

УДК 368

Ткаченко Н. В.

Черкаський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

ФОРМУВАННЯ ПОТУЖНОГО КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК РЕЗУЛЬТАТ СТАБІЛЬНОСТІ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Розглянуто специфічні особливості страхування життя, проаналізовано основні тенденції його розвитку в розрізі окремих страхових продуктів із страхування життя та обґрунтовано чинники, які впливають на стабільність таких договорів.

Ключові слова: страхова компанія, страховий продукт, страховий договір, страхування життя, страховий платіж, викупна сума, страхова виплата.

Ткаченко Н. В.

ФОРМИРОВАНИЕ МОЩНОГО КЛИЕНТСКОГО КАПИТАЛА КАК РЕЗУЛЬТАТ СТАБИЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Рассмотрены специфические особенности страхования жизни, проанализированы основные тенденции его развития в разрезе отдельных страховых продуктов по страхованию жизни и обоснованно факторы, которые влияют на стабильность таких договоров.

Ключевые слова: страховая компания, страховой продукт, страховой договор, страхование жизни, страховой платеж, выкупная сумма, страховая выплата.

Tkachenko N.

FORMATION OF A POWERFUL CAPITAL OF CLIENT AS A RESULT OF THE STABILITY OF LIFE INSURANCE CONTRACTS

Specific features of life insurance and its main principles, namely an insurable interest, participation in profits of the insurer and ransom insurance contract are determined.

Ткаченко Н. В

The main trends in the life insurance market are analyzed. The result is that it is proved that the share of payments for life insurance, the costs of the population over the past five years has increased almost 12 times. In terms of the provided services, the life insurance market is much more developed than the market of private pension provision, but it is still inferior to the banking sector. According to the analysis of activity of life insurance companies it can be traced such regularity that high growth rates show only those companies that have found their niche in the risky life insurance segment. At the same time it should be emphasized that in contrast to risk life insurance for a short period (generally one year), endowment life insurance can provide insurers sharp rise in market share.

Today, such factors as the low level of financial literacy and education of potential policyholders adversely affect the level of sales of insurance products and do not allow to increasing the demand for long-term life insurance policies. In addition, the desire to make a quick profit on the more profitable financial instruments is not conducive to the acquisition of contracts of life insurance. Therefore Ukrainians rarely use endowment life insurance, usually preferring bank deposits. First of potential policyholders are not always satisfied with the rate of return guaranteed by life insurance programs. It is proved that the gaps in the Ukrainian tax legislation do not contribute to the conclusion of long-term life insurance contracts by employers, although the worldwide savings insurance policies are a powerful motivational tool.

It is determined that the situation with the proceeds of insurance premiums for life insurance in 2014 was even more complicated, particularly in the first quarter of 2014 compared to the same period of 2013, because the life insurance market has decreased by 30%. The leaders of the bancassurance market are first to feel the drop in sales, since 2014 banks have almost stopped lending to borrowers. The attention is focused on the fact that in 6 months 2014 the redemption amount was about 90 million UAH, that by 63.6% more than the same period of 2013.

The increasing of stability of long-term life insurance contracts should be one of the strategic objectives of life insurers, because the level of stability affect the financial results of the insurer; the value of the insurance rates is adjusted depending on the stability; level of stability is an indicator of satisfaction with insurers not only by the quality of the proposed insurance product, but also the quality of service of the company as a whole at various stages of implementation of insurance products and after-sales service.

The necessity of the various approaches to the prevention of cases of termination of contracts of insurance for non-payment of the next instalment, and accordingly the adoption of conservation measures in force of such agreements is proved.

Key words: insurance company, insurance product, insurance contract, life insurance, insurance payment, redemption amount, the insurance payment

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним із основних аспектів ринкової вартості страхової компанії є потік майбутнього прибутку, одержуваного в рамках надходжень страхових премій від клієнтів. Погляд на клієнтів як на бізнес-актив стимулює компанію до нарощування такого активу, і тим самим – до збільшення

ринкової вартості компанії. Тому зрозуміло, що для досягнення успіху страхова компанія, поряд із забезпеченням припливу нових клієнтів, повинна також обмежувати відтік існуючих і забезпечувати стабільність договорів страхування. Звідси одним із завдань компанії є, перш за все, утримання та звичайно ж збільшення кількості потенційних клієнтів.

Під впливом світової фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р. перед топ-менеджментом провідних страхових компаній особливо гостро постала проблема розвитку бізнесу в нових, більш жорстких і більш конкурентних умовах, коли мова йде вже не про збільшення обсягу надходження страхових премій, а хоча б про утримання його на досягнутому рівні. В такій складній ситуації на перше місце виходить проблема утримання клієнтів та забезпечення стабільності договорів страхування, насамперед із страхування життя.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням особливостей страхування життя, в тому числі накопичувального, займаються такі вчені, як В. Базилевич, О. Гаманкова, О. Залетов, О. Козьменко та ін. Названі фахівці детально вивчали теоретичне підґрунтя та кількісні параметри розвитку страхування життя в Україні. Водночас, страхування життя вже протягом багатьох років є специфічним та певною мірою неоднозначним напрямком розвитку страхового ринку в Україні. Так, сьогодні в умовах сучасних українських реалій за наявності багатьох факторів, які негативно впливають на тенденції подальшого розвитку страхування життя, зокрема накопичувального, актуальною залишається тематика нарощення клієнтської бази. До того ж питання забезпечення стабільності договорів страхування життя поки ще не набуло широкого висвітлення в економічній літературі.

Цілі статті. Метою статті є висвітлення особливостей та принципів страхування життя, дослідження основних тенденцій на ринку «лайфового» страхування та обґрунтування чинників, які впливають на стабільність довгострокових договорів страхування життя.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У більшості західних країн мати страховий захист життя є нормою існування людини (наприклад, в США та Канаді страховим продуктом із

страхування життя користуються 90% населення). Страхування життя допомагає вирішувати матеріальні проблеми. Так, наприклад, раптова смерть годувальника, зокрема в результаті нещасного випадку, призводить до втрати певного рівня доходів окремої сім'ї. При цьому, для такої сім'ї неможливим буде виконання фінансових зобов'язань, зокрема погашення кредиту, що взятий був годувальником. До того ж, настання смерті пов'язане і з виникненням різноманітних витрат, таких наприклад як, витрати на поховання. Такі наслідки можна мінімізувати за наявності у годувальника договору страхування життя.

Водночас, слід зауважити, що страхування життя може бути не лише інструментом компенсації втрат при настанні негативних ситуацій, але і способом досягнення певних цілей, які потребують значних грошових коштів. Так, наприклад, накопичення коштів до одруження, виходу на пенсію та ін.

В даному випадку мова йде про довгострокове страхування життя. Воно дозволяє вирішувати надзвичайно важливі соціально-економічні завдання і тому, не випадково в умовах ринкової економіки являє собою один із ефективних механізмів забезпечення економічної і соціальної стабільності в суспільстві.

Дослідження теоретичних засад дозволило виділити основні принципи страхування життя, а саме: страховий інтерес, участь у прибутку страховика та викуп страхового договору (рис. 1).

Які ж сьогодні основні тенденції на ринку страхування життя? Почнемо з того, що, частка платежів із страхування життя, у витратах населення за останні п'ять років збільшилась майже у 12 разів (рис. 2). Так, за обсягами наданих послуг ринок страхування життя значно перевищує ринок недержавного пенсійного забезпечення, але при цьому він ще поступається банківському сектору.

За рівнем страхових платежів на душу населення серед країн Східної Європи за цим показником Україна суттєво відстає. Наприклад, у 20 раз від Словенії, в 11 раз від Чеської Республіки та у 9 раз від Польщі [4].

Позитивною тенденцією є зростання за 2013 р. обсягу надходжень валових страхових премій від страхувальників-фізичних осіб до 10267,5 млн. грн., що на 15,4% більше, ніж за результатами 2013 р., та на 73% більше, ніж у кризовому 2009 р. (рис. 3).

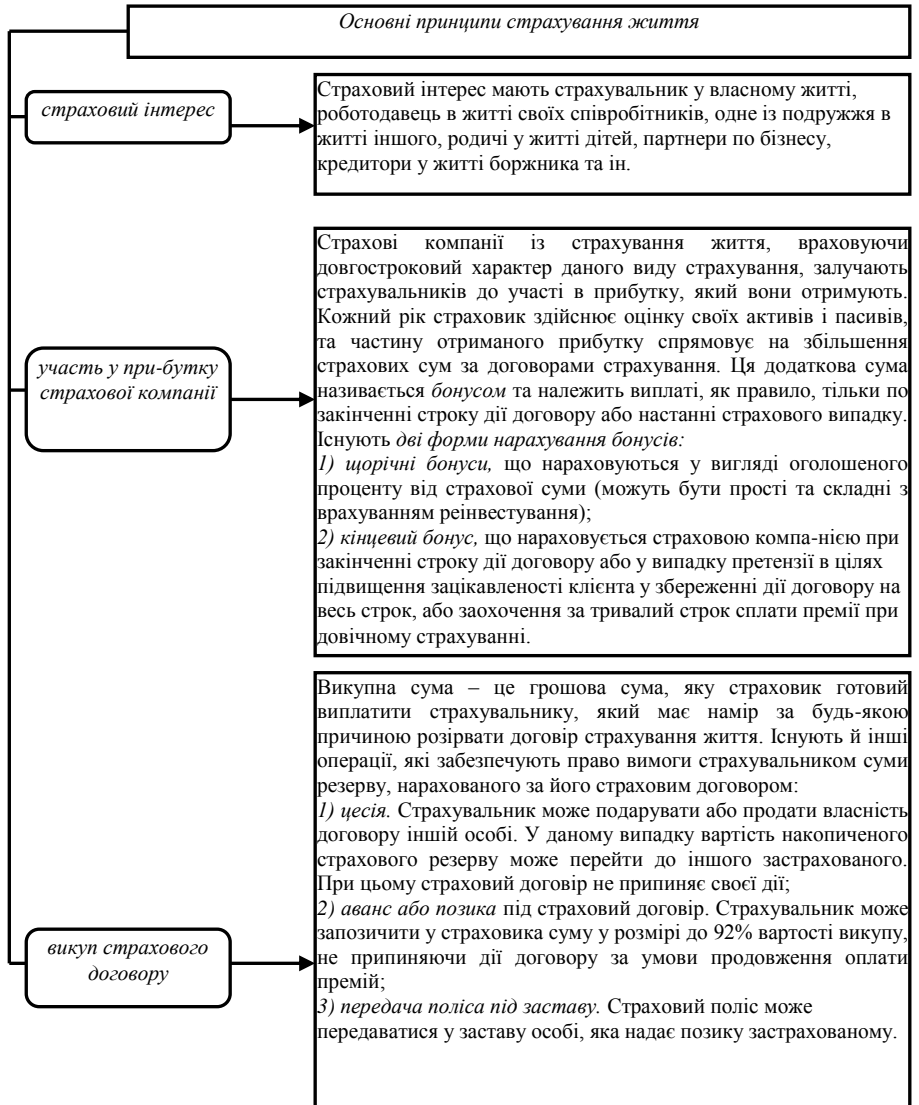


Рис. 1. Основні принципи страхування життя *

* складено автором за джерелами: [1; 3; 9; 10])



Рис. 2. Динаміка витрат населення на страхування впродовж 2006–2012 рр., млн. грн. [1]

Однак, в силу певних обставин в нашій країні страхування життя користується досить слабкою популярністю. Зокрема, якщо в радянські часи в Україні страхуванням життя було охоплено понад 87% населення, в 2009 р. – лише 6% [4]. В Німеччині, наприклад, на 100 жителів припадає 140 полісів накопичувального страхування життя – в середньому по Європі по два поліси на кожного. Разом з тим в Україні на 12–13 осіб припадає лише один такий договір страхування [6].



Рис. 3. Динаміка страхових послуг населенню впродовж 2006–2013 рр., млн. грн. [6]

Варто констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій із страхування життя, а саме 98,3%, акумулюють – 20 страхових компаній, тобто 32,3% всіх «лайфових» страховиків [7]. Розрахунок по ринку страхування життя Індекс Герфіндаля–Гіршмана склав 1222,15 (у 2012 р. – 1036,48), що є свідченням наявної помірної монополізації на ньому.

Валові платежі із страхування життя за 2013 р. становили 2476,7 млн. грн., що на 36,9% більше, ніж за 2012 р. В свою чергу величина таких платежів за договорами страхування життя за 2012 р. склала 1809,5 млн. грн., що на 1358,9 більше, ніж за 2006 р., і відповідно, більше, ніж за 2009 р. на 982,6 млн. грн. (рис. 4). До речі останні 3–4 роки сегмент «лайфового» страхування зростав на 10–50%.



Рис. 4. Динаміка надходжень і виплат із страхування життя за 2006–2013 рр., млн. грн. [7]

Позитивним є те, що у 2013 р. від фізичних осіб надійшло 94,4% страхових платежів, що свідчить про існування значного інтересу до даного механізму захисту та накопичення.

Тенденція до зростання характерна і для валових страхових виплат із страхування життя, зокрема за 2013 р. Їх величина становила 149,2 млн. грн. (включаючи страхові виплати у вигляді анuitетів), що на 81,7% більше порівняно з відповідним періодом 2012 р. (82,1 млн. грн.).

Якщо розглянути більш детально, динаміку надходжень страхових платежів і здійснення страхових виплат у розрізі окремих

страхових продуктів із страхування життя (рис. 5–8), то можна констатувати як зростання страхових надходжень, так і їх зменшення. Аналогічна нестабільна ситуація стосується і страхових виплат.



Рис. 5. Динаміка надходжень і виплат із страхування життя за договорами страхування, за якими передбачено досягнення за страхованою особою визначеного договором пенсійного віку за 2006–2013 рр., млн. грн. [5]



Рис. 6. Динаміка надходжень і виплат за іншими договорами накопичувального страхування життя впродовж 2006–2013 рр., млн. грн. [5]

За результатами аналізу діяльності «лайфових» страхових компаній прослідковується така закономірність, що високі темпи зростання показують лише ті компанії, які знайшли свою нішу в ризиковому сегменті страхування життя. Водночас слід підкреслити, що на відміну від ризикового страхування життя на короткий період (в основному на рік), накопичувальне страхування життя не може забезпечити страховикам різке зростання частки на ринку. Наприк-

лад, страхова компанія «Аліко Життя» з часткою накопичувального страхування в портфелі понад 95% змогла збільшити обсяг премій за 2012 р. всього на 13,5%.



Рис. 7. Динаміка надходжень і виплат за договорами страхування життя лише на випадок смерті впродовж 2006–2013 рр., млн. грн. [5]

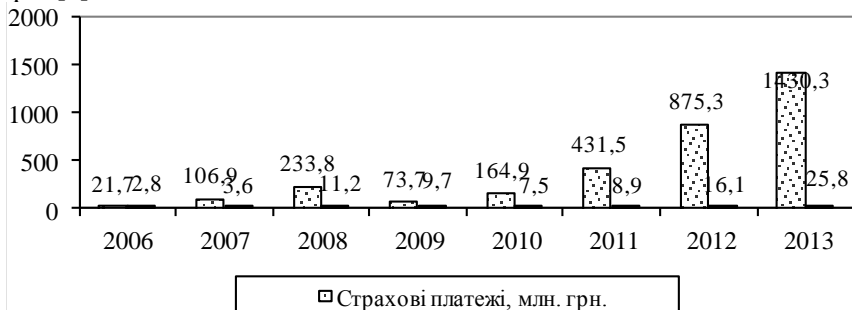


Рис. 8. Динаміка надходжень і виплат за іншими договорами страхування життя впродовж 2006–2013 рр., млн. грн. [5]

На жаль, сьогодні, такі фактори як: низька фінансова грамотність, освіченість та інформованість потенційних страхувальників негативно впливають на рівень продажу страхових продуктів та не дозволяють нарощувати попит і поліси довгострокового страхування життя. Окрім того, бажання швидко заробити на більш дохідних фінансових інструментах, не сприяє придбанню договорів із страхування життя.

Так, сьогодні українці рідко користуються накопичувальним страхуванням життя, зазвичай віддаючи перевагу банківським депозитам.

зитами. Насамперед потенційних страхувальників не завжди влаштовує показник гарантованої дохідності за програмами накопичувального страхування життя. Відповідно до Закону України «Про страхування» [2] страховик зобов'язаний щорічно нараховувати мінімум 4% інвестиційного доходу. Іншими словами на таку цифру клієнт може розраховувати незалежно від економічної ситуації в країні. Але, як свідчить практика, компанії із страхування життя сплачують набагато більші відсотки інвестиційного доходу, наприклад в 2013 р. «лайфові» страхові компанії показали додатковий інвестиційний дохід на рівні 21–22% у гривні. Відтак зрозуміло, що страхові та банківські інвестиційні програми активно конкурують між собою. Варто зважати і на той факт, що при розміщенні коштів на депозитних рахунках у банках, такі вкладення захищені державною системою гарантування (в разі накопичувального страхування подібних гарантій держава не надає).

На наше переконання, вклад у банку більше призначений для заробітку і збереження заощаджень від інфляції на короткому відрізку часу. На відміну накопичувальне страхування – продукт комплексний, який має довгостроковий характер. Беззаперечною перевагою договору довгострокового страхування життя є те, що він, окрім накопичувальної, має і ризикову складову, тобто страхувальник або вигодонабувач отримують не лише виплату при настанні страхового випадку за наслідками страхових подій дожиття або смерті, але й страхові виплати з медичного обслуговування та за наслідками настання нещасних випадків, які відбуватимуться впродовж дії договору страхування.

Водночас, прогалини в українському податковому законодавстві не сприяють укладанню довгострокових договорів страхування життя роботодавцями, хоча у всьому світі накопичувальні страхові поліси – це потужний інструмент мотивації. Проблема в тому, що Податковий кодекс з кожної гривні, яка спрямована на страхування персоналу, зобов'язує роботодавців сплачувати єдиний соціальний внесок. Звичайно, така ситуація не вмотивовує підприємства вкладати фінансові ресурси в страхування життя персоналу.

Ще один мінус страхового накопичення – це обмеження на дострокове розірвання договору. Страхувальник може достроково розірвати договір та розраховувати на повернення своїх внесків, звичайно без будь-якого додаткового доходу, лише після певного строку, зазвичай лише після третього року дії договору. У випадку із

депозитом, повернути свої кошти клієнт може в будь-який момент, при цьому втративши весь або частину процентного доходу.

Не слід забувати, що стимулює попит на страхові продукти із страхування життя, в тому числі, й зростання обсягів споживчого кредитування. Більшість банків вимагають від позичальників не лише страхування майна, а й свого життя. В такому разі найчастіше позичальники обирають саме накопичувальне страхування. Зважаючи на те, що потенціал споживчого кредитування на даний час практично вичерпаний, то це негативно відобразиться на зростанні ринку страхування життя.

Не дивлячись на те, що компанії із страхування життя отримали за підсумками 2013 р. страхових премій від страхувальників на 700 млн. грн. більше, ніж за 2012 р., потрібно особливу увагу звернути на той факт, що близько 113 млн. грн. було вилучено клієнтами через розірвання договорів страхування життя. Зрозуміло, що отримання викупних сум страхувальниками є відображенням довіри населення в цілому до страхових компаній, і зокрема до продукту із страхування життя.

До того ж ситуація з надходженнями страхових премій із страхування життя в 2014 р. ще більш ускладнилася, зокрема в I кварталі 2014 р. порівняно з аналогічним періодом 2013 р. обсяг ринку страхування життя знизився на 30%. Падіння продаж першими відчули лідери ринку банкострахування, оскільки в 2014 р. банки практично припинили кредитування позичальників.

Разом з тим неоднозначним є результат із надходження страхових платежів і за підсумками 1-го півріччя 2014 р.: накопичувальне страхування життя зросло на 15% (в минулому році зростання склало 11%), а ризикове страхування життя скоротилося на 9% порівняно зі зростанням на 64% у минулому році [8].

Величина страхових виплат за страхуванням життя за підсумками 1-го півріччя 2014 р. склала понад 80 млн. грн., що на 36,5% більше, ніж за аналогічний період 2013 р. При цьому основна частка страхових виплат припала на ризик дожиття – 53%, на смерть по хворобі – 21%, смерть в результаті ДТП – 12%, решта виплат пов'язані переважно з нещасними випадками та хворобами застрахованих. За аналізований період обсяг викупних сум становив близько 90 млн. грн., що на 63,6% більше, ніж за 6 місяців 2013 р. [8]. На активне зростання викупних сум вплинуло, на нашу думку, падіння курсу

гривні, яке викликало у одних страхувальників бажання зафіксувати дохідність у валютному еквіваленті, а у інших – припинити страховий захист в очікуванні зростання інфляції і політичної нестабільності.

В даному контексті актуальним питанням сьогодення для українських страховиків, які надають послуги із страхування життя, є насамперед збереження чинності укладених договорів страхування впродовж усього довгострокового періоду, що передбачений договором страхування, та зниження кількості договорів, які припиняють свою дію внаслідок несплати чергового страхового внеску.

Підвищення рівня стабільності довгострокових договорів страхування життя повинно бути однією із стратегічних цілей лайфхових страховиків, оскільки:

- рівень стабільності впливає на фінансові результати страховика. Внаслідок того, що більша частина витрат, пов'язаних із залученням нового клієнта при довгостроковому характері договорів страхування життя припадає, в основному, на перші роки дії договорів, то фінансовий результат перших років дії таких полісів найчастіше – від'ємний. Звідси логічним є висновок, що страховик напряду зацікавлений в тому, щоб договори страхування життя бути оплаченими впродовж всього періоду, на який вони укладаються;

- залежно від рівня стабільності коригується величина страхових тарифів. Чим вищий рівень стабільності і, відповідно, менша кількість договорів, дія яких була припинена внаслідок несплати чергового страхового платежу, тим менший рівень страхового тарифу може запропонувати компанія клієнтам. До речі, потрібно обов'язково зважати на те, що ключовим моментом в даному разі є зміцнення конкурентоспроможності страховика;

- рівень стабільності є індикатором задоволеності страхувальників не лише якістю пропонованого страхового продукту, а й і якістю обслуговування компанією в цілому на різних етапах процесу реалізації страхових продуктів та після продажного обслуговування.

Про рівень стабільності договорів страхування життя в цілому по страховій компанії можна судити по сукупності критеріїв, за якими групуються продукти із страхування життя (рис. 9).

Страховики можуть будувати різноманітні стратегії щодо забезпечення рівня стабільності довгострокових договорів страхування життя. В даному разі необхідним є з'ясування причин несплати

чергового внеску, в результаті чого припиняється дія індивідуальних полісів страхування життя.

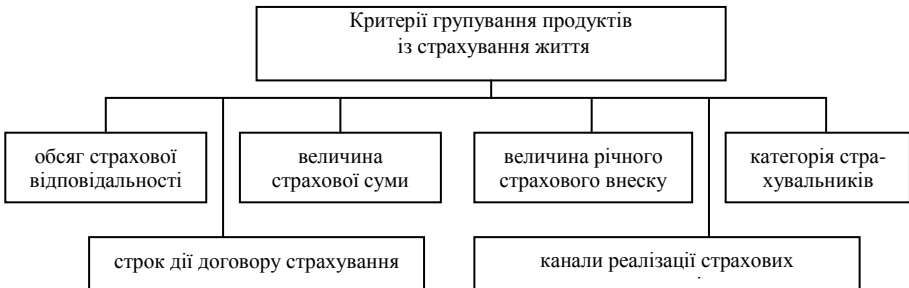


Рис. 9. Основні критерії групування страхових продуктів із страхування життя

Основними причинами можуть бути:

- тимчасові фінансові труднощі у страхувальника, внаслідок яких він не може сплатити черговий страховий внесок;

- припинення дії договору з одночасним використанням отриманої за ним викупної суми для укладання іншого договору, наприклад у конкуруючого страховика;

- незадовільний, на думку страхувальника, рівень страхового обслуговування агентом або занепокоєння станом фінансової стійкості страховика;

- неврахування реальних можливостей страхувальника зі сплати періодичних внесків, тобто перевищення суми щорічної страхової премії над його реальними фінансовими можливостями;

- незадовільний рівень фінансової грамотності страхувальника, що призводить до його переходу в інші сегменти фінансового ринку. Наприклад, страхування життя часто порівнюють з банківським депозитом (про що мова йшла вище). Це відбувається через незнання переваг, вигод, прав та обов'язків за договором страхування і, відповідно, банківського вкладу. Взагалі це зовсім різні за своїм призначенням і суттю фінансові інструменти.

Варто відмітити, що в сучасних українських реаліях відбулося зниження курсу гривні відносно долара США більш ніж на 70%. Це призводить до зростання обсягу заборгованості клієнтів по валютних договорах накопичувального страхування життя, за експертними оцінками, на 15–25%. Така ситуація обумовлена тим, що накопичу-

вальні договори укладаються терміном понад 5 років, а платежі вносяться, як правило, щорічно. В 2014 р. багато страхувальників лайфових страхових компаній, особливо власники валютних полісів затримують внесення страхових платежів через неготовність сплачувати значно більші суми в гривневому еквіваленті. Договори в своїй більшості прописані так, що як правило, порушення строків внесення премій по полісах накопичувального страхування життя призводить до їх дострокового розірвання. Звідси зрозуміло, що соціально-економічна ситуація також призведе до скорочення обсягів ринку

Звичайно, страховики винесли урок із кризи 2008 р. та знизили частку валютних договорів накопичувального страхування життя в своїх портфелях. Якщо до кризи вона досягала в середньому 70–75%, то тепер таких полісів не більше 30%.

Тому, однією із важливих передумов забезпечення та збереження високого рівня постійності клієнтів та стабільності довгострокових договорів страхування життя є висока якість взаємодії страховика і страхувальника на етапі укладання договору страхування, що можливо при наявності як мінімум трьох складових (рис. 10).



Рис. 10. Основні складові забезпечення стабільності довгострокових договорів страхування життя

Впродовж дії договору страхування страховик повинен також застосовувати різні підходи до попередження випадків припинення їх дії через несплату чергового внеску та відповідно прийняття заходів із збереження чинності таких договорів. Так, у випадку, якщо страхувальник припиняє сплачувати чергові страхові внески або повідомляє страховика про бажання припинити дію договору та отримати викупну суму, спеціалізований підрозділ страховика повинен зв'язатися з клієнтом, з'ясувати причини виникнення такого бажання та по можливості запропонувати альтернативні варіанти задоволення потреб клієнта. Наприклад, якщо страхувальник має тимчасові фінансові

труднощі та внаслідок цього не в змозі оплачувати черговий страховий внесок, то страховик може в якості альтернативи припинення договору запропонувати наступне:

- змінити періодичність сплати страхового внеску на більш частішу із відповідним зменшенням величини періодичного страхового платежу. Наприклад, вносити плату за договором раз на квартал або кожного місяця замість сплати річного страхового внеску. Таке дроблення буде більш посилюючим для сімейного бюджету. Правда, при розбивці платежів страховики, як правило, використовують спеціальні коефіцієнти, які роблять страховку на 5–10% дорожче;

- припинити дію додаткових опцій страхування (наприклад, страхування від нещасних випадків або на випадок втрати працездатності);

- зменшити страхову суму за полісом страхування життя з відповідним зменшенням розміру страхового внеску;

- поступово збільшувати суму платежу. Страховики називають цей підхід індексацією, коли спочатку за договором вноситься необхідний мінімум, а потім платіж з року в рік зростає, залежно від бажання і фінансових можливостей страхувальника. Це дозволяє збільшувати витрати на страхування поступово, а також гнучко розподіляти заощадження;

- зменшити рівень страхового тарифу за рахунок зниження витрат на ведення справи або прибутку, який закладений в структурі страхового тарифу. Але, в даному випадку можливі втрати доходів страховика можна компенсувати позитивним фінансовим результатом від збереження дії договорів страхування.

Якщо вище названі заходи не призвели до позитивного результату і частина договорів все ж таки припинили свою дію внаслідок несплати чергового внеску, то в такому разі страховик може запропонувати страхувальнику відновити дію договору впродовж певного часу на визначених умовах, які повинні бути відображені в правилах страхування. Позитивну роль в даному процесі можуть відіграти інформаційні листи, що направляються страхувальникам з пропозицією відновити дію договору з обґрунтуванням переваг, які отримає страхувальник при відновленні такого договору порівняно з придбанням нового (наприклад, спрощена процедура андеррайтингу, відсутність додаткових внесків при відновленні дії договору впродовж певного часу та ін.).

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене варто відмітити, що довгострокове страхування життя – це один з найбільш зручних і надійних способів довгострокового інвестування. Водночас активний розвиток даного виду страхування лише починається, оскільки низький рівень фінансової грамотності пересічних громадян не дозволяє адекватно оцінити принципи роботи страхових компаній і розібратися в тонкощах страхування життя. Окрім того фундаментальною його проблемою залишається незначний попит потенційних споживачів на даний страховий продукт.

Ситуація ускладнюється й тим, що 2014–2015 рр. для страхового ринку України в цілому, й для страхування життя зокрема, будуть дуже важкими. По-перше, діяльність страховиків буде знаходитися під впливом макроекономічних і політичних факторів, а, по-друге, спостерігатиметься зниження страхової активності на ринку в цілому: окрім Криму, який в портфелі страховиків займав 4%, в 2014 р. прогнозується 20%-ве падіння премій в Донецькій та Луганській областях.

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Залетов О. М. Убезпечення життя : монографія / О. М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. – 688 с.
4. Залетов О. М. Страхові послуги населенню України в умовах економічної кризи: стан та перспективи / О. М. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2010. – №120. – С. 4–7.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
6. Офіційний сайт Інтернет-журналу «Про страхування» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>
8. Рынок страхования жизни в Украине в 1 полугодии 2014 года сократился на 3% до 1 млрд. грн. / Офіційний сайт Інтернет-журналу «Про страхування» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>
9. Страхування : підручн. / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
10. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.