

УДК 368

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Шлапак Наталя Степанівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування ДВНЗ «ПДТУ», м. Маріуполь, natali.shlapak@mail.ru, +380666082431

Кривич Тетяна Едуардівна, магістр ПДТУ, кафедра маркетингу та бізнес-адміністрування, ДВНЗ «ПДТУ», м. Маріуполь, fillini1024@jmail.com, +380665620565

Natalia Shlapak, Candidate of economic Sciences, Associate Professor of the Marketing and Business Administration Department of Pryazovsky State Technical University (PSTU), c. Mariupol

Tetiana Krivich, Master of the Pryazovsky State Technical University of the Marketing and Business Administration Department of Pryazovsky State Technical University (PSTU), c. Mariupol

N. Shlapak, T. Krivich. Problems of development of insurance business in modern conditions.

The article examines the main indicators of the Ukrainian insurance market, the depth of penetration of insurance in the economy. The attention is focused on current problems of the insurance market. Deficiency is detected in the level of insurance oversight, passivity, carried out by the insurers of the policy to attract customers, the lack of insurance culture of businesses and citizens, limitations on the ability of policyholders to obtain insurance cover. The indicated directions of development of insurance relations that ensure sustainability and gradual expansion of the market of insurance services. The necessity of development of the portfolio of the insurance market through the promotion of activities of trade unions and associations of insurers. There were made some results about casual insurance, which can be focused on protecting from burglaries from commercial buildings, assets insurance during the holidays, insurance from losses during industrial breaks, investments insurance, pre-paid salaries insurance, financial guaranties insurance, client – based car insurance, that include foreign practices of insurance policies of weekends and holidays (Saturdays and Sundays and all the official holidays) and working days (for example from Monday till Friday). In the business of insurance of responsibility there is possible to develop programs of social responsibility of pet owners, builders, organizers of cultural activities, insurance of responsibility of doctors and realtors.

Шлапак Н. С., Кривич Т. Е. Проблемы развития страхового бизнеса в современных условиях.

У статті розглядаються основні показники та індикатори українського страхового ринку, глибина проникнення страхування в економіку. Акцентовано увагу на сучасних проблемах страхового ринку. Виявлено недостатність рівня страхового нагляду, пасивність, яка проводиться страховиками політики залучення клієнтів, відсутність страхової культури господарюючих суб'єктів і громадян, обмежені можливості страхувальників по отриманню страхового захисту. Окреслені напрямки розвитку страхових відносин, що дозволяють забезпечити стійкість і поступальне розширення ринку страхових послуг. Визначено необхідність розвитку портфеля страхового ринку через стимулювання діяльності професійних спілок і асоціацій страховиків. Зроблено висновки про те, що майнове страхування може бути націлене на страхування від крадіжок у нежитлових приміщеннях, страхування майна на період відпустки, страхування збитків від перерв у виробництві, страхування інвестицій, страхування авансових платежів, страхування фінансових гарантій, впровадження в автострахованні програм на вибір клієнта, у тому числі тих, що використовуються у зарубіжній практиці полісів «вихідного дня» (страхова відповідальність передбачається тільки у період свят та вихідних днів) і «робочого дня» (наприклад, понеділок – п'ятниця). У страхуванні відповідальності можливий розвиток програм страхування цивільної відповідальності власників тварин, будівельників, організаторів культурно-масових заходів, страхування професійної відповідальності лікарів і ріелторів.

Шлапак Н. С., Кривич Т. Э. Проблемы развития страхового бизнеса в современных условиях.

В статье рассматриваются основные показатели и индикаторы российского страхового рынка, глубина проникновения страхования в экономику. Акцентировано внимание на современных проблемах страхового рынка. Выявлены недостаточность уровня страхового надзора, пассивность проводимой страховщиками политики привлечения клиентов, отсутствие страховой культуры хозяйствующих субъектов и граждан, ограниченные возможности страхователей по получению страховой защиты. Обозначены направления развития страховых отношений, позволяющие обеспечить устойчивость и поступательное расширение рынка страховых услуг. Определена необходимость развития инфраструктуры страхового рынка через стимулирование деятельности профессиональных союзов и ассоциаций страховщиков. Сделаны выводы о том, что имущественное страхование может быть нацелено на страхование от краж в нежилых помещениях, страхование имущества на период отпуска, страхование убытков от перерывов в производстве, страхование инвестиций, страхование авансовых платежей, страхование финансовых гарантий, внедрение в автостраховании программ на выбор клиента, в том числе используемых в зарубежной практике полисов «выходного дня» (страховая ответственность предусматривается только в период праздников и выходных дней) и «рабочего дня» (например, понедельник – пятница). В страховании ответственности возможно развитие программ страхования гражданской ответственности владельцев животных, строителей, организаторов культурно-массовых мероприятий, страхование профессиональной ответственности врачей и риэлторов.

В сучасних умовах розвиток страхового бізнесу стає одним із стратегічних напрямків соціально-економічної політики держави, оскільки страхова галузь вносить істотний внесок в економічне зростання і покликана забезпечити високий рівень активності. Відповідно до Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку України до 2020 року [6], страхування має сприяти формуванню ефективної пенсійної системи, вдосконалення управління ризиками фінансових ринків, розвитку малого та середнього бізнесу, захисту прав страхувальників. Разом з тим складна економічна ситуація, падіння фондових ринків, несприятливі прогнози експертів щодо доходів як населення, так і юридичних осіб вказують на можливий слабкий зростання страхових премій. Ефективне функціонування і поступальний розвиток страхової системи багато в чому залежить від різноманіття і гармонічної взаємодії суб'єктів страхової справи. Слід зауважити, що в останні роки відмічено укорінення позиції страхування як невід'ємної і значущої ланки фінансової системи, але гостро постає проблема підвищення ефективності страхового бізнесу.

Вивчення спеціальної літератури дозволяє укласти, що протягом декількох попередніх років страхові компанії орієнтувалися на модель екстенсивного зростання, але вступ України до СОТ зумовило перехід на економічно більш ефективний шлях досягнення максимальної рентабельності страхового бізнесу. Найважливішим стратегічним завданням у галузі страхування стає забезпечення правопорядку з метою розвитку страхового бізнесу та конкурентоспроможності на світових ринках. Лібералізація страхового ринку забезпечить передачу міжнародного досвіду, високі стандарти дотримання страхових норм, зміна практики ведення бізнесу, підвищення значимості пенсійного та інвестиційного страхування, страхування комерційних ризиків. При цьому, на думку експертів, особлива роль приділяється страховому маркетингу, що сприяє підвищенню професіоналізму та конкурентоспроможності страховиків [8].

Кількісні характеристики страхового ринку, свідчать про нестійкі тенденції його розвитку. Капіталізація страховиків призвела до скорочення їх чисельності на 83 одиниці (а за останні п'ять років – на 40,6%). Структурні перетворення (злиття, поглинання, ліквідація) призвели до того, що окремі страхові компанії при недостатності коштів для збільшення капіталу анулювали ліцензії на страхування, інші зазнали перетворень, у результаті яких приєдналися до більш великих страховиків, решта – завершили свою діяльність. Основні причини, що стримують страховий ринок, мають як внутрішньосистемний, так і пов'язаний з особливостями української економіки характер. До таких можна віднести кваліфікацію кадрів, рівень фінансового потенціалу, традиційні канали і якість збуту страхової продукції, невідповідність світовим стандартам вимог до платоспроможності страхових організацій, ступінь платоспроможності підприємств і громадян, нормативно-правову і регуляторну базу, високий рівень монополізації страхових компаній, страхове шахрайство і недобросовісну конкуренцію. Тим не менш позиції страхування як невід'ємної ланки фінансової системи зміцнюються. Про це свідчать як збільшення попиту на окремі страхові продукти, так і розвиток багатьох видів страхування, що знаходить своє відображення в прирості зборів страхових премій [1,12].

Оцінка тенденцій формування страхового ринку, його особливостей і перспектив подальшого розвитку дозволяє виявити певний потенціал зростання. Необхідно стимулювання страхування як спеціалізованої галузі щодо стабілізації економіки та забезпечення добробуту громадян. Створення ефективної системи страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб зумовлює формування необхідної для економічного зростання надійного і стійкого господарського середовища. У сучасній практиці присутній в більшій мірі «помірне страхування», тобто примус споживачів до придбання страхових послуг (обов'язкове, кредитне страхування). За оцінками експертів, рівень страхової культури громадян та господарюючих суб'єктів дуже низький [9, 12]. Це пов'язано, насамперед, з негативним відношенням до страхового захисту, недовірою до страхових компаній. Важливим чинником є і те, що витрати на придбання страхових продуктів зв'язуються з додатковим навантаженням на бюджети фізичних та юридичних осіб. В цілях захисту громадян і господарюючих суб'єктів необхідно забезпечити підвищення ролі страхування в системі соціально-економічних і фінансових відносин. При цьому зростає важливість зміцнення надійності страхових компаній, державного регулювання та нагляду за тарифною політикою страховиків; створення сприятливого податкового режиму в цілях стимулювання розвитку страхової галузі; вдосконалення якості освіти при підготовці фахівців для галузі страхування, перш за все, це стосується андеррайтерів і страхових актуаріїв.

Серйозною проблемою для страхової галузі залишається підвищення якості освіти та перепідготовки профільних фахівців. Для її вирішення, по-перше, потрібно поєднання

теоретичного навчання з практикою розробки і продажів страхових продуктів, страхового маркетингу, фінансового менеджменту страхових компаній з метою формування спеціальних знань, навичок, умінь планування і прогнозування страхового портфеля, забезпечення його збалансованості; вибору і обґрунтування каналів просування страхових продуктів; оптимізації і забезпечення ефективного розміщення коштів страхових резервів; ціноутворення з використанням планових і фактичних актуарних розрахунків. По-друге, потрібно сертифікація всіх фахівців страхової компанії, а не лише керівника, головного бухгалтера та актуарія. Однією з актуальних проблем страхового ринку залишається наглядова діяльність. З 2013 року контроль за ринком страхових послуг здійснюється Службою Безпеки України, яка контролює всі сектори фінансового ринку, що передбачає наявність єдиного підходу в регулюванні і нагляді за всією фінансовою системою. Роль мегарегулятора полягає в забезпеченні цілісного контролю над всіма учасниками фінансових ринків. Зокрема, це стосується платоспроможності, звітності, резервів, достатності капіталу, прозорості якості активів страховиків. Результатом цього стає посилення регулювання страхового ринку, прискорення введення необхідних законодавчих актів, підвищення оперативності наглядових дій. Відповідно, виникає об'єктивна необхідність переходу на міжнародні стандарти обліку і звітності, освоєння українськими страховиками ризикорієнтованої системи Solvency I та II.

Інтеграція українського і європейського страхових ринків визначає необхідність інтеграції та страхового права. Тому вітчизняне страхове законодавство має ґрунтуватися на принципах, що мають місце в міжнародних правових стандартах: сумлінності суб'єктів страхового ринку, відкритості і передбачуваності наглядових дій, фінансової стійкості та інвестиційної ефективності страховиків, відповідальності всіх учасників страхових відносин.

Слід зазначити, що чинна система нагляду і регулювання страхового ринку в Україні аналогічна європейській системі Solvency I, коли наглядові органи володіють обмеженим набором інструментів контролю і в основному все зводиться до підтримки платоспроможності страховиків, контролю правильності формування і розміщення страхових резервів. Українська законодавча база щодо платоспроможності страхових компаній на сьогоднішній день включає чотири основні вимоги: до формування страхових резервів, до складу і структури активів, що приймаються для покриття страхових резервів, до складу і структури активів, що приймаються для покриття власних коштів страховика, дотримання нормативного співвідношення власних коштів страховика і прийнятих зобов'язань. Також гарантією платоспроможності є достатня величина розміру статутного капіталу. У 2011 році завершилася процедура приведення статутних капіталів до вимог закону «Про організацію страхової справи в Україні». Мінімальний статутний капітал для медичних страховиків визначений на рівні 20 млн. гривень, для страховиків життя – 24 млн. гривень, для перестраховиків – 38 млн. гривень, для компаній, що здійснюють виключно ризикові види страхування, – 12 млн. гривень.

Концептуально новий підхід Solvency II припускає можливість контролю внутрішніх систем страхових компаній, достатності рівня капіталу страховика. Методологія розрахунку маржі платоспроможності ґрунтується на дотриманні правил не розрахунку коефіцієнтів, а принципів їх моделювання і стрес-тестів. Основними вимогами стають не тільки кількісні (капітал формується на такому рівні, щоб ймовірність банкрутства протягом року не перевищувала 1/200 або 0,05%), але і якісні характеристики (внутрішня система контролю ризиків та платоспроможності). В даний час страховики контролюються не тільки Службою Безпеки України, але і Антимонопольною службою. Існуюча система нагляду за діяльністю страхових організацій не сприяє тотальному контролю та виявленню фінансово нестійких компаній.

На даний момент, актуальними залишаються такі напрями розвитку страхового ринку. У середньостроковій перспективі – це не тільки формування системи жорсткого контролю якості активів страховика, але і впровадження ефективних способів взаємодії зі споживачами страхових послуг (CRM - систем), активізація участі страхових компаній в інвестиційних програмах територій, розширення страхового потенціалу, підвищення професійної грамотності фахівців страхових компаній, здатних вирішувати сучасні завдання. По-перше, першочергове значення набуває розвиток інфраструктури через стимулювання діяльності професійних спілок і асоціацій страховиків, що сприятиме саморегулюванню страхового ринку. По-друге, в силу специфіки організації страхової справи, що передбачає обов'язкове розміщення страхових резервів, страхова компанія є потужним інвестором на регіональному рівні. Розробка пріоритетних інвестиційних програм розвитку територій повинна передбачати участь у їх реалізації страхових компаній. Це дозволить пов'язати інтереси держави і регіонів в капітальних вкладеннях з інтересами

страховиків в розміщенні страхових резервів. Крім того, слід залучати страхові компанії в процес розміщення цінних паперів на муніципальному рівні і рівні суб'єктів України. Органам влади з метою активізації інвестиційної політики доцільно координувати страхову діяльність. При цьому можливе сприяння страховим компаніям в підготовці документів для отримання ліцензії; введення регіонального реєстру страхових компаній і їх страхових продуктів, проведення моніторингу; формування статистичної бази по системі страхування в регіоні; обґрунтування перспективних напрямків для інвестування страхових резервів; інформаційний вплив через ЗМІ для популяризації добровільного страхування; застосування податкових механізмів (інвестиційних податкових кредитів для страхових компаній при здійсненні венчурного фінансування важливих галузей економіки). По-третє, актуальним питанням розвитку страхування протягом багатьох років залишається розширення страхового потенціалу. Кожна територія характеризується природно-кліматичними, географічними, соціально-економічними, екологічними та політичними особливостями, що спричиняє різну потребу в страховому захисті.

Сукупність інформаційних, виробничих, фінансових, трудових і соціально - культурних ресурсів, зосереджених на певній території, рівень потреби у страховому захисті відображають страховий потенціал регіону. Кількісно потенціал можна розглядати через зміну показників отриманих премій і вироблених виплат на душу населення, рівень соціально-економічного ризику, ступінь перестраховальної та інвестиційної активності страховиків. Але розробка інтегрованого показника страхового потенціалу може послужити гнучкому поєднанню системи державного впливу на пропозицію страхових послуг і систему моніторингу страхових ризиків. По-четверте, слід відзначити, що більшість компаній орієнтується на агресивну політику просування страхових послуг. Певною мірою така політика приносить свої результати, але структура продажів, практично не зазнає змін. Посилення ефективності реклами, розвитку продажів страхових продуктів через прямий, агентський і банківський канали, розширення громадських зв'язків недостатньо для розширення пропозиції страхових послуг. Недостатньо задіяними залишаються інтернет-продажі, брокерський канал і посередництво автосалонів. Разом з тим різноманіття каналів збуту і самих страхових послуг призведе до підвищення результатів діяльності страховиків тільки при наявності високого рівня страхової культури споживачів.

Відповідно, страхові компанії повинні активізувати маркетингову концепцію управління страховим бізнесом, звертаючи увагу не тільки на формування у потенційних страхувальників потреби придбання страхових продуктів, але і на партнерські відносини з споживачами страхових послуг, індивідуальний підхід до клієнтів, його цінностям. На сьогоднішній день багато страхових компаній проводять пасивну політику роботи з клієнтами, не вивчають і не враховують уподобання і стиль життя клієнтів. Крім того, страховикам слід звернути увагу на активізацію крос - продажів, підвищення рівня пролонгації договорів, впровадження ІТ-рішень. Активним способом вибудовування взаємин з клієнтом може стати використання CRM-систем. Запропонована на ринку інформаційних технологій більше десяти років тому, ця система не знайшла свого застосування в страховому бізнесі. При цьому CRM-системи володіють безперечними перевагами перед традиційними технологіями: інтегрований підхід до всіх клієнтів, можливість виявлення їх потреб, наявність адресної реклами, оцінка результатів попередніх взаємовідносин. Вивчення спеціальної літератури та думок експертів [3, 5] показало, що в сучасних умовах можливе розширення спектра надаваних страхових послуг в усіх галузях страхування.

Розвиток особистого страхування передбачає активізацію довгострокового страхування життя, що є важливим інвестиційним джерелом, а також розробку і пропозицію дитячих програм добровільного медичного страхування, включення в обсяг страхової відповідальності санаторно - курортного обслуговування населення, реалізацію програм недержавного пенсійного страхування, адаптацію закордонної практики добровільного кредитного та освітнього страхування. Майнове страхування може бути націлене на страхування від крадіжок у нежитлових приміщеннях, страхування майна на період відпустки, страхування збитків від перерв у виробництві, страхування інвестицій, страхування авансових платежів, страхування фінансових гарантій, впровадження в автострахованні програм на вибір клієнта, у тому числі тих, що використовуються у зарубіжній практиці полісів «вихідного дня» (страхова відповідальність передбачається тільки у період свят та вихідних днів) і «робочого дня» (наприклад, понеділок – п'ятниця»). У страхуванні відповідальності можливий розвиток програм страхування цивільної відповідальності власників тварин, будівельників, організаторів культурно-масових заходів, страхування професійної відповідальності лікарів і ріелторів.

Список використаних джерел:

1. Базанов А.Н. Проблемы развития страхового рынка Украины [Текст] / А.Н. Базанов // *Страховое дело*. – 2012. – № 9. – С. 19-23.
2. Галагуза Р.В. Интеграция правового регулирования страхования и страховой деятельности в мировой страховой рынок [Текст] / Р.В. Галагуза // *Страховое дело*. – 2012. – № 10-11. – С. 38-41.
3. Гребеников Э.С. Кому и как развивать страховой бизнес: [о конференции «Стратегия развития страхового рынка: целеполагание и возможные результаты»] [Текст] / Э.С. Гребеников // *Финансы*. – 2013. – № 4. – С. 69-70.
4. Ефремова П.И. Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка [Текст] / П.И. Ефремова // *Страховое дело*. – 2013. – № 10. – С. 3-8.
5. Зубец А.Н. Инновации на современном страховом рынке [Текст] / А.Н. Зубец, А.Д. Лебедева // *Финансы*. – 2013. – № 6. – С. 55-58.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Украины на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ua/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009
7. Котлобовский И.Б. Государственное регулирование страхования [Текст] / И.Б. Котлобовский, А.И. Саган // *Финансы*. – 2012. – № 12. – С. 47-53.
8. Непп А.Н. Страхование и бизнес. Опыт стран Восточной Европы [Текст] / А.Н. Непп, А.В. Шишкин // *Страховое дело*. – 2012. – № 10-11. – С. 74-83.
9. Русецкая Э.А. Взаимосвязь качественного образования и развития страхового рынка в системе обеспечения экономической безопасности страны [Текст] / Э.А. Русецкая // *Страховое дело*. – 2012. – № 8. – С. 3-6.
10. Супрун Н. Капитализация страховых компаний и её значение для развития страхового рынка [Текст] / Н. Супрун // *Страховое дело*. – 2013. – № 8. – С. 33-42.
11. Чернова Г.В. Страхование. *Страховое дело* [Текст] / Г.В. Чернова // *Страховое дело*. – 2013. – № 1. – С. 20-24; № 2. – С. 37-41.
12. Янова С.Ю. Страховой рынок Украины: качество роста и проблемы развития [Текст] / С.Ю. Янова Д.А. Горулев // *Финансы*. – 2013. – № 5. – С. 50-55.

References:

1. Bazanov, A. N. (2012). *Problems of development of insurance market of Ukraine* [Text] / A. N. Bazanov // *Insurance business*. No. 9. – P. 19-23.
2. Galaguz, R. V. (2012). *The integration of the insurance regulatory and insurance in the world insurance market* [Text] / R. V. Galaguz // *Insurance business*. No. 10-11. – P. 38-41.
3. Grebenkov, E. C. (2013). *Whom and how to develop the insurance business: [about the conference "the Strategy of insurance market development: goal setting and possible results"]* [Text] / E. S. Grebenkov // *Finance*. No. 4. – P. 69-70.
4. Ephraim, P. I. (2013). *The role of state regulation in the concentration of capital in the insurance sector of the financial market* [Text] / P. I. Efremov // *Insurance business*. No. 10. – P. 3-8.
5. Zubets, A. N. (2013). *Innovation on the modern insurance market* [Text] / A. N. Barb, A. D. Lebedev // *Finance*. No. 6. – P. 55-58.
6. *The concept of long-term socio-economic development of Ukraine for the period till 2020* [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.economy.gov.ua/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009
7. Cotlobovski I. B. (2012). *State regulation of insurance* [Text] / I. kotlobovskiy, A. I. Sagan // *Finance*. No. 12. – P. 47-53.
8. Nepp, A. N. (2012). *Insurance and business. The experience of countries of Eastern Europe* [Text] / A. N. Nepp, A. V. Shishkin // *Insurance business*. No. 10-11. P. 74-83.
9. Rusetskaya, E. A. (2012). *The Relationship of quality education and development of the insurance market in the system of ensuring economic security* [Text] / E. A. Rusetskaya // *Insurance business*. No. 8. – S. 3-6.
10. Suprun, N. (2013). *Capitalization of insurance companies and its importance for the development of the insurance market* [Text] / N. Suprun // *Insurance business*. No. 8. – P. 33-42.
11. Chernova, G. V. (2013). *Insurance. Insurance business* [Text] / G. V. Chernov // *Insurance business*. No. 1. – P. 20-24; No. 2. – P. 37-41.
12. Yanova, S. Y. (2013). *The Insurance market of Ukraine: the quality of the growth and problems of development* [Text] / S. Y. Yanov, D. A. Gorulev // *Finance*. No. 5. – P. 50-55.

Keywords: insurance, insurance market, problems, business, insurance, portfolio, association.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, проблеми, бізнес, страхувальники, портфель, асоціація.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, проблемы, бизнес, страховщики, портфель, ассоциация.