

Л.Ю. Бурбель,
начальник управління методології регулювання страхового ринку
Департаменту методології регулювання діяльності
небанківських фінансових установ
Національного банку України,
lburbel@gmail.com

НАКОПИЧУВАЛЬНІ ПРОДУКТИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Незважаючи на триваючу повномасштабну війну, Україна впевнено рухається до інтеграції з Європейським Співтовариством, у тому числі й у сфері страхування. І після введення в дію з 01 січня 2024 року Закону України «Про страхування» [1] ринок страхування життя вже матиме змогу надавати послуги з накопичування та збереження заощаджень застрахованих осіб ширшого спектру відповідно до найкращих світових практик і підходів.

Страхові продукти, які вже довгий час пропонуються на ринку страхування життя України та на європейських ринках, відрізняються між собою за основними умовами, проте завжди є поєднанням тих чи тих ризиків, залежно від мети створення такого продукту, ключових потреб клієнтів і ринкових умов його реалізації.

Основним ризиком, який обов'язково має бути передбачений умовами договору страхування життя, є смерть застрахованої особи під час дії договору страхування життя від будь-якої причини. Якщо при цьому програма страхування життя передбачає покриття на випадок дожиття до визначеного віку чи дати або вступу у шлюб, або народження дитини, то її називають накопичувальною (endowment insurance), адже вона одночасно задовольняє потреби у фінансовому захисті близьких і рідних після смерті застрахованої особи та потребу застрахованої особи у примноженні грошових коштів.

До накопичувальних продуктів страхування життя в світі відносять традиційні (traditional endowment, participating contracts) накопичувальні продукти та інвестиційні продукти (unit-linked або variable universal life).

Традиційні накопичувальні страхові продукти (traditional endowment) передбачають необхідність сплати регулярних страхових внесків у визначеному розмірі відповідно до визначеного договором графіку впродовж встановленого терміну його дії, а при їх несплаті чи сплаті меншими сумами, договір може бути розірваний чи редукований страховиком.

«Традиційними» такі страхові продукти називають тому, що як сам факт виплати, так і сума виплати визначені наперед у договорі і є гарантованими, тобто вигодонабувач гарантовано отримує визначену договором страхову суму чи то за умови дожиття застрахованої особи до вказаного в договорі терміну (дати, події), чи то за умови її смерті. Такі договори передбачають також отримання вигодонабувачем гарантованого інвестиційного доходу. Управлінням і прийняттям рішень стосовно структури і напрямків розміщення коштів страхувальників займається сам страховик, і страхувальник жодним чином не впливає на цей процес.

При цьому такі продукти містять ряд суттєвих недоліків у вигляді найвищого тарифу з-поміж інших накопичувальних продуктів зі страхування життя, непрозорого для клієнтів ціноутворення, поміркованого інвестиційного доходу та негнучку систему оплати із відповідними санкціями за несплату.

Традиційні накопичувальні продукти впродовж багатьох років були найрозповсюдженішими в Україні в силу існуючих обмежень до умов договорів страхування життя відповідно до чинного регуляторного ландшафту, стану розвитку фондового ринку, низького рівня фінансової грамотності населення та сталої практики залучення потенційних страхувальників до компаній зі страхування життя. Але на

європейських та американському страхових ринках очевидні недоліки цих продуктів спричинили їх модифікацію в бік інвестиційних, які набули своєї популярності в другій половині минулого століття.

А з 2024 року і в Україні інвестиційні страхові продукти стануть доступними зацікавленим у цьому клієнтам. *Інвестиційні страхові продукти*, які виникли та розповсюдилися на ринках Великобританії та країн Сполученого королівства під назвою «*unit-linked*», а на американському страховому ринку поширені як «*variable universal life*» [2], мають схожі ключові умови їх надання.

Їх основна мета – примножити наявні у страхувальника кошти і, в меншій мірі, задовольнити його потребу в отриманні належного страхового захисту від настання непередбачених обставин. При цьому страхувальник самостійно визначає частину страхової премії, яка буде накопичуватися у вигляді викупної суми (cash value) і яка буде формувати страхову суму у випадку його смерті (death benefit). Під час дії договору інвестиційного страхування страхувальник може сплачувати будь-який розмір страхової премії в межах, визначених у договорі як мінімальний і максимальний страховий платіж. Проте, навіть якщо страховий платіж не надійшов учасно, договір страхування продовжує діяти. Таким чином, порядок сплати страхових премій є зручним і гнучким для страхувальника, а у випадку змін – немає потреби вчиняти додаткові юридичні дії.

«Інвестиційними» такі продукти називають не лише через те, що накопичувальна складова продукту переважає над наданням захисту від смерті застрахованої особи, а й тому що за іншими умовами вони подібні до продуктів компаній з управління активами. Страхувальник самостійно може обрати види активів, фонд активів або інвестиційну стратегію в залежності від його особистої готовності ризикувати своїми заощадженнями та бажаного рівня прибутковості його накопичень.

Додатково до вище перерахованих накопичувальних видів страхових продуктів в Україні матимуть право пропонувати клієнтам продукти *довічного страхування (whole life policy)* [3], у яких також поєднуються захисна та накопичувальна складові. Їх відмінність від традиційних накопичувальних продуктів полягає в тому, що термін дії страхового покриття не обмежений певним строком, а є умовно пожиттєвим і діє, поки страхувальник не досягне віку 100 років (у розвинутих країнах після 2000 р. у зв'язку із підвищенням середнього віку життя підвищили й вік страхувальника до 120 років). Тобто, до моменту смерті застрахованої особи, яка є водночас і страхувальником, вона повинна сплачувати регулярні страхові внески, які є значно меншими в порівнянні із традиційними страховими продуктами. Розмір страхової виплати по випадку «смерть» складається із страхової суми за ризиком «смерть», накопиченої викупної суми за ризиком «дожиття» та додаткового інвестиційного доходу. Такий страховий продукт пропонується з метою формування страхувальником капіталу у вигляді спадщини своїм рідним та близьким.

Таким чином, довгоочікувані зміни законодавства в Україні можуть суттєво вплинути на структуру, обсяги та поширюваність послуг зі страхування життя серед населення. При цьому реальними передумовами для таких змін залишаються, як і раніше, підвищення довіри населення до накопичення коштів у національній валюті, зростання рівня фінансової грамотності, готовності населення інвестувати в українську економіку та завершення воєнних дій на всій території нашої держави.

Список використаних джерел

1. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>.
2. Variable Life Insurance: Definition, Tax Benefits, Vs. Term Life. URL: <https://www.investopedia.com/terms/v/variablelifeinsurancepolicy.asp>.
3. Whole Life Insurance Definition: How It Works, With Examples. URL: <https://www.investopedia.com/terms/w/wholelife.asp>.