

УДК 368.029

**Кучерівська С. С.,***Чернівецький національний університет*

## **ФІНАНСОВА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ**

*У статті висвітлено особливості діяльності та методи забезпечення стійкого розвитку страхових компаній, що здійснюють страхування життя.*

**Ключові слова:** *страховик, стратегія, фінансова стійкість, ризики діяльності.*

*Peculiarities of the activity and methods of financial sustainability of insurance companies are investigated in the article.*

**Key words:** *insurer, strategy, financial stability, risk activity.*

**Постановка проблеми.** Страхування життя є важливим сегментом страхового ринку. За рівнем розвитку цього виду страхування визначають ступінь економічної стабільності в державі. Ринок страхування життя в Україні є нерозвинутий, саме тому дослідження поведінки окремих страхових компаній є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Практичні аспекти діяльності страхових компаній досліджували В. Нечипоренко, Й. Плиса, А. Супрун, В. Фурман, О. Хавтур, О. Шевчук та ін. Проте, фінансові аспекти маркетингової стратегії компанії недостатньо дослідженні.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є порівняльний аналіз маркетингових стратегій страхових компаній з метою забезпечення їх фінансової стійкості.

**Виклад основного матеріалу.** Для дослідження були обрані СК "АСКА-Життя" та СК "Граве Україна" Головними критеріями вибору страхових компаній для дослідження стали популярність страховиків, відмінності в масштабах діяльності, стратегіях розвитку та методах досягнення визначених цілей.

Страхова компанія "Граве Україна" є одним із численних дочірніх підприємств австрійського страховика "Grazer Wechselseitige Versicherung AG", що був заснований у 1828 р. Нині це група самостійних компаній, що працюють у різних напрямках (банки, лізинг, іпотека, страхування тощо), об'єднаних

капіталом, управлінням, правовим захистом і загальними гарантіями. В Україні страховий концерн відкрив дочірнє підприємство ЗАТ "САТ "Граве Україна" у 2001 р. Материнська компанія виконує адміністративно-управлінську роботу, здійснює обробку страхових договорів і капіталовкладення коштів. Ризики за укладеними "Граве Україна" договорами страхування перестраховує на 90% концерн "Grawe", а далі іноземні перестраховики "Munich Re", "Swiss Re". Материнська компанія "Grawe" відповідає за усіма платіжними зобов'язаннями "Граве Україна".

Страхова компанія "АСКА-Життя" створена в м. Київ 18 березня 1996 р. Функціонуючи у формі закритого акціонерного товариства, вона належить до страхової групи "АСКА", що є лідером страхового ринку України. Розбіжності у баченні стратегії компанії призвели до зміни керівництва, після чого в 2006 р. напрямом стратегічного розвитку обрано синергію роботи зі СК "УАСК "АСКА" та розвиток на її базі філіальної мережі.

У межах загальної стратегії поведінки на ринку страхування в Україні СК "Граве Україна" обрала метод спеціалізації у наданні послуг, зокрема програми накопичувального страхування, з якого вона була лідером у нашій країні. В асортименті страхової компанії "АСКА-Життя" передбачені як стандартні, так і велика кількість індивідуальних страхових програм, орієнтованих на потреби і можливості кожного клієнта. Разом із цим, як підтверджують реалії життя та багаторічний досвід "Grawe", розпорошення уваги населення, в якого зберігається недовіра до страховиків, на різні страхові програми не виправдовує себе.

Одним із найважливіших елементів будь-якої страхової компанії є структура збуту. Від того, наскільки ефективно працює система продажу страхових послуг, значно залежить рівень доходів і прибутків страховика. Структуру збуту страхової компанії формують двома принципово відмінними шляхами. Традиційна структура збуту страховика характеризується використанням територіально-предметного підходу, коли компанія створює відділення та філії в різних містах і районах, а в межах останньої поширена диференціація діяльності за видами страхових послуг. Така структура збуту характеризується значними витратами на утримання офісів і персоналу структурних підрозділів, що обмежує страховика у використанні методів цінової конкуренції та зумовлює збільшення витрат на страхову діяльність [3, с. 353]. З огляду на це, багато страхових компаній при реалізації страхових послуг почали використовувати багаторівневий або мережевий маркетинг. У цьому випадку компанія укладає угоду з маклерською фірмою, консультан-

ти якої самостійно здійснюють пошук клієнтів, залучають їх до участі в програмах страхування і надають необхідну інформацію та консультаційну підтримку, але не вступають у фінансові й договірні відносини зі страхувальниками. Відповідно при використанні мережевого маркетингу витрати на страхову діяльність суттєво зменшуються, оскільки на функціонування широкої збутової мережі витрати включають лише оплату послуг співробітників-консультантів та їхнє навчання [3, с. 355].

Динаміка надходжень страхових платежів (табл. 1) свідчить про постійне зростання обсягів діяльності компанії "Граве Україна". Відсутність філій і представництв компенсується активною роботою двох агентів у формі ТЗОВ "Євролайф Україна" та "ЕРМ Україна". Технології продажу, котрі компанія перейняла від материнської, ґрунтуються на мережевому маркетингу. Відповідно частка платежів від страхувальників-громадян (за станом на 01.04.2007 р. – 61119 осіб) у загальній сумі премій дорівнювала 79%. Витрати, пов'язані з укладанням і продовженням договорів (аквізиційні витрати), в 2007 р. становили 61082,5 тис. грн., що у п'ять разів більше, ніж за 2004 р. (11826,4 тис. грн.).

Компанія "АСКА-Життя" повністю заперечує продаж полісів з використанням мережевого маркетингу. Страховик переважно працює з юридичними особами. Частка страхувальників-громадян у страхових платежах у 2007 р. дорівнювала 4,8% від загальної суми премій (у 2006 р. – 8%, у 2004 р. – 3%). Ставка на корпоративних клієнтів визначається за можливістю останніх отримати податкові пільги на суми відрахувань із довгострокового страхування життя працівників. Загальна кількість застрахованих в "АСКА-Життя" за станом на 01. 04. 2007 р. становила 36957 осіб, що майже на 6000 більше порівняно з 2005 р.

Витрати на ведення страхової справи у цій компанії збільшувалися щороку майже вдвічі. Це збільшення у період її активного розвитку і при значному зростанні страхових платежів є виправданим, за умови постійного контролювання доходів і витрат. Компанія забезпечила інтенсивне зростання шляхом інвестування коштів у розширення агентської мережі, підвищення рівня кваліфікації персоналу, в розвиток інформаційних технологій.

У 2004 р. у ЗАТ "УАСК "АСКА-Життя" значно збільшилися обсяги страхових премій, майже в 3,9 раза порівняно з 2003 р., хоча цей момент має зворотний негативний бік. Як зазначають спеціалісти, однаково небезпечним для страхової організації є як істотне зменшення обсягу внесків порівняно з попереднім роком, так і різке його збільшення (більш ніж на 1/3 порівняно з

попереднім роком) [4, с. 234]. Це пов'язано з тим, що в страховика може не вистачити запасу стійкості (величини вільних ресурсів) для виконання істотно зростаючих зобов'язань, якщо збитки згідно з ними перевищують середню збитковість, закладену в тарифні ставки. Зменшення обсягу страхових премій у 2006 р. на 2,3 млн. грн. порівняно з 2005 р. певною мірою було зумовлено зміною керівництва та частини команди. За 2007 р. СК "АСКА-Життя" збрала 30989,0 тис. грн., що на 2293,6 тис. грн. більше ніж у 2005 р. Різкий стрибок величини зібраних страхових премій в "АСКА-Життя" в 2004 р. зумовив зростання страхових резервів компанії майже в 5 разів порівняно з попереднім роком.

*Таблиця 1.*  
*Основні показники діяльності СК "АСКА-Життя"*  
*і СК "Граве Україна" за період 2003–2007 рр. (млн. грн.)*

№	Показник	АСКА-життя					Граве Україна				
		2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
1	Страхові премії	5,2	20,4	28,7	26,4	31,0	25,5	49,7	70,5	108,5	151,0
2	Страхові резерви	5,1	24,5	52,4	72,0	103,5	13,2	33,5	61,8	117,7	195,3
3	Страхові виплати	0,3	1,2	0,6	5,3	1,1	0,1	1,0	0,9	1,9	3,4
4	Власний капітал	9,6	10,0	12,6	13,0	16,9	5,4	15,6	32,9	34,2	36,2
5	Статутний капітал	10,0	12,0	18,0	18,0	18,0	5,0	11,3	26,9	26,9	26,9
6	Всього доходи	5,5	2,3	5,9	14,5	6,8	9,6	21,4	42,6	91,1	142,4

"Граве Україна" була лідером за обсягами страхових резервів за станом на 31. 12. 2004 р. (33460,1 тис. грн.), які збільшились щодо аналогічного періоду 2003 р. на 154%. Темп приросту за 2007 р. становив 66%. Згідно з внутрішньою політикою концерну "Grawe", з метою забезпечення фінансової стійкості дочірньої компанії більше половини зібраних СК "Граве Україна" страхових платежів передаються в перестраховання до головної. Відповідно в 2001–2003 рр. "Граве Україна" фактично була фронтуючою компанією. У подальшому періоді частка перестраховиків у резервах компанії поступово зменшувалася і в 2006 р. становила 58,7%, а в 2007 р. – 42,2%.

Головним обов'язком страхової компанії є виплата страхової суми чи страхового відшкодування при настанні вказаних у договорі подій. Оскільки страхування життя є довгостроковим, то найбільші обсяги виплат страхових сум припадатимуть на період, як мінімум, через 10 років. Ці обсяги, з одного боку, характеризують чіткість і повноту виконання компанією своїх зобов'язань, а з іншого – значні виплати через короткотривалий строк діяльності можуть сигналізувати про недоліки в актуарних розрахунках або можливі зловживання з боку клієнтів чи агентів.

Виплати досліджуваних страхових компаній відповідають загальній практиці, їхнє зростання починається з четвертого року функціонування компанії. При цьому у СК "Граве Україна" постійно спостерігався значний обсяг виплат викупних сум, зокрема у першому кварталі 2008 р. 962,1 тис. грн., або 91% від суми страхових виплат. На наш погляд, це здебільшого зумовлено збутовими ризиками цієї компанії та посиленням впливу від незадоволення населення діями інших страховиків. Це найвищі показники серед усіх лайфових страховиків.

СК "АСКА-Життя" мала незначний відсоток виплати викупних сум (1,12% від загальних виплат), а отже, і кількості припинених з ініціативи страхувальників договорів, що позитивно відображається на розмірах сформованих резервів. Проте в 2002–2003 рр. ці суми значно перевищували величину страхових відшкодувань (відповідно 51,6% та 79,8% від усіх страхових виплат), що можна пояснити недовірою до страховика на його початковому етапі діяльності. У 2007 р. СК "АСКА-Життя" здійснила виплати на суму лише 1147,6 тис. грн.

Гарантією виконання зобов'язань страховиків, окрім сформованих страхових резервів, є також їхній власний капітал, що охоплює статутний і резервний капітали та нерозподілений прибуток.

У структурі власного капіталу "Граве Україна", як і "АСКА-

Життя", статутний капітал становить найбільшу частку. Однак з 2002 р. простежується тенденція до зменшення цієї частки. Незначне зростання частки статутного капіталу в 2005–2007 рр. пояснюється збільшенням його абсолютної величини. Зростання частки нерозподіленого прибутку в сумі власного капіталу страховика від 3,6% у 2002 р. до 24,8% у 2004 р. і 23,5% у 2007 р. свідчить про прибуткову діяльність компанії та є фінансовим підґрунтям для її подальшого стійкого функціонування.

Аналіз структури власного капіталу СК "АСКА-Життя" вказує на постійне перевищення статутного, що зумовлено значними обсягами непокритого збитку компанії. Критичний стан страховика в 2006 р. спричинило також вилучення капіталу акціонерами, що є загрозливим для компанії при збереженні цих тенденцій.

Умовою стійкого функціонування страховика, джерелом забезпечення його розвитку, з одного боку, а також зростання добробуту засновників і власників компанії – з іншого, є прибуток. Світова практика страхового бізнесу підтверджує, що основні доходи страхові компанії отримують не від проведення страхових операцій, а від ефективного управління тимчасово вільними коштами. У вітчизняних страховиків ситуація інша – найбільшу частку доходів становлять доходи від страхової діяльності.

Аналіз структури доходів СК "АСКА-Життя" дає змогу визначити, що на початку діяльності страховик основну їхню частку отримував за рахунок зароблених страхових премій (95% від доходу страховика). У 2004 р. ситуація змінилася, в результаті чого 60% отриманих доходів становили фінансові. У 2006 р. доходи страховика від страхової діяльності та фінансові доходи майже зрівнялись і становили 45% та 35% відповідно. Реалізація внутрішніх ризиків компанії спричинила збитки від страхової діяльності у 2007 р. в розмірі 967,8 тис. грн., що негативно вплинуло на фінансові результати страховика і загострило ризик втрати фінансової стійкості.

СК "Граве Україна" за період 2001–2007 рр. основну частку доходів отримано від реалізації страхових послуг (83% – 95% від усіх доходів загалом). Інвестиційні доходи у компанії незначні (до 5%), що можна пояснити невеликими обсягами її інвестиційних коштів, адже основну частину резервів передано у перестраховання. Зменшення частки перестраховання в 2006 р. дало змогу отримати надходження від вкладання коштів і зростання частки інвестиційних доходів до 6,8%, у 2007 р. – 6,2%.

При розміщенні страхових резервів менеджери СК "АСКА-Життя" надавали перевагу банківським депозитам і довгостроковим цінним паперам (відповідно 65,6% і 24,1% у 2007 р.,

67,1% і 25,6% у 2006 р. та 57,3% і 34,6% у 2005 р.), проте виявилося ризиковим чинником у 2008 р. Основна частка у покритті резервів "Граве Україна" належить правам вимоги до перестраховиків, насамперед материнської компанії (42,2% у 2007 р., 58,7% у 2006 р. та 79,4% у 2005 р.), яка забезпечує вищий ступінь їхньої диверсифікації за різними активами на міжнародному ринку. Крім цього, в 2006–2007 рр. компанія розмістила відповідно 39,3% та 57% страхових резервів у фінансових інвестиціях, пов'язаних з участю в статутному капіталі інших підприємств (придбання страхової компанії з ризикового страхування). Грошові кошти в обох страховиків становили лише до 4% від усіх активів. Диверсифікація вкладень за різними напрямками дає змогу компаніям зменшити інвестиційний ризик, а виважений підхід до вибору активів для розміщення – отримати відповідні доходи.

**Висновки.** Таким чином, перебуваючи в однакових зовнішніх умовах функціонування, досліджувані страхові компанії застосовують різні стратегії поведінки на ринку, тактичні підходи з метою забезпечення фінансової стійкості, інколи зовсім протилежні. Проте варто зауважити, що кожна з обраних стратегій дала змогу страховим компаніям "Граве Україна" й "АСКА-Життя" ввійти до десятки лідерів українського ринку страхування життя за окремими показниками та забезпечити підґрунтя для фінансової стійкості. Дотримання нормативу щодо статутного капіталу, достатній розмір математичних резервів є базою для виконання вже взятих зобов'язань. Однак посилення політичної кризи в країні, інфляційні очікування та фінансова криза, а також внутрішні ризики СК "АСКА-Життя" та ризики збуту в "Граве Україна" стануть серйозним випробуванням для їхньої фінансової стійкості у зв'язку із зменшенням обсягів страхових премій.

### Література

1. Вобльїй К. Г. Основы экономики страхования / К. Г. Вобльїй. – М.: Анкил, 1995. – 228 с.
2. Барановський О. Страховий ринок України-2006 / О. Барановський // Альманах фінансових послуг: інформ.-аналіт. довід. – 2007. – С. 48-52.
3. Сербиновский Б. Ю. Страховое дело: учеб. пособ. [для вузов] / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гаркуша. – Ростов на Дону: Фенікс, 2000. – 384 с.
4. Заруба О. Д. Страхова справа: підруч. / О. Д. Заруба. – К.: Тов-во "Знання": КОО, 1998. – 321 с.