

УДК 368.911

Ю.В. Терешко, Т.И. Моисеева

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассмотрены современные тенденции становления и развития украинского рынка предоставления страховых услуг. Проанализированы существующие преимущества и недостатки страхового рынка, предложены перспективные направления развития украинского страхового рынка.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая компания, качество страховых услуг, эффективность.

У статті розглянуті сучасні тенденції становлення і розвитку українського ринку надання страхових послуг. Проаналізовані існуючі переваги і недоліки страхового ринку, запропоновані перспективні напрями розвитку українського страхового ринку.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова компанія, якість страхових послуг, ефективність.

The modern tendencies of becoming and development of the Ukrainian market grant of insurance services are considered in the article. Existent advantages and lacks of insurance market are analysed, perspective directions of increase of efficiency of activity of the Ukrainian insurance market are offered.

Keywords: insurance, insurance market, insurance company, quality of insurance services, efficiency.

Постановка проблемы. Отечественный страховой бизнес вот уже более 20 лет развивается и совершенствуется в сложных условиях современного рынка. Все боль-

шее понимание находит тот факт, что страхование является важным, без преувеличения, стратегическим сектором экономики, оказывающим стабилизирующее влияние на ее становление, развитие предпринимательской деятельности, поддержание материального благосостояния населения. Нарастают процессы взаимной интеграции отечественного и мирового страховых рынков. Тем не менее, это лишь начальный этап становления страхового дела в Украине. Сказываются затянувшаяся нестабильность отечественной экономики, недостаточное внимание государства к страховому делу, недоверие населения к частному бизнесу в сфере страхования и просто низкий уровень знаний в этой области.

Обзор последних исследований и публикаций. Научная и профессиональная литература по данной тематике посвящена в основном изучению разных аспектов реформирования деятельности страховых компаний (работы Д.Ю. Благутина, В.Н. Буркова, Г.Л. Пиратовского, А.С. Гольгинского, В.В. Оболевского, В.А. Поспелова и других) [1-5]. Вместе с тем, экономические условия развития рынка страхования изменяются с ростом экономики, повышением уровня жизни граждан, появлением на рынке страхования новых страховщиков и потому нуждаются в адекватной оценке и теоретическом осмыслении принципов и методов работы, а также определении перспективных направлений развития страхового рынка.

Задачи исследования. Актуальность темы статьи заключается в необходимости проведения исследований в направлениях поисков оптимального построения конкурентной среды страхового рынка, формирования качественного набора предоставляемых страховых услуг, повышения эффективности предоставления услуг на страховом рынке Украины, а также определении перспективных направлений развития страхового рынка.

Основной материал исследования. В условиях глобализации мировой экономики первоочередная задача любого государства – это обеспечение конкурентоспособности страны и защита национальных интересов производителей товаров и ус-

луг. Для того чтобы общественное производство могло стабильно обеспечивать общество соответствующим количеством качеством материальных благ, оно должно функционировать непрерывно, бесперебойно, ритмично. В реальной жизни общественное производство носит противоречивый характер и зачастую чревато наступлением непредвидимых событий, характерных негативными последствиями. Сам процесс общественного производства объективно приобретает рисковый характер. В страховом риске нарушения непрерывности общественного производства составляет сущность экономической категории страховой защиты общественного производства. Экономическая сущность страхования находит свое воплощение в функциях, отражающих в реальности общественное предназначение данной категории. Страхование как часть финансовой системы выражает свою экономическую сущность прежде всего через распределительную функцию. Распределительная функция страхования, в свою очередь, находит конкретное воплощение в реализации специфических функций, свойственных только страхованию: рискованной, предупредительной и сберегательной. Главной из названных функций безусловно является рискованная функция, поскольку именно наличие риска стимулирует возникновение страхования. Предупредительная функция страхования реализуется в уменьшении степени риска и разрушительных последствий страхового события. Сберегательная функция проявляет себя в потребности страховой защиты, денежных накоплений населения, аккумулированных в коммерческих банках. Смысл контрольной функции, заключается в строго целевом формировании и использовании средств страхового фонда.

Важной объективной исторической предпосылкой украинского страхового рынка является отсутствие у него каких-либо исторических, рыночных и ориентированных на работу с клиентом традиций. Созданная на базе советского «Госстраха» первая и самая крупная национальная компания в начале 90-х, монопольно предоставлявшая в Украине страхование, не решила вопроса и даже не стимулировала процессы, связанные с пе-

рехода на рыночную систему работы. Методы работы данной компании были основаны на «советской организации страхового дела», то есть на принудительном и безальтернативном административном привлечении к страхованию клиентов. Компания полностью сохранила состав, структуру и организацию, специфическую корпоративную культуру, таким образом, продолжив формировать у населения негативное отношение к страхованию как таковому.

Параллельно с этим, в ситуации экономического кризиса в стране, используя некоторые принципы классического страхования и его терминологию (в первую очередь возможность накопления) в середине 90-х годов процесс «развития» страхования свелся к созданию и деятельности так называемых «финансовых пирамид» и их логичного скандального распада.

Последствие данных событий стало окончательный подрыв доверия населения к страховому бизнесу и его практически полная дискредитация. По данным социологических опросов такое отношение к страхованию сохраняется до сих пор у подавляющей части населения, что продолжает сдерживать полноценное развитие данной отрасли. Наиболее заметной и негативной особенностью является работа на страховом рынке так называемых «кептивных», связанных финансово либо организационно с крупными предприятиями или банками и, как правило, организованных ими – страховых компаний. Организационно входящие с другими предприятиями в единые, так называемые финансово-промышленные группы (ФПГ), такие компании работают «внутри» данных групп и практически только в интересах входящих в них предприятий. Основной их целью является организация и реализация так называемых «минимизационных схем», использование которых позволяет, учитывая особенности местного законодательства, снизить процент прибыли, которая подлежит налогообложению (в первую очередь на предприятиях входящих в ФПГ и «застрахованные» в своих страховых компаниях по определенным видам).

Но данный механизм практически не имеет никакого отношения к реальному классическому страхованию и к рынку услуг. На сегодняшний день на рынке страховых услуг действует более 350 страховых компаний, которые не зависимо от размера, финансовой состоятельности работают по обозначенной выше схеме (различны только объемы находящихся в обороте средств). Естественно, при таком положении дел, самым «ходовым» видом страхования является имущественное (т.е. направление, позволяющие в полном объеме легально работать по схеме «минимизации»). Рынок страховых компаний в Украине находится не в состоянии развития, а в состоянии стагнации и при дальнейшем сохранении таких тенденций не имеет практически никакой рыночной перспективы для полноценного развития украинского страхового рынка. В подтверждение данной тенденции можно отметить следующий факт – на рынке сформировался замкнутый от внешней среды круг специалистов и руководителей со специфическими корпоративными традициями и особым пониманием ведения страхового бизнеса. Соответственно сложилась парадоксальная, но вполне закономерная ситуация – люди, сформировавшие данную систему, в свою очередь, воспитанные ею, должны практически полностью её сломать и начать работать на основании абсолютно новых законов конкурентной и открытой экономики. При этом профессиональный потенциал многих специалистов на рынке либо исчерпан (агентский корпус старого советского страхования) или ему необходима радикальная переподготовка, либо персонал нуждается в полной и самой радикальной замене – привлечение новых специалистов всех уровней. Уже сейчас очевидно, что без обновления кадрового потенциала в данной сфере какие-либо движения в сторону развития будут невозможны. Проведенные в качестве исследований конкурентной среды изучения особенностей работы некоторых страховых компаний, опросы потенциальных клиентов подтвердили, что отсутствующее на сегодня улучшение в восприятии страховых компаний со стороны насе-

ления все больше связано именно с «человеческим фактором» внутри компании.

Следующим немаловажным фактором развития украинского страхования рынка является его финансовая составляющая, а именно незначительная степень капитализации в сравнении со страховыми компаниями других стран.

Важной особенностью существующего страхового рынка на Украине является его законодательное обеспечение и нормативная база. Налоговое законодательство не стимулирует развитие страхового бизнеса, а фактически наоборот делает его невыгодным, и в первую очередь для физических лиц. Это также сказывается на сфере медицинского и пенсионного страхования.

Еще одной важной отличительной особенностью развития страхового рынка Украины является реформирования некоторых отраслей народного хозяйства, основанных на принципах страхования и необходимости создания в стране основ классического страхового рынка. Прежде всего, это относится к реформам в здравоохранении и системе пенсионного обеспечения. Не имея реально позитивного общественного примера, именно благодаря специфике деятельности национальных страховых компаний, очень трудно продвигать в общественном сознании идеи подобных радикальных изменений и доказывать их эффективность.

В Украине необходимо проведение и реализация различных, и очень значительных по затратам, инвестиционных программ развития и продвижения страховых услуг. Внедрение таких программ особенно важно для местного страхового рынка, где разнонаправленные, продуманные рекламные компании и акции должны сломать существующий стереотип и страх населения перед страхованием. Необходимы затраты на создание сервисных и консультативных служб для клиентов по различным страховым направлениям. Формирование новой корпоративной культуры страховой компании, в широком смысле этого слова, также требует значительных вложений, начиная от

оформления офисных помещений и заканчивая определением и позиционированием своего места на рынке.

Что более выгодно обществу – сохранение существующей системы? Или, следуя общемировым тенденциям, следует открыть национальный рынок для деятельности профессиональных страховщиков классического направления и опереться в дальнейшем на их огромный опыт?

Таким образом, направление классического страхования является полностью открытым и одним из самых перспективных для начала успешной деятельности, как национальных, так и иностранных компаний. В свою очередь, выход на внутренний страховой рынок иностранных страховщиков может в огромной степени способствовать трансформации существующей системы и ее переходу на рыночные принципы работы. Естественно, такой подход к усовершенствованию страхового рынка должен происходить на основе хорошо и профессионально подготовленной законодательной базы.

Для эффективного развития страхового рынка Украины в условиях глобализации есть два возможных направления – консервативный и рыночный пути развития. Консервативный путь – практическое сохранение и его дальнейшее развитие (с возможно незначительными модификациями) на неопределенный период в будущем.

При этом очевидно, что в случае развития ситуации в таком направлении и сохранения законодательной базы в существующем виде с рынка будут просто административно удалены небольшие страховые компании. Произойдет внутреннее перераспределение клиентской базы и механический переход оставшихся «кептивных» страховых портфелей – оставшимся на рынке операторам. «Кептивные» и «минимизационные» схемы при этом изменены не будут, а просто увеличатся объемы денежных оборотов внутри разукрупненных компаний. Такое развитие событий возможно до тех пор, пока в стране будет существовать сложившаяся система и рынок будет искусственно закрыт. В случае его реального открытия, практически подавляющее число

существующих в нынешнем виде страховых организаций (компаний) закономерно уйдут с рынка – не выдержав рыночной конкуренции.

Рыночный путь. Суть данного направления развития рынка страхования состоит в том (в случае принятия, в большой степени политического решения, и признания существующей системы не состоятельной), что в стране могут начаться мероприятия (в первую очередь экономического плана) связанные с привлечением на национальный страховой рынок – наиболее высокорейтинговых, авторитетных, финансово-состоятельных страховых компаний из-за рубежа, основной целью которых было бы начало работы по классическим страховым схемам, перед которыми будет поставлена задача – создания основ такого экономически эффективного страхового рынка. На сегодняшний день, очевидно, что именно в страховании, как ни в какой другой сфере, приход на Украинский рынок иностранных страховщиков будет иметь самые позитивные для потребителя последствия. Это позволит решить очень большое количество проблемных вопросов. Иностранные страховщики будут поставлены, при этом, в соответствующие законодательные рамки при четкой регламентации их деятельности на страховом внутреннем рынке. Открытие национального рынка страхования для иностранных компаний будет иметь решающее значение для переориентации страхового рынка на работу с клиентами, улучшение качества обслуживания, а также может послужить началом формирования в Украине основ классического страхового рынка, со всеми его особенностями.

Финансовая глобализация – является неотвратимым и закономерным процессом современных международных экономических отношений. Украинский страховой рынок является его составной частью и не может быть искусственно изолирован от него.

Выводы. Практическое открытие Украинского страхового рынка и приход на него иностранного капитала уже началось, и данная тенденция будет продолжаться. Таким образом, страте-

гические задачи по повышению конкурентоспособности национальных страховых компаний должны направляться на создание стабильной индустрии страхования, способной конкурировать в условиях глобализации и обеспечить Украине достойное место на мировом рынке.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Благутин Д.Ю. *Налогообложение и развитие страхового рынка Франции* / Д.Ю. Благутин // *Страховое право*. – К.: Изд-во КПИ. – 2006. – №3. – С.58.
2. Бурков В.Н. / *Механизмы страхования в социально-экономических системах* // В.Н. Бурков, А.Ю. Заложнев, О.С. Кулик, Д.А. Новиков. – М.: Изд-во ИПУ РАН. – 2008. – 158 с.
3. Піратковський Г.Л. *Страховий бізнес: управління розвитком: монографія*/ За заг. ред. проф. М.П. Войнаренка. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 383 с.
4. Гольгинский А.С. *Противоречивость реформ в контексте цивилизованного процесса* / А.С. Гольгинский. – Л.: Українські пропілеї, 2010. – 54 с.
5. Оболевский В.В. *Глобализация мировой экономики: проблемы и риски российского предпринимательства* / В.В. Оболевский, В.А. Поспелов. – М.: Наука, – № 10. – 2009. – 75 с.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2012

Рецензент – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія та кібернетика» Одеського національного морського університету **Г.С. Махуренко**.