

Олена ПРИВАЛОВА

ОСОБЛИВОСТІ РИНКІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У США І ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Розглянуто основні моделі соціального захисту населення та страхування життя, прийняті у США та Великобританії. Проаналізовано структуру ринку страхування життя та стан конкуренції.

Під впливом процесів глобалізації світовий ринок страхування життя дуже активно розвивається. Причина у поступовому погіршенні демографічної ситуації, що призводить до зменшення працюючого населення та збільшення кількості пенсіонерів. Тому у багатьох індустріальних країнах цей ринок є центром постійної уваги урядовців, а питання включення страхових послуг у соціальні програми набуває актуальності у багатьох розвинених країнах світу. Уряди цих країн своїми діями стимулюють участь компаній зі страхування життя у розвитку програм довгострокового накопичення для забезпечення старості, з одного боку, а також забезпечують захист споживачів – з іншого.

Дослідженню основних напрямків розвитку світових ринків страхування життя присвячені роботи Е. Адамчук [1], О. Гаманкової [2], О. Залєтова [3], Л. Нечипорук [4], Л. Шірінян [5], С. Фрумїної [6]. Незважаючи на різноманітні підходи до дослідження конкурентного середовища на ринку страхування, комплексний аналіз моделей соціального захисту у контексті його кореляції з ринками страхування життя не проведено.

Метою статті є визначення моделей соціального захисту населення, які представлені на найбільш розвинених страхових ринках США та Великобританії, де страхування життя займає найбільшу питому вагу.

Згідно з континентальним розподілом ринків страхування життя (табл. 1) велика їх частка у світовому вимірі належить страховим компаніям Азії – 35,85%, майже така сама частка припадає на країни Європи – 35,68%, страховики Північної Америки збирають 22,45% світового ринку платежів галузі. Сукупна частка ринків інших континентів (Латинська Америка, Океанія, Африка) становить лише 6% світового обсягу страхування. Протягом 2011 р. страхування життя в Західній Європі піддалося падінню на 9,8%, у США, навпаки, відбулося зростання премій на 2,9%, тоді як в Японії та нових індустріальних азіатських ринках страхування життя зростало більш активно – на 4,4% в 2011 р. [7]. Розмір системи соціального забезпечення в країні негативно корелює з попитом на продукти страхування життя: чим більш розвинутою є державна соціальна підтримка, тим менше населення витрачає коштів на довгострокове страхування життя і навпаки.

Так, на ринках Азії діє переважно японська модель соціального захисту, на ринках США, Великобританії та Ірландії – англосаксонська модель, континентальна модель притаманна Німеччині, Австрії, Бельгії, Франції, Швейцарії, скандинавська – Швеції, Фінляндії, Данії, Норвегії, південноєвропейська – Італії, Іспанії, Греції та Португалії [8].

Таблиця 1

Розподіл премій зі страхування життя за континентами*

Країна	Страхові платежі, млн. дол. США		Зміна за умов інфляції у 2011 р., %	Частка в структурі страхового ринку країни у 2011 р.	Частка у світовому ринку у 2011 р., %
	2011	2010			
Північна Америка	589 737	557 007	2,3	44,5	22,45
Європа	937 168	956 617	-9,6	56,8	35,68
Азія	941 958	865 753	0,5	72,6	35,85
Латинська Америка	65 197	54 459	9,5	42,3	2,48
Океанія	46 810	39 435	2,2	47,1	1,78
Африка	46 298	43 106	1,3	68,0	1,76
Загалом у світі	2626 944	2516377	-2,7	57,2	100

* Складено на основі [9].

Англосаксонська, або американо-британська модель (модель Бевериджа) характеризується мінімальною участю держави в соціальній сфері. Приватні заощадження і приватне страхування у таких країнах, як США і Великобританія складають фінансову основу реалізації соціальних програм. Держава з коштів бюджету бере на себе відповідальність лише за збереження мінімальних доходів усіх громадян і за благополуччя найменш слабких та знедолених верств населення. У свою чергу, воно максимально стимулює створення і розвиток різних форм недержавного страхування та соціальної підтримки, а також різних засобів і способів отримання і підвищення громадянами своїх доходів. Саме тому у цих країнах значного поширення набули продукти страхування життя з інвестиційною складовою unit-linked та universal-life, коли страхувальник може самостійно обирати інвестиційні інструменти для накопичення.

Ринок страхування життя Сполучених Штатів Америки є найбільшим у світі, займає 20,46% та за результатами 2011 р. зібрав 537, 57 млрд. дол. США страхових платежів. Ця галузь є невід'ємною частиною економіки усіх 50 штатів США й округу Колумбія. Інвестиції компаній позитивно впливають на стимулювання розвитку національної економіки, а американці та їх сім'ї завдяки продуктам страхування отримують

фінансову стабільність, оскільки виплати є основою фінансової безпеки для жителів у кожному штаті. У 2010 р. 898 страховиків життя мали юрисдикцію у Сполучених Штатах і ще 19 – на територіях США. У кожному штаті існує власний набір вимог щодо ліцензування компаній і агентів, правил продажу продуктів, іспитів щодо ринкової поведінки, а також законів і правил для забезпечення платоспроможності і захисту споживачів. Для ведення бізнесу у декількох штатах страховик повинен подати заявку й отримати ліцензії від кожного штату для створення відповідного місцевого представництва.

Як видно з табл. 2, наприкінці 2010 р. в Сполучених Штатах зареєстровано 917 компаній зі страхування життя. Кількість активних компаній досягла свого піку в 1988 р., і з того часу неухильно скорочувалася (в основному за рахунок злиття і консолідації). Ця раціоналізація допомогла знизити експлуатаційні витрати і загальні накладні витрати, значно збільшила ефективність діяльності компаній.

В результаті консолідації, що є останньою тенденцією в галузі страхування життя, відбувається роз'єднання взаємних компаній і формування взаємних холдингових компаній-структур, що дозволяє мати простіший і дешевший доступ до капіталу. Разом акціонерні страхові компанії та компанії взаємного страхування забезпечують більшу частину

Таблиця 2

Кількість компаній зі страхування життя, які діяли у США з 1997 по 2011 рр.*

Зареєстровано на кінець року	Акціонерні товариства	Компанії взаємного страхування	Споріднені товариства (Fraternalists)	Інші	Всього
1997	1,193	238	NA	45	1,476
1998	1,167	248	NA	29	1,444
1999	1,064	250	NA	33	1,347
2000	1,016	223	NA	30	1,269
2001	981	227	117	16	1,341
2002	957	203	114	10	1,284
2003	928	183	105	11	1,227
2004	898	164	108	9	1,179
2005	854	154	102	9	1,119
2006	815	145	103	9	1,072
2007	763	138	99	9	1,009
2008	736	137	95	8	976
2009	709	136	93	8	946
2010	693	128	89	7	917

* Складено на основі [10].

страхування життя й ануїтетів в США: компанії взаємного страхування акумулювали у 2010 р. 4,9 трлн. дол. США платежів, акціонерні страхові компанії – 13,1 трлн. дол. США, решту платежів забезпечували споріднені товариства та компанії інших типів [10].

Частка компаній зі страхування життя з іноземним капіталом, що працюють в Сполучених Штатах, у 2010 р. становила 11,6%. (табл. 3) З середини 1990 р. практично не змінився перелік країн, компанії з яких є основними іноземними операторами на цьому ринку: 27 компаній з Канади, 13 – з Нідерландів, 13 – зі Швейцарії, 12 – з Німеччини, 12 – з Франції, 11 – з Великобританії [10].

Продукти компаній зі страхування життя у США поділяють на три види: власне страхування життя, ануїтети та страхування на випадок інвалідності і страхування довгострокового догляду.

Існують три види програм страхування життя: індивідуальні, групові та страхування життя позичальника кредиту. Індивідуальні поліси укладають окремо для кожного, хто потребує страхового захисту. Групові –

на групу в цілому (як на співробітників компаній, так і на членів певних організацій). Кредитне страхування гарантує виплату деяких боргів застрахованого, таких як іпотечні або інші кредити, у випадку, коли він помирає, і можуть пропонуватися як індивідуально, так і для групи осіб. Індивідуальні поліси страхування життя є найбільш поширеною формою страхового захисту (57% усього обсягу страхування життя в США), що використовують як у приватних, так і у комерційних цілях. Основний канал дистрибуції – агенти, номінальна вартість починається від 1000 дол. США. Продукти страхування поділяють на: страхування на строк (зазвичай більше року) та довічне страхування. Поліси довічного страхування поділяють на чотири групи: традиційне довічне страхування (traditional whole life), універсальне страхування життя (universal life (UL)), гнучке страхування життя (variable life (VL)) та універсальне гнучке страхування життя (variable-universal life (VUL)).

Ануїтети є фінансовими контрактами, які забезпечують постійну виплату доходів

Таблиця 3

Розподіл страхових компаній зі страхування життя, які діяли в США з 2007 по 2010 рр., за походженням акціонерного капіталу*

	Кількість компаній				Зміни за роками, %
	2007	2008	2009	2010	2009/2010
Всього компаній зі страхування життя в США	1 009	976	946	917	-3,1
Компанії з іноземним капіталом	101	105	103	106	2,9
Частка американських компаній у загальній кількості, %	10,0	10,8	10,9	11,6	

* Складено на основі [10].

за певний період часу або за весь період життя власника поліса ануїтету. Більшість пенсій і пенсійних планів, що утримуються страховиками життя, є договорами ануїтету. Залежно від відхилень ризиків, поліси ануїтетів можуть бути з фіксованою рентою, яка забезпечує стабільний прибуток, або зі змінною рентою, яка опирається на інвестиції в акціонерний капітал для збільшення прибутків, але без впевненості у їх поверненні.

Страхування на випадок інвалідності і страхування довгострокового догляду забезпечують важливий фінансовий захист для американських сімей. Страхування на випадок інвалідності захищає фінансово працівників у разі втрати частини доходів, через нещасний випадок або хвороби. Довгострокове страхування захищає пенсійні заощадження та зменшує фінансові труднощі, які можуть збіднити сім'ї через потребу платити за довгостроковий догляд.

Американські компанії у переважній більшості продають страхування життя і ануїтетів, що походять зі Сполучених Штатів. Премії, отримані від продажу страхування життя, страхування здоров'я та ануїтетів, збільшилися у 2010 р. на 9 відсотків – до 571 млрд. дол. США.

Поєднання премій зі страхування життя та ануїтетів помітно змінилося за останні 20 років. Так, до 1986 р. платежі за видами страхування життя переважали над ануїтетами, з 1986 р. платежі за ануїтетами пере-

вищили надходження внесків зі страхування життя. Уже в 2010 р. на платежі зі страхування життя припадала приблизно одна п'ята частина надходжень (18%), водночас збори за ануїтетами зайняли більш половини портфелів страховиків (51%). У 2010 р. премії зі страхування життя склали 105 млрд. дол. США, що вище на 16 % порівняно з попереднім роком. Найбільшу частку у страхуванні життя складають платежі за індивідуальними полісами – 80 млрд. дол., або 76%, більшість з яких було за пролонгацією договорів – 48 млрд. дол., або 60% індивідуальних премій. Другим за величиною є групове страхування життя (24 млрд. дол., або 23% від загального обсягу премій). За цими договорами також значною є частка пролонгацій – на 23 млрд. дол., або 95% загального обсягу групових платежів. Платежі зі страхування життя позичальника кредиту склали 836 млн. дол. загального обсягу страхування життя. На індивідуальне страхування життя у 2010 р. американці витратили 0,7% вільних коштів з власного прибутку. Ануїтети у 2010 р. збільшилися на 27% – 294 млрд. дол., з яких надходження за індивідуальними ануїтетами збільшилися на 47% до 190 млрд. дол. порівняно з минулим роком. Платежі зі страхування від нещасних випадків та на випадок хвороб зросли на 4% – до 173 млрд. дол. у 2010 р., з них платежі за груповими договорами займали більшу частку – 91 млрд. дол. США, індивідуальні – зросли до 81 млрд. дол.

Дослідження LIMRA International свідчить, що більшість американських сімей покладаються на страхування життя, щоб забезпечити собі економічний захист: 70% населення у 2010 р. мали хоча б один вид поліса страхування життя [11].

Якщо ринок відрізняється високою концентрацією, то це може означати, що існують деякі видимі або невидимі бар'єри для входу на нього. Таким чином, це може демонструвати ринкову концентрацію. У табл. 4 наведено коефіцієнти концентрації для перших чотирьох, восьми і двадцяти компаній на ринку страхування життя США (CR4 - CR20), індекс Гершфіндаля-Гіршмана (HHI), та зворотну концентрацію, яка вимірює кількість рівних за розміром компаній, які є достатніми для ринку. Можна стверджувати, що чим більша кількість еквівалентних за розміром компаній, тим більше вірогідність того, що конкуренція на ринку зменшується.

Як бачимо з табл. 4, коефіцієнти концентрації у кожній групі за останні три роки поступово збільшувалися, але незначно. Також трохи збільшився індекс Гершфіндаля-Гіршмана, продемонструвавши, таким чином, зменшення кількості еквівалентних за розміром компаній на ринку на одну у 2010 р. та залишивши кількість 64 як достатніх компаній без змін у 2011 р. Згідно з Директивою Департаменту юстиції і комісії з торгівлі США [13], ринок страхування життя США належить до низько концентрованих

ринків з розвинутою конкуренцією, на якій відсутні суб'єкти з домінуючим положенням.

Дані Національної асоціації страхових комісарів (NAIC) свідчать, що у 2010 р. чисті доходи від інвестиційної діяльності компаній зі страхування життя склали 202 млрд. дол. США. Найбільшим джерелом інвестиційного доходу були облігації (146 млрд. дол.), прості акції (25 млрд. дол.), іпотечні кредити (20 млрд. дол.). Валовий дохід від інвестицій у 2010 р. збільшився на 0,6% з 2009 р. Інвестиційні витрати, податки і відрахування на загальну суму 11 млрд. дол. США порівняно з попереднім роком знизилися на 12% [10].

Вважається, що страхування життя у Великобританії бере свій початок з XIV століття, коли був виписаний перший поліс торговця спортивними вітрильними товарами. Продукти страхування цієї країни складаються зі страхування життя, пенсій, ренти і доходів страхового захисту (раніше відомого як безперервне страхування здоров'я).

У 2011 р. премії склали 210 067 млн. дол. США, що відповідає 65,7% від загального страхового бізнесу країни та 8% усього світового ринку страхування, де Великобританія посідає третє місце після США і Японії. Незважаючи на значні обсяги, у 2011 р. платежі ще продовжували знижуватися на 3,8%, але не так швидко, як у 2009 р. (на 9%). Страховики адаптують свої канали дистрибуції, щоб бути успішним у нових умо-

Таблиця 4

Показники концентрації страхових компаній зі страхування життя в США, що здійснюють страхування життя ануїтетів*

Показники концентрації	2009	2010	2011
CR-4	17,46	18,0	18,63
CR-8	25,74	26,92	27,04
CR-20	41,72	42,22	42,87
Індекс Гершфіндаля-Гіршмана	1530	1560	1570
Еквівалент кількості компаній	65	64	64

* Складено на основі [12].

вах глобального конкурентного середовища. До стрімкого зростання ринку страхування життя призвело використання моделі незалежних фінансових консультантів, які продають страхові поліси за комісію. Нормативно-правова база Великобританії дає можливість страховикам широко користуватися такими каналами продажів, як банківське страхування, і створювати партнерства з посередниками. Прямий продаж страхових полісів через Інтернет швидко зростає, хоча й нерівномірно, між різними європейськими країнами.

Компанії зі страхування життя Великобританії переважно є приватними компаніями, через товариства взаємного страхування на ринку заробляють близько 15% страхових премій, через банкострахові компанії – 20%. Диверсифікація бізнесу привела до створення складних фінансових конгломератів у сфері страхування, тому у майбутньому основні зміни будуть відбуватися в напрямку консолідації [14]. Банкострахові компанії були сформовані в основному як спільні підприємства та через поглинання – обидва варіанти дозволяють банку використовувати

досвід страховика у своїй діяльності. Основними банкостраховими компаніями у Великобританії є: HBOS (6100 млн. фунтів стерлінгів), Lloyds Banking Group (4,8 млрд. фунтів стерлінгів), Abbey National (1 млрд. фунтів стерлінгів), Barclays Life (0,5 млрд. фунтів стерлінгів) і HSBC Life (0,5 млрд. фунтів стерлінгів). Як видно з табл. 5, за винятком Standard Life і Royal London Mutual (компанії взаємного страхування), найбільші страховики життя у Великобританії є власністю страхових груп і банкостраховиків, тому їх канали розподілу продуктів спираються на незалежних посередників, прямих та власних продажів, пов'язаних агентів або, для банкострахових компаній, через банки та створені співтовариства.

Досліджуваний ринок з кожним роком стає більш концентрованим. Частка перших п'яти компаній складала у 2011 р. 37,4%, перших десяти – 54,8%, перших двадцяти – 92,87% [16] Особливістю є те, що порівняно з попереднім роком концентрація ринку збільшилася [17]. Як видно із табл. 6, ринок страхування життя Велико-

Таблиця 5

Найбільші 10 груп зі страхування життя на страховому ринку Великобританії*

Місце у рейтингу		Страхова компанія	Права власності	Канали дистрибуції
2010	2009			
1	(2)	Aviva plc	Великобританія	Незалежні посередники, прямі продажі, власні продажі/ пов'язані агенти
2	(1)	Lloyds Banking Group	Банкостраховик, Великобританія	Банк
3	(4)	Zurich Financial Services	Швейцарія	Незалежні посередники
4	(3)	Legal & General	Великобританія	Незалежні посередники
5	(5)	Prudential	Великобританія	Незалежні посередники, прямі продажі, власні продажі/пов'язані агенти
6	(20)	AIG	США	Незалежні посередники, прямі продажі, власні продажі/пов'язані агенти
7	(14)	Just Retirement Ltd	Великобританія	Незалежні посередники, банк
8	(11)	Old Mutual plc	Швеція	Незалежні посередники, прямі продажі, власні продажі/пов'язані агенти
9	(10)	Royal London Mutual	Великобританія, взаємне страхування	Незалежні посередники
10	(9)	Standard Life plc	Великобританія, взаємне страхування	Незалежні посередники

* Складено на основі [15].

Таблиця 6

Індекси концентрації на ринку страхування життя Великобританії у 2009, 2010, 2011 рр.*

Показники концентрації	2009	2010	2011
CR- 1	10,6	9,9	14,5
CR- 5	35,2	36,9	37,4
CR-10	51,3	56,2	54,8
Індекс Гершфіндаля-Гіршмана	400	400	500
Еквівалент кількості компаній	25	25	20

* Складено на основі [18].

британії за даними 2009, 2010 і 2011 рр. належить до низько концентрованих.

Запровадження у жовтні 2012 р. державної пенсійної програми “National Employment Savings Trust” (NEST), як очікується, сприятиме збільшенню обсягів інвестицій у галузь страхування життя. Згідно з програмою, всі роботодавці Великобританії автоматично мають включати своїх службовців в “класифікаційний пенсійний план”, який може бути заснований або на існуючих схемах, або на програмі NEST [19].

На основі вищезазначеного можемо зробити висновок, що для України найбільш прийнятною є комбінована система, яка може включати окремі елементи кожної з двох провідних світових систем. Вдалим вважається підхід, коли держава бере на себе відповідальність за збереження мінімальних доходів усіх громадян, з іншого боку, максимально стимулює створення і розвиток різних форм недержавного страхування та способів підвищення громадянами своїх доходів. Яскраві приклади такої адаптованої системи демонструють країни Східної Європи: Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина та інші.

Література

1. Адамчук Е. Основные тенденции страхования в развивающихся странах в кризис // *Страховое дело*. – 2012. – № 3 – С. 33–37.
2. Гаманкова О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі // *Страхова справа*. – 2012. – № 2 (46). – С. 8–12.
3. Залетов О. М. Убезпечення життя: Монографія. – К.: Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2006. – 688 с.
4. Нечипорук Л. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: Монографія. – Х.: Право, 2010. – 280 с.
5. Шірінян Л. Конкуренція на ринку страхових послуг Німеччини в 1999–2010 роках // *Журнал європейської економіки*. – 2012. – № 11 (4). – С. 490–509.
6. Фрумїна С. Конкурентная финансовая среда как условие устойчивого развития страхового рынка // *Современная конкуренция*. – 2012. – № 5 (35). – С. 126–131.
7. Sigma insurance research. Global insurance review 2011and outlook of 2012–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.swissre.com.
8. Europäische Kommission. Soziale Sicherheit in Europa. – Luxemburg, 1995. – S. 1995; Hanesch W. Soziale Sicherung im europäeischen Vergleich //

Aus Politik und Zeitgeschichte. – Bd. 34–35/98. – S. 3–10.

9. *Sigma insurance research. World insurance in 2011. Non-life insurance ready for take-off* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.swissre.com.

10. *Life Statistical Compilation // National Association of Insurance Commissioners* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://http://www.naic.org/cipr_statistics.htm

11. *Facts About Life 2010. Life Insurance Awareness Month, September 2010//LIMRA International* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.limra.com/newscenter/pressmaterials/10FOL.pdf>.

12. *Martin F. Grace. The U.S. life insurance industry: issues and analysis in the structure of the industry*. – 2012. – Center for risk management and insurance research, Georgia state university, 48p.

13. *Horizontal Merger Guidelines/ U.S. Department of justice and the federal trade commission*. – August 19. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ftc.gov/os/2010/08/100819hmg.pdf>.

14. *European insurance outlook //Global insurance center, Ernst&Young* [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/European_insurance_outlook_for_2012/\\$FILE/European%20Insurance%20Outlook%202012.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/European_insurance_outlook_for_2012/$FILE/European%20Insurance%20Outlook%202012.pdf).

15. *UK insurance- key facts 2011//Association of British insurers* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abi.org.uk/Facts_and_Figures/Facts_Figures.aspx

16. *Hardwick P., Guirguis M. The UK insurance industry-structure and performance*. – 2003. – P. 206–239.

17. *Annual long-term insurance UK insurance-key facts 2011//Association of British insurers* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abi.org.uk/Facts_and_Figures/Facts_Figures.aspx.

18. *Life/Health Financial Data// Insurance Information Institute* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.iii.org/login.cfm?destination=http://www2.iii.org/insurance-fact-book/life-health-financial-data/financial-results.html>.

19. *LII Editorial. UK insurers turn to a new tough-times model//Life Insurance International* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vrl-financial-news.com>.