

УДК 368.1

Канєва Т.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Наливайко Д.В.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто, а також проаналізовано основні проблеми, які виникають під час страхування майна в Україні. Надано рекомендації щодо шляхів подолання недовіри до інституту страхування в Україні. Виявлення і групування проблем, наявних на ринку страхування України, дали змогу запропонувати комплекс заходів, спрямованих на їх подолання та розвиток як ринку страхування загалом, так і його майнового сектору зокрема.

Ключові слова: страхування майна, проблеми страхування, лояльність страхувальників, страхова грамотність, збитковість, страхове шахрайство.

В статье рассмотрены, а также проанализированы основные проблемы, возникающие при страховании имущества в Украине. Предоставлены рекомендации относительно путей преодоления недоверия к институту страхования в Украине. Выявление и группировка проблем, имеющихся на рынке страхования Украины, позволили предложить комплекс мероприятий, направленных на их преодоление и развитие как рынка страхования в целом, так и его имущественного сектора в частности.

Ключевые слова: страхование имущества, проблемы страхования, лояльность страхователей, страховая грамотность, убыточность, страховое мошенничество.

Постановка проблеми. Страхування є однією зі сфер, які розвиваються найбільш стрімко. Обсяги операцій на ринку страхових послуг неухильно зростають. Проте за роки економічних перетворень не вдалося повною мірою сформувати стійкий, відповідний сучасним потребам суспільства ринок страхових послуг. Подальший розвиток страхування в Україні вимагає уточнення його ролі у вирішенні соціально-економічних завдань держави, а також виявлення та вирішення виникаючих проблем.

За останні кілька років в результаті більш виваженої політики в галузі страхування майна вдалося домогтися певної стабілізації у розвитку цього ринку, про що свідчить зростання основних показників, що характеризують стан цього елемента фінансової системи. Однак процес становлення ефективного та надійного національного страхового ринку залишився незавершеним. Незважаючи на наявну позитивну динаміку, український страховий ринок порівняно з ринками економічно розвинених країн виглядає слабко. Остаточо не сформована законодавча база, існує диспропорція в розвитку страхових ринків різних регіонів. Неефективність сформованої системи страхування пов'язана також з тим, що в центрі і в регіонах досі немає досить чіткого розуміння

ролі страхування в соціально-економічних процесах, що відбуваються в суспільстві, та інвестиційних можливостей страхового ринку. Всі наявні в страховій галузі проблеми і протиріччя загострюються у зв'язку з продовженням процесу інтеграції України у світовий ринок [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як показав аналіз економічної літератури, значний внесок в розробку теоретико-методологічних засад майнового страхування зробили зарубіжні вчені, а саме В. Райхер, А. Плешков, В. Ідельсон, А. Зайцева, В. Шахов, Ю. Авхледіані, Д. Діксон, В. Коньшин, А. Манес, В. Гаврийський, Д. Бланд, Н. Адамчук, А. Манес, В. Гейльман, К. Граве, Є. Дюжиков, Є. Коломін, Л. Мотильов, Т. Верькіна, Ю. Сплетухов, Л. Лунц. Питання страхування майна досліджували у своїх роботах вітчизняні науковці, такі як М. Александрова, В. Базилевич, К. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, Н. Внукова, Т. Ротова, О. Гаманкова, В. Грушка, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, С. Осадець, Я. Шумелда.

Метою дослідження є вивчення сучасних недоліків та проблем, які виникають під час здійснення страхування майна в Україні, пропозиція напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ступінь розвитку страхового ринку відображає

можливості економічного зростання країни. Сприяючи перерозподілу ризиків між економічними суб'єктами і відшкодуванням збитків за рахунок нагромадження, страхування дає змогу підвищити ефективність економіки загалом. Для України, де практично всі види діяльності характеризуються підвищеним ризиком, це має особливе значення. Основною роллю страхування є підвищення соціальної захищеності населення шляхом здійснення виплат грошових компенсацій у разі втрати здоров'я, життя або працездатності, підвищення обсягу пенсій, а також забезпечення населення якісним медичним обслуговуванням.

Страхування майна в Україні характеризується низкою проблем, від вирішення яких залежать не тільки його стабільність сьогодні, але й існування завтра. Стихійні лиха, міжнаціональні конфлікти обов'язково призводять до втрати майна, отримання каліцтва, загибелі. В країнах з розвинутою страховою культурою завдані збитки в подібних випадках відшкодовуються страховими компаніями, що має свої переваги: по-перше, виплати зіставні із заподіяним збитком, по-друге, держава може надати додаткову допомогу. До найбільш серйозних проблем майнового страхування відноситься також введення обов'язкових видів страхування. В результаті обов'язкове страхування стає способом відрахування і перерозподілу фінансових ресурсів на користь окремих міністерств і відомств.

Серед проблем майнового страхування також необхідно виділити невисоку необхідність, що є причиною низького рівня доходів і фінансової грамотності населення. Ці проблеми пропонується вирішувати таким чином: розвивати спеціальні страхові послуги (продукти), яку будуть орієнтовані на споживачів з невисокими доходами і які будуть забезпечувати використання загальних принципів надання таких страхових послуг, спрощений порядок укладення договорів, зокрема врегулювання збитків [3].

Наступним проблемним питанням вітчизняного майнового страхування є обмеженість в пропозиціях страхових продуктів. Сьогодні українські страховики надають клієнтам не більше 3–4 страхових продуктів для страхування майна, тоді як в Японії перелік таких страхових послуг налічує понад 30 різноманітних видів.

До числа факторів, які впливають на розвиток страхування майна, безумовно, відноситься рівень здійснених страхових виплат. Чим вищим він буде, тим більшим стає «авторитет» страхового договору як дійсно ефективного способу боротьби з потенційними ризиками. Варіант, за якого вартість послуги невисока,

а розмір виплат пристойний, принаймні зацікавить клієнта.

Одним з показників, що характеризують стан страхового ринку, є величина сукупних активів страховиків. За цим показником страховий ринок України надзвичайно неоднорідний. Сукупні страхові резерви українських страховиків призначені для виконання майбутніх виплат. Незначні розміри статутного і резервного капіталів обумовлюють низьку ємність страхового ринку. Недостатня розвиненість страхового ринку України привела до того, що більшість ризиків в економіці країни зараз або взагалі нічим не забезпечені, або забезпечені на дуже низькому рівні [5].

Для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій пропонується підвищити якість активів і власних ресурсів страхових компаній, здійснювати комплексну оцінку ризиків і достатності активів для виконання прийнятих зобов'язань.

У зв'язку з цим зростає роль таких учасників страхового ринку, як, зокрема, страхові актуарії, страхові посередники (брокери і агенти). Сьогодні в Україні діяльність перерахованих учасників страхового ринку не регламентована, тому слід опрацювати питання про необхідність законодавчого регулювання їх діяльності, встановлення вимог до послуг, що надаються, до обсягів відповідальності, створення професійних об'єднань, зокрема на основі саморегулювання [7].

Сформульовані напрями розвитку страхування майна в Україні дадуть змогу вийти на новий рівень, досягти вищих показників у своїй роботі, збільшити асортимент і обсяги страхових послуг, залучити якомога більше клієнтів шляхом задоволення їх потреб у страховому захисті.

Зарубіжний досвід розвитку страхування майна показує не тільки можливість використання приватно-державного партнерства в галузі страхування, але й його необхідність, що може втілитись у встановленні державою обов'язкових видів страхування за соціально-важливими напрямами, регулюванням страхового ринку шляхом створення державної перестраховальної компанії або спеціальних фондів з державними гарантіями для вирішення соціально значущих завдань [1].

Перспективи розвитку страхування майна в Україні безпосередньо залежать від можливості більш активної участі держави у функціонуванні страхової галузі, наприклад щодо використання механізмів субсидювання малозабезпечених громадян на придбання страхового захисту майна і розробки регіональних програм щодо страхування

з урахуванням потреб, особливостей і специфіки економічної політики, що проводиться на місцях. Подібний підхід до регулювання страхових процесів, безумовно, матиме позитивний вплив на зростання потреби населення в добровільних видах страхування майна.

З іншого боку, потрібно стимулювати громадян і господарюючі суб'єкти до укладення договорів страхування майна як одного з інструментів захисту своїх майнових інтересів. Також потрібно підвищувати рівень інформованості населення про страхові послуги, які надаються страховиками. Для цього слід законодавчо закріпити обов'язок страховиків інформувати споживачів страхових послуг про умови страхування, страхові тарифи, роз'яснювати страхувальнику умови договору страхування, який з ним укладається, розкривати інформації стосовно своєї діяльності. Ця міра буде не тільки спрямована на популяризацію страхування, але й дасть змогу більш ретельно оцінити страхові продукти. Сьогодні найбільш поінформоване про страхові продукти населення середнього віку. Тому необхідно підвищувати інтерес до різних продуктів страхування серед студентів і старшокласників як потенційних страхувальників [5].

Підвищенню доступності страхових послуг також має сприяти забезпечення можливості дистанційної реалізації страхових продуктів за допомогою інформаційно-телекомунікаційних мереж і заключення договору страхування в електронному вигляді, а також видача електронних страхових полісів клієнтам на флешці.

Значну частину успіху щодо збільшення продажів послуг зі страхування майна повинна забезпечувати грамотна комунікаційна кампанія.

Крім таких стандартних каналів просування, як рекламні щити, пряма реклама на телебаченні, радіо та в Інтернеті, необхідно використовувати нестандартні інструменти, такі як ексклюзивне спонсорство популярних ранкових шоу на провідних радіостанціях, авторські радіопередачі, націлені на підвищення страхової грамотності населення, а також яскраві промо-заходи в найбільших торгових центрах [5].

Страховому ринку необхідно змінити сприйняття розвитку галузі, пов'язане з активним введенням обов'язкових видів страхування, і перейти до розробки і реалізації заходів щодо стимулювання інтересу потенційних страхувальників до добровільних видів страхування.

Економічна стабільність дасть змогу залучити іноземних інвесторів для участі в капіталі українських страховиків, створить умови для відкриття ними відокремлених підрозділів на місцях.

Розмір участі іноземного капіталу в статутних капіталах українських страхових компаній буде постійно збільшуватися. Збережеться тенденція, спрямована на концентрацію капіталу, укрупнення суб'єктів страхової справи, створення фінансових груп за участю страховиків.

Виважена політика держави в цьому напрямі виховає у громадян потребу в страхуванні майна, а це дасть змогу зняти державі з себе обов'язок щодо відшкодування своїм громадянам всіляких збитків, заощаджуючи в кінцевому підсумку значні кошти. Крім того, заохочуючи страхувати майно, держава за допомогою страхових компаній отримає величезні інвестиційні кошти для власної економіки.

Виявлення і групування проблем, наявних на ринку страхування України, дали нам змогу запропонувати комплекс заходів, спрямованих на їх подолання та розвиток як ринку страхування загалом, так і його майнового сектору зокрема.

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

I. Розвиток інфраструктури ринку.

1) Створення національних страхових пулів за принципом багаторівневої системи для страхування великих ризиків. Такі пули можуть використовуватися для страхування сільськогосподарських ризиків, ризиків шкоди, завданої житловій нерухомості під час стихійних лих, ризики експортного страхування, ризики нанесення шкоди навколишньому середовищу тозо. При цьому страховики повинні виступати в ролі андеррайтерів першого ступеня, а держава – в ролі страховика останньої інстанції.

2) Формування системи типізації умов реалізації роздрібних продуктів майнового страхування, яка передбачає: а) створення онлайн-ресурсу, що містить докладне роз'яснення умов надання основних видів страхових послуг; б) створення типових правил покриття і умов регулювання збитків, які спростять і полегшать для страхувальників вибір страховика і вирішення спірних ситуацій.

II. Вдосконалення методів і каналів продажу.

Розвиток власної інфраструктури продажів страхових продуктів і поступова відмова від послуг посередників, що дасть змогу страховикам: а) мати актуальну інформацію про клієнтів і прямий контакт з ними; б) зміцнити власну позицію під час ведення переговорів з посередниками про укладення договорів страхування; в) знизити вартість страхових послуг; г) усунути агресивний демпінг.

III. Підвищення фінансової стійкості галузі, зниження збитковості окремих видів страхування.

1) Відмова від моделі андеррайтингу на основі руху грошових коштів, агресивної полі-

тики нарощування темпів зростання страхових премій. В умовах кризи і посилення вимог регулятора до якості активів страховиків останні повинні орієнтуватися на якісну оцінку ризику, на показники балансу, прибутковість інвестування коштів резервних фондів, капіталу тощо.

2) Зниження збитковості операцій страхування майна за допомогою: а) зниження комісійних виплат (комісійні виплати посередникам, банкам, автоцентрам не повинні перевищувати встановленого законодавством максимуму в 20%); б) зниження витрат на ведення справи (основними напрямками зниження є зниження витрат на утримання персоналу, зокрема агентів; вдосконалення організаційної структури, скорочення агентств, представництв в регіонах; централізація організаційних і управлінських функцій); в) використання механізму франшизи (застосування умовної і безумовної франшизи знижує вартість страхового полісу, витрати страховика на покриття незначного збитку, забезпечує зниження рівня шахрайства); г) скорочення необґрунтованих виплат (шляхи скорочення включають автоматизацію процесу – використання електронного акту огляду, ведення електронної історії пошкоджень нерухомого майна, автоматичні перевірки покриття тощо; підвищення ефективності бізнес-процесів – сегментація збитків, вибіркові перевірки коректності прийнятих рішень в агентствах, перевірки якості проведеного ремонту пошкоджених об'єктів тощо).

3) Розробка ефективної системи боротьби з шахрайством.

IV. Законодавчі зміни в сфері майнового страхування.

1) З метою підвищення рентабельності страхового бізнесу необхідно ввести значні штрафи за порушення принципів комісійної винагороди як для страховиків, так і для посередників; забезпечити прозорість відображення виплат комісійної винагороди та інших виплат посередникам в звітності страховика; визначити межі максимально можливих витрат на ведення справи в рамках ліцензування діяльності страховика, а також під час створення і зміни страхових продуктів і методик розрахунку страхового тарифу по ним.

2) З метою зниження збитковості страхових операцій необхідно ввести кримінальне покарання за страхове шахрайство (необхідні зміни до Кримінального кодексу). В розвинених країнах страхове шахрайство є кримінальним правопорушенням.

V. Введення нових видів обов'язкового майнового страхування.

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

- страхування державного майна, що знаходиться у використанні, а також страхування відповідальності орендаря перед третіми особами;
- страхування житлових приміщень від стихійних лих;

- страхування власників/операторів місць масового скупчення людей, таких як ресторани, кінотеатри тощо;

- страхування відповідальності для акредитованих установ;

- страхування відповідальності за забруднення навколишнього середовища.

2) Надання страхуванню від подібних ризиків статусу обов'язкового, а також передача ризику страховим компаніям або повністю дадуть змогу зняти з держави тягар покриття втрат у зв'язку з незначним збитком, або залишають покриття верхніх рівнів ризику, які пов'язані з надзвичайно великими потенційними втратами, стаючи страховиком «останньої інстанції». Державна участь здійснюється через систему гарантійних фондів і страхових пулів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи та аналізуючи сучасні тенденції на ринку добровільного страхування майна, слід відзначити, що популярність, необхідність та актуальність цього виду страхового захисту для споживачів страхових послуг є вже очевидними. Однак на розвиток цього сегменту значно впливають економічні фактори. Так, уповільнення темпів зростання страхування майна переважно зумовлено зниженням обсягів іпотечного кредитування. Додатково зросла конкуренція, яка спостерігається небезпечними для ринку, страховиків і страхувальників проявами демпінгу. З 2013 року обсяги продаж нових квартир та ринок нерухомості суттєво зменшилися. Страхові компанії переважно переукладають раніше укладені договори страхування, а наявний перерозподіл відбувається за рахунок переходу клієнтів з однієї страхової компанії до іншої. Знизилася платоспроможність позичальників, що тягне за собою несплати платежів за договорами страхування, застосування в договорах розстрочок платежу, підвищення франшиз тощо. Серед найбільш негативних явищ такої конкурентної боротьби слід назвати необґрунтовано низькі страхові тарифи, застосування яких призводить до фінансової неплатоспроможності тих страхових компаній, які вибрали таку стратегію.

Список використаних джерел:

1. Жабинець О. Зарубіжний досвід державного регулювання страхового бізнесу / О. Жабинець // Формування ринкової економіки в Україні. – 2010. – Спецвип. 14. – С. 434–440.
2. Луцишин О. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку України / О. Луцишин, С. Данильчук // Наука молода. – 2016. – № 24. – С. 81–88.
3. Марценюк-Розарьонова О. Майнове страхування, його особливості, значення та перспективи розвитку / О. Марценюк-Розарьонова, О. Шуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf>.
4. Ніколаєва А. Стан розвитку страхового ринку в Україні / А. Ніколаєва, І. Остапук // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 77–81.
5. Петрішина Т. Проблеми реалізації послуг зі страхування (майна) підприємств / Т. Петрішина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 239.
6. Речицька К. Майнове страхування: тенденції розвитку в Україні / К. Речицька // Юність науки – 2016: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 18–19 травня 2016 року): у 7 ч. – Чернігів, 2016. – Ч. 2. – С. 68–69.
7. Супрун А. Світовий і національний страховий ринок: відмінності та взаємозв'язки / А. Супрун, Т. Петрішина // Економічний аналіз. – 2012. – № 11. – С. 233–237.

Kaneva T.V., Nalyvaiko D.V.

PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF INSURANCE MINE IN UKRAINE

The article deals with the current state of the property insurance market in Ukraine, analyzes the problems that arise during its implementation. Identification and grouping of problems in the Ukrainian insurance market allowed us to propose a set of measures aimed at overcoming and developing both the insurance market as a whole and its property sector.

Property insurance in Ukraine is characterized by a number of problems, the solution of which depends not only on its stability today, but also the existence of tomorrow. Natural disasters, interethnic conflicts inevitably lead to loss of property, injury, death. In countries with a developed insurance culture, losses incurred in such cases are reimbursed by insurance companies, which has its advantages – firstly, payments are comparable to the damage caused, and secondly, the state may provide additional assistance. The most serious problems of property insurance include the introduction of mandatory types of insurance. As a result, compulsory insurance is a way of dedicating and redistributing financial resources in favor of individual ministries and departments.

Identifying and grouping the problems available on the Ukrainian insurance market allowed us to propose a set of measures aimed at overcoming and developing both the insurance market as a whole and its property sector.

Creation of national insurance pools on the principle of a multilevel system for the insurance of large risks. Such bullets can be used to insure agricultural risks, risks of damage to residential real estate in case of natural disasters, export insurance risks, risks of environmental damage, etc. At the same time, insurers must act as first-level underwriters, and the state as the insurer of the last instance.

The development of its own insurance sales infrastructure and the gradual refusal of intermediary services, which will allow insurers: a) to have relevant information about clients and direct contact with them; b) to strengthen its own position in conducting negotiations with intermediaries on the conclusion of insurance contracts; c) reduce the cost of insurance services; d) eliminate aggressive dumping.

Reductions of unreasonable payments (paths of reduction include: automation of the process – use of the electronic review act, electronic history of property damage, automatic coverage checks, etc., increasing the efficiency of business processes – segmentation of losses, random checks of the correctness of decisions taken at agencies, inspections the quality of repairs of damaged objects, etc.).

Key words: property insurance, insurance problems, loyalty of insurers, insurance literacy, unprofitableness, insurance fraud.