

УДК 368:339.13

А. В. Кравець,
к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
Т. Б. Данилович,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
І. Є. Тимчишин,
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ КЕПТИВНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

THE SPECIFICS OF CAPTIVE INSURANCE COMPANIES ESTABLISHMENT IN UKRAINE

Анотація. У статті розкрито сутність та особливості становлення кептивних страхових компаній на вітчизняному ринку страхування. Виділені та проаналізовані етапи розвитку страхових кептивів, цілі материнських структур при створенні/купівлі страхової компанії.

Ключові слова: страховий ринок, кептивна страхова компанія, материнська компанія.

Annotation. The article includes information on the specifics of captive insurance companies' establishment in the national insurance market. The analyzed stages of development of insurance captives and the objectives of parent structures during the insurance company establishment/purchase procedure are outlined.

Keywords: insurance market, captive insurance company, parent company.

Вступ. У розвинених країнах світу забезпечення стабільності функціонування підприємств передбачає розроблення системи управління ризиками, основою якої є страхування, зокрема у кептивній страховій компанії. В Україні підприємства також долучились до практики використання страхових кептивів. Проте, вітчизняні страхові кептиви перебувають на стадії становлення, а їх подальший поступ супроводжується численними проблемами економічного, інформаційно-аналітичного, нормативно-правового характеру.

У працях Н. Внукової, В. Зубарева, М. Клапківа, І. Наумця, С. Осадця, О. Пася, В. Парнюка, В. Фурмана відображені деякі аспекти діяльності кептивних страхових компаній, зокрема досліджені цілі, переваги та недоліки використання кептивного страхування. Проте, у проведених дослідженнях розглядається діяльність кептивних страхових структур однобічно, зокрема не приділяється належна увага специфічним характеристикам кептивів, особливостям їх становлення та перспективам розвитку на вітчизняному ринку страхування.

Метою роботи є дослідження особливостей становлення кептивних страхових компаній на вітчизняному ринку страхування.

Результати дослідження. Ознакою національного ринку страхування є те, що вітчизняні страхові компанії тісно співпрацюють з суб'єктами господарювання, що є представниками різних галузей економіки. Завдяки фінансовим інвестиціям банків та інших підприємницьких структур поступово сформувалась страхова галузь в Україні.

Дочірню страхову компанію, створену з метою обслуговування інтересів материнської компанії прийнято називати кептивною (англ. залежною). Кептивна страхова компанія – це дочірня страхова компанія, яка працює у напрямі страхування життя чи ризикового страхування і основною метою якої є задоволення інтересів материнської компанії хоча б за одним з напрямів: страхування ризиків материнської компанії та її філій, страхування працівників материнської структури, страхування її клієнтів і партнерів. Відповідно до стратегії материнської структури страховик може надавати страхові послуги третім особам і виконувати схемні операції.

Науковці порівняно недавно почали досліджувати процес створення страхових компаній материнськими установами, хоча він почався одразу ж після зародження в державі страхового ринку. Звичайно, дочірні страхові компанії того часу переважно не виконували своїх прямих обов'язків, а займались схемним страхуванням.

Схемне (псевдо, фіктивне) страхування полягає в укладенні страхових договорів за псевдоризиками з метою оптимізації фінансових ресурсів суб'єкта господарювання за допомогою страхової компанії.

Тому й сьогодні поняття “кептивне” і “схемне” страхування подекуди вважають тотожними і сприймають вкрай негативно.

Розвиток національного страхового ринку можна умовно поділити на кілька етапів, відповідно до яких було проаналізовано діяльність страхових кептивів і наявність схемного страхування на ринку.

Перший етап – з 1991 р. до 1993 р. – це період екстенсивного розвитку страхового ринку, швидкого зростання кількості страхових компаній за відсутності спеціального законодавства, відповідної методичної бази, нагляду з боку держави, ефективного ринкового механізму провадження страхової діяльності. Більшість створених у цей час страхових компаній, були кептивними, а їхньою основною метою було задоволення інтересів материнської структури.

На думку дослідника С. Осадця, можна виокремити чотири основні чинники, які сприяли розвитку на ринку повноцінних суб'єктів страхування [3, с.78–87].

- створення порівняно великих страхових організацій союзного значення
- з широкою мережею периферійних філій, зокрема і в Україні, що перетворилися згодом на юридичних осіб (так виникла теперішня страхова компанія АСКА);
- створення комерційних страхових організацій на основі розташованих в Україні установ колишнього Індержстраху СРСР і Держстраху СРСР (наприклад, страхова компанія “Оранта”);
- створення страхових компаній комерційними, торговельними, банківськими та іншими підприємницькими структурами;
- створення страховиків при галузях, підгалузях, сферах виробництва, на роботу яких істотно впливали міністерства, державні установи та відомства.

Загалом перший етап характеризується формуванням страхового ринку, як окремого сегмента економіки та екстенсивним розвитком страхових компаній за допомогою реорганізації страховиків всеосяжного значення і завдяки заснуванню кептивних страхових структур компаніями з інших галузей економіки. Страхові компанії, створені у цей період, лише частково займалися страхуванням, переважно за їхньою допомогою здійснювались різні незаконні фінансові операції, які були

завульовані під страхові договори. Схемне страхування провадилось через дочірні страхові структури, тому поняття “кептиву” часто ототожнювалось з незаконною діяльністю.

Другий етап – з 1993 р. до 1996 р. – це період створення й ухвалення прийняття перших законодавчих актів, щодо регулювання діяльності на страховому ринку. Найвагомішими подіями цього періоду є:

– ухвалення Декрету Кабінету Міністрів України “Про внесення змін і доповнень у Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 26.04.1993 р., що забороняв комерційним банкам провадити діяльність у сфері страхування, та Декрету “Про страхування” від 10.05.1993 р.;

– створення в 1993 р. Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю, який запровадив єдиний державний реєстр страхових компаній та забезпечив обов’язкове видавання ліцензій.

На цьому етапі спостерігається постійний приріст кількості страхових компаній. Так, якщо у 1992 р. діяла 171 компанія, то вже 1995 р. їх кількість зросла до 655. Надалі більшість компаній, що діяли на ринку, були кептивними страховиками. Водночас, на думку науковців [5, с. 131–133], кількісне зростання страхового ринку в Україні не забезпечило на цьому етапі підвищення якості не було визначено чітких напрямів розвитку ринку, бракувало відповідної методологічної бази та кваліфікованих кадрів. Незважаючи на створення Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю, перелому в контролі за страховою діяльністю страховиків також не наростало. До 1995 р. більшість страхових компаній діяла за принципом піраміди (до цього спонукала висока інфляція), а схемні операції продовжували здійснювати, зокрема, і через кептивні страхові компанії.

Третій етап – з 1996 р. до 2001 р. – формування законодавчо–нормативного поля для функціонування страхового ринку. На цьому етапі був ухвалений Закон України “Про страхування” (від 07.03.1996 р.), 20 постанов уряд, 11 інструкцій і нормативних актів [1]. Прийняті у цей період законодавчі проекти визначали:

– умови діяльності у сфері страхування;
– види обов’язкового страхування;
– розмір статутного капіталу страховиків (100 тис. дол. для страховиків, що займалися загальними видами страхування, та 500 тис. дол. для компаній із страхування життя);

– контроль за рівнем платоспроможності страхових компаній;
– порядок розрахунку резервів;
– вимоги і порядок отримання ліцензій;
– правила ведення страховими компаніями бухгалтерської звітності.

Характерною тенденцією цього етапу було продовження політики обслуговування та встановлення тісніших зв’язків кептивних страховиків і структур, які їх створили [5, с. 132]. У цей період активно почали ставити питання діяльності кептивних страхових компаній на ринку. На думку науковців, зокрема Зубарева В. [2, с.16], основною метою створення в Україні кептивів слід вважати перерозподіл коштів і зменшення вартості страхування. Окрім того, кептивна компанія може забезпечити клієнтови покриття специфічних ризиків, якими не займаються інші страховики. Отже, кептивна компанія – продукт ринку, який задовольняє специфічні страхові інтереси материнських структур. Але поряд з перевагами, котрі виникають у разі створення кептиву (зменшення витрат на страхування, доступ на ринок перестрахування тощо), існують і недоліки. Зокрема, при настанні страхового випадку фінансова група зазнає реальних збитків, оскільки реальна виплата страхового відшкодування є простим переміщенням коштів від страхової компанії до материнської структури. Теоретично цього можна було б уникнути за допомогою професійно побудованої системи перестрахування [2, с.16], але в державі у цей період сфера перестрахування була лише на стадії становлення.

На думку науковця О. Пася, однією з причин існування і розвитку в Україні схемного страхування було отримання додаткових фінансових можливостей у разі зниження податкових норм. Так, ставка оподаткування прибутків від страхової діяльності знизилась від 45 % у 1993 р. до 30 % у 1994–1996 рр., а потім до 3 %, починаючи з другої половини 1997 р. Тільки після введення пільгового режиму оподаткування страхова галузь почала бурхливо розвиватись. Та не за рахунок якісного поліпшення сервісу чи масового впровадження нових страхових продуктів, а завдяки обслуговуванню фіктивних внутрішніх страхових інтересів компаній–засновників (для мінімізації оподаткування). Страхові компанії кептивного типу виконують вузькокорпоративні цілі і не прагнуть до динамічного розвитку. Ці суб’єкти необхідні для здійснення специфічних функцій – виведення капіталів з реального сектора за допомогою страхування і подальшого виведення капіталів з страхової компанії через схеми перестрахування ризиків [4, 42–44].

Отже, на третьому етапі кептивні страхові компанії й надалі, окрім реального страхування, провадили схемне страхування, яке було спрямоване на вивільнення фінансових ресурсів та оптимізацію податкових схем. На нашу думку, хоча дочірні структури й становили ліву частину (понад половину) страхового ринку, не можна однозначно стверджувати, що всі страхові кептиви, які існували в Україні на цьому етапі, мали на меті лише оптимізацію фінансових потоків материнської компанії. Справді, більшість з них створювали, передусім для того, щоб зменшити вартість страхування та ухилитись від сплати податків, але налагодження в державі ринкових відносин змінило пріоритети материнських структур.

По–перше, компанії–засновники потребували реального страхового захисту, а це вимагало репрофілювання кептивів з фіктивних структур на повноцінні страхові компанії.

По–друге, більшість кептивів для забезпечення своєї платоспроможності та збільшення спектра страхових продуктів змушені були виходити на страховий ринок і надавати послуги третім особам. Ці причини сприяли зміні цілей страхового кептиву, а це, своєю чергою, впливало на формування конкурентної атмосфери на страховому ринку.

Четвертий етап – з 2001 р. і дотепер – це період переосмислення напрацьованого та перехід до нових стандартів і підходів у регулюванні та розвитку страхового ринку. Удосконалення чинного законодавства, зокрема ухвалення у новій редакції Закону України “Про страхування”, підвищило вимоги до:

– статутних фондів страховиків (не менше ніж 1 млн. євро для тих, хто провадить загальні види страхування та 1,5 млн. євро для страховиків, які здійснюють страхування життя);

– платоспроможності страхових компаній;
– розміщення резервів та тимчасово вивільнених коштів страховика;
– інвестиційної діяльності страховиків;
– перестраховальної діяльності страхових компаній.

Саме на цьому етапі почався якісний розвиток страхового ринку України. Зміни відбулись завдяки удосконаленню правової бази у сфері страхування та підвищенню вимог до страховиків з боку контролюючих органів. Розвиток економіки, зокрема й фінансового ринку, та поява на страховому ринку інвесторів також позитивно вплинула на якість продуктів (послуг) страхового ринку. Хоча й надалі залишається актуальною проблема недобросовісної роботи страхових кептивів на страховому ринку, але тепер вже немає прямого їх ототожнення з схемним страхуванням. З кожним роком страховий ринок розвивається, а відповідно й змінюються пріоритети страхових компаній. Якщо на першому етапі на ринку діяло близько 95 % дочірніх компаній, і більшість з них провадили схемне страхування, то вже сьогодні страховий ринок якісно змінився. Попри законодавчі зміни, змінилась й свідомість власників страховиків, які зрозуміли, що за допомогою страхового ринку можна не тільки оптимізувати власні фінансові потоки, але і заробити додатковий капітал.

Слід зауважити, що становлення страхового ринку України характеризується зміною власників страхових компаній та їхніх цілей щодо напрямку використання страховика. На нашу думку, створення/купівля страхових компаній передбачає досягнення материнською структурою таких цілей:

· страхування у дочірній страховій компанії. Дочірня страхова компанія організовується для здійснення комплексного страхування або з метою реалізації певної страхової програми, наприклад, медичне страхування працівників, страхування катастрофічних ризиків тощо. Відносно материнської компанії є кептивною страховою компанією;

· розширення можливостей бізнесу материнської компанії. Материнська компанія за рахунок залучення до портфеля акцій страховика диверсифікує інвестиційний портфель, отримує додаткові прибутки, розширює сфери впливу тощо. Однак не завжди метою сформованої страхової компанії є страхування ризиків організації–засновника. Такі компанії можуть бути і страховими кептивами, якщо, окрім вищеперахованого компанію ще й використовує материнська структура для страхування власних ризиків, в іншому разі страхова компанія буде діяти на страховому ринку в статусі незалежної;

· купівля чи створення страховика для подальшого продажу. З кожним роком інтерес до страхового ринку зростає. За таких обставин для компанії–акціонера придбання страховика для подальшого продажу – це прибутковий напрям діяльності.

Відповідно до цілей материнської цього й страхові компанії змінюють пріоритети своєї діяльності та свій статус на ринку (рис. 1.1).

Так, залежний страховик вирішує збільшити сферу впливу на ринку, надаючи страхові послуги третім особам. Отже, він змінює свій статус із залежного страховика на частково залежного.

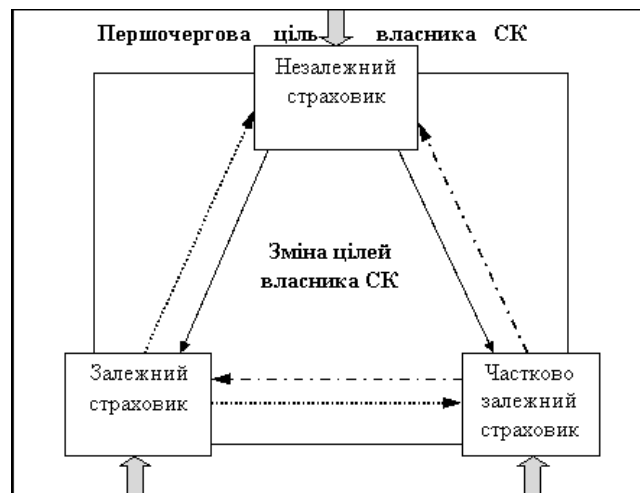


Рис. 1.1 Зміна цілей засновника/інвестора страхової компанії

Можлива й протилежна ситуація за якої незалежна страхова компанія в зв'язку із зміною власника чи інтеграцією у певну групу може змінити свій статус на ринку. Такий процес постійний і є наслідком ринкових відносин у державі, за яких кожний суб'єкт господарювання, який прагне розвиватись, повинен безперервно адаптуватись до тих обставин, які складаються. Згідно з цим, й поняття "страховий кептив" не є постійним статусом, який змінюється внаслідок зміни цілей як страхової компанії, так і її засновника. Отже, поняття "кептив" можна застосовувати лише до тих страхових компаній, що не просто належать певній структурі чи групі організацій, а й безпосередньо виконують функцію страхового кептиву – надають страхові послуги материнській структурі, її філіям, клієнтам чи партнерам.

Нині, за прогнозами аналітиків, на страховому ринку України більше половини страховиків є дочірніми структурами. Проте, страховий ринок України є непрозорим, і відповідно інформація про страховиків є недоступною широкому загалу. Компанії, які хочуть залишатися в тіні й надалі мають змогу це робити. Але певна кількість страхових компаній все ж прагне до публічності. Страховики не тільки надають інформацію про власників, клієнтів та стратегічних партнерів, але й підкреслюють факт співпраці з певною організацією. Така тенденція свідчить про те, що страхові компанії усвідомлюють, що для збільшення кількості клієнтів та розширення бізнесу необхідно створювати собі на ринку позитивний імідж, а без відкритості і прозорості цього не досягти.

Висновки. За допомогою проведеного дослідження було виявлено, що становлення страхового ринку держави, з одного боку супроводжувалось збільшенням кількості страхових компаній, а з іншого – якісною зміною їхніх пріоритетів, зокрема і кептивних. Нині більшість діючих страхових кептивів є повноцінними компаніями страхового ринку, які окрім обслуговування страхових інтересів материнської компанії проводять активну політику залучення зовнішніх клієнтів. Це в свою чергу сприяє якісному розвитку вітчизняного ринку страхування, за рахунок внутрішнього потенціалу держави. Адже з кожним роком все гострішою стає проблема експансії страхового ринку іноземними страховиками, і саме кептивні страхові компанії, маючи підтримку материнських структур, можуть на рівні конкурувати відомими іноземними страховиками.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про страхування": за станом на 1 груд. 2007 р. / Верховна рада України. – К. : Парлам. вид-во, 2007. – 46с.
2. Зубарев В. Кептивні компанії: перекладаємо из одного кармана в другой // В. Зубарев / Финансовые услуги. –1999. –№7. –С.15–17.
3. Осадець С.С. Страхування: Підручник / Керівник авт. Кол. І наук. ред. С.С. Осадець – Вид. 3–ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 604с.
4. Пась О. Вартість страхових компаній як інструмент аналізу кептивності / О. пась // Економіст. –2000. – №9. – С. 42–45.
5. Фурман В.М. Страховий ринок України: Стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 131–140.



ТОВ "ДКС Центр"