

вань, що ставлять під загрозу життя туристів і призводять до неможливості реалізації подорожі [3].

Страховання є одним з головних інструментів зниження ризиків, що виникають у сфері туризму. Система страхових відносин необхідна не тільки суб'єктам туристичної діяльності для боротьби з різноманітними ризиками, але й державі, а також страховикам і туристам.

Завдяки даному механізму держава передає страховим організаціям частину своїх соціальних зобов'язань перед громадянами. Акумуляція коштів страховими фондами дозволяє не тільки компенсувати можливі збитки майну, життю, здоров'ю чи працездатності, але й зменшує навантаження на державний та місцеві бюджети, створює умови для економії державних витрат та спрямування їх на вирішення пріоритетних завдань.

Поширення страхових відносин на туристичний сегмент страхового ринку надає можливість страховим компаніям наростити страхові резерви, диверсифікувати страховий портфель, що в кінцевому підсумку приведе до зміцнення їх фінансового стану.

Література

1. Всесвітня туристська організація <http://www.unwto.org>
2. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні, 2007 рік // <http://www.tourism.gov.ua/>
3. *Кифяк В. Ф.* Організація туристичної діяльності в Україні. — Чернівці: Книги-XXI, 2003. — 298 с.

УДК 368.911

Т. В. Татаріна, канд. екон. наук, доц.
кафедри страхування,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання життя — це важлива галузь страхового ринку, яка забезпечує значну частину довгострокових інвестицій у національну економіку та сприяє підвищенню її конкурентоспроможності. Тому ринок страхування життя кожної країни є своєрідним індикатором розвитку економіки, підприємництва, інвестиційного ринку цієї держави. В Україні ринок страхування життя пере-

буває лише на етапі становлення. В економічно розвинених країнах платежі зі страхування життя становлять близько 10 % до ВВП, а в Україні цей показник за 2007 рік становив лише 0,08 %. Частка платежів зі страхування життя вітчизняних страховиків у загальноєвропейських надходженнях платежів становить лише 0,02 % — при тому, що в Україні проживає 7 % населення Європи [1, с. 14]. Безумовно погіршує ситуацію на ринку страхування життя і фінансова криза. Сьогодні тенденціями в страхуванні життя є:

1) Зниження обсягів лайфового страхування через зменшення обсягів кредитування, адже в деяких компаніях по страхуванню життя страхування життя позичальників становить приблизно половину страхових портфелів.

2) У структурі договорів найбільшу питому вагу займають поліси у гривневому еквіваленті. Якщо в середині 2008 року портфель страховика складався з 30 % гривневих програм, то в 2009 році — 75—90 % [2].

3) Погіршення платоспроможності страховиків, оскільки найбільшу частку резервів зі страхування життя страховики тримають на банківських депозитах. З виникненням складностей у поверненні депозитів, виникають проблеми з виплатами, а в критичних ситуаціях — банкрутство страховиків.

4) Зниження платоспроможності страхувальників. Для зменшення відтоку страхувальників, страхові компанії йдуть на значні поступки: не припиняють договір, а змінюють, лишаючи його з найменшим покриттям; пропонують страхувальнику зменшити розмір страхових внесків з паралельним зменшенням страхової суми; надають відстрочення платежів від 30—60 днів, навіть «канікули» платежів терміном на 1 рік; пропонують переходити на оплату полісів у розстрочку (щомісячно, щоквартально), хоча в цьому випадку страхувальники переплачують приблизно 5—10 % від річного платежу;

Ефективне державне регулювання сприяє становленню та удосконаленню вітчизняного ринку страхування життя, але, насамперед, у його розвитку найважливішим є злагодженість у позиціях, рішеннях, діях самих учасників ринку страхування — страховиків, посередників, їх об'єднань та держави. Тому стратегічними напрямками в розвитку вітчизняного ринку страхування життя вбачаємо такі: цільове інвестування в накопичувальному страхуванні життя; ефективне управління резервами зі страхування життя; впровадження нових страхових продуктів; створення фонду гарантування вкладів.

За сучасних умов накопичувальні програми в страхуванні життя є не тільки ефективним інструментом мотивації персоналу,

вони одночасно є інструментом управління, оптимізації інвестицій і рефінансування засобів підприємства. Крім власне можливостей утримання кваліфікованих робітників, страхового захисту їх та їх сімей, цікавим і перспективним напрямком є інвестування у житлове будівництво за допомогою створення довгострокового резерву з внесених за колективним договором внесків. Таким чином, співробітники мають можливість придбання житла, як на первинному, так і на вторинному ринку, за ціною, нижче, ніж у кредит, отримуючи на підприємстві не тільки зарплату, соціальний захист, але і житло на пільгових умовах.

Ще один стратегічний напрямок — управління резервами компанії зі страхування життя є сьогодні особливо актуальним. По-перше, якісне управління інвестиційним портфелем страховика свідчить про рівень професіоналізму компанії, її надійність і перспективи. По-друге, вдала інвестиційна діяльність дає можливість впроваджувати і просувати нові страхові продукти. Так вітчизняні страховики в рамках програми «Золотий Актив» з 2008 року почали активніше використовувати такий актив, як золото, оскільки його характеризує не тільки надійність і ліквідність, але й стійкість до інфляції [2]. Також, страхувальник купуючи поліс за накопичувальним страхуванням життя, може забезпечити собі той же золотий депозит і ризиковий захист, отримуючи при цьому ряд істотних переваг.

Впровадження нових страхових продуктів — також перспективний напрямок у розвитку ринку страхування життя. Страхові продукти *unit-linked* — це вид нагромаджувального страхування життя, у якому страхова сума залежить від прибутковості інвестиційного портфеля. Кожен страховий платіж, внесений страхувальником складається з двох частин: одна використовується на формування страхового фонду, пов'язаного зі страховими ризиками, а друга нагромаджувальна, яка безпосередньо інвестується в інвестиційні фонди [1, с. 425]. Цей страховий продукт користується значною популярністю в розвинутих країнах через переваги в оподаткуванні та більшої прозорості у порівнянні з іншими продуктами страхування життя. Поліси *unit-linked* мають більшу можливість щодо диференціації, гнучкості премій і виплат.

Необхідність утворення фонду гарантування вкладів по аналогії, як це існує в банківському сегменті, очевидна. Зацікавлені в його впровадженні і страховики, і страхувальники.

Отже, страхування життя — це стратегічно важливий сегмент економіки держави, котрий забезпечує переважну частину довгострокових інвестицій у її розвиток і зменшує тягар видатків з державного бюджету для розв'язання соціальних проблем країни.

Література

1. *Залетов О. М.* Убезпечення життя: Монографія. — К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. — 688 с.

2. Страхование жизни теряет свою привлекательность. В чем причина? 15.07.2008 // Еженедельник «Первая крымская». — С. 22.

УДК 336.763.3

В. М. Телятников, асистент
кафедри фінансових ринків
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

В сучасних умовах розвитку перед місцевими органами влади постає дедалі гостріше проблема забезпечення фінансовими ресурсами. Без залучення додаткових ресурсів важко уявити ефективний розвиток місцевого самоврядування. Саме тому проблему нестачі фінансових ресурсів можна розв'язати за допомогою залучення коштів від внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Найефективнішим та найпривабливішим інвестиційним інструментом, який можуть використовувати органи місцевого самоврядування, є облігації місцевих позик. Як показує світова практика, в країнах з розвинутою економікою таких, як США, Японія, Німеччина, Англія даний інструмент є привабливим не тільки для місцевих самоврядувань, але й для інвестора.

Муніципальні облігації є досить надійними та поступаються за рейтингом лише державним облігаціям. Але виходячи з цього, даний фінансовий інструмент не надто дохідний і в більшій мірі цікавить консервативних інвесторів, які не хочуть брати на себе зайві ризики, насамперед це банки.[2]

Перш ніж придбати облігації місцевих позик, інвестор мусить чітко розуміти, на яких умовах буде здійснена емісія та з якими ризиками йому доведеться зіштовхнутися під час обігу конкретних облігацій [1]. Тому, важливу роль у цьому процесі займає кредитний рейтинг як самого емітента, так і конкретної емісії.

Кредитний рейтинг показує інвестору кредитоспроможність емітента і на пряму впливає на відсоткову ставку за користування коштами. В світі рейтингування набуло широкого застосування і висновки таких рейтингових агентств, як Standard & Poor's,