кодексом визначено особливості оподаткування страхових компаній. Зокрема, у ст. 136 сказано, що надані страхові послуги оподатковуються податком на прибуток за ставками: 3 відсотки за договорами страхування від об'єкта оподаткування, 0 відсотків за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення [43].

Закон України «Про страхування» [47] визначає обов'язки та права суб'єктів страхового ринку, договірні відносини між сторонами, порядок та умови здійснення страхових виплат, страхового відшкодування, форми страхування, перелік добровільних та обов'язкових видів страхування, систему

державного регулювання, повноваження органів державного регулювання, умови ліцензування страхової діяльності, вимоги до правил страхування, умови забезпечення платоспроможності страховика, вимоги до його статутного капіталу, формування страхових резервів, правила і напрями розміщення коштів страхових резервів тощо [47].

Від організації державного страхового нагляду, його функціонування залежить напрям розвитку страхової діяльності, її спрямованість на вирішення економічних проблем у державі, адже страхові компанії, збираючи та накопичуючи значні грошові кошти, живлять своїми вкладеннями банківську систему, надають страховий захист великій кількості фізичних та юридичних осіб, мають можливість широкого та довготривалого використання страхових коштів, тим самим вирішуючи інвестиційні потреби суб'єктів господарювання.

Розкриваючи зміст даного питання, варто дати коротке пояснення сутності та механізму взаємодії суб'єктів ринку страхових послуг.

Механізмом здійснення страхових відносин між економічними суб'єктами, що виникають у процесі захисту майнових, особистих та інших інтересів в результаті настання несприятливих подій, служить ринок страхових послуг. Складові частини ринку страхових послуг відображені на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Складові елементи ринку страхових послуг

* Примітка: складено автором на основі [10]

Сукупність споживачів, як складовий елемент ринку страхових послуг, визначає основні передумови для розвитку кон'юнктури даного ринку та формування структури попиту на певні категорії страхових продуктів. Нормативно-правове забезпечення ринку страхових послуг характеризує певну систему законодавчих актів, які регулюють діяльність як страхових організацій, так і поведінку споживачів страхових послуг. Також нормативно-правове забезпечення включає не лише правові акти, але і самі механізми їх зміни та коригування. Інфраструктурне забезпечення функціонування ринку страхових послуг включає в себе механізми комунікацій (в т.ч. електронних) між окремими учасниками ринку, систему документообороту, фінансових установ та банків, що приймають участь у операціях страхування. тощо. Органи державного регулювання ринку страхових послуг виступають своєрідними арбітрами, які контролюють діяльність учасників ринку. Сукупність страхових організацій складається зі страхових компаній та посередників. Водночас страхові посередники сприяють формуванню кон'юнктури ринку страхових послуг [22].

Рівень забезпечення основних умов для функціонування окремих учасників ринку страхових послуг залежить від специфіки економічних умов на певній території та відповідної соціально-економічної та правової інфраструктури розвитку страхування.

На наш погляд, перспективи розвитку ринку страхових послуг, враховуючи поточні тенденції активної фази світової економічної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, є невизначеними у короткостроковому періоді. Однак, після завершення пандемії та поступового відновлення фінансових ринків очікується нова фаза зростання обсягу надання страхових послуг. Розвинені економіки Європи і Америки будуть відновлюватися. Також зростання ринку очікується на території країн Азії та Латинської Америки. Однак страхові компанії багатьох країн матимуть цілий спектр проблем, пов'язаних з низькою прибутковістю інвестицій, посиленням рівня державного регулювання страхових ринків і ін.

Доповнюючи вищевикладене, також варто відмітити перспективи розвитку ринку, які були реалізовані у результаті прийняття закону «про спліт». Головна зміна, яку визначено законом «Про спліт» пов'язана з тим, що НБУ, на відміну від Нацкомфінпослуг, має всі інструменти для онлайн-моніторингу грошових коштів, ОВДП і цінних паперів станом на кожен день. Тобто дані про роботу страхових компаній мають бути доступні в максимальному варіанті для регулюючих органів, - подібно до того, як це відбувається нині з банками. Наведений факт викликає певні сумніви у багатьох учасників ринку страхових послуг, які проводили маніпуляції на звітну дату зі своїми резервами [8].

Національний банк прагне вибудувати сильний страховий сектор, спроможний якісно виконувати свою головну функцію – захищати населення та бізнес від ймовірних збитків у разі настання страхових подій. Для цього необхідно сформувати платоспроможний, стійкий, конкурентний ринок страхування з належним захистом прав споживачів послуг страхування. Такий ринок здатен підтримати економічне зростання України без шкоди для фінансової стабільності. Відтак, у Білій книзі НБУ пропонує фундаментально нове регулювання. Це регулювання, спрямоване на вирішення ключових проблем ринку, які негативно впливають на його стійкість, прозорість та конкурентне середовище: проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, відсутність чіткої бізнес-моделі в більшості компаній, низький рівень управління ризиками та корпоративного управління. Нова модель регулювання передбачає удосконалення вимог до ліцензування, оцінки платоспроможності та ліквідності, корпоративного управління та системи управління ризиками, застосування ризик-орієнтованого пруденційного нагляду. Планується суттєве оновлення вимог до прозорості учасників ринку, аналогічне відповідним вимогам до банків. Відбудеться оновлення підходів до звітності, посилення вимог до прийнятності активів та оцінки їх якості, оцінки резервів, структури капіталу та рівня його достатності [36].

Аналітичні дослідження ризиків по регіонах світу та по відношенню до функціонуючого бізнесу пропонують виділяти TOP 10 бізнес ризиків, які є своєрідним барометром ризиків, де вони розміщені від найвпливовіших до зменшення ступеню впливу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Рейтинг основних бізнес-ризиків по регіонах світу (2019 рік)

№	Ризики	Місце в рейтингу			
		Африка та Близ. Схід	Америка (Північна та Південна)	Азійсько-Тихоокеанський регіон	Європа
1	Макроекономічні зміни (зростання цін на сировину, інфляція/дефляція)	1	8	4	5
2	Ринкові зміни (зростання конкуренції, стагнація)	2	4	2	2
3	Зміни в законодавстві та регулюванні	3	5	7	4
4	Природні катастрофи	4	3	3	6
5	Перерви у виробництві	5	1	1	1
6	Кібернетичні інциденти	6	2	5	3
7	Політичні ризики	7	-	10	10
	Втрата репутації, вартості бренду	-	7	6	7
8	Пожежа, вибух	8	6	8	8
9	Злодійство, корупція, шахрайство	9	9	-	-
	Дефіцит талантів, старіння робочої сили	-	-	9	-
10	Відключення електроенергії	10	-	-	-
	Людський фактор	-	10	-	-
	Нові технології	-	-	-	9

* Примітка: складено автором на основі [10]

У контексті досліджуваного питання варто звернути увагу на досвід у сфері страхування Японії. Так, у вищенаведеній країні має місце посилення конкурентної боротьби з боку іноземних страхових організацій, які поглинають збанкрутілі японські організації. При цьому, значна кількість страхових організацій в Японії збанкрутувала ще в 2000-х роках. Наведена обставина вплинула й на відношення японців до страхових компаній. Нині вони набагато вимогливіше ставляться до страховика, вивчаючи рейтинги, фінансові

показники, аналізуючи різні довідники щодо розвитку страхового бізнесу. Лідерами на ринку страхових накопичувальних послуг є такі компанії як: «Nippon», «Daiichi», «Meiji Yasuda», «Sumitomo», «Alico Japan», «Daido» [24].

Розглядаючи досвід США в страховій справі, необхідно зазначити, що в ній існує розгалужена сфера впливу, яка лідирує за кількістю страхувань на одиницю населення. При цьому, варто виділити одну з особливостей надання послуг із страхування життя - інвестування різними пенсійними фондами. Так, вищенаведені фонди розраховують на приріст капіталу за рахунок великого авторитету страхових компаній і самого страхування, що, в свою чергу, приводить до створення впливових центрів з боку страховиків щодо промислових підприємств. Стосовно організаційного устрою американських страхових компаній, то це - акціонерні товариства та товариства взаємного страхування [24].

У розвинених країнах (США, Канада, ЄС) функціонування страхового ринку полягає в «вільній грі» попиту і пропозиції, стимулюючи створення страхових послуг, необхідних потенційному споживачеві. Вільне ціноутворення визначається встановленими тарифними ставками на страхові послуги, що призводить до створення конкуренції між страховиками, спонукаючи останніх удосконалювати методи страхового обслуговування клієнтів [25].

Отже, відповідно до вищевикладеного можна сказати, що ринок страхових послуг являє собою складну багатofакторну конструкцію, піддається впливові внутрішнього устрою і зовнішнього оточення. З позиції системного підходу ринок страхових послуг можна визначити як складну інтегровану систему, яка включає в себе в якості відносно самостійних елементів (підсистем) не тільки ринок страховика, але і ринок страхувальників, а також ринок страхових продуктів. Пропонується розглядати ринок страхових послуг як сферу формування, реалізації та розвитку специфічних економічних відносин, що складаються між страхувальниками, які потребують страхового захисту їх майнових та соціальних інтересів при настанні страхових випадків, і

страховиками за участю інших господарюючих суб'єктів, пов'язаних своєю діяльністю зі страхуванням. Складовими елементами ринку страхових послуг є: органи державного регулювання страхового ринку, споживачі страхових послуг, страхові організації, нормативно-правове та інфраструктурне забезпечення ринку страхових послуг. Подальші перспективи розвитку ринку страхових послуг залежать від механізму ефективного фінансового моніторингу. Наразі значні перспективи у розвитку ринку страхових послуг покладаються на зміни у філософії менеджменту страхових організацій та впровадження ними сучасних інформаційних технологій.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз розвитку ринку страхових послуг України

В сучасних умовах економічного розвитку ринку страхових послуг виступає важливим елементом фінансового ринку та характеризується досить динамічними тенденціями розвитку.

Кількість страхових компаній, які функціонували протягом 2016-2019 рр. в Україні, наведено на рис. 2.1.

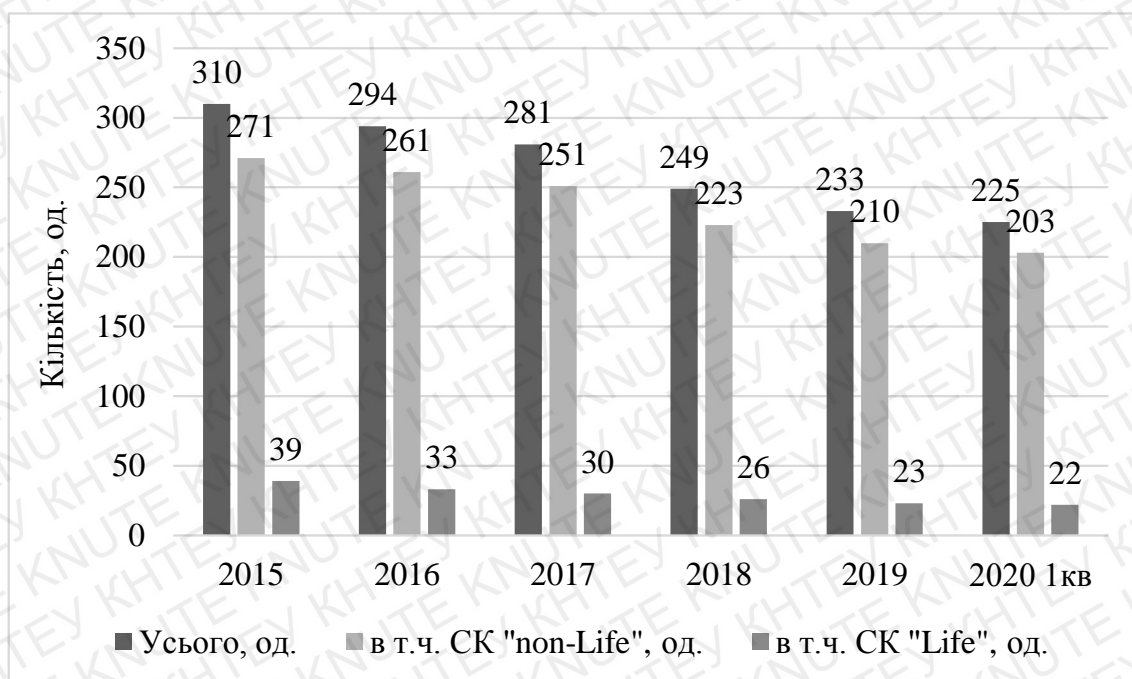


Рис. 2.1. Кількість страхових компаній, що функціонували на ринку страхових послуг в Україні у 2015 – 2020 (1кв) рр.

* Примітка: складено автором на основі [38]

Як видно зі статистичних даних, на кінець 2015 р. кількість страхових компаній становила 310 од., у тому числі на страхові компанії сегменту "life" припадало 271 од., та на компанії сегменту "non-life" - 39 од. Упродовж 2015-2019 рр. можна було спостерігати зниження загальної чисельності страхових компаній на ринку страхових послуг. Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість

компаній зменшилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком зменшилася на 29 СК. На кінець 2019 р. кількість страхових компаній становила 233 од., у тому числі на страхові компанії сегменту "life" припадало 210 од., та на компанії сегменту "non-life" - 23 од.

Характеризуючи динаміку кількості страхових компаній, варто звернути увагу на те, що кількість суб'єктів ринку, які функціонують в сегменті «life» зменшувалася більш швидкими темпами, порівняно з сегментом страхових компаній "non-life". Це спричинило до того, що частка сегменту «life» мала тенденцію до поступового скорочення (рис. 2.2).

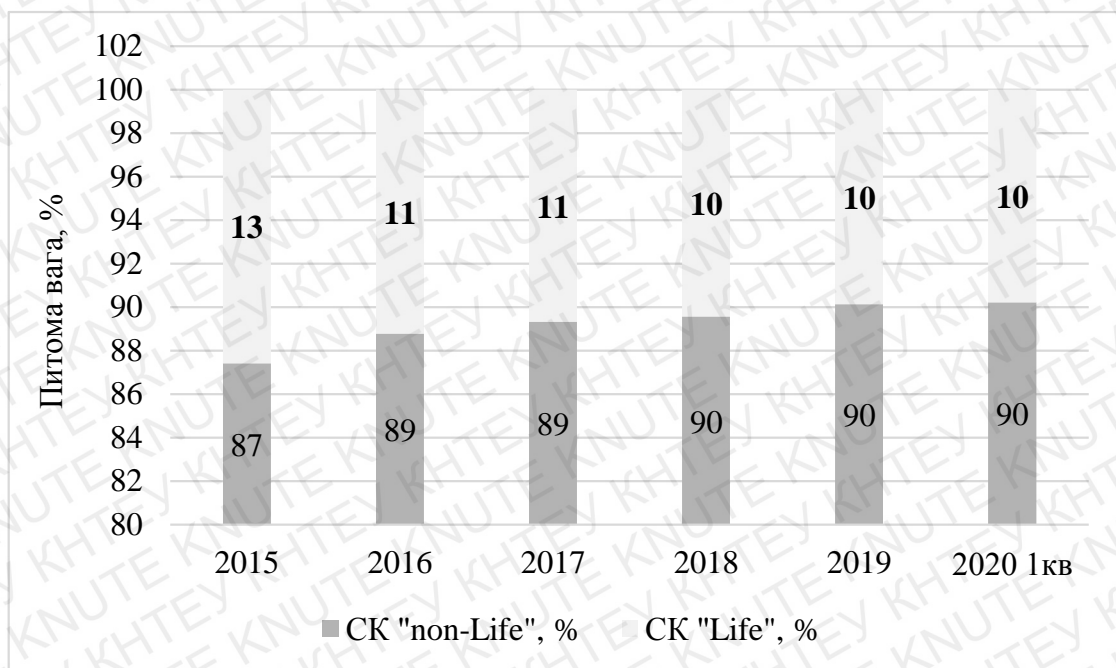


Рис. 2.2. Динаміка структури компаній за сегментами, що функціонували на ринку страхових послуг в Україні у 2015 – 2020 (1кв) рр., %

* Примітка: складено автором на основі [38]

Динаміку валових страхових премій за 2017-2020 (1кв) рр подано у Додатку А. Для продукту «автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")» обсяг валових страхових премій за 2017-2019 рр. збільшився на 5867 млн.грн. По продукту «страхування життя» обсяг валових страхових премій за 2017-2019 рр. збільшився на 1841млн.грн. По продукту «Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)» обсяг валових страхових премій за 2017-2019 рр. збільшився на 1986 млн.грн. По продукту «Страхування майна» обсяг

валових страхових премій за 2017-2019 рр. збільшився на 2017 млн.грн. По продукту «Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ» обсяг валових страхових премій за 2017-2019 рр. збільшився на 1542 млн.грн.

Структуру влових страхових премій станом на 1 кв. 2020 року за цільовими сегментами страхового ринку наведено на рис. 2.4.

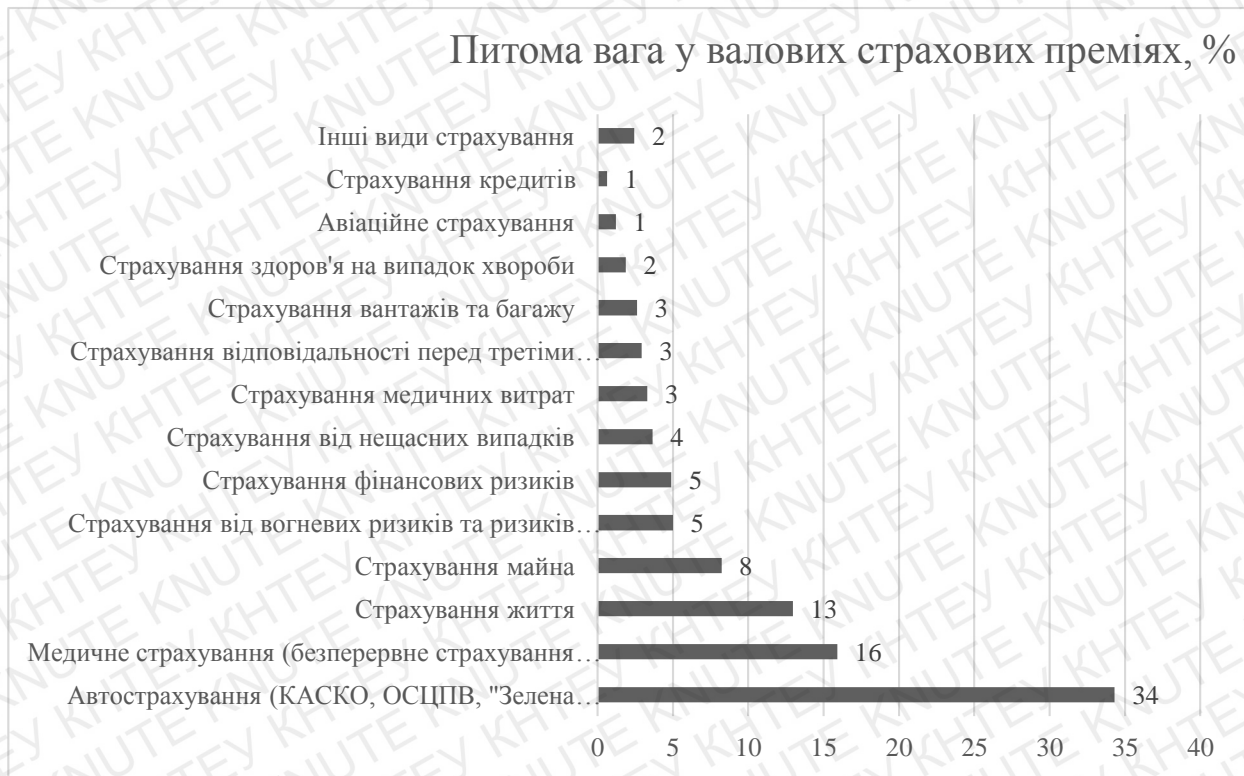


Рис. 2.3. Структура влових страхових премій станом на 1 кв. 2020 року за цільовими сегментами страхового ринку, %

* Примітка: складено автором на основі [38]

Як видно зі статистичних даних, у структурі валових страхових премій за видами страхування станом на 1 кв 2020 року найбільша питома вага належала таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 34%, медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 16%, страхування життя – 13%, страхування майна – 8%, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 5%, страхування фінансових ризиків – 5%.

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахованні ризиків від страхувальників та перестраховальників за 2019

рік, становили 53001 млн. грн., що на 3633 млн. грн. більше порівняно з 2018 роком та на 9569 млн. грн. більше порівняно з 2017 роком (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Динаміка обсягу страхових премій, отриманих страховими компаніями в Україні у 2016–2020 (1кв) рр.

* Примітка: складено автором на основі [38]

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всім видам страхування, а саме (Додаток А): автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 2 135,1 млн грн (16,5%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 983,6 млн грн (28,2%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 717,9 млн грн (18,4%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 539,6 млн грн (40,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 249,2 млн грн (5,5%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 164,6 млн грн (2,6%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 118,0 млн грн (6,7%)). Водночас, зменшилися валові страхові премії зі страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 737,9 млн грн (14,4%)); авіаційне страхування (зменшення валових страхових платежів на 338,0 млн грн (32,4%)); страхування

відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 328,5 млн грн (12,8%)); страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових платежів на 64,0 млн грн (2,2%).

Динаміку валових страхових виплат за 2017-2020 (1кв) рр. подано у Додатку Б. Для продукту «автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")» обсяг валових страхових виплат за 2017-2019 рр. збільшився на 1445 млн.грн. Структуру страхових виплат (відшкодувань) за мінусом частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками-резидентами, за видами страхування станом на 1 кв. 2020 зображено на рис. 2.5.

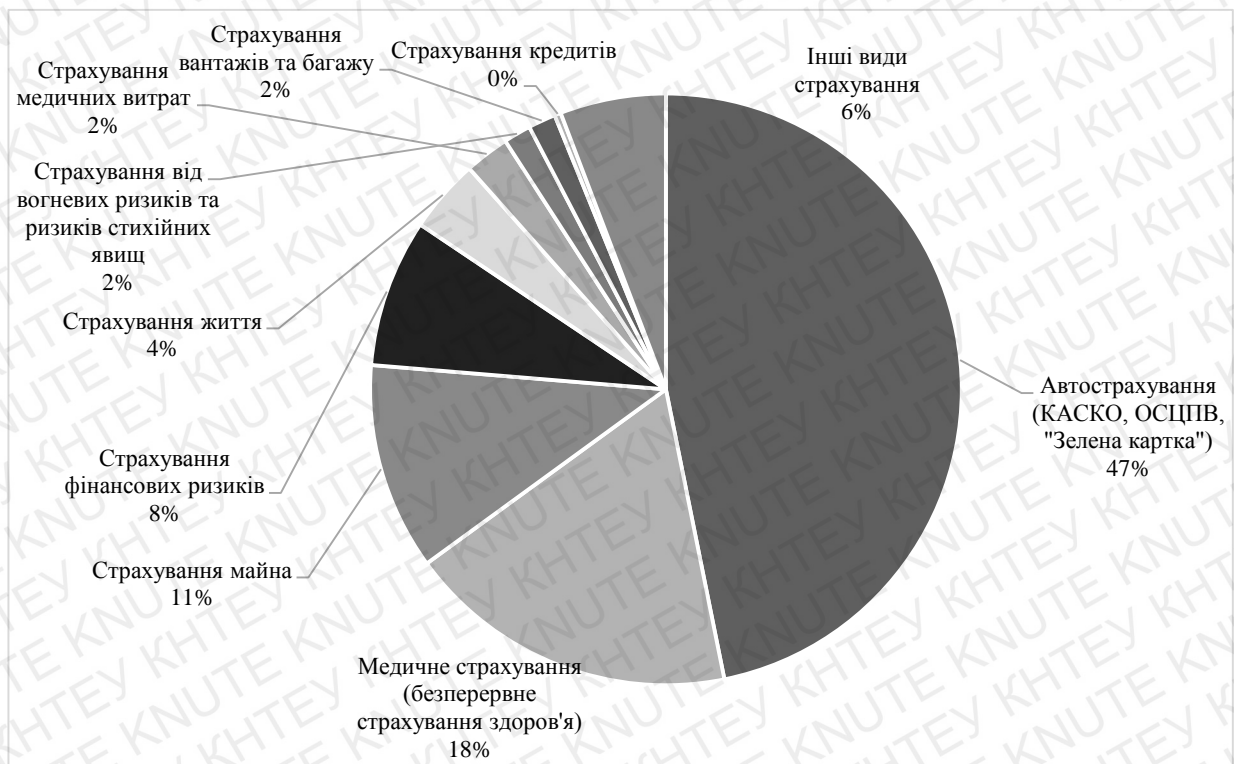


Рис. 2.5. Структура валових страхових виплат в Україні у 2019 р., %

* Примітка: складено автором на основі [20]

Як видно з рис. 2.4 да Додатку Д, збільшення валових страхових виплат за 2019 рік (1 607,9 млн грн) відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами автостраховання на 880,4 млн грн, медичного страхування - 507,9 млн грн, страхування фінансових ризиків - 176,8 млн грн. Водночас, спад чистих страхових виплат спостерігався зі страхування майна на 265,6 млн грн, страхування життя - 129, 0 млн грн. У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2019 найбільша питома вага страхових

виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») - 6 504,2 млн грн (або 46,3%) (станом на 31.12.2018 даний показник становив 5 623,8 млн грн (або 45,2%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 2 602,8 млн грн (або 18,5%) (станом на 31.12.2018 - 2 094,9 млн грн (або 16,9%)); страхування фінансових ризиків - 1 570,2 млн грн (або 11,2%) (станом на 31.12.2018 - 1 393,4 млн грн (або 11,2%)); страхування майна - 1 146,8 млн грн (або 8,2%) (станом на 31.12.2018 даний показник становив - 1 412,4 млн грн (або 11,4%)); страхування життя - 575,9 млн грн (або 4,1%) (станом на 31.12.2018 - 704,9 млн грн (або 5,7%)); страхування медичних витрат - 349,7 млн грн (або 2,5%) (станом на 31.12.2018 - 311,5 млн грн (або 2,5%)).

Як видно з Додатку Г, чисті страхові премії за 2019 рік становили 39 586,0 млн грн, що становить 74,7% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2018 рік становили 34 424,3 млн грн, або 69,7% від валових страхових премій. Обсяги валових страхових премій за 2019 рік збільшилися порівняно з 2018 роком на 7,4%, порівняно з 2017 роком зросли на 22,0%. Чисті страхові премії збільшилися на 15,0% порівняно з 2018 роком, та на 38,9% порівняно з 2017 роком.

Приріст чистих страхових премій за 2019 рік (+15,0% або 5 161,7 млн грн) відбувся по таким видам страхування: автострахування (+17,8% або 2 080,5 млн грн), медичне страхування (+31,6% або 1 025,7 млн грн), страхування життя (+18,4% або 717,9 млн грн), страхування медичних витрат (+53,4% або 587,1 млн грн), страхування фінансових ризиків (+29,3% або 487,4 млн грн), страхування майна (+9,2% або 296,4 млн грн), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+13,5% або 258,0 млн грн). Водночас, зменшилися чисті страхові виплати зі страхування відповідальності перед третіми особами (-14,2% або 235,4 млн грн), авіаційного страхування (-29,2% або 227,4 млн грн), страхування кредитів (-36,5% або 210,9 млн грн) (Додаток Г).

Динаміку рівня чистих страхових виплат по відношенню до страхових премій у 2017-2019 рр. наведено на рис. 2.6.

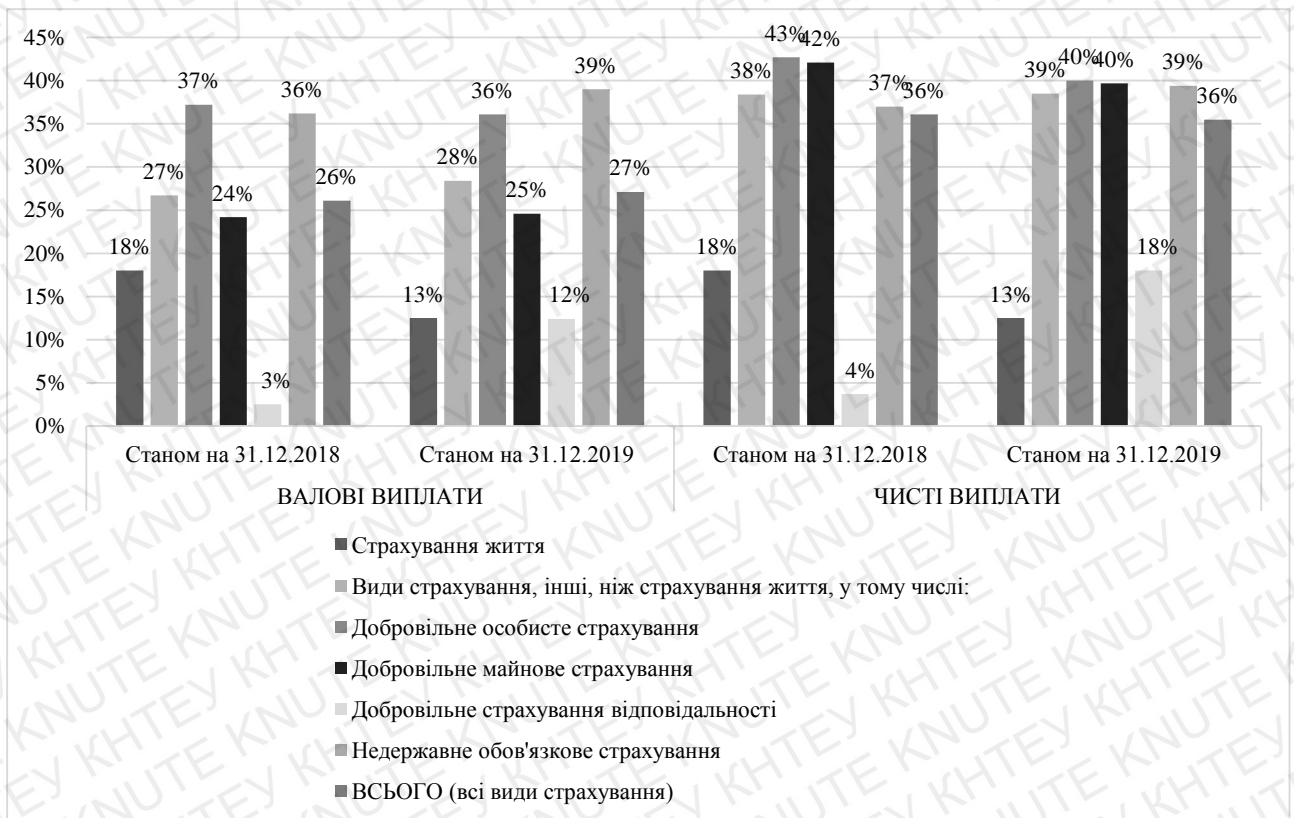


Рис. 2.6. Динаміка рівня чистих страхових виплат по відношенню до страхових премій у 2017-2019 рр., %

* Примітка: складено автором на основі [38]

Структура чистих страхових виплат станом на 31.12.2019 перерозподілилася на користь медичного страхування (з 16,9% до 18,5%), автострахування (з 45,2% до 46,3%), страхування вантажів та багажу (з 1,0% до 1,5%) за рахунок зменшення частки страхування майна (з 11,4% до 8,2%), страхування життя (з 5,7% до 4,1%).

Високий рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2019 спостерігався з добровільного особистого страхування - 43%, за видами добровільного особистого страхування - 42,7% та за видами добровільного майнового страхування - 42%. Високий рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 спостерігався з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів - 44,9%, за видами добровільного особистого страхування - 40,0% та за видами добровільного

майнового страхування - 39,7% (в тому числі зі страхування фінансових ризиків - 73,0%).

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2019 рік в порівнянні з 2018 роком наведено у Додатку Ж. Як видно з Додатку Ж, рівень чистих страхових виплат із страхування фінансових ризиків станом на 31.12.2019 зменшився на 10,8 в.п. до рівня 73,0%; рівень чистих страхових виплат з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) збільшився на 2,2 в.п. до рівня 50,7%; рівень чистих страхових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО) зменшився на 2,3 в. п. до рівня 49,2%; рівень чистих страхових виплат зі страхування майна зменшився на 11,2 в.п. до рівня 32,6%; рівень чистих страхових виплат зі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів («Зелена картка») зменшився на 2,5 в.п. до рівня 26,7%; рівень чистих страхових виплат зі страхування медичних витрат зменшився на 7,6 в.п. до рівня 20,7%; рівень чистих страхових виплат із страхування вантажів та багажу збільшився на 6,8 в.п. до рівня 14,9%; рівень чистих страхових виплат із страхування життя зменшився на 5,5 в.п. до рівня 12,5%; рівень чистих страхових виплат із страхування здоров'я на випадок хвороби збільшився на 4,3 в.п. до рівня 11,3%; рівень чистих страхових виплат із страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ зменшився на 3,4 в.п. до рівня 9,6%. Досить високим залишається рівень чистих виплат з медичного страхування (61,0%).

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2019 представлена в таблиці 2.1. Незважаючи на значну кількість учасників страхового ринку, фактично на ньому основну частку валових страхових премій - 97,9% - акумулюють 100 учасників в сегменті "non-Life" (39,8% всіх СК "non-Life") та 96,9% - 10 учасників у сегменті "Life" (33,3% всіх СК "Life").

Таблиця 2.1

Концентрація страхового ринку за 2019 рік

Перші (Тор)	страхування "Life"		страхування "non-Life"		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховувальників
Тор 3	2 122,1	54,3	6 834,4	15,0	3
Тор 10	3 783,9	96,9	18 022,2	39,6	4
Тор 20	3 904,8	100,0	28 119,4	61,9	8
Тор 50	х	Х	40 205,5	88,4	10
Тор 100	х	Х	44 497,5	97,9	15
Тор 150	х	Х	45 310,6	99,7	18
Всього по ринку	3 906,1	100,0	45 461,4	100,0	26

* Примітка: складено автором на основі [38]

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля - Гіршмана (ННІ) склав 1 441,37 (у 2018 році - 1 417,52), по ринку ризикових видів страхування становив 247,95 (у 2018 році - 305,27). В цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля - Гіршмана склав 219,29 (у 2018 році - 272,07).

Таким чином, упродовж 2015-2019 рр. можна було спостерігати зниження загальної чисельності страхових компаній на ринку страхових послуг. Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість компаній зменшилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком зменшилася на 29 СК. На кінець 2019 р. кількість страхових компаній становила 233 од., у тому числі на страхові компанії сегменту "life" припадало 210 од., та на компанії сегменту "non-life" - 23 од. Характеризуючи динаміку кількості страхових компаній, варто звернути увагу на те, що кількість суб'єктів ринку, які функціонують в сегменті «life» зменшувалася більш швидкими темпами, порівняно з сегментом страхових компаній "non-life". Це спричинило до того, що частка сегменту «life» мала тенденцію до поступового скорочення. Структура чистих страхових виплат станом на 31.12.2019 перерозподілилася на користь медичного страхування (з 16,9% до 18,5%), автострахування (з 45,2% до 46,3%), страхування вантажів та

багажу (з 1,0% до 1,5%) за рахунок зменшення частки страхування майна (з 11,4% до 8,2%), страхування життя (з 5,7% до 4,1%). У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за видами страхування станом на 31.12.2019 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») - 13 801,2 млн грн (або 34,9%) (станом на 31.12.2018 даний показник становив 11 720,7 млн грн (або 34,0%).

2.2. Оцінка ефективності надання страхових послуг страховими компаніями України

Оцінка ефективності надання страхових послуг страховими компаніями може оцінюватися емпірично та в організаційному плані. Аналіз ефективності передбачає визначення показників прибутку та рентабельності за каналами продажу страхових компаній.

Важливим показником ефективності надання страхових послуг є фінансовий результат (прибуток) страхових компаній до оподаткування. Цей показник наведено у офіційних матеріалах Державної служби статистики України.

Динаміку фінансового результату страхових компаній до оподаткування наведено на рис. 2.7. Як свідчать статистичні показники, обсяг фінансового результату страхових компаній до оподаткування у 2016 році становив 39418,6 млн.грн. У 2017 році значення даного показника зросло на 0,4% і склало 39580,9 млн.грн. У 2018 році динаміка прибутку страхових компаній мала зворотну тенденцію – він скоротився на 0,4% до рівня 39434,9 млн.грн. У 2019 році можна було спостерігати суттєве зростання обсягу прибутку страхових компаній до 46268,6 млн.грн або на 17,3%. Основним чинником приросту прибутку було покращення ситуації на ринку страхових послуг.

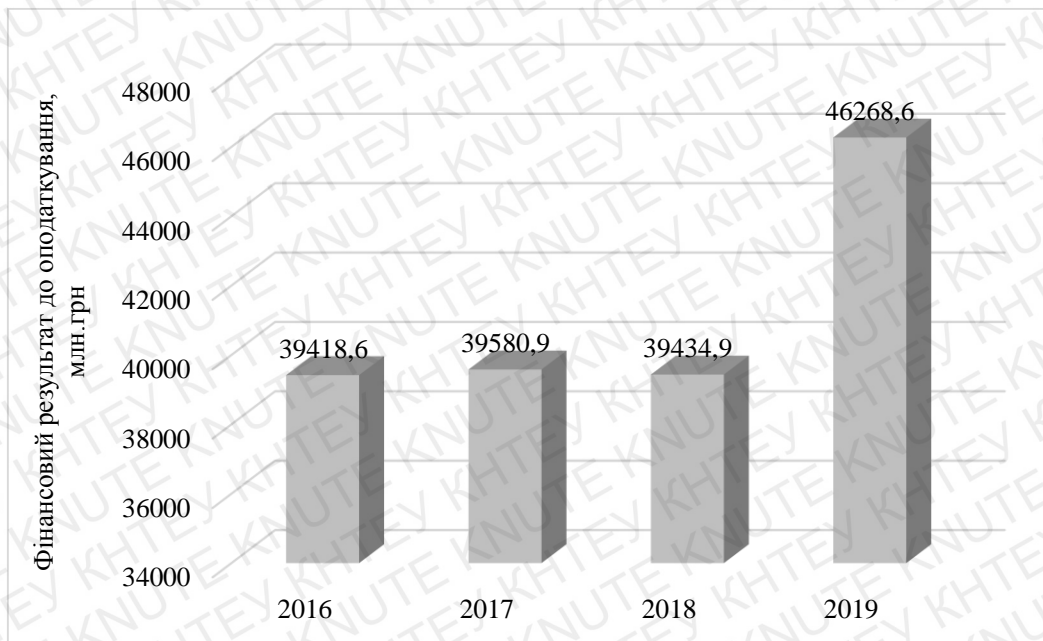


Рис. 2.7. Динаміка фінансового результату страхових компаній до оподаткування, млн.грн

* Примітка: складено автором на основі [15]

Важливим показником ефективності надання страхових послуг є обсяг фінансового результату страхових компаній до оподаткування у розрахунку на 1-ну страхову компанію (рис. 2.8)

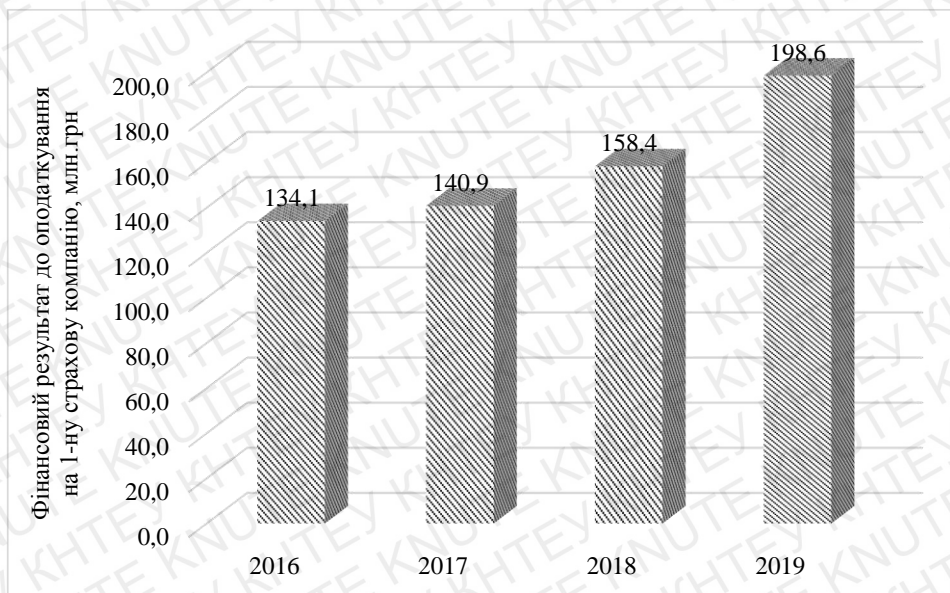


Рис. 2.8. Динаміка фінансового результату страхових компаній до оподаткування на одну страхову компанію, млн.грн

* Примітка: складено автором на основі [15]

Як свідчать статистичні показники, обсяг фінансового результату страхових компаній до оподаткування в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становив 134,1 млн.грн. У 2017 році значення даного показника зросло на 5,1% і склало 140,9 млн.грн. У 2018 році динаміка прибутку страхових компаній в середньому на 1-го учасника ринку мала зростаючу тенденцію – він збільшився на 12,4% до рівня 158,4 млн.грн. У 2019 році можна було спостерігати суттєве зростання обсягу прибутку в розрахунку на 1-ну страхову компанію до 198,6 млн.грн або на 25,4%. Основним чинником приросту прибутку було покращення ситуації на ринку страхових послуг.

Відносними показниками, що виражають ефективність надання страхових послуг страховими компаніями, є рентабельність валових страхових премій, рентабельність валових страхових виплат та співвідношення страхових премій до виплат (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка абсолютних та відносних показників ефективності надання страхових послуг страховими компаніями України у 2016-2019 рр.

Показники ефективності надання страхових послуг	Роки				Приріст (+/-)		
	2016	2017	2018	2019			
Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн	39419	39581	39435	46269	162	-146	6834
Валові страхові премії, млн.грн	41211	43432	49368	53001	2221	5936	3634
Валові страхові виплати, млн.грн	9355	10537	12863	14338	1182	2327	1475
Відносні показники ефективності, %							
Рентабельність валових страхових премій, %	96	91	80	87	-5	-11	7
Рентабельність валових страхових виплат, %	421	376	307	323	-46	-69	16
Співвідношення страхових премій до виплат, %	441	412	384	370	-28	-28	-14

* Примітка: складено автором на основі [15]

Рентабельність валових страхових премій в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 96%. У 2017 році значення даного показника скоротилося на 5% і склало 91%. У 2018 році динаміка рентабельності валових страхових премій мала спадну тенденцію – він зменшився на 11% до рівня 80%. У 2019 році можна було спостерігати зростання даного показника на 7% до рівня 87%.

Рентабельність валових страхових виплат в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 421%. У 2017 році значення даного показника скоротилося на 46% і склало 376%. У 2018 році динаміка рентабельності валових страхових премій мала спадну тенденцію – він зменшився на 69% до рівня 307% (рис. 2.9).

У 2019 році можна було спостерігати зростання даного показника на 16% до рівня 323%.

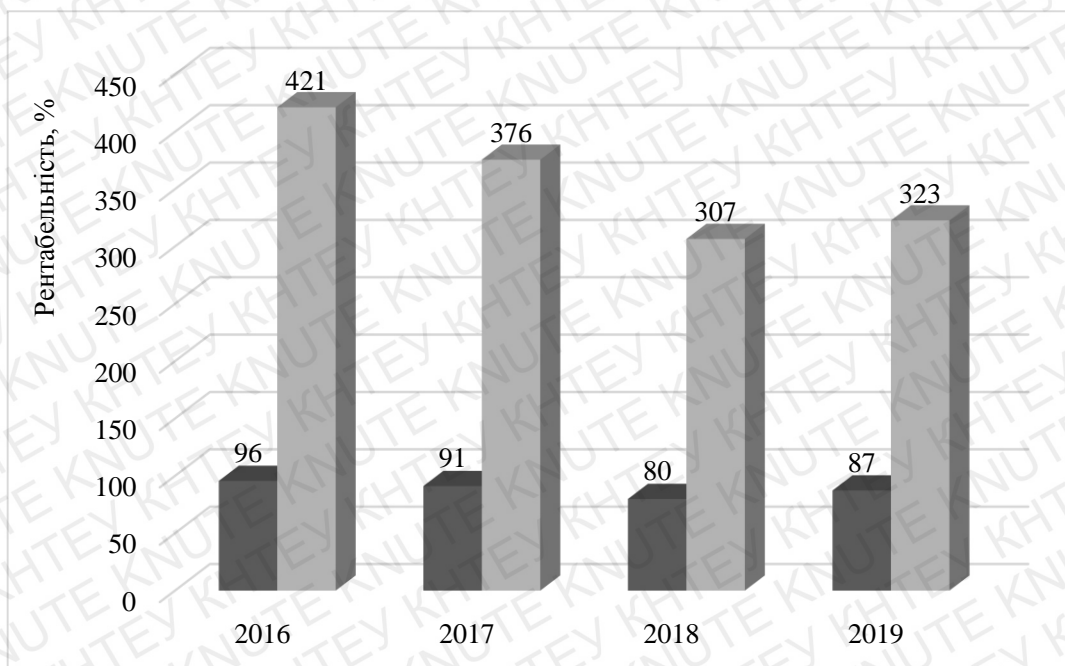


Рис. 2.9. Динаміка рентабельності надання страхових послуг у 2016-2019

рр., %

* Примітка: складено автором на основі [15]

Важливим аспектом оцінки ефективності надання послуг на страховому ринку є факторний аналіз результатів діяльності страхових компаній.

Залежність впливу факторів обсягу валових страхових премій та обсягу фінансового результату страхових компаній на їх рентабельність наведено у табл. 2.3. У 2017 році порівняно з 2016-м роком за рахунок зміни обсягу валових страхових премій рентабельність надання страхових послуг скоротилась на 4,9%.

Таблиця 2.3

Залежність впливу факторів обсягу валових страхових премій та обсягу фінансового результату страхових компаній на їх рентабельність у 2016-2019 рр.

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн	39419	39581	39435	46269
Валові страхові премії, млн.грн	41211	43432	49368	53001
Рентабельність валових страхових премій, %	96	91	80	87
Зміна рентабельності валових страхових премій за рахунок:				
- зміни обсягу валових страхових премій	-	-4,9	-11,0	-5,5
- зміни фінансового результату до оподаткування	-	0,4	-0,3	12,9
Загальна зміна рентабельності	-	-4,5	-11,3	7,4

* Примітка: складено автором на основі [15]

За рахунок збільшення фінансового результату до оподаткування відбулося зростання рентабельності на 0,4%.

У 2018 році порівняно з 2017-м роком за рахунок зміни обсягу валових страхових премій рентабельність надання страхових послуг скоротилась на 11%. За рахунок зниження фінансового результату до оподаткування відбулося зменшення рентабельності на 0,3%.

У 2019 році порівняно з 2018-м роком за рахунок зміни обсягу валових страхових премій рентабельність надання страхових послуг скоротилась на 5,5%. За рахунок зниження фінансового результату до оподаткування відбулося зменшення рентабельності на 12,9%.

У табл. 2.4 наведено основні індикатори аквізиційної діяльності страхових компаній на ринку України за каналами збуту. Як свідчать дані табл.

2.4, в цілому аквізиційна діяльність аутсорсінгових каналів продажу була максимально ефективною. Незважаючи на те, що в принципі аквізиційна активність мала спадний характер для усіх каналів продажу у зв'язку з кризою, однак по аутсорсінговим каналам даний спад був найменшим. Високі темпи зростання обсягів продажу порівняно з середньо ринковими також характерні для агентських і філіальних мереж у 2018 році, однак у 2019 році активність цих каналів суттєво знизилася. В цілому аутсорсінгові канали продажу мають вищі значення індикаторів аквізиційної активності.

Таблиця 2.4

**Динаміка індикаторів аквізиційної діяльності страхових компаній
України за 2017-2019 рр.у розрізі основних каналів продажу**

Види каналів продажу	К2.1 (темпер зміни обсягу продажів)		К2.2 (коефіцієнт співвідношення темпу зростання обсягу продажів страхових продуктів порівняно із середньо ринковим)		К2.3 (питома вага обсягу продажів через різні канали продажів)	
	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018	2018	2019
Власні канали продажу, в т.ч.:	0,22	-0,15	1,08	0,91	56	51
- прямий продаж (офісні продажі)	0,18	-0,09	0,97	0,98	57	61
- агентські мережі	0,45	-0,07	1,17	1,00	14	15
- філіальні мережі	0,20	-0,31	1,31	0,73	29	23
Аутсорсінг	0,27	0,04	0,92	1,11	44	49
- агентські компанії	0,25	0,07	0,88	1,14	78	81
- брокерські компанії	0,38	-0,06	1,11	1,01	22	20
Разом	0,24	-0,07	1,00	1,00	-	-

* Примітка: складено автором на основі [15]

Страхові компанії визначають тариф без комісійних посередника, сподіваючись, що тим самим залучать клієнта. Продаж послуг через власні підрозділи може виявитися більш дорогим рішенням. Основні статті, крім оплати праці, включають витрати на:

- соцзабезпечення співробітників, включаючи медичне страхування, страхування у зв'язку з ризиком втрати працездатності, пенсійне забезпечення;
- оплату відпускних і лікарняних листів;
- професійну підготовку;
- утримання допоміжного персоналу;
- забезпечення технічної інфраструктури, включаючи офісні витрати;
- відрядження на оплату транспортних засобів;
- презентаційні і представницькі;
- просування своєї продукції, включаючи рекламу;
- страхування;
- податки, зокрема на заробітну плату і соцзабезпечення та ін.

Як результат, в умовах кризи всі страховики розпочали скорочення своїх витрат з регіональних представництв, перевівши їх на самоокупність і фінансування.

І все-таки більшість заступників голів правління страхових компаній, відповідальних за свої підрозділи продавців, у тому числі і заступники з регіональних представництв, роблять все можливе, щоб довести необхідність власних підрозділів продавців. З теорії управління такий феномен характерний будь-якому виду діяльності: якщо запропонувати співробітнику зробити вибір – працювати на партнерських засадах з іншою організацією чи очолити підрозділ власної компанії, то рішення буде прийняте на користь останнього варіанту [24].

Отже керівник, відповідальний за продажі страхових продуктів або роботу регіональних структур, продовжує керувати довіреними йому підрозділами, а вище керівництво чекає яких-небудь конкретних результатів. Якщо результати в цілому задовільні, то робиться висновок, що рішення про вертикальну інтеграцію було абсолютно правильним. Якщо ж вони залишають бажати кращого, лише тоді виникають припущення, що організація продажів вимагає додаткових ресурсів.

Розглянемо основні переваги, які отримує страхова компанія при аутсорсингу продажів через страхових брокерів.

Мотивація і заповзятливість. Основа мотивації страхового брокера істотно відрізняється від мотивації колеги, який працює в регіональному підрозділі продажів страхової компанії. Він більш надійний у своєму географічному регіоні, діє за принципом оплати тільки за кінцевий результат. Завдяки цьому брокеру легше знайти свою ринкову нішу і підтримувати кращі відносини з клієнтом [24].

Стабільність функціонування в окремому регіоні. Успіх брокера обумовлений численними зв'язками з певною клієнтською базою. За своєю природою він націлений на формування довгострокових відносин, розвиток стійких і міцних міжособистісних зв'язків на всіх рівнях. Співробітники ж регіональних підрозділів страховика не часто мають можливість розвивати довгострокові взаємини. Імовірніше за все, вони націлені на професійний ріст у рамках своєї компанії [19].

Швидкість реакції на будь-які зміни. Більшість брокерських фірм – невеликі організації, які швидко адаптуються до змін, що відбуваються на ринку.

«Портфельні продажі». На відміну від страхового агента продажі через брокера мають «комерційний синергетичний ефект». Потенційний покупець, скоріше, піде на контакт з брокером, якщо той запропонує цілий спектр страхових послуг кількох страховиків, адже у такому випадку страхувальник зможе придбати все необхідне в одному місці. Крім того, брокер при портфельних продажах краще зрозуміє запити страхувальника і його майбутні плани, а отже, допоможе у вирішенні проблем клієнта. А в результаті зможе більше продати [19].

Брокер як джерело фінансування страховика. Страховик виплачує комісійну винагороду брокеру за результатами продажів. Практично комісія виплачується значно пізніше укладених угод. Отже, брокер як би фінансує страхову компанію.

Останнім часом набуває розвитку продаж страхових продуктів через роздрібну торгівельну мережу - зокрема, через системи будівельних гіпермаркетів та магазини побутової електротехніки. За оцінками експертів, продаж страхових продуктів у магазинах побутової техніки щороку зростає вдвічі [19].

Використання подібних альтернативних каналів збуту вимагає від страховика вибору певної стратегії реалізації. Йдеться про принципово різні підходи при організації продажу за форматом «Продавець партнера» та за форматом «Продавець страховика». На перший погляд, саме формат «Продавець партнера» дозволяє отримати страховику кращий результат, оскільки відбувається економія на оренді торгівельної площі під власні точки продажу, а також виникає стимул до створення передових технологій продажу та обліку їх результатів, які можна тиражувати на будь-яку кількість партнерських торгівельних площадок. Зазвичай страховик розраховує, що збільшення обсягів продажу товарів у компанії партнера автоматично означатиме і зростання обсягів реалізації страхових продуктів. Але практика показує, що залежність тут не пряма, а обернена, оскільки в періоди максимізації основного продажу усі бізнес-процеси та робота продавців магазину зорієнтовані на виконання планів саме такого продажу. Намагаючись продати максимум основних товарів за одиницю робочого часу, продавці не будуть витратити час на додатковий продаж страхових продуктів. Виникає проблема відсутності розумного балансу між мотивацією партнера як юридичної особи та мотивацією самих продавців в точках продажу. Збільшення мотивації безпосередніх продавців страхового продукту зазвичай означає збільшення комісійної винагороди, що негативно позначається на результативності зазначеного каналу продажу. Крім того, оскільки продавці партнера не є співробітниками страховика, останній не може впливати на якість роботи з клієнтами, що тягне за собою так званий «іміджевий» ризик - ризик некваліфікованої консультації продавцями партнера, їхньої нездатності повно відповісти на запитання покупця по страховому продукту, що створює

негативний імідж страхової компанії і позначається на якості її роботи. Треба також враховувати, що за форматом «Продавець партнера» можуть бути реалізовані лише прості страхові продукти. Всі ці недоліки та ризики зазначеного формату вимагають страхові компанії більш ретельно аналізувати вигоди та витрати роботи у форматі «Продавець страховика» [20].

Подібний формат організації продажу страхових продуктів дозволяє досягти швидкого старту продажу, сконцентрувати мотивацію продавця саме на продажу полісів страхування, продавати більш широкий спектр страхових продуктів (за рахунок використання спеціально підготовлених продавців-агентів). Крім того, очікуються позитивні результати впливу такого формату на імідж страхової компанії в новому для неї клієнтському сегменті. В той же час організація власного «міні-офісу» страховика на території магазину-партнера вимагає певних додаткових витрат [20].

Отже, обсяг фінансового результату страхових компаній до оподаткування у 2016 році становив 39418,6 млн.грн. У 2017 році значення даного показника зросло на 0,4% і склало 39580,9 млн.грн. У 2018 році динаміка прибутку страхових компаній мала зворотну тенденцію – він скоротився на 0,4% до рівня 39434,9 млн.грн. У 2019 році можна було спостерігати суттєве зростання обсягу прибутку страхових компаній до 46268,6 млн.грн або на 17,3%. Основним чинником приросту прибутку було покращення покращення ситуації на ринку страхових послуг. Рентабельність валових страхових премій в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 96%. У 2017 році значення даного показника скоротилося на 5% і склало 91%. У 2018 році динаміка рентабельності валових страхових премій мала спадну тенденцію – він зменшився на 11% до рівня 80%. У 2019 році можна було спостерігати зростання даного показника на 7% до рівня 87%. Рентабельність валових страхових виплат в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 421%.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

3.1. Досвід функціонування ринку страхових послуг європейських країн

Формування інфраструктури ринку страхових послуг в країнах ЄС свідчить, що серед головних суб'єктів, які функціонують на ньому, є страхові посередники. З метою більш повного дослідження проблем ефективного функціонування страхових компаній обрано досвід країн ЄС з різними підходами до організації страхової діяльності, а саме: в більшості країн ЄС (на прикладі Франції, Німеччини, Великобританії) страховий бізнес більш регламентований державою; в Японії набуло поширення кооперативне страхування, що має важливе значення для аграрного та інших секторів економіки [28].

Страховий ринок країн Європи складає 1,47 трлн дол.(32,2% світового). На чотири країни (Велику Британію, Францію, Німеччину, Італію) припадає 63% обсягу європейських страхових премій (найбільші національні страхові ринки Європи подано в таблиці 3.1).

Таблиця 3.1

Показники країн Європи за обсягом страхових премій, 2019 р.

Країни ЄС	Страховання життя (млрд дол.)	Загальне страхування (млрд дол.)	Всі види страхування, (млрд дол.)	Світова частка (%)
Велика Британія	214,5	105,5	320,1	7,0
Франція	150,1	80,4	230,5	5,0
Німеччина	96,7	115,5	212,2	4,7
Італія	124,9	40,1	165,0	3,6
Нідерланди	17,8	62,8	80,6	1,8
Іспанія	28,4	32,9	61,3	1,4
Швейцарія	33,9	27,4	61,3	1,4
Ірландія	47,4	7,8	55,2	1,2
Швеція	24,3	9,2	33,5	0,7
Бельгія	17,2	15,9	33,1	0,7

* Примітка: складено автором на основі [63]

Необхідно відзначити, що 872 млрд дол. (59,4%) припадає на страхування життя (life insurance), а на загальні види страхування (non-life insurance) – 596 млрд дол. (40,6%). Цей поділ має історичний характер і зумовлений глибокими причинами, перш за все тим, що страхування життя – це довгостроковий вид страхування зі своєю специфікою формування страхових резервів і політики інвестування, з інвестиційними ризиками, відмінними від інших видів страхування.

У 2019 році в Європі сектор страхування життя збільшився на 1,2%, сектор загальних видів страхування – на 1,1%. В секторі страхування життя останні роки темпи зростання впали, в наслідок вкрай низьких процентних ставок по банківських депозитах, які не змогли забезпечити високу прибутковість накопичувальних програм страхування життя та інвестиційного страхування. Відзначимо збільшення на 3,5% в приватному секторі медичного страхування, оскільки старіння населення і зростання витрат на медичне обслуговування вдарили по багатьом країнам.

Ще одним важливим показником для визначення рівня розвитку страхового ринку виступає страхова премія на душу населення – щільність страхування. В 2015 році на страхування в країнах Європи в середньому було витрачено 1634 дол. на душу населення (загальносвітовий показник – 662 дол.). Найвищого рівня щільності страхування в Європі досягла Швейцарія – 7370 дол. на душу населення). [63]

Рівень проникнення страхування (обсяг страхових премій в процентному відношенні до ВВП) в країнах Європи складає 7,2% (у світі – 6,2%). Найвищий показник серед європейських країн у Фінляндії – 11,8% [63].

Інвестиції є невід'ємною частиною бізнес-моделі страхування. Страховий сектор є найбільшим інституційним інвестором Європи і ключовим джерелом інвестицій, необхідних для підтримки зростання економіки. В 2015 році європейські страхові компанії стали найбільшими інституційними інвесторами в Європі, інвестуючи в економіку Євросоюзу більш 9,9 трлн. євро.

У 2019 році в країнах Європи працювало 3700 страхових компаній (найбільша кількість в Німеччині – 539). В європейській страховій галузі зайнято більш 975 тис. чоловік безпосередньо. Ця цифра не включає позаштатних співробітників і незалежних посередників [63].

Незважаючи на несприятливу економічну ситуацію в світі, європейські страховики справили на 1,6% більше виплат в 2019 році, ніж в 2018-му. Виплати в 2019 році склали 975 млрд. євро або 2,7 млрд. євро в день. Обсяг страхових виплат і компенсацій, що виплачується європейськими страховиками, свідчить про важливість страхування, яке лежить в основі всіх аспектів життя і бізнесу в Європі [63].

Аналізуючи організацію страхової діяльності в зарубіжних країнах, не можна омину увагою досвід Франції. Нормативно-правове регулювання правовідносин у сфері страхування здійснюється за допомогою Страхового кодексу Франції, введеного в дію шляхом прийняття декретів і рішень Міністерства економіки та фінансів. Система обов'язкового страхування в Франції охоплює широкі верстви населення та включає різноманітні види страхування. Міністерство торгівлі за сприяння окремого страхового комітету в складі депутатів палати, сенаторів і представників страхових установ здійснює нагляд за страховою діяльністю. У цьому контексті варто зазначити, що в підпорядкуванні у вищенаведеного органу є спеціальні страхові комісари, що функціонують з метою здійснення контрольної-ревізійної діяльності страхових компаній на місцях [28].

У Франції страхові компанії можуть створюватися в формі акціонерного товариства та товариства взаємного страхування (мінімальна кількість його учасників – 500). На практиці існують декілька варіантів цих компаній [28]:

- Societe's Nationales – акціонерні компанії, в яких держава або єдиний, або головний акціонер;
- тонтіни – компанії, що організуються на визначений період часу та здійснюють особисте страхування;

- каси страхування сільського господарства – товариства взаємного страхування сільськогосподарських ризиків;
- клуби судновласників «Protection and Indemnity» – товариства взаємного страхування цивільної відповідальності власників морських транспортних засобів [56].

Зокрема, у 2018 р. в ро країнах ЄС за ризиковими видами страхування темпи зростання страхових премій склали 1,7 %, тоді як у країнах, що розвиваються, вони втричі більші – 5,3 % (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Темпи зростання страхових премій за видами страхування і перестраховування у країнах ЄС (з порівнянням по світу та країнам СНД), за 2015-2019 рр., %*

Регіони	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
З ризикових видів страхування					
ЄС	1,8	2,5	1,7	1,3	1,9
СНД	6,4	4,9	5,3	5,7	6,7
В цілому у світі	2,7	3,0	2,4	2,2	3,0
Зі страхування життя					
ЄС	4,0	3,4	2,0	2,1	2,1
СНД	7,8	13,2	20,1	14,9	10,9
В цілому у світі	4,7	5,0	5,4	4,8	4,2
Перестраховування					
ЄС	-1,2	0,8	1,6	1,1	1,7
СНД	3,7	2,9	-0,7	5,3	6,3
В цілому у світі	0	1,4	1,0	2,2	2,9

* Примітка: складено автором на основі [63]

Варто наголосити, що за аналізований період вищенаведений показник розвитку ринку страхових послуг мав різнонаправлену тенденцію як в країнах СНД, що розвиваються, так і по світу в цілому.

Страховий ринок роздрібних страхових послуг, як невід'ємна складова фінансового ринку країни, є чутливим до конкурентних проблем будь-яких його сегментів. Водночас, він тісно пов'язаний з виробничою сферою, рівнем добробуту населення. Позитивні зміни в економіці, підвищення добробуту населення сприяють активності страхових компаній, а стабільний розвиток останніх створює умови для покращення стану економіки шляхом інвестування накопичених ними грошових коштів у різні її сфери та галузі [58].

Світовий досвід показує, що страхові компанії можуть акумулювати фінансові ресурси у декілька разів більше, ніж середні комерційні банки. Однак це відбувається тільки за певних економічних умов при високому рівні розвитку фінансового і, передусім, фондового ринку, при зростанні добробуту населення. Саме останній фактор, а також формування умов для збільшення прибутковості діяльності підприємств, формують передумови для розвитку страхового ринку. Зокрема, співвідношення активів страхового ринку до ВВП у Великобританії складає - 96,5%, Франції - 63,0%, Німеччині - 45,5%, в Україні ж цей показник становить лише 3,2% (рис. 3.1) [63].

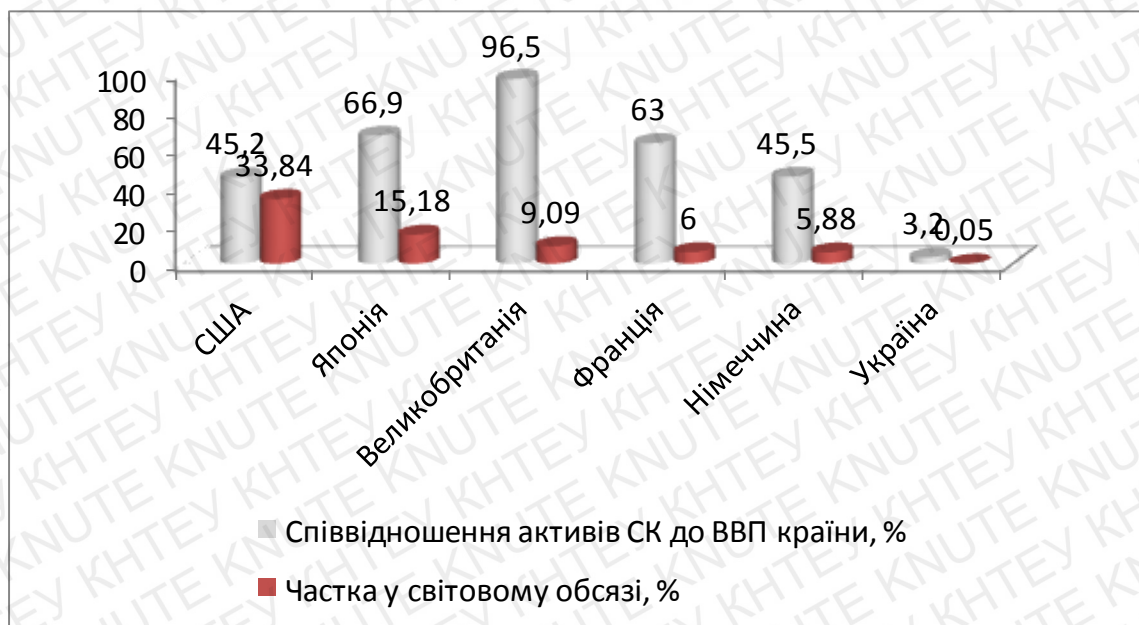


Рис. 3.1. Показники розвитку страхового ринку розвинених країн (2018 р.), %

* Примітка: складено автором на основі [63]

У той же час події останніх років засвідчують, що існуючих інструментів регулювання світового страхового ринку недостатньо. Існують пропозиції про створення локальних «страхових зон».

Для страхових посередницьких послуг ЄС характерними є наступні тенденції й проблеми подальшого поступу:

- 1) пришвидшення зростання обсягу страхових премій, які отримують страховики з ризикових видів страхування, страхування життя та перестраховання;
- 2) активізація попиту на страхові послуги у країнах, що розвиваються, особливо в Китаї, Південній Кореї тощо;
- 3) зниження вартості страхових продуктів у сфері комерційного страхування;
- 4) консолідація провідних страховиків у декількох високо розвинутих країнах. Так, із 200 компаній, які потрапили до списку найбільших компаній світу за оцінками Forbes, за результатами 2019 р. 46 – страхові компанії: 34 з яких – страховики зі страхування життя, 25 – страховики зі страхування нерухомості та 3 – страхові брокери. При цьому найбільші страхові компанії світу зосереджені у 6 країнах – Італії, Німеччині, Франції та Швейцарії (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

ТОП-10 страхових компаній ЄС у 2019 р. *

Рейтинг	Страхова компанія	Країна походження	Ринкова вартість, млрд євро	Активи, млрд євро	Обсяги продаж, млрд євро	Дохід, млрд євро
21	Allianz	Німеччина	79,7	926,2	115,4	7,3
26	AXA Group	Франція	61,9	965,4	129,8	5,9
101	Munich Re	Німеччина	34,1	295,7	63,5	3,4
118	Swiss Re	Швейцарія	35,4	189,6	35,7	4,6
125	Generali Group	Італія	24,1	539,3	97,1	2,3
127	Zurich Insurance Group	Швейцарія	33,1	364,2	60,8	1,8

* Примітка: складено автором на основі [56]

У звіті Global insurance review 2019 аналітики подали власні погляди на теперішній і майбутній стан розвитку страхування в регіонах, що розвиваються.

Отже, розглядаючи досвід функціонування ринку страхових послуг в ЄС, варто відмітити, що орієнтація України на удосконалення регулювання вітчизняного страхового ринку є однією з перспективних умов подальшого удосконалення інфраструктури надання страхових послуг. Страхове посередництво в ЄС дає можливість значно диверсифікувати продуктивний портфель на ринку страхових послуг, імплементувати страхові компанії в інші сектори фінансового ринку. Найбільш показовим для України є досвід розвитку ринку страхових послуг у Німеччині та Франції. Ці країни активно використовують інститут посередників для забезпечення ефективного просування та надання страхових послуг.

3.2. Шляхи інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг

Вступ України до ЄС є стимулом для реалізації різних можливостей розвитку вільного страхового ринку, створення стабільного вітчизняного законодавства, розбудови страхового ринку відповідно до європейських стандартів якості надання страхових послуг.

Для аналізу позитивних та негативних сторін інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг, визначення пріоритетних варіантів вирішення проблем, пов'язаних з загрозами розвитку страхового ринку, був застосований метод SWOT-аналізу (табл. 3.4). Однак, зазначені варіанти необхідно структурувати та визначити пріоритетність їх вирішення.

Завдяки зусиллям Нацкомфінпослуг, спрямованих на оздоровлення ринку, протягом 2015-2019 років та за 1 півріччя 2020 року було виведено з ринку 161 неплатоспроможних або не активних страховиків (станом на

30.06.2020 у Державному реєстрі фінансових установ перебувало 249 страхових компаній, в т.ч. 26 зі страхування життя).

Таблиця 3.4

SWOT-аналіз передумов інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг

<i>Сильні сторони</i>	<i>Потенційні можливості</i>
<ul style="list-style-type: none"> - поліпшення управління ризиками в страхових компаніях; - нагляд, пов'язаний з ідентифікацією ризиків; - гармонізація механізмів розрахунку і методів дії при визначенні рівня платоспроможності страховика; - інтеграція страхових і перестраховальних ринків ЄС; - поліпшення міжнародної конкурентоспроможності страхових та перестрахових компаній країн ЄС; - поліпшення якості законодавчої бази; - підвищення рівня захисту застрахованих на основі запровадження пруденційного нагляду. 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення іноземних інвестицій у страховий ринок; - зменшення тарифів на надання страхових послуг; - запровадження європейських стандартів з класифікації ризиків у страхуванні; - можливість захисту інтересів споживачів страхових послуг згідно з процедурою розгляду досудових спорів; - сприяння захисту економічної конкуренції на страховому ринку України; - запровадження корпоративного управління діяльністю страхових компаній; - можливість уникнення витіснення українських страхових компаній з ринку ЄС; - зміцнення ринкових засад діяльності учасників страхового ринку.
<i>Слабкі сторони</i>	<i>Потенційні загрози</i>
<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень капіталізації страхового ринку; - неконкурентоспроможність внутрішнього страхового ринку; - складність контролю стандартів якості надання страхових послуг; - монополізація страхового ринку України; - відсутність ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняних страховиків; - складності в порядку ліцензування страхової діяльності; - високий рівень оподаткування та відсутність прозорої податкової політики. 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатній рівень прозорості діяльності страховиків; - занепад та зникнення національних страховиків; - підвищення конкуренції для вітчизняних страховиків на внутрішньому ринку; - недосконала процедура перерахування страхових премій страховикам нерезидентами.

* Примітка: складено автором на основі [35, 51]

Разом з тим заходи щодо покращення регуляторного середовища сприяли підвищенню інвестиційної привабливості не банківських фінансових установ та залученню як національних, так і іноземних інвестицій (розмір іноземного капіталу стає становить 3,5 млрд грн.) [38].

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

розірвань договорів страхування життя, яке спостерігається, починаючи з 2015 року. Так, викупні суми в 2019 році склали 192,5 млн грн, що на 9,1% менше показника попереднього року і майже в два рази менше, ніж в 2014 році. [38]

Розвиток вітчизняного ринку страхування життя в сучасних умовах тісно пов'язано з рівнем платоспроможності населення, інфляційними очікуваннями і розвитком національної економіки, оскільки дозволяє акумулювати значні довгострокові інвестиційні ресурси. Так, на кінець 2019 року сформовані страхові резерви в розмірі 9,3 млрд грн, що на 11,3% більше, ніж станом на 31 грудня 2018 року. Значна їх частина припадає на ОВДП (55,3%) і депозити в найбільш надійних банках (34,1%). За 2019 рік страховики отримали інвестиційний дохід від розміщення страхових резервів із страхування життя в розмірі 711,1 млн. грн, що на 10,4% більше, ніж в 2018 році. [38]

Водночас у світовій практиці складовою частиною загальної системи нагляду, що проводиться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, є пруденційний нагляд, який базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану фінансової установи, результатів діяльності, системи та якості управління нею, дотриманні обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

Пруденційний нагляд полягає у виявленні підвищених ризиків в діяльності страховиків, контролі за їх платоспроможністю, та застосуванні відповідних превентивних та корегувальних заходів для мінімізації випадків неплатоспроможності та порушення прав споживачів страхових послуг [2].

Правильно побудована система пруденційного нагляду, основана на ризикорієнтованому підході, у поєднанні з про порційним регулюванням на страховому ринку дозволяє зменшити регуляторне та наглядове навантаження на страховиків, діяльність яких не несе загрози не виконання зобов'язань перед існуючими клієнтами, і посилити регуляторні вимоги та наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань. При цьому, ризикорієнтований підхід у нагляді являє собою метод

організації та здійснення регулятором нагляду, при якому вибір інтенсивності (форми, тривалості, періодичності) проведення заходів з нагляду, заходів з профілактики порушення обов'язкових вимог визначається віднесенням діяльності суб'єкта нагляду до певної категорії ризику або певного класу (категорії) небезпеки.

Запровадження принципу пропорційності у регулюванні страхового ринку дозволить оптимізувати регуляторне навантаження на суб'єктів нагляду, зменшити витрати учасників ринку з незначними ризиками в діяльності без зниження якості регулювання і нагляду, а також сприятиме більш ефективному розподіленню наглядових ресурсів регулятора [38].

Більшість країн вже здійснили перехід на пропорційне регулювання та нагляд, орієнтований на оцінці ризиків, з огляду на те, що однорідне регулювання без врахування ризиків у діяльності фінансових установ вже не в змозі забезпечити належний рівень захисту прав споживачів страхових послуг та запобігти випадкам неплатоспроможності страховиків.

У більшості країн, де використовується принцип про порційності основним критерієм для його застосування є профіль ризику компанії. Іншими критеріями можна виділити: розмір компанії; масштаб діяльності (частка компанії на ринку, її потенційний вплив на ринок в цілому, розмір зобов'язань); складність бізнес-моделі (вид діяльності, система управління, контракти, що укладаються); характер або вид діяльності компанії (в тому числі основні споживачі реалізованих компанією послуг) [35].

Заслуговує на увагу такий напрям інвестування, як колективні інвестиційні схеми (CIS), наприклад, у Німеччині у них інвестують близько 30% активів. Нерухомість вже досить довгий час відходить на другий план як сфера інвестування, на відміну від України. Так, наприклад, в Україні інвестують близько 7% активів в нерухомість, а в ЄС зазвичай не більше 2%, оскільки нерухомість на розвинених ринках має дуже низьку дохідність і високі ризики. Також значну частку займають активи, що утримуються для

індексованих та пов'язаних з облігаціями контрактів, які в свою чергу становлять від 10% до 30% активів страхових компаній.

Страховики мають значні чисті потоки грошей, доступні для інвестицій. Ці ресурси є результатом надходження нових страхових премій, що сплачуються клієнтами, також формуються вони з наявних активів або доходів від інвестицій. Постійна спроможність та необхідність інвестування перетворюють страховиків у потужних постачальників стабільного фінансування для урядів, підприємств та домогосподарств.

Страховики пропонують довгострокове фінансування, найчастіше через ринок капіталу. Більше 50 % активів європейських страховиків складають державні та корпоративні облігації. Завдяки цим інвестиціям страховики відіграють важливу роль у задоволенні потреб уряду та підприємств у фінансуванні. Також страхові компанії є основними спонсорами громадських проектів, а саме інвестування в інфраструктуру. Володіння довгостроковими дешевими коштами є важливим для економіки, оскільки це дозволяє підприємствам і урядам брати участь у великих проектах, які потребують фінансування до завершення їх реалізації або до того часу поки не стануть прибутковими.

Крім тривалого зберігання коштів, страховики відіграють роль антициклічного інструменту в період кризи на ринку. Ця роль формується постійним потоком премій. Оскільки страховики фіксують стабільні потоки валових страхових премій, які дозволяють їм триматися або навіть купувати активи, які дешевшають під час періодів кризи.

Страховий портфель в українських компаніях досить ризиковий, так як значна частина коштів зосереджена в акціях та недержавних банках. Така структура можлива лише в двох випадках [51]:

- 1) некомпетентний топ менеджмент страхових компаній, що досить малоймовірно;

2) страховими резервами користуються в першу чергу не в інтересах компанії чи держави, а в інтересах окремих осіб, як джерело дешевих грошових ресурсів.

Одночасно бачимо тенденцію посилення ролі державного регулятора в цій сфері, бо поступово показники інвестиційного портфеля прямують до європейських, але ще досить багато потрібно часу для таких змін. Тому основними проблемами у інвестиційній діяльності страхових компаній є [38]: формування незбалансованої структури страхового портфеля окремих страхових компаній та зумовлені цим диспропорції у розвитку різних видів страхування; обмеженість надійних і ліквідних фінансових інструментів для реалізації інвестиційної діяльності страхових компаній. Усі визначені проблеми та диспропорції розвитку страхового ринку України є взаємопов'язаними та потребують комплексного вирішення, і особливо важлива позиція держави у вирішенні даних проблем.

За підсумками першої половини 2020 року, індекс інвестиційної привабливості України склав 2,85 балів з 5-ти можливих. Для порівняння, аналогічний показник попереднього періоду (друга полови на 2019 року) становив 3,07 та демонстрував нейтральне ставлення інвесторів до бізнес-клімату країни. Крім важливих економічних показників і ризиків, увагу привертають і макро-проблеми інвестиційної діяльності в Україні, які ми спостерігали в Прибалтиці ще у середині 90-х [63]:

- Відсутність Інвестиційного Кодексу та не досконале, складне і суперечливе інвестиційне законодавство.
- Не комфортне та не досконале податкове регулювання.
- Низька адаптація українського законодавства до європейських стандартів.
- Проблеми адаптації законів, документів і веб-ресурсів до іноземних мов.
- Не ефективні механізми захисту прав інвесторів.

- Невідповідність української банківської системи світовим стандартам.
- Низький рівень діджиталізації більшості процесів.
- Бюрократична регуляторна система.
- Відсутність гарантій на право власності.
- Негативний інвестиційний імідж України [63].

Список може бути продовжений, так само, як і доповнений переліком заходів, які виправляють цю ситуацію. Та в першу чергу все це потребує часу і політичної волі, але працювати, розвивати бізнес і залучати інвестиції, підприємцям хочеться вже сьогодні. В такій ситуації бізнес має бути максимально чесним перед потенційним інвестором, як в своїх прогнозах, так і в своїх обіцянках.

Бездоганна ділова репутація інвестора - це його основна цінність, ніхто нею не ризикує, оскільки це перепустка до світової інвестиційної спільноти, яка в реальності дуже не велика, консервативна та закрита. Тому, відбираючи страхову компанію для майбутньої інвестиції доводиться розпрощатись з кількома страховиками, саме з огляду на відсутність належної прозорості бізнес-процесів та через неоднозначну фінансову звітність, яка не була підкріплена міжнародними аудиторськими компаніями.

Висока ліквідність, прозорі бізнес-процеси, розгалужена регіональна мережа, професійний, адекватний менеджмент - ось ті кити, на яких формується міцна (перспективна) страхова компанія, і саме в таку компанію готові приходити інвестори. Страховий бізнес України - це перспективний сектор економіки. Кілька років тому, ринок був не в самому привабливому інвестиційному стані. Упродовж 2019 року загальні активи страховиків зросли більш ніж на 14%, а страховий ринок показав значну динаміку розвитку, де платежі зі страхування життя збільшились на 20,7%, з ризикового страхування - на 16,2%, а загальні виплати зросли на 9,8%. Звісно, це перші незначні кроки до стабільного процвітання, але така позитивна тенденція говорить про розумно вибрані пріоритети в розвитку галузі.

Світовий страховий бізнес рухається на абсолютно іншій швидкості: ринок страхових премій по всьому світу становить понад \$5 трлн., а в рейтинг найбільших світових компаній "Fortune Global 500" входять 46 страхових компаній із загальною кумулятивною капіталізацією понад \$1 трлн. і чисельністю понад 2 млн. співробітників. Саме ці страхові компанії глобально задають тон всьому страховому бізнесу. Тому для входу українського страхового бізнесу на міжнародну арену, лише динаміки ринку замало [4].

Таким чином, важливий елемент, який забезпечить цілісність формування сильного і конкурентоспроможного ринку - споживачі страхових послуг. І тут фокус уваги має бути не лише на їхньому захисті, а й на формуванні загальної страхової культури. В Європі вже давно не потрібно пояснювати, для чого необхідно страхуватись. Система і свідомість людей побудовані таким чином, що страхування в своїй більшості обов'язкове, а відшкодування гарантовані.

В Україні ситуація інша. Тому ринок в консолідації з державою має випрацювати ряд заходів направлених саме на формування довіри клієнтів до страхових компаній. Інакше не буде рентабельності, не буде інтересу інвесторів, а отже і сенсу в такому бізнесі. Звісно, існує ще ряд умов, які грають не останню роль в формуванні інвестиційної привабливості страхового ринку. Серед них, крім прозорої регуляторної системи, слід відмітити чесні суди, потужну діджиталізацію процесів і більш адаптовану під міжнародні стандарти законодавчу базу [8].

Певні процеси, безумовно, вже відбуваються і інвестори це бачать: введення електронного документообігу, запровадження електронних підписів, створення майданчиків для відкритих державних закупівель - все це важливі кроки на шляху до вирішення проблеми, але глобально - це не велика крихта в побудові потужного, конкурентоспроможного ринку. При додержанні всіх перелічених базових умов, та синергії бізнесу з державою, за 10 років страховий ринок України має всі шанси зрости до рівня ринку міжнародного значення.

Отже, з метою зміцнення потенціалу ринків не банківських фінансових послуг, виведення з ринку неплатоспроможних установ та підвищення довіри споживачів, а відтак і покращення інвестиційної привабливості, НБУ вживає заходи, які спрямовані на зміцнення регуляторної бази, у т.ч. гармонізації нормативно-правових актів з відповідним законодавством ЄС. Державні національні органи регулювання повинні своєчасно і аргументовано запроваджувати коригуючі заходи та процедури в страховій сфері, а також діяти в повній відповідності до міжнародних стандартів, що застосовуються до страхових компаній у ЄС.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження було сформовано наступні висновки і пропозиції:

Ринок страхових послуг являє собою складну багатофакторну конструкцію, піддається впливові внутрішнього устрою і зовнішнього оточення. З позиції системного підходу ринок страхових послуг можна визначити як складну інтегровану систему, яка включає в себе в якості відносно самостійних елементів (підсистем) не тільки ринок страховика, але і ринок страхувальників, а також ринок страхових продуктів. Пропонується розглядати ринок страхових послуг як сферу формування, реалізації та розвитку специфічних економічних відносин, що складаються між страхувальниками, які потребують страхового захисту їх майнових та соціальних інтересів при настанні страхових випадків, і страховиками за участю інших господарюючих суб'єктів, пов'язаних своєю діяльністю зі страхуванням. Складовими елементами ринку страхових послуг є: органи державного регулювання страхового ринку, споживачі страхових послуг, страхові організації, нормативно-правове та інфраструктурне забезпечення ринку страхових послуг. Подальші перспективи розвитку ринку страхових послуг залежать від механізму ефективного фінансового моніторингу. Наразі значні перспективи у розвитку ринку страхових послуг покладаються на зміни у філософії менеджменту страхових організацій та впровадження ними сучасних інформаційних технологій.

Характеризуючи динаміку кількості страхових компаній, варто звернути увагу на те, що кількість суб'єктів ринку, які функціонують в сегменті «life» зменшувалася більш швидкими темпами, порівняно з сегментом страхових компаній "non-life". Це спричинило до того, що частка сегменту «life» мала тенденцію до поступового скорочення. У структурі валових страхових премій за видами страхування станом на 1 кв 2020 року найбільша питома вага належала таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 34%, медичне страхування (безперервне страхування

здоров'я) – 16%, страхування життя – 13%, страхування майна – 8%, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 5%, страхування фінансових ризиків – 5%. Для продукту «автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")» обсяг валових страхових виплат за 2017-2019 рр. збільшився на 1445 млн.грн.

Обсяг фінансового результату страхових компаній до оподаткування у 2016 році становив 39418,6 млн.грн. У 2017 році значення даного показника зросло на 0,4% і склало 39580,9 млн.грн. У 2018 році динаміка прибутку страхових компаній мала зворотну тенденцію – він скоротився на 0,4% до рівня 39434,9 млн.грн. У 2019 році можна було спостерігати суттєве зростання обсягу прибутку страхових компаній до 46268,6 млн.грн або на 17,3%. Основним чинником приросту прибутку було покращення ситуації на ринку страхових послуг. Рентабельність валових страхових премій в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 96%. У 2017 році значення даного показника скоротилося на 5% і склало 91%. У 2018 році динаміка рентабельності валових страхових премій мала спадну тенденцію – він зменшився на 11% до рівня 80%. У 2019 році можна було спостерігати зростання даного показника на 7% до рівня 87%. Рентабельність валових страхових виплат в середньому на 1-ну страхову у 2016 році становила 421%. У 2017 році значення даного показника скоротилося на 46% і склало 376%. У 2018 році динаміка рентабельності валових страхових премій мала спадну тенденцію – він зменшився на 69% до рівня 307%. У 2019 році можна було спостерігати зростання даного показника на 16% до рівня 323%. У 2019 році порівняно з 2018-м роком за рахунок зміни обсягу валових страхових премій рентабельність надання страхових послуг скоротилась на 5,5%. За рахунок зниження фінансового результату до оподаткування відбулося зменшення рентабельності на 12,9%.

Розглядаючи досвід функціонування ринку страхових послуг в ЄС, варто відмітити, що орієнтація України на удосконалення регулювання вітчизняного страхового ринку є однією з перспективних умов подальшого удосконалення інфраструктури надання страхових послуг. Страхове посередництво в ЄС дає

можливість значно диверсифікувати продуктовий портфель на ринку страхових послуг, імплементувати страхові компанії в інші сектори фінансового ринку. Найбільш показовим для України є досвід розвитку ринку страхових послуг у Німеччині та Франції. Ці країни активно використовують інститут посередників для забезпечення ефективного просування та надання страхових послуг.

З метою зміцнення потенціалу ринків не банківських фінансових послуг, виведення з ринку неплатоспроможних установ та підвищення довіри споживачів, а відтак і покращення інвестиційної привабливості, Національний Банк України вживає заходи, які спрямовані на зміцнення регуляторної бази, у т.ч. гармонізації нормативно-правових актів з відповідним законодавством ЄС. Державні національні органи регулювання повинні своєчасно і аргументовано запроваджувати коригуючі заходи та процедури в страховій сфері, а також діяти в повній відповідності до міжнародних стандартів, що застосовуються до страхових компаній у ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакуменко О. В. Моделювання рівня конкуренції на фінансовому ринку України . *Бізнес інформ*, 2013. №5. С. 302-310.
2. Амосов О. Ю. Гавкалова Н. Л. Симбіоз інституційних засад та архетипіки публічного управління. *Публічне урядування*. 2016. №2. С. 15-22.
3. Андрієнко В. М. Роль державного регулювання у процесі забезпечення економічної безпеки ринку страхових послуг України / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету, 2017. №44. С. 5-13.
4. Базилевич В. Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 2012. №133. С. 5-10.
5. Беспалова А. Г. Сучасні вимоги до страхових послуг. *Фінанси, облік, банки*, 2016. №2. С. 42-48.
6. Ванин Д. О. Перспективи та проблеми вхідного зарубіжного перестраховання. *Страхова справа*. 2013. № 2. С. 34-37.
7. Виговська В. В. Теоретичні аспекти визначення сутності страхового ринку. *Науковий вісник Полісся*. 2015. №4. С. 124-131.
8. Внукова Н. М. Ачкасова С. А., Скорик І. В. Адаптація вимог Solvency II до умов функціонування страхового ринку України . *Фінанси України*, 2013. №9. С. 76-82.
9. Волосович С. В. Страхування ризиків кредитної сфери . К.: КНТЕУ, 2013. 388 с.
10. Головачова А. С. Господарсько-правове регулювання правового становища страхових агентів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*, 2015. №2 (101). С. 95-100.

11. Горковенко О. А. Юдіна Н. В. Особливості просування на ринку страхових послуг України. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених, 2017. №11. С. 58-63.
12. Городніченко Ю. В. Сутність, значення і необхідність інституційних інвесторів на фондовому ринку України. Економічний аналіз, 2015. №31. С. 102-107.
13. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
14. Гринчишин Я. М. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України. *Молодий вчений*, 2017. №3 (43). С. 622-626.
15. Дані Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Диба В. А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні. *Економіка та держава*, 2016. №11. С. 80-83.
17. Диба В. А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні. *Економіка та держава*, 2016. №11. С. 80-83.
18. Доманчук А. І. Нормативно-правове регулювання страхової діяльності як складова забезпечувальної підсистеми управління фінансами страхових компаній. Вісник ЖДТУ, 2019. №1. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/187.pdf> (дата звернення: 08.03.2020).
19. Журавка О. С. Лопатченко С. Г. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування. *Ефективна економіка*, 2015. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4102&p=3>
20. Заволока Л. О. Інновації на ринку страхових послуг. *Економіка та управління підприємствами*, 2018. №19. С. 195-202.
21. Золотарьова О. В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і суспільство*, 2017. №11. С. 413-420.
22. Зюбін В. М. Теретичні засади формування ринку страхових послуг на регіональному рівні. *Ефективна економіка*, 2012. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1181&p=7>

23. Клапків Ю. М. Концептуалізація поняття інституту ринку страхових послуг на основі неокласичної економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*, 2017. №13. С. 16-20.
24. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 568 с.
25. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року / Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року. №391. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document7idM8563297>
26. Клапків Ю. К. Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні. *Світ фінансів*, 2016. №1. С. 206-214.
27. Кудрявська Н. В. Сутність і класифікація страхового посередництва: європейський та український досвід. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: *Економічні науки*, 2018. № 2. С. 125-131.
28. Кудрявська Н. В. Фінансово-економічні та правові основи діяльності страхових посередників. *Економіка та держава*, 2016. №12. С. 85-89.
29. Кулина Г. Л. Фаріон Я. О. Світовий ринок страхових послуг в умовах зміни парадигми глобального економічного розвитку. *Світ фінансів*, 2017. № 3(52). С. 48-59.
30. Курієнко А. В. Державне регулювання страхової діяльності в Україні / Наука та освіта: ключові питання сучасності, 2018. №5. С. 62-67.
31. Мазурук Г. І. До питання про сутність страхового сектора / Г. І. Мазурук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка, 2017. № 5. С. 102-107.
32. Малікова І. П. Особливості реалізації страхового товару на ринку фінансових послуг. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 2013. № 1. С. 106-111.
33. Малікова І. П. Оцінка концентрації страхового ринку України, її зв'язок з процесами монополізації та конкуренції. *Науковий вісник*

Херсонського державного університету. Серія: *Економічні науки*, 2017. № 23. Частина 3. С. 76-79.

34. Мальцева В. В. Страховий продукт: визначення, структура та характеристики якості. *Економічний вісник Донбасу*, 2014. №1. С. 93-98.

35. Навроцький С. А. Страхове таргетування в Україні: проблеми впровадження та перспективи застосування. Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу «Києво- Могилянська академія». Серія: *Економіка*, 2016. № 263. С. 35-41.

36. Національний банк оприлюднив бачення майбутнього регулювання страхового ринку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-oprilyudniv-bachennya-maybutnogo-regulyuvannya-strahovogo-rinku-ukrayini>

37. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com/>

38. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-ryнку-Ukrainy.html>

39. Пацурія Н. Б. Суб'єкти страхових правовідносин у сфері господарювання: зміна наукових підходів до визначення правового становища. *Університетські наукові записки*, 2014. № 2 (50). С. 225-235.

40. Пацурія Н. Б. Генезис публічно-правових засад регулювання обов'язкового страхування у сфері господарювання. *Адміністративне право і процес*, 2015. № 1(11). С. 87-95.

41. Письменна Т. М. Управління збалансованістю страхового портфеля: дискурс в теорію та погляд на сучасну практику. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016. № 2. С. 90-101.

42. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018rik/sk%202018.pdf>

43. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

44. Пономарьова О. Б. Бодня А. В., Іванченко М. А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
45. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.09.2019 № 79-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/79-20>
46. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон від 14.10.2014 р. № 1702-VII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
47. Про страхування: Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
48. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
49. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*, 2018. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6609> (дата звернення: 08.03.2020).
50. Сич О. А. Вольська Н. Р. Сутність страхування життя та його доцільність. *Ефективна економіка*, 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6120> (дата звернення: 08.06.2019).
51. Сопко В. М. В. В. Стражева Облікові аспекти регулювання ринку страхових послуг. *Економічні студії*, 2019. №1. С. 106-112.
52. Сукач О. М. Сарана Л. А. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*, 2016. № 1 (20). С. 106-113.
53. Форманюк В. І. Правове регулювання страхової діяльності в Україні. *Часопис цивілістики*, 2016. № 20. С. 100-102.

54. Цивільний кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
55. Чмут А. В. Особливості формування асортиментної політики страхових підприємств в умовах вуса-світу. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2017. №20. С. 646-650.
56. Чопляк І. А. Механізм забезпечення менеджменту якості страхових послуг. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: *Економічні науки*, 2016. № 17(4). С. 126-128.
57. Щербакова В. І. Від страхового продукту до страхової послуги: визначення об'єкта страхового ринку. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*, 2014. № 3. С. 50-58.
58. Як страховики зустріли СПЛІТ? І кому доведеться піти з ринку? / *Фінансовий ринок*, 2019. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/opinion/yak-strahoviki-zustrili-split-i-komu-dovedetsya-piti-z-rinku>
59. Як страховики зустріли СПЛІТ? І кому доведеться піти з ринку? / *Фінансовий ринок*, 2019 URL : <https://ua-news.liga.net/economics/opinion/yak-strahoviki-zustrili-split-i-komu-dovedetsya-piti-z-rinku>
60. Global insurance trends analysis 2018 / EY Report. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/\\$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-insurance-trends-analysis-2018/$File/ey-global-insurance-trends-analysis-2018.pdf)
61. Ostrowska-Dankiewicz A. Ubezpieczenia na zycie w strnkturne oszczdności gospodarstw domowych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Sklodowska. Oeconomia*, 2016. V. 50. №. 4. p. 363-372.
62. Statistical Yearbook of German Insurance 2018. URL: <http://www.en.gdv.de/wp!content/uploads/2018/11/StatisticalYearbook8.pdf>
63. World Insurance 2019. URL: <https://worldinsurancereport.com/>
64. World insurance in 2017: steady growth amid regional disparities. URL: <http://media.swissre.com/documents/sigma32017en.pdf>
65. World Insurance Report 2018. URL: <https://worldinsurancereport.com/>

ДОДАТОК А

Динаміка обсягу валових страхових премій за 2017-2020 (1кв) рр.

Страхові продукти	Роки				
	2016	2017	2018	2019	1 кв. 2020
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	9244	11415	12975	15110	3035
Страховання життя	2783	3436	3906	4624	914
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2484	3067	3487	4470	816
Страховання майна	4588	5666	6440	6605	1507
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	3204	3956	4497	4746	1052
Страховання фінансових ризиків	3659	4518	5136	4398	1201
Страховання медичних витрат	959	1184	1346	1886	315
Страховання від нещасних випадків	1250	1543	1754	1872	410
Страховання вантажів та багажу	2065	2550	2899	2835	678
Страховання відповідальності перед третіми особами	1829	2259	2567	2239	601
Авіаційне страхування	742	916	1042	704	244
Страховання кредитів	793	980	1114	1102	261
Інші види страхування	1571	1940	2205	2411	516
Всього	35170	43432	49368	53001	11549

ДОДАТОК Б

Динаміка обсягу валових страхових виплат за 2017-2020 (1кв) рр.

Страхові продукти	Роки				
	2016	2017	2018	2019	1 кв. 2020
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	2323	2769	3381	3768	986
Страховання життя	699	834	1018	1134	297
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	624	744	909	1013	265
Страховання майна	1153	1375	1678	1870	489
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	805	960	1172	1306	342
Страховання фінансових ризиків	920	1096	1338	1492	390
Страховання медичних витрат	241	287	351	391	102
Страховання від нещасних випадків	314	374	457	509	133
Страховання вантажів та багажу	519	619	755	842	220
Страховання відповідальності перед третіми особами	460	548	669	746	195
Авіаційне страхування	187	222	271	303	79
Страховання кредитів	199	238	290	323	85
Інші види страхування	395	471	575	640	168
Всього	8840	10537	12863	14338	3750

ДОДАТОК В

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

	2017	2018	2019	Темпи приросту	
				2018/ 2017	2019/ 2018
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, у тому числі:	70 658,2	77 495,0	80 271,1	9,7	3,6
- зі страховальниками-фізичними особами	66 915,2	72 460,2	73 440,1	8,3	1,4
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	114 824,7	123 582,5	116 652,6	7,6	-5,6
Страхова діяльність, млн грн.					
Валові страхові премії, у тому числі:	43 431,8	49 367,5	53 001,2	13,7	7,4
зі страхування життя	2 913,7	3 906,1	4 624,0	34,1	18,4
Валові страхові виплати, у тому числі:	10 536,8	12 863,4	14 338,3	22,1	11,5
зі страхування життя	556,3	704,9	575,9	26,7	-18,3
Рівень валових виплат, %	24,3%	26,1%	27,1%	-	-
Чисті страхові премії	28 494,4	34 424,3	39 586,0	20,8	15,0
Чисті страхові виплати	10 256,8	12 432,6	14 040,5	21,2	12,9
Рівень чистих виплат, %	36,0%	36,1%	35,5%	-	-
Перестраховування, млн грн.					
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	18 333,6	17 940,7	16 713,4	-2,1	-6,8
- перестраховикам-резидентам	14 937,4	14 943,2	13 415,2	0,04	-10,2
- перестраховикам-нерезидентам	3 396,2	2 997,5	3 298,2	-11,7	10,0
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	1 208,2	2 459,0	2 508,2	103,5	2,0
- перестраховиками-резидентами	280,0	430,8	297,8	53,9	-30,9
- перестраховиками-нерезидентами	928,2	2 028,2	2 210,4	118,5	9,0
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	46,1	48,4	56,8	5	17,4
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	13,8	44,4	8,9	221,7	-80,0
Страхові резерви, млн грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	22 864,4	26 975,6	29 558,8	18	9,6
- резерви зі страхування життя	8 389,6	9 335,1	10 273,7	11,3	10,1
- технічні резерви	14 474,8	17 640,5	19 285,1	21,9	9,3
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	57 381,0	63 493,3	63 866,8	10,7	0,6
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	36 084,6	40 666,5	44 609,9	12,7	9,7
Обсяг сплачених статутних капіталів	12 831,3	12 636,6	11 066,1	-1,5	-12,4

ДОДАТОК Г

Обсяг страхових премій за видами страхування, млн.грн

Види страхування	Страхові премії, млн грн				Структура страхових премій, %			
	Валові		Чисті		Структура валових страхових премій, %		Структура чистих страхових премій, %	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Страховання життя	3 906,1	4 624,0	3 906,1	4 624,0	7,9	8,7	11,3	11,7
Види страхування, інші, ніж страхування життя, у тому числі:								
Добровільне особисте страхування	45 461,4	48 377,2	30 518,2	34 962,0	92,1	91,3	88,7	88,3
Добровільне майнове страхування	7 078,7	8 912,1	6 144,7	8 044,5	14,3	16,8	17,8	20,3
Добровільне страхування - в тому числі страхування фінансових ризиків	27 692,2	28 472,1	15 342,4	17 374,4	56,1	53,7	44,6	43,9
Добровільне страхування відповідальності	5 135,5	4 397,6	1 663,8	2 151,2	10,4	8,3	4,8	5,4
Недержавне обов'язкове страхування	3 116,7	2 790,8	2 085,5	1 910,3	6,3	5,3	6,1	4,8
Недержавне обов'язкове страхування - в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	7 573,8	8 202,2	6 945,6	7 632,8	15,3	15,5	20,2	19,3
Державне обов'язкове страхування	6 002,7	6 976,3	5 671,6	6 583,2	12,2	13,2	16,5	16,6
Державне обов'язкове страхування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ВСЬОГО (всі види страхування)	49 367,5	53 001,2	34 424,3	39 586,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет Фінансів та обліку

Кафедра банківської справи

Освітній ступінь магістр

Спеціальність Фінанси, банківська справа та страхування

Спеціалізація Фінансове посередництво

Затверджую

Зав. кафедри _____

« _____ » _____ 201__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентові

Качанюк Максим Андрійович

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції

Затверджена наказом ректора від «15» листопада 2019 р. № 3893

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) до 20 листопада 2020 року

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) дослідження теоретичних засад і практичних аспектів розвитку ринку страхових послуг України та його інтеграції у європейський фінансовий ринок.

Об'єкт дослідження Ринок страхових послуг України, Європи та діяльність на ньому страхових компаній.

Предмет дослідження Методичні засади структурування ринку страхових послуг, оцінювання рівня конкуренції на ньому та визначення драйверів розвитку.

4. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз розвитку ринку страхових послуг України

2.2. Оцінка ефективності надання страхових послуг страховими компаніями України

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

3.1. Досвід функціонування ринку страхових послуг європейських країн

3.2. Шляхи інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	Фактично
1	2	3	4
1.	Узгодження плану та оформлення завдання	До 02.02.20	
2.	Подання статті на кафедру	До 01.04.20	
3.	Вступ. Розділ 1	До 20.04.20	
4.	Розділ 2	До 22.06.20	
5.	Розділ 3. Висновки	До 01.10.20	
6.	Подання роботи(всі розділи, додатки) на кафедру	До 22.10.20	
7.	Попередній захист робіт	До 02.11.20	
8.	Подання завершеної(переплетеної) роботи та електронної версії в ПДФ форматі	До 20.11.20	

7. Дата видачі завдання «___» _____ 201__ р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
Недеря Л.В.
9. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми) Жураховська Л.В.
10. Завдання прийняв до виконання студент Качанюк М.А.
11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Качанюка Максима Андрійовича на тему «Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євро інтеграції» висвітлює актуальні питання ринку страхових послуг України, які потребують вирішення в контексті наближення законодавчих вимог до європейської практики з метою підвищення конкурентоспроможності надавачів страхових послуг.

В роботі розкриті підходи авторів до визначення сутності ринку страхових послуг, функції ринку, групи факторів, які визначають необхідність у послугах страхового бізнесу, важливість регулювання суб'єктів ринку страхових послуг.

Автором роботи проведено дослідження основних показників розвитку ринку страхових послуг та оцінена ефективність надання страхових послуг страховими компаніями України. Здійснено факторний аналіз рентабельності валових страхових премій за рахунок: зміни обсягу валових страхових премій та зміни фінансового результату до оподаткування. Проаналізовані канали збуту страхових продуктів, які розповсюджені на Україні.

На основі вивчення досвіду функціонування ринку страхових послуг європейських країн із застосуванням SWOT-аналізу визначенні пріоритетних варіантів вирішення проблем, що накопичились в Україні та пов'язані з загрозами розвитку ринку страхових послуг.

Текст роботи викладений у логічній послідовності, розкриває тему дослідження. Робота може бути рекомендована до захисту перед Державною екзаменаційною комісією.



Людмила Недеря
кому: я

18:43 (49 минут назад) ☆ ↶ ⋮

----- Forwarded message -----

От: Ксения <ksusha050889@ukr.net>

Date: ср, 2 дек. 2020 г. в 16:25

Subject: Re: ВКР

To: Людмила Недеря <felbni@gmail.com>

ВКР на тему "Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції" студента Качанюка М.А. ПОГОДЖЕНО.

С ув.
Ксения Калита

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) _____

Недеря Л.В. 1.12. 2020 року _____

Відмітка про попередній захист _____

(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента _____

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник проектної групи

(гарант освітньої програми) _____

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 201 _____ р.

ВІДГУК

на випускну кваліфікаційну роботу
студента Київського національного торговельно-економічного університету
2 курсу 4м групи спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування» спеціалізації «Фінансове посередництво» Качанюка М.А.
на тему «Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті
свронтеграції».

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідження теоретичних
засад формування ринку страхових послуг, а також розробка методичних та
практичних рекомендацій з його удосконалення.

Для вирішення поставлених у роботі завдань були використані
різноманітні загальнонаукові і спеціальні методи дослідження. Робота
ґрунтується на системному підході, що дало можливість розглянути сутність
та особливості формування страхового ринку комплексно і всебічно. В роботі
визначено шляхи удосконалення процесу оцінювання кредитоспроможності
фізичних осіб та відповідного інструментарію.

Висновки, викладені в роботі, обґрунтовані шляхом проведення
відповідних розрахунків та узагальнень і проілюстровані значною кількістю
таблиць та рисунків.

До недоліків роботи слід віднести недостатньо висвітлене питання
удосконалення процесу функціонування ринку страхових послуг в сучасних
економічних умовах.

У цілому випускна кваліфікаційна робота Качанюка М.А. відповідає
вимогам щодо написання кваліфікаційних робіт, ґрунтується на проведенні
власних досліджень і заслуговує високої позитивної оцінки.

Начальник Дніпровського відділення №15

ПАТ «ПУМБ»



Шматок Я.С.

Горенко І.О.

РЕЦЕНЗІЯ

**на випускню кваліфікаційну роботу студента 2 курсу 4м групи спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування» спеціалізації «Фінансове посередництво»**

Качанюка Максима Андрійовича

на тему:

«Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції»

Випускна кваліфікаційна робота Качанюка Максима Андрійовича присвячена дослідженню теоретичних засад формування ринку страхових послуг, а також розробка методичних та практичних рекомендацій з його удосконалення.

Практичне значення одержаних результатів полягає в пропозиціях щодо підвищення якості та ефективності функціонування страхового ринку.

У той же час, деякі положення випускної кваліфікаційної роботи потребують деталізації і обґрунтування основних результатів дослідження у висновках, прогнозуванні тенденцій у вітчизняному ринку страхових послуг. Однак, висловлені зауваження не знижують загальної цінності проведеного дослідження. Особливо слід відмітити логічність викладення матеріалу, обґрунтованість теоретичних висновків.

Виходячи з вище зазначеного, можна вважати, що випускна кваліфікаційна робота на тему «Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції» відповідає вимогам щодо написання кваліфікаційних робіт, може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії, а її автор, Качанюк Максим Андрійович, заслуговує на присудження ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціалізацією «Фінансове посередництво».

Рецензент:

Канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів

Київського національного

торговельно-економічного університету

А.В.Василенко

Від: Василенко Антоніна Василівна <a.vasylenko@knute.edu.ua>

Надіслано: 30 листопада 2020 р. 14:59

Кому: Недедя Людмила Володимирівна <l.nederya@knute.edu.ua>

Тема: Re: рецензія

Випускна кваліфікаційна робота на тему «Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції» відповідає вимогам щодо написання кваліфікаційних робіт, може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії, а її автор, Качанюк Максим Андрійович, заслуговує на присудження ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціалізацією «Фінансове посередництво».

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра банківської справи

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції

Студента 2 курсу 4м групи
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та
страхування»
спеціалізації «Фінансове
посередництво»

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Качанюка Максима
Андрійовича

Недера Людмила
Володимирівна

Жураховська Людмила
Валентинівна

Київ – 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Обсяг і структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Повний обсяг дипломної роботи становить 66 сторінок. В роботі представлено 10 таблиць, 13 рисунків, 4 додатка та використано 65 наукових джерел.

Публікації. Фінансово-кредитні системи: проблеми теорії і практики : [Електронне видання] : тези доп. II Всеукр. студ. наук. конф. (Київ, 16 берез. 2020 р.): / відп. ред. Н. П. Шульга. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 382 с. – Укр. та англ. мовами(С.127-129).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У Вступі обґрунтовано актуальність теми наукового дослідження, визначено мету та завдання, наведено дані про об'єкт та предмет дослідження.

У першому розділі «Теоретичні засади функціонування ринку страхових послуг» розкрито сутність основних функцій та складових елементів ринку страхових послуг.

У другому розділі «Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку страхових послуг» здійснено аналіз розвитку ринку страхових послуг та надано оцінку ефективності надання страхових послуг страховими компаніями України.

У третьому розділі «Перспективи євроінтеграції ринку страхових послуг України» визначено шляхи інтеграції вітчизняних страхових компаній у європейський ринок страхових послуг.

ВИСНОВКИ

Розглядаючи до свід функціонування ринку страхових послуг в ЄС, варто відмітити, що орієнтація України на удосконалення регулювання вітчизняного страхового ринку є однією з перспективних умов подальшого удосконалення інфраструктури надання страхових послуг. Страхове посередництво в ЄС дає можливість значно диверсифікувати продуктивний

портфель на ринку страхових послуг, імплементувати страхові компанії в інші сектори фінансового ринку.

З метою зміцнення потенціалу ринків не банківських фінансових послуг, виведення з ринку неплатоспроможних установ та підвищення довіри споживачів, а відтак і покращення інвестиційної привабливості, Національний Банк України вживає заходи, які спрямовані на зміцнення регуляторної бази, у т.ч. гармонізації нормативно-правових актів з відповідним законодавством ЄС. Державні національні органи регулювання повинні своєчасно і аргументовано запроваджувати коригуючі заходи та процедури в страховій сфері, а також діяти в повній відповідності до міжнародних стандартів, що застосовуються до страхових компаній у ЄС.

АНОТАЦІЯ

випускної кваліфікаційної роботи, виконаної на тему:

«Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції»

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціалізацією «Фінансове посередництво».
– Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2020.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних засад формування ринку страхових послуг, а також розробка методичних та практичних рекомендацій з його удосконалення.

В роботі проведений детальний аналіз ринку страхових послуг в Україні, а також надані пропозиції для подальшої євроінтеграції страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, методи, концепції, ринок, страхові послуги, страхова премія, страхова компанія.

ABSTRACT

final qualification paper performed on the topic:

"Development of the domestic insurance services market in the context of European integration"

Final qualification paper in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" with the specialization "Financial Intermediation". - Kyiv National University of Trade and Economics. - Kyiv, 2020.

The final qualifying work is devoted to the study of the theoretical foundations of the insurance services market, as well as the development of methodological and practical recommendations for its improvement.

The paper provides a detailed analysis of the insurance services market in Ukraine, as well as proposals for further European integration of the insurance market.

Key words: insurance market, methods, concepts, market, insurance services, insurance premium, insurance company.

Згода

Я, Качанюк Максим Андрійович цим засвідчую, що я є автором випускної кваліфікаційної роботи на тему «Аналіз ринку страхових послуг в контексті євроінтеграції» і несу повну відповідальність за достовірність, точність та повноту поданої інформації, жодна частина роботи не скопійована або скомпільована з будь-якої іншої роботи або з будь-якого іншого джерела, за винятком випадків, коли робиться належне підтвердження в присвоєнні. Я підтверджую, що у роботі не міститься державна таємниця або інформації для службового користування.

Цим засвідчую, що жодна частина цієї роботи не була опублікована мною раніше.

Я, даю дозвіл на те, що ця робота направлена в інституційний репозитарій Київського національного торговельно-економічного університету і збережена в базі даних для майбутньої перевірки плагіату.

02.12.2020

Дата

підпис

Etxt Антиплагиат _ □ ×

Файл Правка Вид Операции Справка Etxt.ru - биржа контента

Стандартная
 Экспресс
 Глубокая
 На рерайт
 Пакетная проверка
 Проверка сайта
 SEO проверка
 Проверка картинок

Редактор Адрес:

Текст(83234):

ВСТУП

Актуальність теми. Функціонування ринку страхових послуг полягає у співставленні попиту і пропозиції, стимулюючи створення страхових послуг, необхідних потенційному споживачеві. Вільне ціноутворення визначається встановленими тарифними ставками на страхові послуги, що призводить до створення конкуренції між страховиками, спонукаючи останніх удосконалювати методи страхового обслуговування клієнтів. Розвиток ринку страхових послуг в Україні є надзвичайно важливою передумовою створення конкурентоспроможної економіки, оскільки страхові компанії можуть продукувати довгострокові інвестиційні ресурси для розвитку національної економіки. Тому є актуальними питання визначення теоретичних засад функціонування національного ринку страхових послуг.

Журнал: Автопрокрутка

[12:29:51] Возникла ошибка при загрузке поисковой страницы №519 [3] (573 миллисек.): [Google](#) (Удаленный сервер возвратил ошибку: (42!

[12:29:57] Возникла ошибка при загрузке поисковой страницы №525 [3] (489 миллисек.): [Google](#) (Удаленный сервер возвратил ошибку: (42!

[12:30:03] Возникла ошибка при загрузке поисковой страницы №531 [3] (572 миллисек.): [Google](#) (Удаленный сервер возвратил ошибку: (42!

[12:30:04] ВНИМАНИЕ! Уникальность может быть определена некорректно! (Обнаружено ошибок: 32%)

[12:30:04] **Уникальность текста 93%** © (Проиригнорировано подстановок: 0%)

Активация Windows