

14. Фінансовий моніторинг в банку : навч. посіб. / [С. О. Дмитров, В. В. Коваленко, А. В. Єжов, О. М. Бережний] ; за ред. С. О. Дмитрова, В. В. Коваленко. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2008. – 336 с.
15. Шпачук В. Найпоширеніші проблеми в банківській діяльності та першочергові заходи щодо їх вирішення / В. Шпачук // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 10. – С. 45–46.
16. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы / В. П. Ярочкин. – [2-е изд.]. – М. : Ось-89, 1998. – 192 с.

УДК 330.566

ББК 65.27+65.9 (4 Укр)–86

Ткачук І.Г., Мельничук Ю.М.

**ДОХОДИ СТРАХОВИКА ТА СТРАХУВАЛЬНИКА В КОНТЕКСТІ
ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ЇХ ІНТЕРЕСІВ**

Уманська філія
Європейського університету,
20300, м. Умань, Черкаська область,
вул. Шевченка, 15-а,
тел.: 0474459018, 52754,
тел./факс: 0474453024

Анотація. У статті наведені основні результати збалансування інтересів страховика та страхувальника щодо програм довгострокового страхування життя. Досліджені та виявлені чинники впливу на вартість страхування життя, передумови вибору страхової послуги.

Ключові слова: страхування життя, страхові компанії, страховик, страхувальник, страхова послуга.

Annotation. In the article basic results of balance of interests of insurer and insures in relation to the programs of long-term life-insurance are represented. It is investigational and it is found out the factors of influence on the cost of life-insurance, pre-condition of choice of insurance favor.

Key words: life-insurances, insurance companies, insurer, insures, insurance favor.

Вступ. Страхування життя дає змогу забезпечити щоденний захист людини як сьогодні, так і в майбутньому. Це приводить до виникнення двох ефектів – у держави з’являються додаткові довгострокові кошти, які забезпечують фінансування інвестиційних проектів, що сприяє подальшому розвитку економіки країни; громадяни отримують страховий захист, накопичення на майбутні періоди, а відтак – захист інтересів людини.

Головними перешкодами й проблемами розвитку страхування життя є нестабільна соціально-економічна ситуація на сучасному етапі й особливість культурно-історичних традицій українського суспільства. Тому навіть при суттєвих змінах у законодавчій базі ринок страхування життя займає досить слабе місце в економіці та потребує змін, а саме: посилення правових та економічних механізмів захисту інтересів страхувальника й стимулювання населення і роботодавців до укладання договорів; удосконалення інвестиційно-кредитного законодавства, напрямів та сфер діяльності страховика зі страхування життя, створення засад для об’єднання страхової й пенсійної систем в Україні, збалансування інтересів страховика та страхувальника.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних і практичних засад страхування життя, розроблення наукових підходів до визначення оптимального рівня вартості страхування життя в контексті збалансованості інтересів страховика та страхувальника на ринку страхування життя.

Результати. Отримання доходів – це мета не тільки страхової компанії, а і її клієнтів-страхувальників, адже довгострокове страхування життя включає в себе елемент накопичення коштів, а отже, пенсійне забезпечення. Оскільки переваги накопичення страхової системи доведені в дослідженнях, то в основу пропозицій ми ставимо інтереси людини, щоб задовольнити її потреби в пенсійному та страховому забезпеченні.

Для того, щоб виявити економічні й соціальні фактори впливу на доцільність проведення страхування людини, ми провели експертну оцінку 100 чоловік різної статі, віку та професій. За 25-бальною шкалою опитані люди на власний розсуд оцінили важливість заданого показника.

За методом середнього значення ми вираховували середньостатистичні показники й отримали результат (табл. 1).

Таблиця 1

Експертна оцінка впливу факторів на прийняття рішення про накопичувальне страхування життя

Показник	Середнє значення, балів
1. Вільний вибір компанії з пенсійного забезпечення	25
2. Рівень інвестиційного прибутку для вкладника	25
3. Доступність інформації для вкладника	23
4. Можливість виходу із системи	10
5. Страховий захист життя та здоров'я людини	20
6. Оплата та відрахування на пенсійне забезпечення	16
7. Вартість накопичувальної страхової програми	25
8. Оподаткування накопичених сум	3
9. Пільги учасникам – вкладникам системи	5
10. Вплив стажу, віку та розміру зарплати на накопичення	7
11. Можливість захисту від інфляції сум вкладів	20
12. Вступний вік учасника до системи	9
13. Довіра до системи	22
14. Звітування перед вкладником	24
15. Контроль за здійсненням управлінсько-інвестиційних рішень	20
16. Напрями інвестиційної політики	12
17. Проведення аудиту й перевірок	12
18. Розмір статутного капіталу компанії	21
19. Забезпечення резервів (перестраховування компанії)	20
20. Централізація відповідальності та прийняття рішень	23
21. Витрати на адміністрування компанії	6
22. Індивідуальний підхід у роботі з вкладниками	20
23. Досвід діяльності в системі	25
24. Конкуренція	13
25. Іноземний капітал та інвестиції	19

З експертної оцінки видно, що основна кількість експертів звертає увагу на:

- вільний вибір компанії;
- рівень інвестиційного прибутку;
- досвід діяльності в системі;
- вартість накопичувальної страхової програми;
- доступність інформації;
- звітування перед клієнтами.

Якщо говорити про страхову компанію із страхування життя, то є природним те, що всі пропозиції, які компанія пропонує клієнтам, вигідні для неї, оскільки мета діяльності компанії – отримання прибутку.

Для економічного обґрунтування результатів проведені розрахунки ми згрупували в такі групи, як економічні показники, соціальні показники – з точки зору людини та конкурентності – з точки зору компанії. Результати – у табл. 2.

Таблиця 2

Результати експертної оцінки впливу факторів на вибір страхової системи

№ п/п	Показники			
	З точки зору людини		З точки зору компанії	
І група показників				
	економічні	балів	економічні	балів
1	Рівень інвестиційного прибутку	25	Рівень інвестиційного прибутку	25
2	Оплата та відрахування на пенсійне забезпечення	16		
3	Вартість накопичувальної страхової програми	25	Вартість накопичувальної страхової програми	25
4	Оподаткування накопичених сум	3		
5	Пільги учасникам – вкладникам системи	5		
6	Можливість захисту від інфляції сум вкладів	20	Можливість захисту від інфляції сум вкладів	23
7			Розмір статутного капіталу	21
8			Забезпечення резервів	20
9	Перестраховування компанії	15	Перестраховування компанії	25
10			Централізація відповідальності та прийняття рішень	23
11			Витрати на адміністрування компанії	6
12	Кількість клієнтів	25	Кількість клієнтів	25
ІІ група показників				
	соціальні	балів	соціальні	балів
1	Вільний вибір компанії з пенсійного забезпечення	25		
2	Доступність інформації	23		
3	Можливість виходу із системи	10		
4	Страховий захист життя та здоров'я людини	20		
5	Вступний вік учасника	9	Вступний вік учасника	19
6	Вплив віку, стажу та розміру заробітку на накопичення	7	Вплив віку, стажу та розміру заробітку на накопичення	21
7	Довіра до системи	22		
8	Звітування перед вкладником	24	Звітування перед вкладником	24
9	Контроль за здійсненням управлінсько-інвестиційних рішень	20		
10			Проведення аудиту й перевірок	12
11			Індивідуальний підхід у роботі з вкладниками	20
12	Досвід діяльності в системі	25	Досвід діяльності в системі	25
13			Іноземний капітал	25
14	Напрями інвестиційної політики	12	Напрями інвестиційної політики	12
15	Фінансова надійність страхової компанії	25	Фінансова надійність страхової компанії	25

Як показали результати дослідження, деякі економічні показники стану та факторів впливу на систему страхування життя є важливими як для страховика, так і для страхувальника. Так, наприклад, рівень інвестиційного прибутку компанії відіграє важливу роль не тільки для самої компанії, бо це мета її діяльності, але й для страхувальника – оскільки це джерело його збагачення; вартість накопичувальної страхової програми – один з основних факторів впливу на прийняття рішення страхувальника щодо накопичувальної програми страхування життя, з іншого боку, для компанії це є джерело коштів для інвестиційної діяльності; як компанія, так і клієнти бажають захистити вклади від знецінення коштів; показник кількості клієнтів для страхувальника відіграє роль у ставленні до компанії, а саме – її популярності серед інших, а для компанії кількість клієнтів впливає на розміри й обсяг страхових внесків.

Для людини важливими стали такі головні фактори страхової накопичувальної системи, як:

- вільний вибір компанії страхування;
- рівень інвестиційного прибутку;
- досвід діяльності у сфері накопичувального страхування.

Показники другої групи відображені наявністю однаково важливих факторів на соціальний рівень людини й конкурентоспроможність компанії. Так, вступний вік до системи страхового накопичення певною мірою важливіший фактор для компанії, адже від віку людини залежать її фізичний стан і період життя, стосовно страхувальника, то його вік є менш важливим, адже мета людини – прожити якнайдовше.

Важливим є показник досвіду діяльності компанії в системі накопичувального страхування життя та фінансової надійності страховика.

З вищесказаного випливає, що в основі попиту на страхові продукти лежать природні людські потреби в страховому захисті, фінансовому забезпеченні та ін. Коло цих потреб вельми широке й має тенденцію до зростання. Пропозиція страхових продуктів, у свою чергу, виступає як відповідна реакція на ці потреби.

Філософією формування попиту й пропозиції на страхові продукти є економічна та соціальна доцільність проведення страхування людини. Виходячи із цього й з отриманих результатів експертної оцінки, можемо стверджувати, що для страховика й страхувальника є спільний інтерес у ціні страхової програми, прибутку, для страховика є переважний інтерес у кількості клієнтів, а для страхувальника – надійність страхової компанії. На базі цього для збалансованості інтересів страховика та страхувальника ми обрали такі основні фактори:

- страхова премія (вартість страхової накопичувальної програми);
- прибуток страховика;
- кількість застрахованих;
- надійність страховика.

Реальний прояв і взаємодія попиту та пропозиції відбуваються на ринку у вигляді ринкового механізму. Провідна роль завжди належить попиту. Завдання пропозиції – задовольняти попит. Оскільки страховик відповідає за пропозицію, а страхувальник за попит, то логічно зауважити, що рівновага інтересів страховика та страхувальника і є оптимальним рівнем соціально-фінансового ефекту страхування.

Найважливішими характеристиками попиту стосовно страхової накопичувальної програми є: обсяг програм страхування (обсяг попиту) і страхова премія (ціна попиту).

Дослідження В.Є.Осипова показують, що “між обсягом попиту і ціною існує зворотний зв’язок: чим більша ціна, тим менший обсяг попиту, і навпаки. Такого роду залежність обсягу попиту і ціни розглядають зазвичай як закон попиту”. Однак існують ситуації, коли одночасно зростають ціна й обсяг попиту (рис. 1).

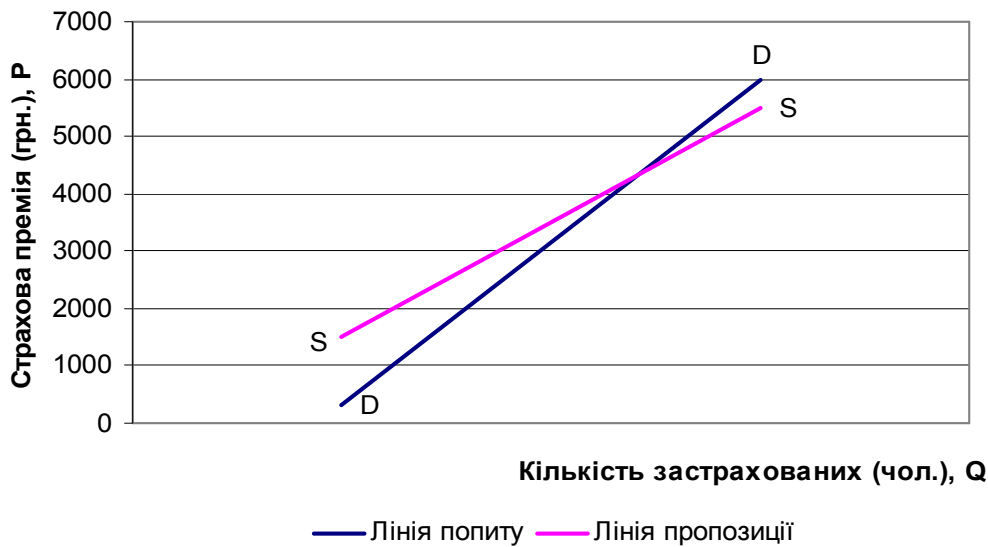


Рис. 1. Рівновага попиту та пропозиції страхового продукту залежно від його вартості згідно з ефектом Веблена

Серед причин, що викликають нібито одночасне зростання ціни й обсягу попиту, називають, наприклад, ефект Веблена, ефект очікуваної динаміки цін, здатність ціни служити показником якості товару та ін. У зазначеній вище ситуації виникає лише видимість порушення закону попиту, оскільки впродовж якогось часу дійсно спостерігається однонаправлений рух обсягу попиту й ціни, проте після закінчення цього відрізка часу ситуація змінюється, бо всякі відхилення від закону попиту зникають.

Найважливішими характеристиками пропозиції стосовно страхової накопичувальної програми є: обсяг страхових програм (кількість застрахованих) – обсяг пропозиції і страхова премія – ціна пропозиції.

На основі експертної оцінки здійснимо розрахунки та побудуємо графіки рівноваги на ринку страхування життя. Найменшим показником річної страхової премії накопичувальної програми з точки зору страхувальника є сума 25 грн у місяць, відповідно 300 грн у рік, найбільшим таким показником є сума 500 грн у місяць, відповідно 6 000 грн на рік. Пропозиція страховика знаходиться в рамках від 1 500 грн до 5 500 грн на рік за накопичувальну страхову програму, але слід зазначити, що страховик зацікавлений і в більших сумах вкладів страхувальників.

Як бачимо, рівноважною ціною страхової програми ринку страхування є 4 200 грн, однак обсяг пропозиції продукту в такому разі буде низьким, оскільки більшість громадян бажають сплачувати на страхування життя 300 грн у рік.

Розглянемо рівновагу інтересів страховика й страхувальника залежно від обсягу попиту та пропозиції. З 1 000 експертів бажають застрахуватися 900 чоловік, з них 13 чоловік бажають витратити на страхування 6 000 грн, 10 чоловік – 5 500 грн, 45 чоловік – 2 500 грн, 70 чоловік – 2 000 грн, 100 чоловік – 1 500 грн, 82 чоловіки – 500 грн, 580 чоловік – 300 грн (рис. 2).

Надмірна пропозиція, підсиливши конкуренцію продавців, стане чинити знижуючий тиск на ціну й вона повернеться в початкове положення. Такий механізм відновлення ринкової рівноваги був викладений свого часу Л.Вальрасом.

Існує, проте, й інший погляд на механізм відновлення ринкової рівноваги, при якій “провідна роль відводиться не надлишку попиту або пропозиції, а перевищенню ціни попиту над ціною пропозиції і навпаки”. Цей механізм був запропонований А.Маршаллом.

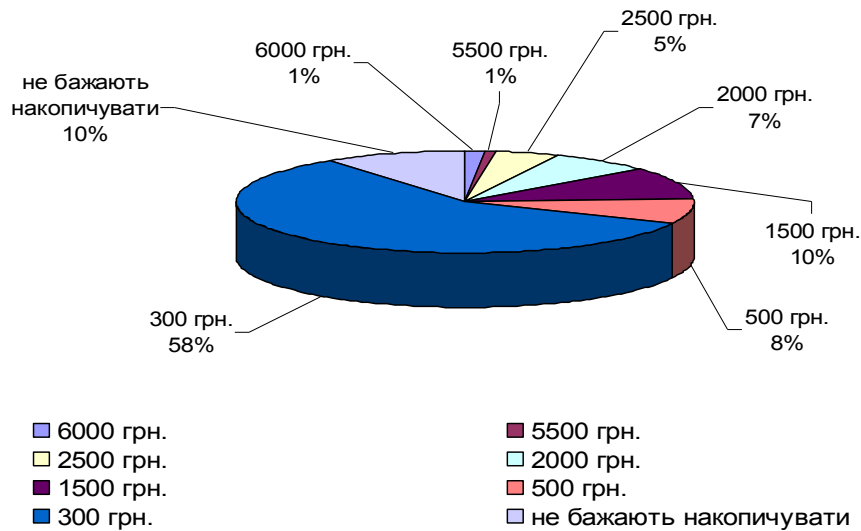


Рис. 2. Частка страхувальників залежно від вартості страхового продукту

Поява точки рівноваги ринку пов'язана з перетином лінії попиту й лінії пропозиції. Якщо названі лінії не перетинаються, то це свідчить про відсутність рівноваги. На рис. 3 показано дві подібні ситуації. Вони істотно відрізняються одна від одної.

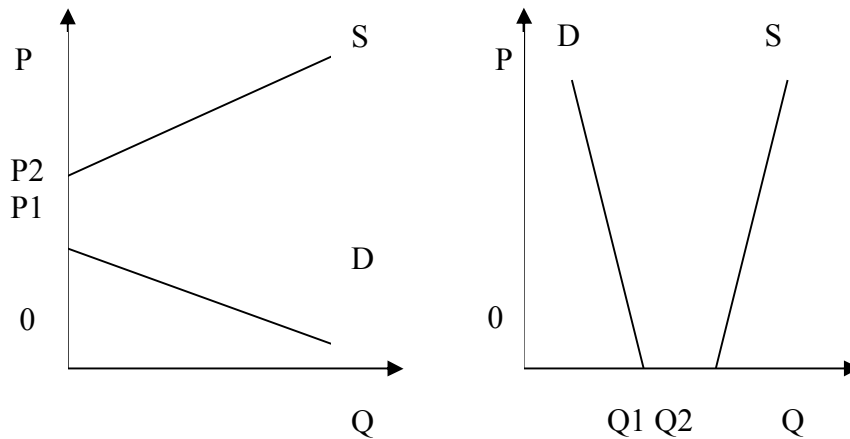


Рис. 3. Відсутність рівноваги задоволення інтересів страховика та страхувальника

У першому випадку (рис. 3) лінія пропозиції перевищує лінію попиту. А це означає, що ціна пропозиції (PS) скрізь вища за ціну попиту (PD). Ураховуючи, що ринкова ціна, у принципі, не може перевищувати ціну попиту, можна зробити висновок, що виробництво такої продукції (при будь-якому обсязі випуску) збиткове. Тому вона, швидше за все, не з'явиться на ринку.

Проте варто відмітити, що подібне співвідношення між лінією попиту й лінією пропозиції нерідко складається в початковий період випуску нових страхових програм, коли технологія збуту й інформаційне забезпечення ще не відпрацьовані, а серійність невелика. Компанія може свідомо піти на збитки, знаючи, що в найближчому майбутньому становище зміниться і продукт стане рентабельним.

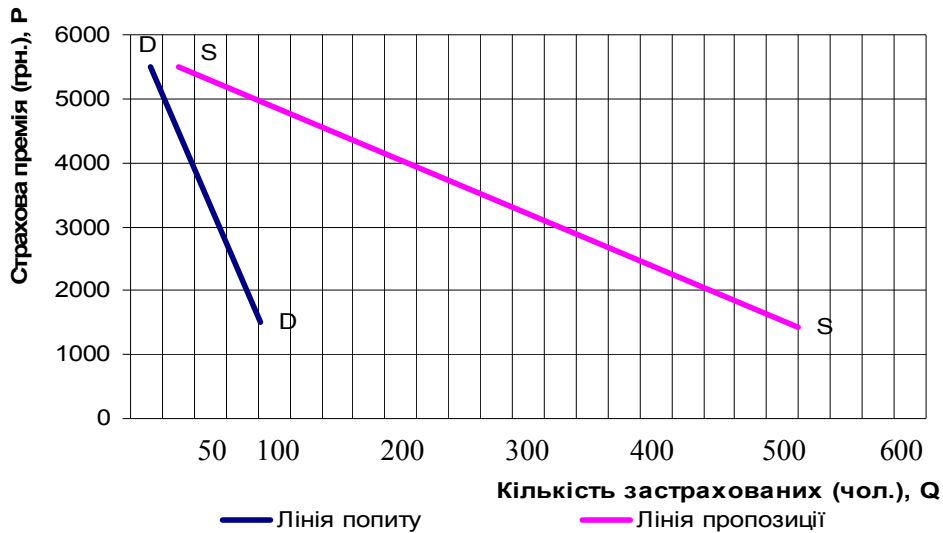


Рис. 4. Відсутність рівноваги задоволення інтересів страховика та страхувальника

Якщо страхова компанія не задовольнить інтересів основної маси бажаючих накопичувати та страхувати життя на 300 грн у рік, а залишить мінімальну страхову премію 1 500 грн, при якій бажає застрахувати життя 10% (100 чоловік), і верхню межу 5 500 грн, при якій хоче страхуватися лише 1% (10 чоловік) (рис. 2), то ринок накопичувального страхування життя не матиме рівноваги задоволення інтересів страховика й страхувальника. Побудуємо графік (рис. 4).

Як бачимо на рис. 4, результативність такого ринку страхування низька, адже поза попитом знаходиться основна маса бажаючих застрахувати своє життя та накопичити кошти.

Ринок з нестабільною рівновагою може нормально функціонувати лише при його обов'язковому зовнішньому регулюванні (з боку державних або місцевих органів влади).

Ринок із стабільною рівновагою такого регулювання, у принципі, не потребує, бо, як наголошувалося вище, він сам здатний підтримувати свою збалансованість. Ми прийшли до висновку, що на ринку страхування життя такої ситуації не може бути при теперішньому законодавстві. Тільки за умов загальнообов'язкового накопичувального страхування життя може існувати такий ринок, де попит і пропозиція на страховий продукт матимуть загальну лінію або перетинатимуться в декількох точках. Розглянемо можливість існування ринку за умов загальнообов'язкового накопичувального страхування життя за таких умов:

- держава регулює страхування життя, яке є обов'язковим для всіх громадян (умовно здійснимо розрахунок на 1 000 чоловік);
- компанія пропонує мінімальну вартість страхової програми в розмірі 1 500 грн, а людина бажає сплачувати мініимально 300 грн, тоді за мінімальну страхову премію будемо вважати середнє значення, тобто 900 грн. При такій сумі страхової премії бажаючих страхуватися буде 553 чоловіки $[(525+580)/2]$;
- компанія пропонує максимальну вартість страхової програми в розмірі 5 500 грн, а людина бажає сплачувати максимально 6 000 грн, тоді за максимальну страхову премію будемо вважати середнє значення, тобто 5 750 грн. При такій сумі страхової премії бажаючих страхуватись буде 17 чоловік $[(20+13)/2]$;
- попит на продукцію залишається сталим;
- пропозиція продукції залишається сталою.

Результат збалансування попиту й пропозиції накопичувального страхування життя, за умов обов'язкового регулювання держави, відображено на рис. 5.

Рівновага ринку вважається стабільною, якщо після його порушення (шляхом, наприклад, відхилення ринкової ціни від її рівноважного стану) ринок здатний сам за рахунок своїх внутрішніх сил повернутися знов у початкове положення. Якщо ринок такою здатністю не володіє, то його рівновага вважається нестабільною.

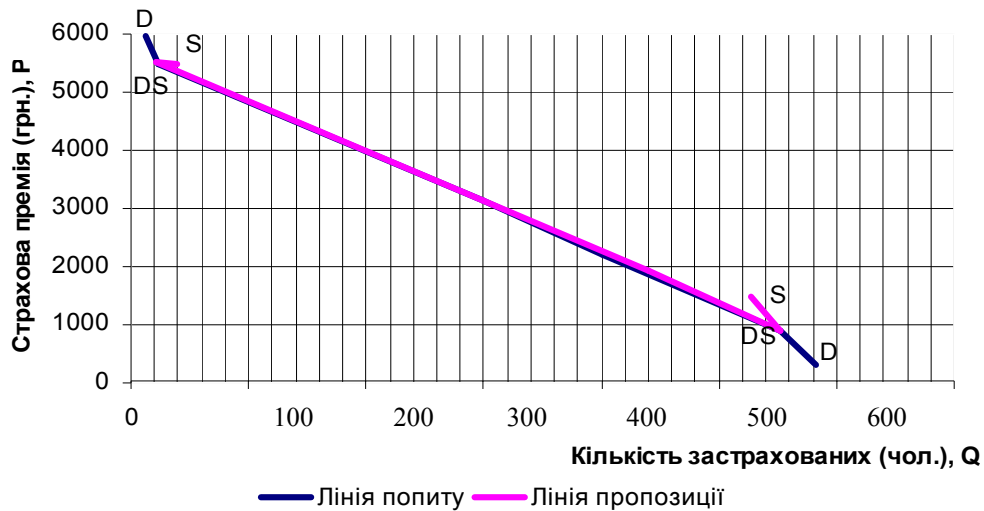


Рис. 5. Багатогранність рівноваги загальнообов'язкового накопичувального ринку страхування життя за умов зовнішнього регулювання з боку держави

Тому питання рівноважного ринку страхування життя залежить не тільки від загальноприйнятих моделей рівноваги на ринку, але й від індивідуальних факторів впливу на попит і пропозиції страхового накопичувального продукту.

Розглянемо збалансованість страхових інтересів залежно від вартості та кількості страхових угод за такими показниками й вихідними даними:

- 1) мінімальна ціна попиту на страхову накопичувальну програму – 300 грн;
- 2) максимальна ціна попиту на страхову накопичувальну програму – 6 000 грн;
- 3) кількість страхових угод попиту при мінімальній ціні на страхову накопичувальну програму – 580 угод;
- 4) кількість страхових угод попиту при максимальній ціні на страхову накопичувальну програму – 13 угод;
- 5) мінімальна ціна пропозиції на страхову накопичувальну програму – 1 500 грн;
- 6) максимальна ціна пропозиції на страхову накопичувальну програму – 5 500 грн;
- 7) кількість страхових угод пропозиції при мінімальній ціні на страхову накопичувальну програму – 525 угод;
- 8) кількість страхових угод пропозиції при максимальній ціні на страхову накопичувальну програму – 20 угод.

Оптимізація результатів і збалансування інтересів страховика та страхувальника за критерієм вартості програми й обсягів продажу відображена на рис. 6.

Одним з напрямів переходу до стабільного ринку є обов'язкове державне регулювання цього процесу. Тому для функціонування рівноваги інтересів страховика та страхувальника необхідно: внести зміни до законодавства України щодо визначення переліку компаній зі страхування життя за рівнем фінансового стану категорії AAA або AA, з якого громадяни повинні обов'язково, але на власний розсуд, обрати компанію з накопичувального страхування життя; урахувати при обчисленні вартості програми мінімальну заробітну плату та рівень фінансової забезпеченості людини.

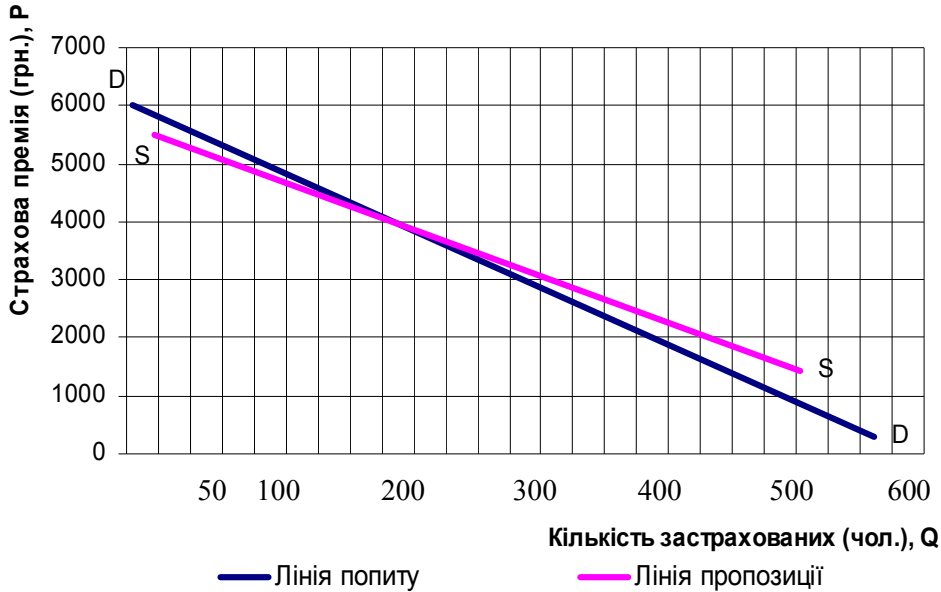


Рис. 6. Рівновага задоволення інтересів страховика й страхувальника на ринку накопичувального страхування життя залежно від вартості та кількості страхових угод

Отже, для того, щоб задовольнити інтереси і страхувальника, і страховика, ринок накопичувального страхування життя повинен знаходитись у стані стабільної рівноваги. Оскільки компанія пропонує мінімальну вартість страхового продукту в розмірі 1 500 грн у рік, то зрозуміло, що для її діяльності є не вигідним зменшення вартості страхової програми. Щодо страхувальника, то з тисячі експертів лише 580 чоловік бажають сплачувати на страхування життя 300 грн у рік, інша частина хоче витратити більшу кількість коштів на накопичувальне страхування життя. Точкою рівноваги на ринку (рис. 6) буде вартість страхової програми 4 000 грн. Із 1 000 клієнтів страхової компанії в середньому 525 чоловік сплачують 1 500 грн у рік страхових внесків, тоді як 4 000 грн (ціна рівноваги) – лише 2,5% (25 чол.). Тому варто врахувати всі фактори формування такого ринку й розрахувати оптимальні показники для збалансування інтересів страховика та страхувальника.

Отже, для отримання оптимальних результатів у збалансуванні інтересів страховика й страхувальника потрібно врахувати такі чинники:

- рівновага ринку досягається при вартості програми 4 000 грн. (рис. 6);
- мінімальна ціна пропозиції 1 500 грн, 525 чол. сплачують щороку таку суму страхових внесків;
- фактична кількість страхувальників при рівноважній ціні (4 000 грн) програми становить у середньому 25 чоловік;
- попит на страхову продукцію й бажання людини здійснювати страхування життя є сталими й не змінюють своїх позицій;
- страховик повинен врахувати бажання страхувальників і змінити рівень мінімальної та максимальної вартості страхового продукту;

Результати відображено на рис. 7.

Отже, задоволення інтересів страховика й страхувальника відбудеться при вартості страхової програми 2 000 грн і бажаючих застрахуватися буде 420 чоловік, для людини така вартість страхової програми є не тільки задовільною (потрібно заощадити 167 грн у місяць), але й фінансово привабливою після закінчення дії договору, адже на 20 років програми страхування страхова сума буде становити в середньому 40 000 грн, що перевищує накопичення ніж при сплаті 300 грн (у середньому 6 000 грн). Для стра-

ховика розмір страхової премії 2 000 грн є привабливим, оскільки така сума вища від мінімально пропонованої ї у такому разі принесе компанії більший прибуток за рахунок і кількості, і вартості угод із страхування життя.

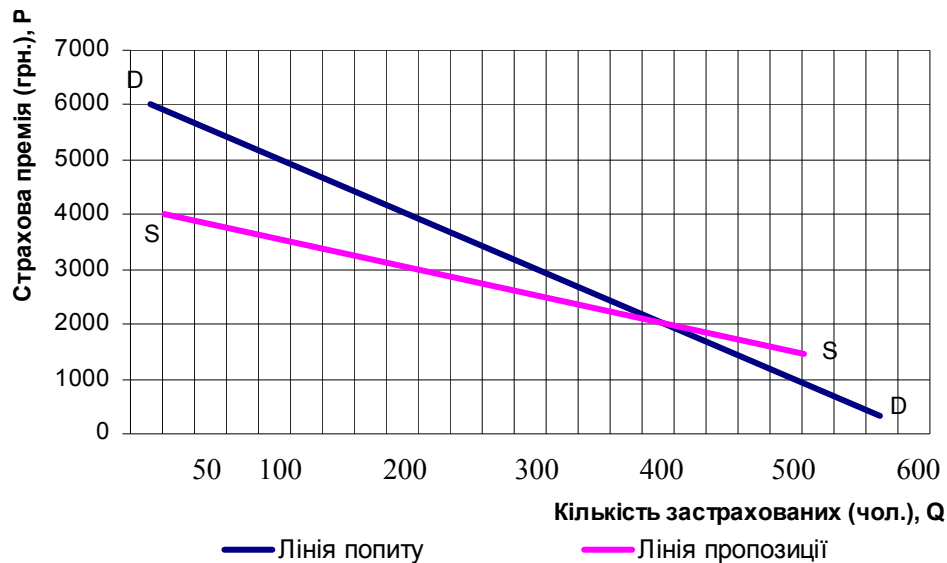


Рис. 7. Рівень збалансування інтересів страховика й страхувальника, за умов використання оптимальних результатів

Висновок. Експертний аналіз впливу чинників на прийняття рішення про страхування життя показав, що для страховика й страхувальника важливим фактором є кількісні показники: фінансова надійність страхової компанії, що виражається рейтинговими показниками, вартість страхової програми та кількість клієнтів, що викликає ефект заохочення для страхувальника й збільшення страхових премій для страховика і якісні показники: досвід діяльності в системі страхування життя. Страхування життя супроводжується низьким рівнем фінансової стабільності та низькими доходами людини. Для того, щоб забезпечити старість, недостатньо заощадити 300 грн на рік, тому на основі збалансування інтересів страховика та страхувальника ми довели, що рівноважною ціною страхового продукту для задоволення їх інтересів є 2 000 грн на рік.

1. Ватаманюк З. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / З. Ватаманюк, С. Пишна ; [за ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина]. – К. : Видавничий дім “Альтернативи”, 2001. – 606 с.
2. Осипов В. Е. Цены и ценообразование : учебник для вузов / В. Е. Осипов. – Питер, 1999. – 464 с.
3. Смоляр Ю. О. Особливості інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / Ю. О. Смоляр, Г. М. Терещенко // Фінанси України / [відп. ред. І. Я. Чугунов]. – 2008. – № 3. – С. 43–51.