

*І. М. Крейдич,
к. е. н., доцент, Національний технічний університет України "КПІ"*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено вивченню особливостей та проблем впровадження нових форм інвестиційного страхування на страховому ринку України. Досліджено досвід інвестиційного страхування у країнах ЄС.

The article is devoted the study of features and problems of introduction of new forms of investment insurance at the insurance market of Ukraine. Research of experience of investment insurance in the countries of EU is conducted.

ВСТУП

В останні роки істотно зросла роль інвестиційного страхування, у зв'язку з світовою фінансовою кризою виникла гостра необхідність у розробці різних моделей і методик створення додаткової системи запобігання криз і страхування ризиків. Найбільший інтерес у цьому зв'язку виникає до схем й методів забезпечення стабільності, які пропонують різні страхові компанії, установи Всесвітнього банку, ЄБРР й інші міжнародні фінансові установи.

Дослідження проблем управління інвестиційними ризиками й інвестиційного страхування знайшли своє відображення в численних наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в працях Бланка І.О., Гойка А.Ф., Єфремова В.С., Клапківа М.С., Морозова Д.С., Попової А.Ю., Філіна С.А., Ястремського О.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою пропонованої статті є розробка системи заходів щодо впровадження практики інвестиційного страхування в Україні. Досягнення поставленої мети є можливим через послідовне вирішення наступних завдань: аналіз досвіду впровадження сучасних форм і методів інвестиційного страхування в країнах ЄС, визначення та оцінка факторів, які впливають на розвиток послуг з інвестиційного страхування, розробка системи заходів щодо впровадження сучасних форм і методів інвестиційного страхування в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розглянемо один з різновидів інвестиційного страхування — "unite-linked insurance". Визначимо саме поняття unite-linked insurance; розглянемо ринкові умови, необхідні для того щоб підтримувати цей різновид бізнесу; проведемо дослідження мінімального переліку чин-

ників, що визначають успіх реалізації проектів інвестиційного страхування та проведемо аналіз загальних проблем, які можуть вплинути на цей бізнес.

Термін "unite-linked insurance" досить часто використовують без жодного перекладу, що ми вважаємо не етичним. Дослівний переклад терміна "unite-linked" — "складовий", "такий, що складається з окремих елементів", подібно до "комірок" у бджолиних щільниках або бомбових "касет". Але жоден з цих термінів не відображає повністю суть нового інструменту, але нам здається, що останні варіанти більш вдалі. Саме тому інструменти цього виду страхування надалі називатимемо "касетні інвестиційно-страхові поліси".

Касетний інвестиційно-страховий поліс — поліс страхування життя, доходи за яким залежать від результатів управління портфелем інвестицій, які забезпечені активами спеціального пайового фонду. Таким чином, дрібний інвестор має можливість отримувати прибуток від інвестицій, не беручи на себе надмірних фінансових зобов'язань. Оскільки страхові поліси такого типу прив'язані до вартості активів відповідного фонду, їх вартість може змінюватися. Власники такого полісу мають право у будь-який час відмовитися від страхового полісу й у такому випадку сума відмови являтиме собою ціну продажу паїв, які були придбані на момент анулювання полісу (з урахуванням витрат).

Інвестиційно-страхові "касетні" поліси є "розпакованими" або диференційованими. Це означає, що інвестиційні, витратні та страхові елементи полісу ідентифікуються окремо. Інвестиційні премії (та ризики) у даному випадку переносяться із страховика на клієнта, хоча можливі деякі інвестиційні гарантії. Дослівно "unbundled" означає "розкладений на складові", але для цілей даного дослідження застосовується термін "диференційований" за аналогією з широко використову-

ваним перекладом назви іншого фінансового продукту — "диференційований комплект цінних паперів" (unbundled stock units). Страховик може забезпечити зв'язок страхового продукту з інвестиціями шляхом вкладання коштів у відповідні активи.

Диференційованість робить поліси, що є результатом використання такого принципу, більш гнучкими і надає клієнту можливість вибору. Це означає, що "інвестиційне страхування" вимагає менших за розміром резервів, ніж при звичайному страхуванні, так само, як і меншого за розміром капіталу для організації нового бізнесу. "Касетні" страхові поліси вперше були успішно запроваджені на добре розвинутих інвестиційних ринках Великої Британії та США.

Розвиток методів торгівлі, що використовуються на цих ринках, звертає увагу на необхідність адекватного регулювання процесів торгівлі.

Місцеві правила регулювання інколи стають бар'єром для розвитку "касетних" полісів, але, незважаючи на це, популярність "інвестиційного страхування", починаючи з 1997 р., значно зросла в результаті дерегуляції, гармонізації та глобалізації ринків; зростання цін на акції та популярність акцій; низьких процентних ставок та зниження ставок річних бонусів при традиційному страхуванні; добре налагодженої системи адміністративних рішень.

Ми можемо передбачити збільшення частини ринку, що належатиме "касетним" інвестиційно-страховим полісам за межами Західної Європи, як тільки згадані вище чинники почнуть впливати на інші ринки. Для забезпечення успішного впровадження продукту на ринок, прийнятних цін, а також створення адекватних процесингових систем та процедур необхідно детальне планування. Втім, інші фінансові процедури також досить важливі.

"Касетні" інвестиційно-страхові поліси є диференційованими. Диференційованість означає окрему ідентифікацію складових частин страхового полісу, якими є інвестиційний елемент, видатки, адміністративні платежі та бенефіціарні доплати (наприклад, "доплата на випадок смерті"), а також безпосередньо страхові премії. Усі ці елементи чітко ідентифікуються для клієнта.

Диференційовані продукти також є, як кажуть, "прозорими" (транспарентними), тому що клієнт може сам бачити позитивний розвиток полісу. У деяких країнах це ще доповнюється вимогами надсилання щорічного звіту щодо стану та розвитку полісу, у тому числі чітке звітування про усі платежі, здійснені за рахунок полісу, а також інвестиційні доходи.

На практиці, щоправда, деталі диференційованих полісів достатньо складні у досягненні прозорості, з точки зору клієнта, залежить, перш за все, від ясності порядку зв'язку (комунікації) зі страховальником та ступеня зацікавленості клієнта в отриманні детальної інформації.

"Касетні" поліси можуть використовувати "касетні фонди", які складаються з кількох окремих частин. У Великій Британії диференційовані поліси, як правило, називаються "касетними", тому що інвестиційний елемент страхового полісу розміщується у фондах, які поділені на складові рівної вартості. Базові інвестиції диференційованого полісу, таким чином, піддаються об-

ліку і визначають їх поточну грошову вартість. Дуже важливо відзначити, що активи таких фондів не обов'язково повинні складатися з акцій: це можуть бути цінні папери з фіксованим доходом, інструменти грошового ринку, нерухомість, деривативи, а також акції. Насправді активи окремого фонду можуть складатися з комбінацій згаданих активів. Клієнт, як правило, має право вибору вкладання страхової премії серед фондів з різними характеристиками.

"Касетні" поліси повинні бути збалансовані. "Прив'язка" передбачає процедуру "збалансування". Було б непередбачливим прив'язати вартість страхового полісу до якихось активів, якщо тільки ці активи не формують частини певного фонду. Таким чином, можна зазначити, що зобов'язання за інвестиційно-страховим "касетним" полісом повинні бути збалансовані утриманням відповідного активу або активів, з якими його вартість буде пов'язана. Такий захід дозволяє нам негайно побачити, що інвестиційний ризик та премії перекладаються зі страховальника на клієнта. Це насправді характерна ознака "складання" страхового продукту. Звісно, поліс повинен надавати певні інвестиційні гарантії, але в багатьох країнах це все скоріше виключення, ніж правило.

Найбільша перевага, яку надають страховальнику поліси з незначними гарантіями (або зовсім без них), полягає в тому, що страховальнику звичайно дозволяється утримувати невеликі резерви, а це дає змогу більш ефективно використовувати капітал, зменшуючи навантаження в процесі розвитку нового виду бізнес-операцій.

Для полісу встановлюються чітко відомі платежі. Використання таких платежів є, знову таки, наслідком "розпаковування", на відміну від більш традиційних планів, коли клієнт залишається невпевненим у тому, наскільки страхова премія покриває видатки (включаючи адміністративні).

Страховальник встановлює декілька чітко визначених платежів, які будуть сплачуватися у якості страхових премій та адміністративних видатків і визначає рівень прибутковості. По суті, платежі можуть бути визначені безпосередньо щодо розмірів премії або щодо поточної номінальної вартості. Видаткові платежі та страхові надходження можуть бути як гарантованими, так і негарантованими. Іноді встановлюються гарантовані максимальні розміри платежів, при цьому дійсні розміри платежів, як правило, залишаються нижчими.

Знову ж таки, чим слабші гарантії, тим нижчі вимоги до резервування, а звідси і більш ефективне використання капіталу страховальника.

Дуже важливо зрозуміти різницю між інвестиціями в інвестиційно-страховий "касетний" поліс та інвестиціями у пайові трасти. "Касетний фонд" розподілений на складові рівної вартості так само, як і "пайовий траст". У такому трасті складові належать клієнту на засадах отримання вигоди. У "касетних фондах" їх відповідні частини лише уявні й потрібні спеціальні методи для визначення активів, які клієнт може вимагати відокремити на свою користь з такого фонду. На перший погляд, різниця здається невеликою, але на практиці існує дві суттєві відмінності:

1. Визначення ціни складової. У пайових трастах,

оскільки інвестиції належать клієнту на засадах отримання вигоди, ціна складової детально відображає вартість базових активів. У "касетних фондах" страхувальник теоретично може встановити будь-яку ціну складової одиниці, однак на практиці існують поважні причини (в деяких країнах обов'язкові), що примушують встановлювати справедливі ціни. Вартість клієнтської інвестиції просто дорівнює частині загальної вартості фонду, пропорційної частці "одиниць фонду" ("касет"), яка належить відповідному клієнту.

2. Фінансова неспроможність. У випадку неспроможності виконання своїх фінансових зобов'язань, складові пайових трастів все ж таки залишаються у розпорядженні клієнтів. У "касетних фондах" активи такого фонду звичайно доступні для забезпечення виконання зобов'язань на рівні з іншими активами страхувальника і тому не має жодної гарантії, що повна вартість активів опиниться у розпорядженні клієнтів.

Це, однак, стосується не всіх країн. В деяких країнах законодавчо встановлено, що активи інвестиційно-страхових "касетних" полісів належать не страховій компанії, а її клієнтам, маючи на увазі, що "касетні фонди" — це, по суті, роздрібнені (сегреговані) активи, які утримуються на користь клієнтів. У таких випадках, фінансова неспроможність не зменшить розмір активів фонду, які знаходяться у розпорядженні клієнтів. Також ціни "одиниць фонду" ("касет") відображатимуть справжню вартість базових інвестицій (скореговану з урахуванням таких факторів, як плата за управління інвестиціями та деяких інших специфічних витрат) і не стануть об'єктом маніпулювання з боку страхувальника.

Ірландія та Австралія є ще двома країнами, у яких "касетне" інвестиційне страхування займає приблизно 70% ринку. Показники для деяких європейських країн демонструють значний стрибок в останні роки, що пояснюється наступними причинами:

1. Третя Директива щодо страхування життя, яка лібералізувала та гармонізувала багато ринків в Європейському Співтоваристві.

2. Очікування і запровадження євро у 1999 році.

3. Зниження процентних ставок у європейських країнах до рівня Німеччини.

4. Зменшені бонуси за традиційними страховими продуктами.

5. Стабільність європейських фондових ринків упродовж останніх років.

6. Збільшення популярності акцій як інвестиційного засобу.

7. Зростаюче "паблісити" операцій на фондовому ринку та фондових ринках, таких, як індекс DAX.

8. Тиск з боку систем розміщення фінансових продуктів, які також зазнали значних змін.

Виникає питання доцільності запровадження страхових "касетних" полісів в Україні.

Продукт тільки тоді досягне добрих обсягів продажу на ринку, коли він буде відповідати вимогам усіх сторін. Для страхового продукту це означає відповідність вимогам клієнта, дистриб'ютора (якщо передбачається посередник) та страхувальника.

Інвестиційно-страхові "касетні" поліси можуть бути розроблені таким чином, щоб вони могли передбачати майже усе, що і звичайні страхові поліси, але пропону-

вали клієнту більш гнучкі схеми. Головним винятком з цього правила є неможливість досягнення так званих "згладжених", тобто невеликих за розміром, але регулярних доходів від інвестицій, що є метою звичайних полісів.

Протягом років "згладжені" доходи від інвестицій зменшувалися в міру того, як актуарії, використовуючи конкурентний тиск, збільшили частку кінцевого бонусу при здійсненні виплат по завершенню строку страхового полісу. Волатильність інвестиційних доходів за звичайними полісами, таким чином, зростає й найбільш зрозуміла для клієнтів перевага таких полісів зникла. Головний же недолік звичайних полісів полягав у їх "зв'язаному", комплексному характері та, зокрема, у тому, що номінальна грошова вартість полісу у кожний конкретний момент часу невідома для клієнта. Транспарентний характер "касетних" полісів став головною привабливістю для клієнтів, які бажали відслідковувати зміни вартості їх інвестицій. Це позбавило можливість поліси страхування життя з одноразовою премією успішно конкурувати зі взаємними фондами та іншими "відкритими" схемами колективного інвестування.

Інші переваги "складання" страхового продукту полягають у можливості контролю з боку клієнта за інвестиційною стратегією його полісу, а також у тому, що він відчуває більше комфорту від системи "складання" інвестиційно-страхового полісу, оскільки така концепція ближча до інших інструментів колективного інвестування, ніж звичайні страхові поліси. Головне ж, що клієнт може контролювати рівень інвестиційного ризику, направляючи премії до тих фондів, які більш відповідають його схильності ризикувати. Ті клієнти, які схильні до більшого ризику, наприклад, здійснюючи виключні інвестиції у фонд простих акцій, зможуть очікувати отримання кращих доходів у довгостроковій перспективі, як про це свідчить досвід багатьох країн.

Транспарентність та гнучкість "касетних" полісів забезпечує посередника продуктом, який задовольняє широкий спектр клієнтських вимог і взагалі є легко зрозумілим для клієнтів з точки зору демонстрації результатів розвитку його інвестицій (у порівнянні з конкурентними продуктами).

Також у посередника з'являється можливість показати клієнту, що інвестиційно-страхові "касетні" контракти мають потенціальну можливість виявитися для нього кращими, аніж звичайні поліси "з прибутком" (поліс страхування життя, який надає клієнту право на частину прибутку страхової компанії, премії за такими полісами, як правило, більш високі), які базуються на результатах минулої діяльності. Узагалі "кінцева вартість" "касетних" полісів, тобто вартість на момент завершення їх строку, інвестована у фонди, що управляються, або збалансовані фонди (balanced funds) у яких базові інвестиції змішуються з акціями, облігаціями, нерухомістю та грошовими коштами, стає подібною до "кінцевої вартості" звичайних полісів "з прибутком". Інвестуючи "кінцеву вартість" за інвестиційно-страховими "касетними" планами у фонд звичайних акцій, можна очікувати, що вона буде дещо вищою. На практиці результати можуть значно відрізнитися у різних страхувальників залежно від успішності їх інвестиційної діяльності.

Нарешті, якщо посередник діє в якості інвестиційного радника для свого клієнта, звичайна вимога здійснення нагляду за інвестиційною стратегією полісу клієнта надає посереднику привід додаткових контактів з клієнтами і можливість продати йому додаткові послуги. З цієї причини, якість інвестиційно-страхових послуг з використанням "касетних" полісів повинна бути кращою у порівнянні зі звичайними послугами.

Сьогодні "касетні" продукти структуруються різними методами:

1. Страхування на доживання до певного віку: поліс страхування життя, за яким сплачується визначена сума по завершенню строку дії полісу або у випадку смерті клієнта (залежно від того, що настане раніше).

2. "Відкриті" поліси повного страхування життя: поліс страхування життя на увесь строк до смерті клієнта.

3. Пенсійні заощадження (диференційовані пенсії).

4. Пенсійні платежі.

У свою чергу багато з цих методів дозволяють обирати:

1. Одноразові або регулярні премії (щомісячні, щорічні тощо).

2. Гнучкі премії.

3. Одноразова або багаторазова база строку дії.

Різні додаткові фінансові "покриття", які можуть бути запропоновані в залежності від національних правил ліцензування діяльності, наприклад:

1. Дожиттєве покриття.

2. Гарантований вибір страхових можливостей.

3. Покриття на випадок серйозних захворювань.

4. Страхування здоров'я.

5. Довгострокова опіка.

6. Страхування на випадок безробіття.

Потреба у таких послугах може виникати у багатьох ситуаціях. До приватних причин належать: захист сім'ї; виплати під заставу або кредити; податок на спадок або на нерухомість; одноразові великі платежі; пенсійні заощадження; заощадження для оплати освіти; виплати за рахунок пенсії; благодійні платежі. До ділових причин можна віднести: страхування важливих працівників компанії; партнерські угоди купівлі-продажу; інші партнерські відносини; пенсійні виплати робітників та інша страхова допомога; виплати провідним менеджерам та ін.

Звісно, що жодна з цих можливостей не є новою, крім того, що тепер вони пов'язані з інвестиційно-страховим полісом. Головними моментами при цьому є те, що інвестиційно-страхові "касетні" поліси можуть задовольнити ті самі потреби, що і звичайні страхові поліси; для посередника легше пояснити, а клієнту — зрозуміти переваги інвестиційно-страхових "касетних" полісів; гнучкість та можливість вибору у випадку інвестиційно-страхових "касетних" полісів дозволяє клієнтам обрати страхове покриття, яке вони потребують та контролювати рівень інвестиційного ризику, пов'язаний з таким полісом.

Страховальник може запропонувати "касетні" продукти тільки у відповідь на попит ринку, або якщо він впевнений у тому, що ринковий стан сприятиме інвестиційно-страховим інноваціям і, нарешті, якщо це забезпечить помітний прибуток. Чіткими індикаторами, які вказують на те, що інвестиційно-страхові плани можуть

бути успішними, виступають незмінні або спадаючі розміри продажу традиційних полісів "з прибутком" та зростання продажів місць у чистих інвестиційних фондах або у фондах взаємного інвестування. Пропозиція продуктів інвестиційного страхування може стати методом утримання існуючих клієнтів або залучення нових, які зможуть купувати поліси чистого страхування (строкові поліси) та розміщувати свої заощадження в інвестиційні фонди або інвестувати їх іншим шляхом.

Інвестиційно-страхові "касетні" поліси, як правило, менш капітально інтенсивні, ніж звичайні страхові поліси "з прибутком". Тобто обсяги фінансування, які вимагають для підтримки еквівалентних за розміром полісів "з прибутком" або інвестиційно-страхових полісів, в останньому випадку будуть меншими. Це обумовлено двома головними причинами:

1. Гарантії у випадку страхування з використанням "касетного" полісу, як правило, значно слабкіші, ніж у випадку полісів "з прибутком" (якщо вони взагалі існують).

2. Резервні вимоги за "касетними" інвестиційно-страховими полісами помітно менш обтяжливі, ніж щодо звичайних полісів "з прибутком". Це частково відображає слабкіші гарантії, але, головним чином, є результатом використання бази оцінки, відповідно до якої розміри резервів повинні приблизно відповідати "вартості відмови від прав" (сума, яку страхова компанія сплатить власнику поліса у випадку дострокового розірвання страхового контракту) усіх складових полісу.

Нижчі резервні вимоги у випадку інвестиційного страхування з "касетними" полісами означають, що такі продукти дуже привабливі для страхувальника в ситуації організації бізнесу. У країнах, у яких успішно розвивається "банкострахування" (надання з боку банків певних страхових послуг, наприклад, страхування життя та пенсійних фондів), банки досить часто розпочинають надання страхових послуг саме з продажу продуктів інвестиційного страхування. У деяких випадках страхувальник відповідає за конкуренцію з боку банків самостійною пропозицією інвестиційно-страхових "касетних" продуктів. Інвестиційно-страхові "касетні" поліси часто більш прибуткові порівняно зі звичайними полісами "з прибутком", особливо для приватних компаній з обмеженою відповідальністю, які займаються страхуванням життя. Це обумовлено тим, що багато таких компаній здійснюють операції з фондами страхування життя на умовах розподілу прибутку 90:10 (або іншим). Мають на увазі, що не менше 90% усіх прибутків спрямовуються власникам полісів "з прибутком", а власники компанії отримують не більше 10%. Вимоги розподілу прибутку саме в такий спосіб записані в меморандумах або Статутах асоціацій страхувальників (основні документи, які регулюють їх діяльність) і їх фактично не можна обійти. У деяких випадках вимоги розподілу прибутку стосуються лише прибутків від операцій з полісами "з прибутком", але деколи вони стосуються навіть неприбуткових операцій. Неприбуткові операції можуть включати і операції з "касетними" продуктами. Тим часом, вимог про розподіл прибутків можна уникнути шляхом переведення інвестиційно-страхового "касетного" бізнесу в окремий фонд або навіть окрему компанію. У такому випадку страхувальник повинен буде прийняти рішення щодо

переведення такого бізнесу до: існуючого фонду страхування життя з розподіленими активами; окремого фонду, який складається лише з "касетних" активів; окремої компанії.

Проведемо дослідження основних відмінностей між накопичувальним та інвестиційним страхуванням життя. Аналогічно до накопичувального страхування життя йдеться про договір між клієнтом та страховою компанією, коли клієнт зобов'язується регулярно сплачувати погоджений страховий платіж, а страхова компанія — виплатити страхову суму у разі настання страхового випадку. Існують дві основні відмінності між цими продуктами.

1. ПЕРЕНЕСЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ НА КЛІЄНТА

На відміну від накопичувального страхування життя, де гарантується технічна відсоткова ставка, для інвестиційного страхування життя прибуток не гарантований. Він повністю залежить від успішності фондів, які клієнт обирає у страховому договорі.

Клієнт повинен розуміти, що його роль у виборі інвестиційних фондів не може бути пасивною. Навпаки, він повинен бути зацікавленим у розвитку комерційної діяльності та гнучко й розсудливо на неї реагувати. Вибрати один з малоризикованих фондів і не змінювати його протягом усього часу інвестування — це можливий, але не дуже результативний підхід. Інвестиційне страхування життя, а зрештою, й інвестиційні фонди створені для активних та обізнаних клієнтів.

Ефективність окремих фондів істотно відрізняється. У портфелі кожної страхової компанії можуть бути фонди як з "нульовим" прибутком за минулий рік, так і фонди з 10—20% прибутком. Тому діяльність передусім тих фондів, які мають у своєму портфелі більшу частку акцій, слід регулярно відстежувати.

Для максимізації підвищення вартості та обмеження інвестиційного ризику мінімальна рекомендована тривалість страхування складає 10 років і більше. Коротший період страхування у зв'язку з коливаннями на ринку капіталу може негативно позначитися на обсязі підвищення вартості.

Для інвестицій, безперечно, має значення частка страхової компанії на ринку капіталу. Інвестиції у значних фінансових обсягах мають більше шансів бути успішнішими, ніж невеликі за розміром інвестиції. Для оцінки якості інвестиційної частини продукту вирішальними є такі чинники, як можливість вибору фондів, кількість фондів, кількість розпорядників, діюча прибутковість фондів, платежі за зміни у виборі фонду, потужність страхової компанії (частка на ринку, динаміка розвитку тощо).

2. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ

До кожного договору інвестиційного страхування життя ведеться індивідуальний рахунок із зазначенням фактичної кількості та виду придбаних юнітів, їхньої ціни та зарахованих платежів і ризикових страхових внесків. Клієнтів, як правило, один раз на рік у письмовому вигляді повідомляють у формі виписки про стан їхніх пайових рахунків. У накопичувальному страхуванні життя такого рахунка не існує — страховий математичний ре-

зерв не може виконувати функцію індивідуального рахунка.

Види платежів, які можуть нараховувати страхові компанії:

- платежі, пов'язані з укладанням страхового договору;
- платежі за ведення страхового договору;
- різницю між ціною купівлі й продажу юнітів;
- платежі за управління активами;
- платежі за частковій зняттю коштів;
- платежі за зміну алокації страхових внесків;
- платежі з інкасації страхового платежу;
- платежі за переміщення юнітів.

У разі смерті клієнта, згідно з індивідуальними умовами страхових компаній, виплачується погоджена страхова сума або фактична вартість індивідуального рахунка або ж і те, й друге. У разі доживання завжди виплачується фактична вартість індивідуального рахунка. За умови додаткового страхування у разі страхового випадку виплачується страхова виплата за погодженими умовами.

Пропозиція додаткових видів страхування до інвестиційного страхування життя — це страхування на випадок повної інвалідності у результаті нещасного випадку або хвороби; страхування на випадок тяжкої хвороби; страхування на випадок смерті внаслідок травми; страхування на випадок тривалих наслідків травми; страхування подобої компенсації за період необхідного лікування травми; страхування подобої компенсації за період лікування вказаних травм; страхування подобої норми під час перебування в лікарні; страхування подобої норми під час непрацездатності.

ВИСНОВКИ

Світова фінансова криза не змінила попит на інвестиційне страхування в країнах ЄС. Як правило, для цих продуктів вони не представляють принципової проблеми, оскільки у страхових договорах враховано інвестиційні горизонти 15—20 і більше років, а коливання для такого періоду — звичайна справа. Безумовно, інвестиційне страхування життя і головним чином його сучасні інновації спроможні як гарантувати достатній життєвий рівень клієнта у продуктивному та постпродуктивному віці, так і забезпечити якісний страховий захист.

Література:

1. А.С. Шапкин. Двухкритериальная задача формирования эффективного портфеля инвестиций // Страховое дело. — 2003 — №3.
 2. А.С. Шапкин. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К". — 2003.
 3. С. Филин. Инвестиционный риск и его составляющие при принятии инвестиционных решений / Инвестиции в России. — 2002. — №3. — С. 24—36.
 4. М. Лепешкина. Инвестиционные риски // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2002. — №4. — С. 45—50.
 5. Р.В. Пікус. Управління інвестиційними ризиками // Фінанси України. — 2001. — №6. — С. 107—113.
- Стаття надійшла до редакції 24.04.2009 р.*