МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет фінансів

Кафедра банківської справи та страхування

галузь знань	07 Управління та адміністрування
спеціальність	072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітня програма	Страхування та ризик-менеджмент
Форма навчання:	Денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: **«Ринок страхування життя в Україні»**

здобувача Вихор Валерії Сергіївни _____
(підпис)

Науковий керівник:

доцент, канд. екон. наук.

_____ Татаріна Т.В.
(підпис)

Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри банківської справи та страхування:

доктор економічних наук, професор _____ Примостка Л.О.
(підпис)

Київ 2023

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна магістерська робота містить 81 сторінку, 16 таблиць, 8 рисунків, перелік джерел посилання з 56 найменувань, 2 додатки на 3 сторінках.

«Ринок страхування життя в Україні»

Об'єктом дослідження є ринок страхування життя в Україні та за його межами.

Предметом дослідження є сукупність фінансових відносин між суб`єктами на ринку страхування життя.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – є вивчення теоретичних засад функціонування ринку страхування життя, аналіз його сучасного стану в Україні та обґрунтування пропозицій подальшого розвитку.

Відповідно до поставленої мети визначено такі *завдання*:

- дослідити теоретичні аспекти функціонування ринку страхування життя;
- визначити етапи розвитку ринку страхування життя в Україні;
- розглянути нормативно-правове забезпечення сегменту страхування життя;
- оцінити стан розвитку вітчизняного ринку страхування життя;
- виявити тенденції розвитку світового ринку страхування життя та в їх вплив на вітчизняний ринок;
- з'ясувати проблеми на українському ринку страхування життя та шляхи їх вирішення;
- обґрунтувати напрями подальшого розвитку страхування життя в Україні.

Практичне значення отриманих результатів полягає у подальшому використанні пропозицій автора, щодо розвитку ринку страхування життя в Україні та впровадження їх у практику діяльності страхових компаній зі страхування життя, в тому числі і в СК «ТАС» з метою покращення діяльності функціонування компанії та залучення нових клієнтів.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023.

Ключові слова: ринок страхування життя, страхові компанії, страхування життя, законодавство, іншуртех, цифровізація.

ЗМІСТ

ВСТУП **3**

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ **6**

1.1 Необхідність та сутність ринку страхування життя 6

1.2 Розвиток ринку страхування життя в Україні 16

1.3 Нормативно-правове забезпечення страхування життя та особливості його проведення 22

РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ **29**

2.1 Аналіз макроекономічних показників ринку страхування життя в Україні .. 29

2.2 Тенденції розвитку світового ринку страхування життя та їх вплив на вітчизняний страховий ринок 36

2.3 Дослідження асортименту послуг в страхуванні життя (на прикладі страхової компанії АТ«СК «Тас» 42

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ **52**

3.1 Проблеми, які сповільнюють розвиток вітчизняного ринку страхування життя 52

3.2 Перспективи подальшого функціонування ринку страхування життя 61

ВИСНОВКИ **71**

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ **76**

ДОДАТКИ **82**

ВСТУП

Кожна людина у своєму житті стикається з певними проблемами: хтось з проблемами зі здоров'ям, хтось з фінансовими труднощами, хтось зі втратою близьких. Але кожна людина певним чином вирішує ці проблеми. Хтось - у міру їх надходження, а хтось - на два кроки попереду. Але, як ми знаємо, коли ти «на два кроки попереду», тоді значно легше. Тому люди прагнуть допомоги собі в майбутньому, а саме - застрахуватись від проблем, які їх можуть застати в неочікуваний момент.

Актуальність теми. У 2020 році весь світ почав свою боротьбу зі страшним вірусом COVID-19, який призвів до втрати роботи, близьких людей, здоров'я. У 2022 році Україна зазнала нападу від росії, який призвів до втрат багатьох життів, домів, здоров'я. Тому на сьогодні, дослідження та розвиток ринку страхування життя є важливим та необхідним. Страхування життя – це не тільки життя та здоров'я, це також інвестиції. Тому як і для людини, яка є застрахованою, так і для держави це питання є актуальним, тому цей напрям має розвиватись та ставати більш популярним серед населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій У економічній літературі дослідженню теоретико-методологічних засад зі страхування, присвячені праці вітчизняних науковців: О. Лобової, С. Летяк, Ю. Мельничук, В. Задарей, Т. Татаріної, В. Зубченко, І. Цуркан, Н. Ткаченко, К. Поліщук М. Тимчак та ін. У напрацюваннях зазначених науковців висвітлюються загальні питання щодо становлення та розвитку ринку страхування життя, характеризуються інші актуальні аспекти щодо діяльності та збільшення ефективності у функціонуванні страхових організацій зі страхування життя. Проте, удосконалення діяльності страховиків, впровадження іншуртехнологій у діяльності страхових компаній та посилення довіри до них, через впровадження світових моделей є недостатньо розкритими.

Метою дослідження є вивчення теоретичних засад функціонування ринку страхування життя, аналіз його сучасного стану в Україні та обґрунтування пропозицій подальшого розвитку.

Реалізація мети зумовила необхідність розв'язання таких завдань:

- дослідити теоретичні аспекти функціонування ринку страхування життя;
- визначити етапи розвитку ринку страхування життя в Україні;
- розглянути нормативно-правове забезпечення сегменту страхування життя;
- оцінити стан розвитку вітчизняного ринку страхування життя;
- виявити тенденції розвитку світового ринку страхування життя та в їх вплив на вітчизняний ринок;
- з'ясувати проблеми на українському ринку страхування життя та шляхи їх вирішення;
- обґрунтувати напрями подальшого розвитку страхування життя в Україні.

Об'єктом дослідження є ринок страхування життя в Україні та за його межами.

Предмет дослідження – сукупність фінансових відносин між суб`єктами на ринку страхування життя.

Методи дослідження. Під час дослідження були використані такі методи дослідження: логіко-діалектичний метод – для визначення сутності ринку страхування життя та його теоретичних засад функціонування; логіко-історичний – для дослідження етапів розвитку вітчизняного ринку страхування життя. Метод порівняльного аналізу у другому розділі магістерської роботи в процесі дослідження тенденцій розвитку світового ринку страхування життя та виявлення його впливу на вітчизняний ринок. Метод системного аналізу та узагальнення – для виявлення проблем, які існують на ринку страхування життя на прикладі конкретної вітчизняної страхової компанії. Графічний та побудови аналітичних таблиць – для наочного відображення результатів дослідження.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Кваліфікаційна магістерська робота містить дослідження з обох аспектів – теоретичного та практичного. Базою для теоретичних та методологічних висновків слугували концептуальні основи ринку страхування життя, його сутність, основні функції та етапи розвитку в Україні. Практична націленість проявляється у виявленні основних проблем та напрямків розвитку ринку страхування життя як в цілому, так і у розробці методів для поліпшення функціонування страхової компанії, яка досліджується.

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної магістерської роботи становили: наукові публікації з питань страхування, закони й нормативні документи, матеріали Національного Банку України, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, матеріали науково-практичних конференцій, періодичних видань та фінансових звітів на офіційних сайтах страхових компаній вітчизняного ринку у мережі Інтернет.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

1.1 Необхідність та сутність ринку страхування життя

Страхування життя – це галузь страхової діяльності, яка забезпечує страховий захист громадян або зміцнення досягнутого ними сімейного добробуту [1]. Необхідність страхування життя обумовлено ризиковим характером відтворення робочої сили, підвищенням ступеню ризику життя у зв'язку з активним розвитком суспільства, погіршенням умов довкілля, а також зростанням кількості людей похилого віку в загальній чисельності населення.

Завдяки страхуванню життя суспільство може задовольняти свої потреби. Даний вид страхування є гарним джерелом фінансових інвестицій для країни, а також страхування життя надає захист від непередбачуваних подій, дає можливість отримання додаткової пенсії, можна накопичувати кошти на важливі події в житті людини, наприклад, для отримання освіти [2]. З викладеного випливає, що страхування життя синтезує страховий захист від існуючих ризиків та можливість економії грошей.

В таблиці 1.1 відображено кількість померлих та травмованих за 2019-2022 роки. Спостерігається збільшення смертей та травм протягом останніх 3-х років, крім 2022 року, але дані за останній рік є неточними, оскільки, не було враховано кількість смертей та травм на тимчасово окупованих територіях. Це свідчить про те, що з кожним роком все більше людей витрачають кошти на лікування, організацію похорон, і шукають гроші на життя, оскільки втрачають свого годувальника. Страхування життя – це своєрідна подушка безпеки, яка допомагає покрити частину витрат. Коли людина застрахована, вона впевнена, що якщо щось

станеться, то будуть кошти на лікування чи на перших час для того, щоб прожити своїм рідним. Отже, страхування життя виконує важливу роль у фінансовій безпеці сім'ї та може слугувати стратегічним інструментом для забезпечення майбутнього в умовах зростаючої кількості смертей та травм.

Таблиця 1.1- Кількість померлих та травмованих людей в Україні за 2019-2022 рр.

Рік	Кількість померлих, тис. осіб	Кількість людей, які отримали травму, тис. осіб
2019	581,1	4,4
2020	616,8	6,6
2021	714,3	12,3
2022	541,7	4,9

Джерело: розроблено автором за даними [11]

Згадаємо вислови великих авторів: Слободянюк О. вважає, що ринок страхування життя є важливим засобом захисту рівня добробуту та забезпечення економічної системи і досить могутнім джерелом внутрішніх інвестицій [3]. Татаріна Т.В. зазначала: «Ринок страхування життя є своєрідним індикатором розвитку економіки, підприємництва, інвестиційного ринку цієї держави» [4]. Фарат О.І. було виділено ринок страхування життя як важливий інструмент у забезпеченні соціального захисту населення [5]. Науковець Заерев В.Ю. до страхування життя відносить ті страхові послуги, у яких момент ризику полягає в невизначеності строку людського життя [6]. Стецюк Т.І. зазначає, що страхування життя є невід`ємним елементом економічної системи ринкового типу [7]. Професор М. Зубченко В. зазначав: "…існує дуже багато видів страхування життя, але найпоширенішим є страхування у разі смерті, об'єктом якого є життя, здоров'я і працездатність страхувальників чи застрахованих" [8].

Сегмент страхування життя регламентується законом України «Про страхування». Згідно ст. 6 Закону України «Страхування» від 18.11.2021 р. № 1909-IX, страхування життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі

смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Умови договору страхування життя можуть також передбачати обов'язок страховика здійснити страхову виплату у разі нещасного випадку, що стався із застрахованою особою, та (або) хвороби застрахованої особи. У разі, якщо при настанні страхового випадку передбачено регулярні послідовні довічні страхові виплати (страхування довічної пенсії), обов'язковим є передбачення у договорі страхування ризику смерті застрахованої особи протягом періоду між початком дії договору страхування та першою страховою виплатою з числа довічних страхових виплат. В інших випадках передбачення ризику смерті застрахованої особи є обов'язковим протягом всього строку дії договору страхування життя [9].

Застрахувати своє життя мають право особи розглянуті на рис. 1.1.

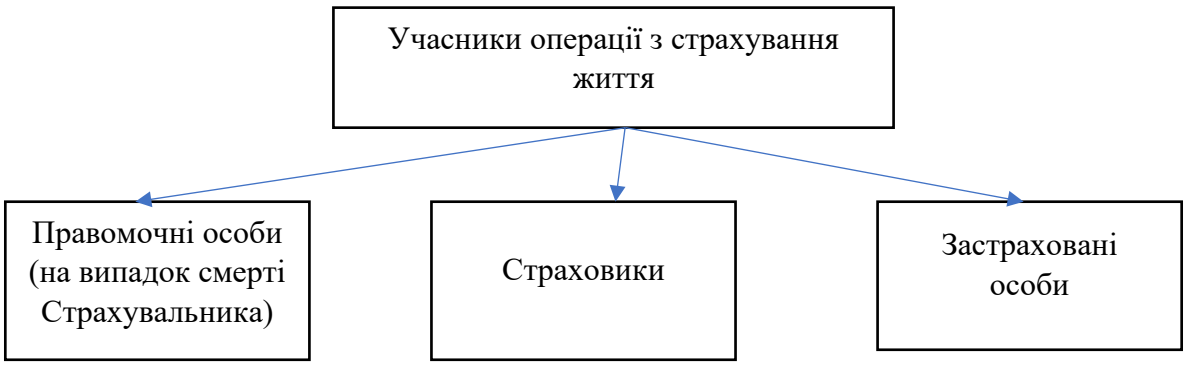


Рисунок 1.1- Учасники операцій з страхування життя

Джерело: розроблено автором за даними [9]

Страховик – це страхова компанія, яка надає захист клієнту.

Страхувальник- юридична або фізична особа, яка уклала з страховиком договір страхування. У страхуванні життя страхувальник може бути застрахованою особою.

Застрахована особа – фізична особа, про страхування якої уклали договір.

Правомочна особа або вигодонабувач – особа, призначена страхувальником за згодою застрахованої особи, яка буде отримувати виплату при настанні страхового випадку.

Страхування життя виконує різноманітні функції, забезпечуючи фінансовий захист сім'ї та застрахованої особи в різних ситуаціях. Вибір конкретного страхового продукту залежить від індивідуальних потреб і фінансових цілей. Функції страхування життя можуть включати наступне:

- Фінансова підтримка в разі смерті. Головна функція страхування життя - забезпечити виплати сім'ї страхової суми в разі смерті застрахованої особи. Це може допомогти сім'ї оплатити похоронні витрати, відшкодувати втрату доходу і забезпечити фінансовий захист у важкий час.
- Заощадження і інвестування. Деякі види страхування життя, такі як страхування на випадок життя на випадок «Дожиття», можуть також бути інструментом накопичення інвестицій. Вони дозволяють страхованій особі накопичувати кошти, які можуть бути використані в майбутньому на пенсію або інші фінансові потреби.
- Забезпечення освіти дітей. Батьки можуть купити страховий поліс, щоб забезпечити фінансову можливість отримання освіти для своїх дітей у майбутньому.

Забезпечення пенсії: Деякі види страхування життя можуть бути використані як додатковий ресурс для забезпечення фінансової стабільності під час пенсії. Вони можуть надавати регулярні виплати після досягнення певного віку.

За світовим досвідом, страхування життя завжди вважалося вигідним вкладенням коштів. За договором страхування життя, страхувальник має можливість отримати страхову виплату або пенсію у разі дожиття до завершення договору, що є засобом накопичення фінансових ресурсів. Крім того, страхування життя може служити засобом захисту спадщини страхувальника, дозволяючи йому передбачити наслідки своєї смерті для своїх близьких та визначити розподіл спадщини між ними. Таким чином, страхування життя сприяє спрощенню передачі

майна та створенню фінансових резервів для різних потреб, таких як витрати на спадщину або поховання.

Крім того, активне розповсюдження страхування життя сприяє зниженню соціального навантаження на бюджет країни та зменшенню соціальної напруги. Довгострокове страхування на життя, яке може бути укладене на різні терміни, такі як 10, 20 або 40 років, дозволяє накопичувати значні страхові фонди, частина яких може бути використана як джерело інвестицій у економіку країни, сприяючи стабілізації фінансового стану держави [10].

Ринок страхування життя – це система економічних відносин між його учасниками, що включає у себе процеси купівлі-продажу страхових послуг. На цьому ринку відбувається формування попиту, пропозиції та визначення цін на послуги, а також укладання та виконання страхових договорів [15].

Основними функціями, які виконує ринок страхування життя є:

- надання страхового покриття через укладення договорів страхування життя;
- збір та накопичення значних фінансових коштів для подальших інвестицій у певні напрями.

На сучасному ринку страхування життя діє система об`єктивних законів економічного розвитку. До основних об’єктивних законів відноситься:

- Закон попиту і пропозиції: забезпечує виникнення необхідних для споживача страхових послуг і формує відповідну ціну на ці послуги.
- Закон вартості: який діє через ціну (розмір страхових тарифів) і є індикатором якості страхового ринку;
- Закон конкуренції: сприяє підвищенню якості страхових послуг та розвитку його інфраструктури [15].

Фактори, які впливають на обсяг попиту на страхові послуги:

- Зацікавленість населення та підприємств у страховому покритті;
- Економічна можливість потенційних страхувальників для придбання страхового захисту.

Пропозиція на ринку страхування життя – це діяльність страховиків, яка

пов`язана з розробкою та наданням товару. Товар, який пропонується на ринку страхування життя, є страховою послугою, а перелік видів страхування, які пропонує страховик для страхувальника – асортимент страхових послуг [15].

Основними страховими випадками на ринку страхуванні життя є дожиття до закінчення терміну дії Договору страхування або смерть застрахованої особи під час дії Договору. Саме тому страховій компанії потрібно визначити ймовірність цих подій. Якщо взяти до уваги цей важливий момент, можна досягти еквівалентності у відносинах між страховиком та страхувальником і забезпечити страховикові можливість побудувати міцну фінансову основу своєї діяльності. На шляху до вирішення цього завдання важливе місце має вимірювання норм смертності. З цією метою складають таблицю смертності, яка базується на показниках статистичного обліку населення або матеріалах самої страхової компанії. Таблиця смертності містить розрахункові показники, які характеризують смертність населення в окремих вікових групах і дожиття під час переходу до іншої вікової групи. Така таблиця показує, скільки років у середньому може прожити одна людина з-поміж тих, хто народився, або тих, хто досяг певного віку [11]. Страховикові, який здійснює страхування життя, важливо знати фактори, які впливають на смертність населення. До таких факторів можна віднести вік, професію, місце проживання, стать. Страховикові при розробці умов страхування необхідно врахувати, що у проміжку до 25 років смертність зменшується, а далі поступово зростає. Залежно від професії громадянин може підлягати більшому або меншому ризику втратити здоров'я і життя. Так, наприклад, ризик каліцтва або навіть смерті в акробата вищий, ніж у «офісного робітника». Страховикові необхідно врахувати і стать потенційних страхувальників. Як свідчить статистика, з ряду причин чоловіча смертність вища, ніж жіноча. Місце проживання людини також має неабиякий вплив на тривалість її життя. Різні умови проживання складаються в сільській і міській місцевостях, у відносно чистих і забруднених з погляду екології зонах, у прифронтових та більш-менш спокійних містах. Отже, розробляючи умови страхування і визначаючи розмір плати за страхову послугу, страховик має взяти до уваги розглянуті щойно фактори.

Дуже важливо для страхових компаній, щоб дана таблиця смерті була правильно побудована, оскільки саме на основі даної таблиці визначається розмір страхової премії.

Якщо порівнювати таблиці смертності всього населення і таблиці смертності, які були розроблені страховими компаніями, можна зробити висновок про те, що останні точніші, хоча при цьому простір спостережень обмежений. Кожна конкретна страхова компанія має можливість використати точніші дані щодо своїх клієнтів та щодо видів страхування, в яких вони беруть участь. Високим показникам смертності мають відповідати й вищі за розміром премії. Страхові премії слугують страховику для формування певного розміру фондів, які забезпечували б йому виконання взятих зобов'язань перед страхувальниками. Використовуючи накопичені фонди, страхова компанія може одержати певний дохід, розмір якого залежить від розміру внесеної до фонду суми, часу її перебування в обігу, а також норми дохідності. Розмір установленої страховиком норми дохідності відчутно впливає на розмір тарифної ставки [12].

Крім вказаних вище двох основних страхових випадків, до страхових випадків страхування життя належать:

- Дожиття застрахованої особи до закінчення терміну дії договору страхування.
- Дожиття застрахованої особи до настання певної події, яка передбачена умовами Договору страхування (шлюб, вступ до навчального закладу, народження дитини тощо).
- Дожиття застрахованої особи до пенсійного віку або віку, визначеного в договорі страхування, з подальшою виплатою ануїтету (пенсії, ренти).
- Смерть застрахованої особи.
- Смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку.
- Смерть застрахованої особи внаслідок ДТП.
- Смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку на транспорті.

- Смерть обох або одного з батьків застрахованої особи в результаті нещасного випадку (сирітство) [13].

Страхові компанії також можуть додатково за умовами договору додавати такі ризики:

Звільнення страхувальника від сплати страхових внесків за Договором страхування у випадку:

- Якщо страхувальнику було встановлено I групу інвалідності внаслідок хвороби або нещасного випадку, що стався під час дії договору страхування

- Якщо страхувальнику було встановлено I, II групи внаслідок хвороби або нещасного випадку, що стався під час дії договору страхування [13]

Крім основних ризиків у страхуванні життя передбачені також додаткові ризики, такі як:

- Стійка втрата загальної працездатності застрахованої особи внаслідок нещасного випадку.

- Травматизм

- Інвалідність I, II, III груп внаслідок хвороби або інвалідність I, II, III груп внаслідок нещасного випадку (далі – НВ).

- Реабілітація

- Хірургічне втручання

- Госпіталізація

- Надання невідкладної швидкої медичної допомоги застрахованій особі внаслідок хвороби чи нещасного випадку

- Настання критичного захворювання у застрахованої

- Настання онкологічного захворювання у застрахованої особи [13].

Переліки захворювань не описуються в самому договорі страхування, їх страховик відображає у додатках до правил страхування.

Розмір страхової суми визначається за згодою сторін при укладенні

договору страхування або внесенні змін до договору страхування, та може бути встановлений по кожному страховому випадку окремо. Якщо клієнт бажає в майбутньому отримувати регулярні страхові виплати, то в такому випадку страхова сума не встановлюється. Замість страхової суми визначається періодичність та виплат та сума страхової виплати у вигляді ануїтету.

Однією з особливостей страхування життя ще є те, що вигодонабувач при настанні страхового ризику «Дожиття» крім основної страхової суми, яка зазначена в договорі, отримує також бонуси, які йому нараховувались на кожну річницю дії договору. Це додатковий інвестиційний дохід, який визначається страховиком за підсумками інвестування коштів резервів за рік або звітний період.

Страховий тариф (брутто-тариф) встановлюється за домовленістю сторін та зазначається в договорі страхування, розмір якого дорівнює відношенню страхового внеску до страхової суми. Брутто-тариф враховує витрати страховика на ведення справи, це можуть бути витрати на укладення та супроводження договору страхування. В той час, нетто-тариф обчислюється страховиком актуарно на підставі статистики демографічних показників тривалості життя: у страховиків згідно таблиці смертностей, ймовірностей настання ризиків певної хвороби або нещасного випадку чи їх наслідків. Також при розрахунку нетто-тарифу беруться до уваги дані, написані в заяві на страхування, і розмір може збільшуватись від віку, статі застрахованого, стану її здоров’я, роду занять, терміну страхування, строку сплати страхових внесків та періодичності сплати внесків, у тому числі тривалості періоду очікування, розміру ставки гарантованого інвестиційного доходу, яка враховується при розрахунку страхового тарифу [13].

Головною особливістю страхування життя є можливість достроково розірвати договір та отримати викупну суму. Але за умовами договору страховик може не виплатити викупну суму. Бо в перші роки дії договору компанія несе адміністративні і накладні витрати, а також зобов’язана відраховувати сплачені клієнтом кошти до страхових резервів за ризиковою складовою.

Викупна сума зростає пропорційно до внесених страхових платежів і пропорційно терміну, протягом якого вносились внески. І чим пізніше клієнт

розірве поліс, тим більшу частину вже внесених грошей він зможе отримати [13].

У випадку, якщо клієнт тимчасово не має можливості сплачувати страхові внески, страховик може запропонувати йому редукувати страхову суму. Страхове покриття з редукованою страховою сумою зберігається лише за такими страховими випадками, як дожиття та смерть застрахованої особи, при цьому страхове покриття за іншими страховими випадками призупиняється до моменту відновлення сплати страхових внесків, якщо інше не передбачено договором страхування. Редукована страхова сума розраховується виходячи із суми сформованого страхового резерву за договором страхування життя [13]. Ця процедура дозволяє продовжити дію договору до моменту, коли клієнт матиме змогу відновити сплату внесків.

Класифікація страхування за об'єктами передбачає поділ його на види, що дозволяє страховим компаніям створювати єдині правила для страхування конкретних об'єктів від характерних для них ризиків, використовувати методи розрахунку тарифів, які розробляються для різних категорій страхування, і визначати особливості формування резервів страхової компанії. Найбільш повна класифікація страхування життя наведена у Директиві 2002/83/ЄС від 5 листопада 2002 р., згідно якої класифікація страхування життя охоплює 9 класів. Узагальнимо дану класифікацію в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 - Класифікація послуг з страхування життя за Директивою 2002/83/ЄС

Класифікація страхування життя	
1	2
1 клас	1.1 Дожиття до певного, віку; страхування на випадок смерті; дожиття або дострокового настання смерті;шлюбне страхування; страхування при народженні дитини; 1.2 ануїтети; 1.3 додаткове страхування, на випадок смерті, що настала у результаті нещасного випадку.
2 клас	2.1 Шлюбне та страхування при народженні

Продовження таблиці 1.2

1	2
3 клас	3.1 Дожиття до певного, віку; страхування на випадок смерті; шлюбне страхування; страхування при народженні дитини; 3.2 ануїтети
4 клас	4.1 постійне медичне страхування
5 клас	5.1 Тонтіни, які є видом взаємного страхування та передбачають спільну капіталізацію своїх внесків
6 клас	6.1 Операції щодо викупу капіталу, які базуються на актуарних розрахунках
7 клас	7.1 Страхування пенсій, у тому числі управління груповими пенсійними фондами
8 клас	8.1 Операції, безпосередньо пов’ язані з накопиченням
9 клас	9.1 Операції, що стосуються тривалості людського життя, у випадку якщо вони реалізуються або управляються страховиками на власний ризик

Джерело: сформовано автором на основі [14, с. 172]

У 2021 році була затверджена третя редакція Закону України «про страхування», у якій було запроваджено класи згідно європейського законодавства. На українському ринку страхування життя існує 5 класів:

1) клас 19 - страхування життя (інше, ніж передбачено класами 20, 21, 22, 23);
2) клас 20 - страхування життя до шлюбу та до народження дитини;
3) клас 21 - інвестиційне страхування життя;
4) клас 22 - безперервне страхування здоров’я;
5) клас 23 - пенсійне страхування [9].

1.2 Розвиток ринку страхування життя в Україні

Ринок страхування життя в Україні є важливою складовою фінансового ринку та має значний потенціал для подальшого розвитку. Страхування життя

надає людям можливість забезпечити фінансову безпеку своїх сімей у разі нещасного випадку або смерті годувальника сім'ї.

Еволюція страхування життя є тісно пов'язаною із суспільно-економічним розвитком держави та релігійними, побутовими і особистими інтересами. Важливе значення для розвитку страхування мав культ предків і потойбічного життя, також повага до традицій та віра у неживий світ [16].

Передумови виникнення страхування життя мають давню історію і пов'язані з різними аспектами економіки та соціальних потреб. Ось деякі з основних передумов, що сприяли розвитку страхування життя:

- Економічна нестабільність. Страхування життя стало популярним в умовах економічної нестабільності та ризику для сімей. Смерть основного годувальника родини може призвести до фінансової кризи, і страхування життя може забезпечити фінансову підтримку сім'ї у разі смерті годувальника.

- Розвиток страхового ринку. Розвиток страхового ринку загалом сприяв виникненню страхування життя. З створенням страхових компаній і розвитком страхової сфери з'явилися можливості для укладання полісів на життя.

- Соціальний прогрес. Зі зростанням соціального прогресу і змінами в суспільстві з'явилася більша увага до питань безпеки та благополуччя сімей. Люди стали більше цінувати життя та здоров'я та шукали способи захисту від ризиків.

- Медичний прогрес. Розвиток медицини та зростання тривалості життя сприяли популярності страхування життя. Захищаючи себе від медичних ризиків та можливих негараздів, люди також шукали захист від фінансових труднощів [12].

Страхування життя у світі розпочало своє існування значно раніше, ніж в Україні. Перший етап розвитку був ще 100 років до нашої ери, коли у Стародавньому Римі воєначальник Кай Марій створив похоронний клуб серед своїх військ, щоб у разі несподіваної смерті члена клубу, інші члени оплачували

витрати на поховання. У цю епоху з`явилось багато подібних клубів [17].

Наступний ключовий момент розвитку страхування життя був у 1688, у маленькій крамничці Едварда Ллойда, яке було популярним місцем зборів капітанів кораблів та торгівців, стало головним місцем новин про судноплавство та морське страхування. Саме там виникла сучасна концепція страхової компанії. У 1769 році ця кав`ярня перетворилась на групу професійних страховиків New Lloyd's Coffee House, яка згодом стала Lloyd's of London. Першу організацію термінового страхування фінансував Пресвітеріанський синод Філадельфії. Фонд пресвітеріанських міністрів був заснований у 1759 році і з часом став першою компанією зі страхування життя в Сполучених Штатах. Спочатку фіксовану суму сплачували члени, чиї вдови та діти збирали дивіденди після їх смерті [18].

Фінансова криза 1837 року підштовхнула компанії зі страхування життя, які вже існували на той час, до взаємного об`єднання. Між 1838 та 1849 роками лише одна компанія зі страхування життя залучила капітал на основі акцій. У цей же період було засновано 17 взаємних товариств, які вимагали невеликого початкового капіталу. Іншими словами, страхові компанії не змогли зібрати достатньо капіталу для створення акціонерних компаній після паніки 1837 року. Їхнє рішення полягало у створенні «спільних компаній» замість приватних компаній, якими володіли акціонери. Використовуючи план, страхувальники могли вимагати дивіденди та зменшувати премії, якщо вони хотіли стати частковими власниками компанії. Це викликало сплеск інтересу, а також приплив нових страховиків. Посилення конкуренції призвело до зростання шахрайської діяльності. До 1849 року штат Нью-Йорк запровадив положення про акціонерний капітал і депозитарні правила для вирішення цієї проблеми. До початку 1870-х майже всі штати розробили певну форму регулювання страхування. Рішення Верховного суду у справі Paul v. Virginia наприкінці 1860-х років передало страхування в руки держави. У відповідь на це рішення стало необхідним державне регулювання. Національна асоціація комісарів зі страхування виникла на основі Конвенції про національне страхування 1871 року. Завдяки регулюванню компаній страхування життя споживачі отримали більше довіри. Розповсюдження взаємних

інвестицій, а також інші події, наприклад, законодавчі зміни, що дозволяють жінкам купувати страхування життя, і культурний відхід від проповідників, які демонізували страхування життя як «азартну гру» — спричинили період буму для компаній зі страхування життя. У цей період було створено багато найбільших сучасних страхових компаній, зокрема New York Life, MassMutual, John Hancock і MetLife [17].

Під час депресії з 1871 по 1874 роки 46 компаній зі страхування життя припинили свою діяльність, а 32 – зазнали краху. Результат: 35 мільйонів доларів збитків для страхувальників. У 1875 році в Ньюарку було засновано Товариство підтримки вдів і сиріт з єдиним продуктом: страхування поховань. Це була перша компанія в Сполучених Штатах, яка зробила страхування життя доступним для робітничого класу [17].

Незважаючи на це, галузь продовжувала процвітати. Страхова компанія AXA Equitable розробила перший поліс групового страхування життя для працівників Pantasote Leather Company у 1911 році. Відразу після Першої світової війни продажі страхування життя стрімко зросли, досягнувши 117 мільярдів доларів у 1930 році. Кількість полісів страхування життя у 1930-х роках перевищувала 120 мільйонів [18].

Після закінчення Другої світової війни продажі страхування життя різко зросли через економічний бум. Фактично, у середині 1970-х років 72 відсотки всіх дорослих мали страхування життя. І понад 90 відсотків усіх подружніх пар мали поліс страхування життя. У 1970-х і 1980-х роках було представлено різноманітні продукти страхування життя, включаючи універсальне страхування життя та змінне універсальне страхування життя. Навіть протягом 1990-х років універсальне страхування життя було широко популярним [18].

Основи страхування на теренах нашої країні, закладаються ще з часів Київської Русі. «Руська правда» - тогочасна збірка стародавнього руського права була складена на основі звичаєвого права в Київській державі, в ній зазначалося, що в разі вбивства чи смерті члена слов’янської общини передбачалося матеріальне відшкодування. Також визначалася відповідна участь членів слов’янської общини

у відшкодуванні збитку, що був завданий в разі смерті від нападу невідомого вбивці або смерті внаслідок ненавмисного непередбачуваного вбивства, а також коли вбивство було здійснене навмисно й вбивця був невідомий». В цей період на території України спостерігаємо ознаки сучасного страхування, а також за часів Київської Русі, наша держава стає провідною країною в Європі [19].

В умовах незалежності України страховий ринок почав формуватися на початку 90-х років 20 століття та продовжує розвиватись і дотепер. В таблиці 1.3 відображені етапи розвитку страхового ринку в України, де видно, що ринок запроваджує нові законодавчі акти для свого розвитку, проте існують незалежні чинники, які впливають на його розвиток, як наприклад, війна, яка сповільнює його розвиток та виникає занепад ринку.

Таблиця 1.3 – Етапи розвитку страхового ринку України

№	Етап	Роки	Події
1	Зародження	1991-1992	Відсутність державного регулювання страхової діяльності; Зростання інфляції та збільшення кількості страхових компаній
2	Початковий	1993-1995	Прийняття у 1993 р. Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування»
3	Новітній	1996-2000	Прийняття Закону України «Про страхування»; Прийняття Постанови «Про затвердження тимчасового положення про товариства взаємного страхування»
4	Активізації	2001-2007	Прийняття програми розвитку ринку страхування України на 2001-2007 рр.
5	Занепад	2008-2013	Світова фінансова криза
6	Сучасний	2014 – до сьогодні	Скорочення чисельності страхових компаній; Військовий конфлікт на Сході України; Пандемія Covid-19; Зміна регулятора на страховому ринку; Прийняття нової редакції Закону України «Про страхування» № 1909-IX від 18.11.2021 Повномасштабне вторгнення росії на територію України Ухвалення нової редакції Закону України «Про страхування»

Джерело: сформовано автором на основі [20]

Ринок страхування життя має такі ж самі етапи розвитку, як і ринок страхування в цілому, проте він розвивався не так активно. До часів незалежності

України найбільш помітним на початку XX століття було взаємне товариство «Карпатія» на Західній Україні. До членів цього товариства «намагалися залучати також бідну верству населення, тому у спілці були набагато нижчі тарифи у порівнянні з іншими страховими товариствами. Взаємне товариство надавало такі послуги як:

• послуги зі змішаного страхування життя;

• страхування життя на випадок смерті;

• забезпечення дітей страховим захистом» [19].

Страхові товариства того часу були приречені дією більшовиків та подіями революції 1917 року. Практично всі вони були ліквідовані, а страхування у всіх видах і формах оголошено державною страховою монополією. До 1988 року в Україні, як і в республіках колишнього СРСР, існувала монополія двох державних страхових компаній: Держстраху та Інгосстраху, діяльність яких була повністю регульованою. Функції страховика на території України в той час виконувала система Укрдержстраху, в якій працювали майже 14 тисяч фахівців і 29 тисяч позаштатних страхових агентів. Але знов “біда” для страхового ринку: ліквідовано СРСР, гіперінфляція 1992 року в Україні і знецінення всіх вкладів страхувальників. Як результат, люди збідніли в мільйони разів [21].

Подальшому розвитку страхування життя сприяло й ухвалення в березні 1996 року Закону України «Про страхування», який усунув недоліки Декрету «Про страхування», Виявом розуміння законодавцями особливостей страхування життя і його значення стала вимога Закону України «Про страхування», відповідно до якої з 1 січня 1997 року страховим компаніям, які проводять страхування життя, заборонено здійснювати інші види страхування.

У червні 1997 року Укрстрахнагляд затвердив Методику формування резервів зі страхування життя, яка є нині тим документом, що визначає механізм виконання актуарних розрахунків і формування резервів із страхування життя [22].

У жовтні 2001 року було введено в дію нову редакцію Закону України «Про страхування», в якій багато уваги приділено такому важливому напрямку діяльності страховиків, як страхування життя. Зокрема, визначено, що страхування

життя передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату відповідно до договору страхування у разі смерті застрахованого, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі його дожиття до закінчення строку дії договору і/або досягнення ним визначеного в договорі віку. Підвищені також вимоги до розміру мінімального статутного фонду страховиків, які займаються страхуванням життя. Він повинен становити 1,5 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України.

У листопаді 2021 року Верховна Рада прийняла нову редакцію Закону України «Про страхування», в якій було знову ж таки приділено увагу страхуванню життя, зокрема, поділено на класи, згідно Директиви 2002/83/ЄС. Тобто, крім того, законодавство намагається покращити умови функціонування ринку страхування життя, воно також бере приклад з успішного ринку страхування життя в Європі та адаптується до їхнього законодавства, що український ринок був конкурентоспроможним на світовому рівні.

Сьогодні ринок страхування життя в Україні переживає активний розвиток. Одним з факторів, що підтримують цей розвиток, є зростання обізнаності населення щодо важливості страхування життя та можливостей, які воно надає. Змінюються інституційні рамки та правила державного регулювання, що стимулює діяльність страхових компаній на ринку страхування життя.

1.3 Нормативно-правове забезпечення страхування життя та особливості його проведення

Нормативно-правове забезпечення страхування життя в Україні визначається переліком законів, постанов, наказів та інших нормативних актів, що регулюють страховий ринок та діяльність страхових компаній.

Страхування життя регламентується законом України «Про страхування». Згідно ст. 6 Закону України «Страхування» від 18.11.2021 р. № 1909-IX.

Порівнюючи з першою редакцією Закону України «Про страхування» №85/96 від 07.03.1996, відбулись певні зміни у сегменті страхування життя, а саме:

- Додані класи страхування життя згідно Директиви 2002/83/ЄС;
- Додані вимоги до укладення договорів: «Перед укладенням договору страхування життя страховик (страховий посередник) зобов'язаний отримати підтвердження клієнта у письмовій формі про ознайомлення з інформацією про страховий продукт та про те, що наданої інформації достатньо для прийняття ним усвідомленого рішення про укладення відповідного договору страхування» [9];
- Додана стаття 100 про заміну сторін у договорі страхування: «У разі смерті страхувальника, який уклав договір страхування життя та здоров'я на користь третіх осіб, його права і обов'язки можуть перейти до цих осіб або до осіб, на яких відповідно до закону покладено обов'язок щодо охорони прав і законних інтересів застрахованих» [9];
- Додана стаття 109, в які описано особливості договору страхування життя, у якій клієнт може ознайомитись з нюансами даного виду страхування життя та використати дану статтю при виникненні спорів з недоброчесною страховою компанією.

В Україні державне регулювання страхової діяльності здійснюється за допомогою ряду нормативно-правових актів, основними з яких є:

- Конституція України від 28 червня 1996 року;
- Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 року;
- Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року;
- Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 року;
- Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12 липня 2001 року;
- Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» № 755-IV від 15 травня 2003 року;

- Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258-VIII від 21 грудня 2017 року;
- Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 361-IX від 06 грудня 2019 року;
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 липня 1999 року;
- Закон України «Про захист прав споживачів» № 1023-XII від 12 травня 1991 року [29].

До липня 2020 року нагляд за страховими компаніями здійснювала Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. З 1 липня 2020 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (так званий закон про «спліт»), що передбачає ліквідацію Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг та розподіл повноважень із регулювання фінансового ринку між Національним банком України (НБУ) і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). У результаті цього, страхові компанії зараз знаходяться під контролем Нацбанку [20]. Світова практика засвідчує, що функції мегарегулятора може виконувати як центробанк, так і інший орган. Наприклад, у Польщі, Австрії, Естонії, Ісландії, Латвії, Японії створено окремий орган нагляду за фінансовими ринками, до функціоналу якого входять питання нагляду за фінансовими інститутами та фінансовими послугами. Відповідно до покладених зобов'язань, Національний банк України поступово почав запроваджувати нову модель регулювання ринку страхування, в якій імплементовано положення директив ЄС, кращі світові практики регулювання та нагляду за ринком страхування та перестрахування, а також особливості й специфіку розвитку вітчизняного страхового ринку. За нового підходу передбачається удосконалення вимог до оцінювання ліквідності та платоспроможності, ліцензування, системи корпоративного управління,

формування механізму управління ризиками, застосування ризикоорієнтованого пруденційного нагляду, а також ідентифікування процедури відновлення діяльності, реорганізації та виведення страховиків із ринку [24]. В Національному банку України вважають доцільним створення фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя. Участь у такому фонді має бути обов'язковою для всіх страховиків, що мають ліцензію life та накопичувального страхування життя. Національний банк планує у подальшому, спільно з учасниками ринку, визначити параметри побудови і функціонування такого фонду та порядок накопичення коштів для здійснення гарантійних виплат [25].

Коли новим регулятором небанківського фінансового ринку став Національний банк, одним із своїх пріоритетів визначив оновлення застарілого законодавства, яке не відповідало ані потребам учасників ринку, ані запиту споживачів цих послуг. Тому 18 листопада 2021 року НБУ ухвалив Верховною Радою нову редакцію Закону України «Про страхування», який набере чинності вже з 01.01.2024 року. Новий закон змінює цілий спектр вимог до ліцензування страховиків, оцінки їх платоспроможності та ліквідності, корпоративного управління й управління ризиками, припинення діяльності компаній та передавання страхового портфеля тощо.

По-перше, страховики повинні мати прозорі структури власності, розкривати інформацію про всіх власників істотної участі та ключових учасників компанії. Засновники та власники зобов'язані мати бездоганну ділову репутацію, а також задовільний фінансовий і майновий стан. По-друге, під час реєстрації страхові компанії повинні будуть надавати плани діяльності на три роки. По-третє, введено вимоги до системи корпоративного управління компанією (зокрема, роботи ради та правління). Вони будуть пропорційними, тобто залежатимуть від значимості компанії (для більших установ – більше вимог). Новий закон дасть змогу страховим компаніям отримувати всього одну ліцензію замість цілої низки на кожен окремий вид послуг. Так, за міжнародною практикою, Національний банк перейде від ліцензування окремих видів страхування до ліцензування за класами. Також страхова компанія зможе змінювати обсяг ліцензії – додавати нові класи або

ж навпаки звужувати обсяг ліцензії. Законом виділяється п’ять класів у межах страхування життя. Крім того, головним нововведенням буде також те, що закон установлює диференційований підхід до мінімального розміру статутного капіталу страховиків: 48 млн грн для компаній зі страхування життя [26].

Особливу увагу слід приділити новаціям в частині формалізування способів виходу з ринку страховика. Такий вихід з ринку може мати як добровільний, так і примусовий характер, ініціативність та наслідки такого виходу суттєво різняться (рис. 1.2)



Рисунок 1.2 - Інноваційність у підходах щодо виходу з ринку страховика

Джерело: розроблено автором за даними [27]

Варто зазначити, що механізм впровадження оновленого державного регулювання страхової діяльності не буде запроваджено в один момент. Такі зміни вже тривають, але загалом становитимуть 5 років – з 2022 до 2027 року.

Крім основних законів і постанов, існують інші нормативні акти, які регулюють конкретні аспекти страхування життя, включаючи постанову про затвердження Порядку подання фінансової звітності №419 від 28.02.2000 року. Фінансова звітність, складена на основі таксономії фінансової звітності за

міжнародними стандартами фінансової звітності в єдиному електронному форматі, визначеному Мінфіном, подається до центру збору фінансової звітності, операційне управління яким здійснюється НКЦПФР, з метою забезпечення доступу органів державної влади, інших органів та користувачів до поданої підприємствами фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності. Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами видається Радою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [20].

Важливим документом також є методика формування резервів із страхування життя. В даній методиці описані загальні положення, тобто, пояснення термінів, які вживаються у страхуванні життя, як наприклад, страхова нетто-премія. Також описано, що страхові резерви зі страхування життя включають в себе резерви довгострокових зобов`язань та резерви належних виплат страхових сум. Та описані вимоги до розрахунку вищезгаданих резервів [28].

Також Уповноважений орган нагляду розміщує два важливих документи, що стосуються діяльності ринку страхування життя:

1. Додаткові вимоги до договорів страхування життя від 04 серпня 2017 року № 963/30831, в яких описано вимоги до оформлення договорів страхування життя, розкриття інформації у договорах [29].
2. Вимоги до методики розрахунку викупної суми за договором страхування життя від 24 січня 2018 року № 101/31553, в якій зазначені основні загальні моменти щодо розрахунку викупної суми [30].

Кожна компанія, яка займається страхуванням життя, формує свої правила страхування. Основними моментами, які мають страхові компанії вказувати у цих документах є:

- Загальні положення, в яких пояснено основні терміни, які вживаються у договорах страхування чи інших документах страхової компанії;
- предмет договору страхування, тобто, майнові інтереси, що не суперечать закону і пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням застрахованої особи [47];
- страхові ризики, які передбачені умовами договору та їх виключення;

- як визначається страхова премія, сума та викупна сума;
- термін дії договору та місце;
- необхідні документи при настанні страхового випадку чи достроковому розірванні;
- порядок та строки здійснення страхових виплат;
- особливі умови та додатки, в яких показані таблиця смертності (у кожної компанії вона своя), страхові тарифи.

Компанія може додавати і інші пункти до правил страхування життя, проте, вона має в них описати максимально все, щоб в клієнта не виникало зайвих питань та при виникненні спірних ситуацій можна було довести свою правоту через ці правила.

Зазначені нормативні акти та правила дозволяють створити правову базу для розвитку ринку страхування життя в Україні та захисту прав споживачів страхових послуг.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

2.1 Аналіз макроекономічних показників ринку страхування життя в Україні

Страхова галузь України, як і вся її економіка, постійно зазнає безпрецедентних змін – політичних, юридичних, економічних, соціальних, технологічних.

До липня 2020 року нагляд за страховими компаніями здійснювала Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. З 1 липня 2020 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг». А вже з 01.01.2024 набирає чинності нова редакція Закону України «Про страхування», який точно змінить страховий ринок. Але чи в кращу сторону – за цим будемо спостерігати вже з нового року.

Крім того у 2020 році страховий ринок, як і вся економіка, зазнали змін внаслідок епідемії COVID-19. Багато страхових компаній не змогли організувати якісні онлайн-сервіси на період карантину, що призвело втрати ними платоспроможності і як наслідок – втрати ліцензії.

Пандемія 2020 року підготовила страховиків до того, як діяти в надзвичайних умовах, тому під час російського вторгнення у 2022 році, більшість страхових компаній вже розуміли як діяти в тій чи іншій ситуації.

Станом на 31.12.2022 року кількість страхових компаній, які займаються страхуванням життя становила 13, порівняно з попереднім роком кількість не змінилась, як ми бачимо з таблиці 2.1 Це свідчить про те, що «лайфові страховики» змогли вистояти важкий період російської агресії. Проте, порівняно з 2020 роком кількість зменшилась на 7 компаній, це свідчить про те, що під час карантину були

компанії, які не спроможні були впоратись з пандемією. Це не можна назвати поганим показником, оскільки страховий ринок покинули так звані «слабкі компанії».

Таблиця 2.1 – Кількість страхових компаній, функціонуючих на ринку страхування життя за 2019-2022 рр.

Рік	Кількість
2019	23
2020	20
2021	13
2022	13

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Концентрація ринку страхування життя залежить не тільки від кількості компаній, що входять до нього, також важливо яку частку на цьому ринку займає компанія. На страховому ринку ця частка визначається декількома факторами. Один з цих факторів є страхові премії та виплати.

Показник питомої ваги страхування життя на ринку страхування в цілому є одним з найважливіших показників, оскільки він показує наскільки важливим сегментом є страхування життя в порівнянні з іншими видами страхування на ринку. З таблиці 2.2 бачимо, що в середньому показник становить 15,75% за 4 роки, що є досить гарним показником. Це свідчить про те, що даний вид страхування є більш-менш популярним на страховому ринку і має можливості для подальшого розвитку та збільшення своєї питомої ваги на ринку страхування.

Таблиця 2.2 - Динаміка змін частки ринку страхування життя за обсягом премій у загальних надходженнях по страховому ринку України за 2019-2022 рр.

Рік	Обсяг страхових премій в страхуванні життя, тис. грн.	Обсяг страхових премій в цілому по ринку страхування, тис грн	Питома вага, %
2019	4 347 658,00	27 019 209	16,09%
2020	4 719 698,00	31 395 457	15,03%
2021	5 604 025,00	34 706 884	16,15%
2022	4 801 005,00	30 503 304	15,74%

Джерело: розроблено автором за даними [31]

З таблиці 2.3 бачимо, що розмір чистих страхових премій з страхування життя протягом періоду 2019-2021 рр. має висхідну тенденцію, проте у 2022 році спостерігається різке падіння, це пов`язано з тим, що люди просто не мали коштів, аби укладати договори, оскільки більшість залишились без роботи. Також багато населення виїхало з свого постійного місце проживання. Проте варто зауважити, що у 2022 році сума страхових премій більша, ніж у 2019-2020 роках, це говорить про те, що люди пристосувались до нестабільних умов під час пандемії та, як і страховики, були більш фінансово спроможні, ніж у роки пандемії. Найбільший приріст спостерігаємо у 2021 році – показник збільшився на 19%, це пов`язано з тим, що під час пандемії люди зрозуміли важливість страхування, особливо життя, яке покриває не тільки медичні витрати, а й дозволяє накопичити суму на майбутнє, оскільки це є важливим в умовах нестабільності, і почали укладати більше договорів страхування життя і, відповідно, більше сплачувати страхових премій. Щодо страхових виплат, то найбільша сума виплат була саме у 2022 році і це не дивно, адже, на жаль, під час російської агресії було втрачено багато життів людей, люди отримували поранення і потребували медичної допомоги, яку страхові компанії з страхування життя покривали. Крім того, більш лайфових страховиків додали страхування від військових ризиків, які, на сьогоднішній день є досить поширеними.

Таблиця 2.3 - Динаміка страхових премій та виплат в сегменті страхування життя за 2019-2022 рр, тис. грн.

Рік	Страхові премії, тис. грн.	Відхилення, %	Страхові виплати, тис. грн.	Відхилення, %
2019	4 347 658,00	-	600 782,00	-
2020	4 719 698,00	9%	640 614,00	7%
2021	5 604 025,00	19%	800 070,00	25%
2022	4 801 005,00	-14%	882 115,00	10%

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Важливим показником для ринку страхування життя є страхові резерви. Цей показник важливий для фінансової стійкості страхової компанії і надає гарантію того, що компанія буде здатна виконати свої зобов'язання перед страхувальниками. Резерви страхування життя розраховуються на основі різних факторів, включаючи актуарні розрахунки, очікувані страхові виплати, дохід від інвестицій і інші фінансові величини. На рис. 2.1 спостерігається тенденція зростання протягом 2019-2022 років. Це свідчить про те, що з кожним роком страхові компанії з страхування життя стають більш платоспроможними та розвиваються у фінансовому сегменті

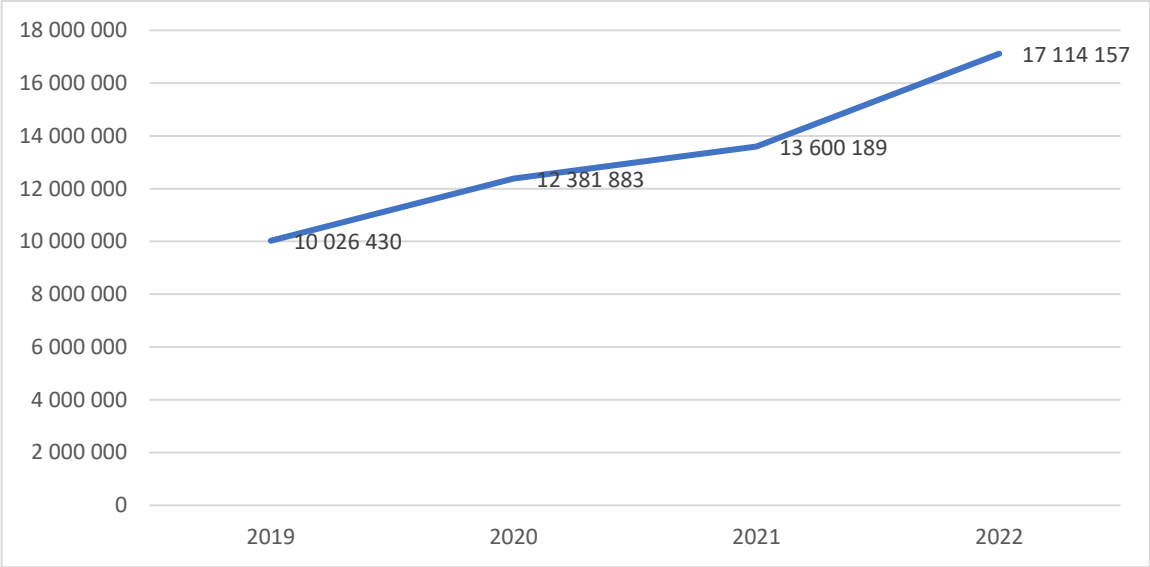


Рисунок 2.1 - Динаміка формування страхових резервів вітчизняних компаній на ринку страхування життя за 2019-2022 рр., тис грн.

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Ще одним показником в характеристиці ринку страхування життя є динаміка інвестиційного доходу, що отримує компанія від вкладення страхових резервів. У багатьох розвинених країнах страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують класичних інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди.

На рис. 2.2 бачимо, що динаміка інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів має зростаючу тенденцію, крім 2021 року, в якому було незначне падіння.

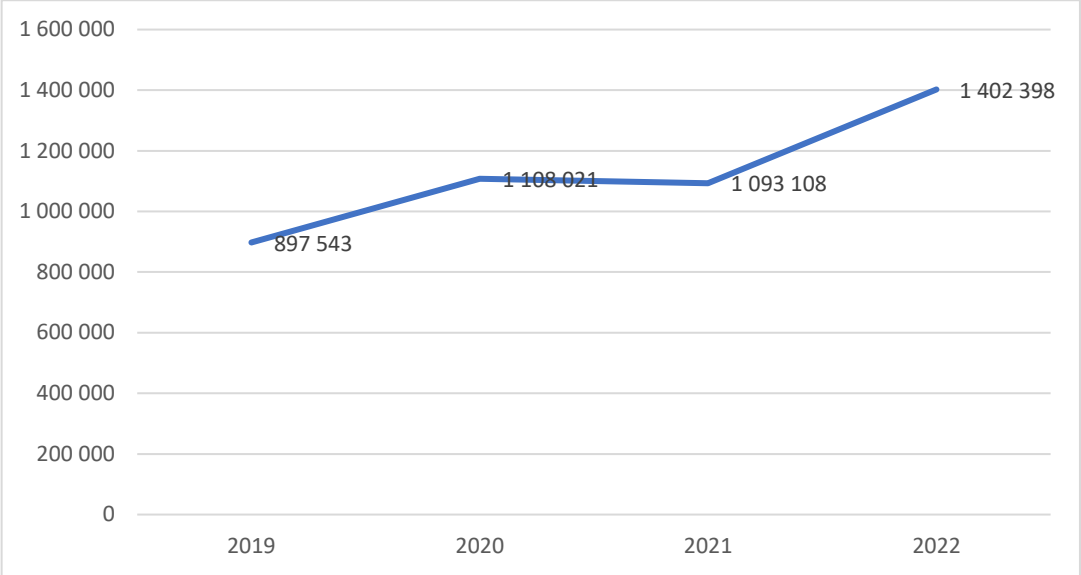


Рисунок 2.2 - Інвестиційний дохід вітчизняних страхових компаній зі страхування життя за 2019-2022 рр., тис грн

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Таке зростання інвестиційного доходу є позитивним явищем, оскільки ефективна організація інвестиційної діяльності забезпечує якість страхових послуг і визначає позицію страховика на ринку, впливає на сам страховий продукт, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат, а також здійснення інвестицій дає можливість власникам страхових компаній нагромаджувати власні ресурси, а це є важливим, оскільки існують тенденції щодо поступового збільшення регулятором вимог щодо мінімальних розмірів статутного капіталу страховиків.

Також варто проаналізувати активи ринку страхування життя. Це показник, який вказує на загальну вартість активів, які належать страховій компанії на певний момент часу. Активи страхової компанії включають в себе основні засобів, нематеріальні активи, довготермінові фінансові вкладення, витрати майбутніх періодів, розрахункових рахунків та ін. З таблиці 2.4 бачимо тенденцію до зростання, що свідчить про те, що компанії з кожним роком стають більш фінансово стійкими, не дивлячись на те, що їх загальна кількість з кожним роком зменшується. І компанії, що залишаються на страховому ринку, спроможні виконувати свої зобов`язання перед клієнтами.

Таблиця 2.4 - Динаміка активів вітчизняних компаній на ринку страхування життя за 2019-2022 рр., тис.грн.

Рік	Активи	Відхилення, %
2019	12 554 429	-
2020	15 261 369	22%
2021	16 441 491	8%
2022	20 548 971	25%

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Ще одним важливим показником на ринку страхування життя є власний капітал. До власного капіталу страховиків, що займаються страхуванням життя відносять: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); інші резерви.

У таблиці 2.5 відображено суму власного капіталу протягом 2019-2022 рр. З таблиці видно, що капітал має тенденцію до збільшення, але у 2021 році було падіння на майже 6%, це пов`язано з падінням інвестиційного доходу саме в цьому році. Але в цілому, страхові компанії перевищують розмір мінімального власного капіталу, а, отже, є фінансово стійкими та мають достатньо ресурсів, щоб виплачувати відшкодування страхувальникам, навіть у випадку великих збитків.

Таблиця 2.5 - Власний капітал компаній зі страхування життя за 2019-2022 рр., тис.грн.

Рік	Власний капітал
2019	1 892 671
2020	2 175 279
2021	2 051 030
2022	2 402 658

Джерело: розроблено автором за даними [31]

Як бачимо з рис. 2.3 основну частку власного капіталу протягом 2019-2022 років становить саме зареєстрований капітал. Тобто, сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його

фінансово-господарської діяльності займає найбільшу частку капіталу страхових лайфових компаній.

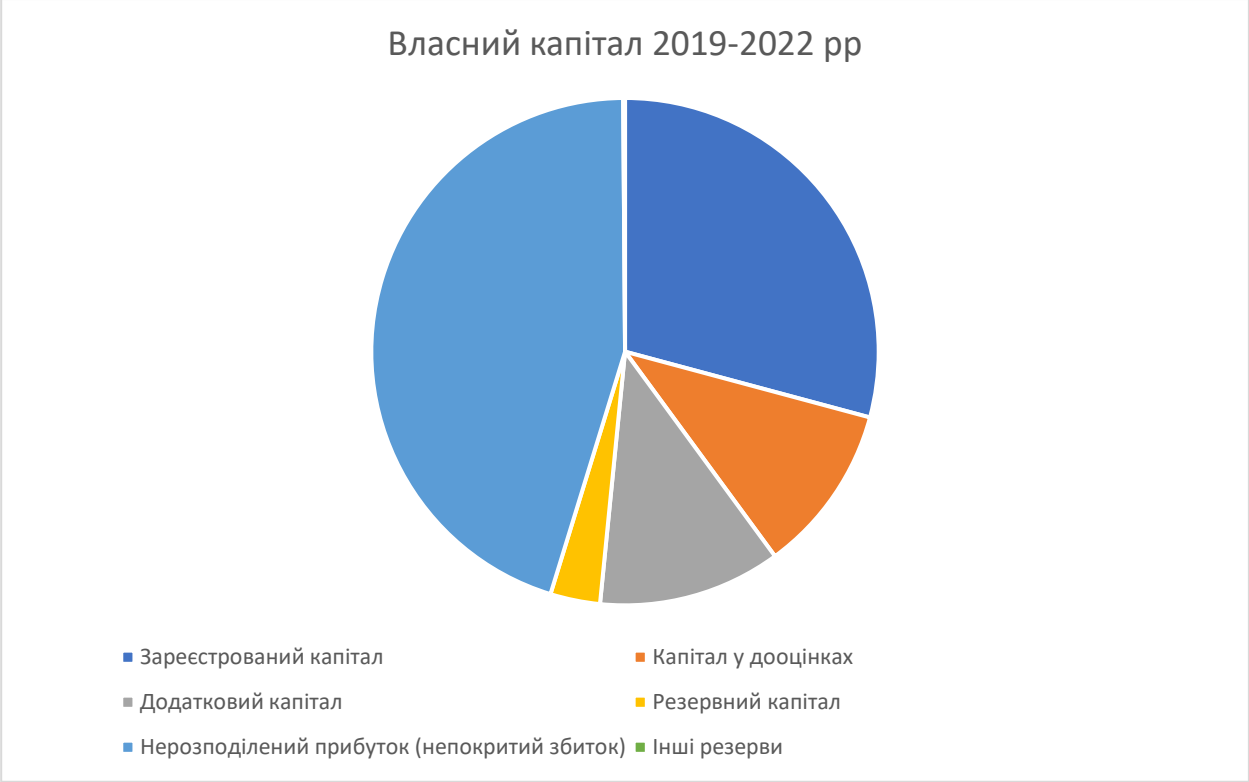


Рисунок 2.3 - Власний капітал вітчизняних страхових компаній за 2019-2022 рр.,

Джерело: розроблено автором за даними [32]

Майбутнє України після війни та її подальша інтеграція в Європейський економічний простір можуть залежати від ролі, яку візьме на себе фінансовий сектор у підтримці економічного відновлення. Навіть якщо війна триватиме, влада повинна зосередитись на оздоровленні фінансових інститутів, в тому числі і лайфових страхових компаній [33]. Оскільки, вони можуть грати важливу роль у фінансуванні сталих інвестицій, особливо, коли будуть залучені нові зацікавлені клієнти. Страховим компаніям варто набиратись досвіду у інших розвинених країнах та запроваджувати нові технології, які б зацікавили клієнтів українського ринку та змогли б приносити прибутки, вкладаючи кошти в інвестиційний ринок України.

2.2 Тенденції розвитку світового ринку страхування життя та їх вплив на вітчизняний страховий ринок

Так як Україна на шляху до вступу в ЄС поступово проводить зміни в законодавстві згідно європейським стандартам, важливо дослідити ринок страхування життя ЄС, щоб зрозуміти які перспективи розвитку має український ринок. Який вплив має європейський ринок на страхування життя в Україні та як вирішити проблеми, які зараз є на вітчизняному ринку згідно досвіду більш розвинених країн.

У 2019-2021 роках на європейському ринку страхування життя була тенденція до зростання страхових премій. Основною причиною було те, що частина заощаджень домогосподарств, накопичених під час пандемії, була інвестована в продукти життя. Ефективність фінансових ринків забезпечила високу віддачу від інвестицій і зробила продукти, пов’язані з інвестиційним інструментом, більш привабливими [34]. Проте, вже у 2022 році багато фондових ринків у всьому світі зазнали падіння, в тому числі, і ринок страхування життя, що зробило продукти, пов'язані з інвестиціями, менш привабливими для осіб, оскільки вони несуть інвестиційні ризики. В деяких країнах спостерігалось зниження страхових премій за продуктами, які пропонують лайфові компанії, зокрема в Болгарії, Ірландії та Польщі (в цій країні тенденція триває вже кілька років) [35].

Зменшення страхових компаній зі страхування життя у 2022 році було особливо помітним у європейських країнах, де було зафіксовано одні з найбільших падінь у номінальному вираженні (наприклад, -23,1% в Португалії та -20,1% в Ірландії), що доповнювалося інфляцією, яка зменшила вартість грошових потоків [35]. Проте тенденції в секторі страхування життя були різними в різних регіонах, для прикладу, багатьом країнам Латинської Америки вдалося зафіксувати зростання премій як у номінальному, так і в реальному вираженні у 2022 році. Колумбія зафіксувала найсильніший темп зростання в реальному вираженні (30,5%) завдяки тому, що клієнти заключали договори страхування життя від

новоствореної лайфової компанії. У інших країнах Латинської Америки також було помітне двозначне зростання валових страхових премій у секторі страхування в реальному вираженні, наприклад Еквадор (29,4%), Чилі (21,3%), Коста-Ріка (18,9%), Болівія (15,9%) та Уругвай (11,2%). Зростання в Чилі, наприклад, було зумовлене продажами полісів довічної ренти [35].

Важливо проаналізувати показник проникнення страхування, оскільки він показує наскільки розвинений той чи інший вид страхування в країні. Даний показник визначається як співвідношення отриманих страхових премій до ВВП. Як бачимо з рисунку 2.4, що даний показник на світовому ринку протягом 2019-2021 років майже не змінювався, знаходився в межах від 3 % до 3,1%, проте у 2022 році показник трішки зменшився і становить 2,9%. Це було спричинено російською агресією, яка частково вплинула на світовий ринок і призвела до зменшення показників як страхових премій, так і ВВП. Щодо українського ринку, то даний показник має набагато менше значення та більше 4-х років є майже незмінним, він майже не перевищував 0,11%, це свідчить про те, що порівняно з світовим ринком, український ринок страхування життя має недостатній розвиток.

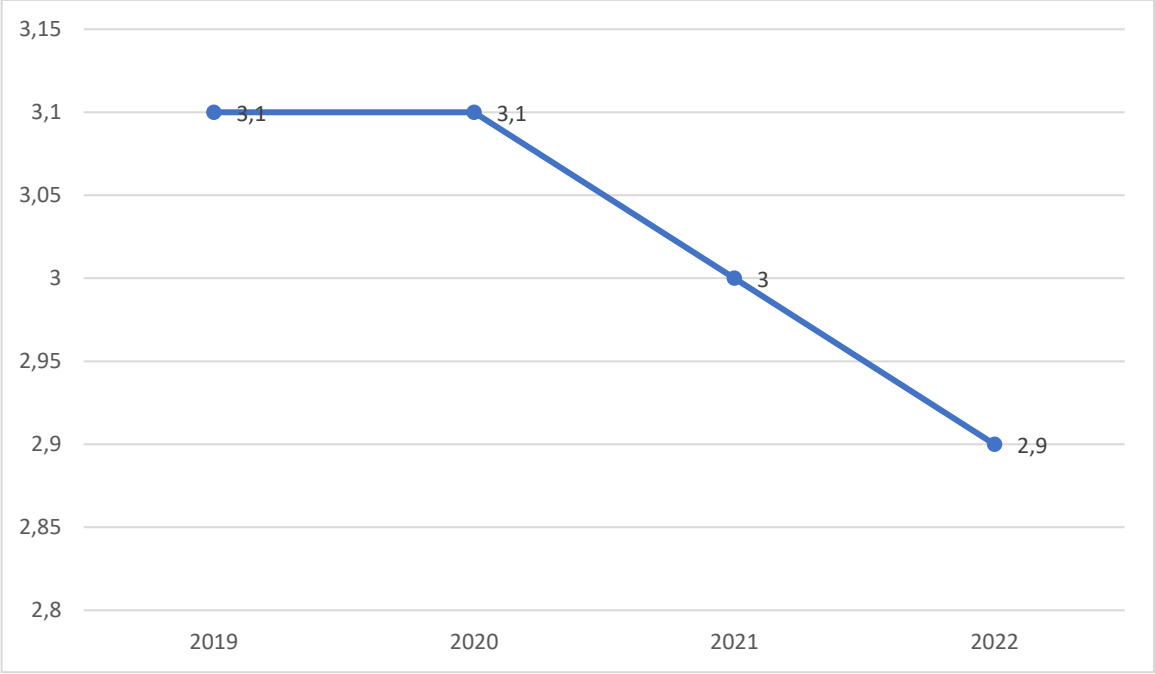


Рисунок 2.4 - Світова динаміка за показником проникнення страхування за 2019-2022 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними [36]

Однією з відмінностей світового ринку від українського є інвестування коштів, які були залучені як резерви страхування життя. У розвинених країнах напрямки інвестування неоднорідні. На рисунку 2.5 бачимо, що найбільшу частку інвестицій на світовому становлять саме облігації. На українському ринку страхування життя, страхові компанії також більшу частку страхових резервів інвестують саму в облігації. Оскільки, облігації вважаються більш безпечними інвестиціями порівняно з акціями або іншими ризиковими інструментами. Страхові компанії мають важливе завдання забезпечити фінансову стабільність та надійність для своїх клієнтів, тому вони інвестують значну частину свого портфелю в менш ризикові активи, такі як облігації. Проте відмінним від українського ринку є те, що українські страхові компанії не інвестують в готівку та контрактні позики, оскільки дані види інвестування не є прибутковими на вітчизняному ринку страхування.

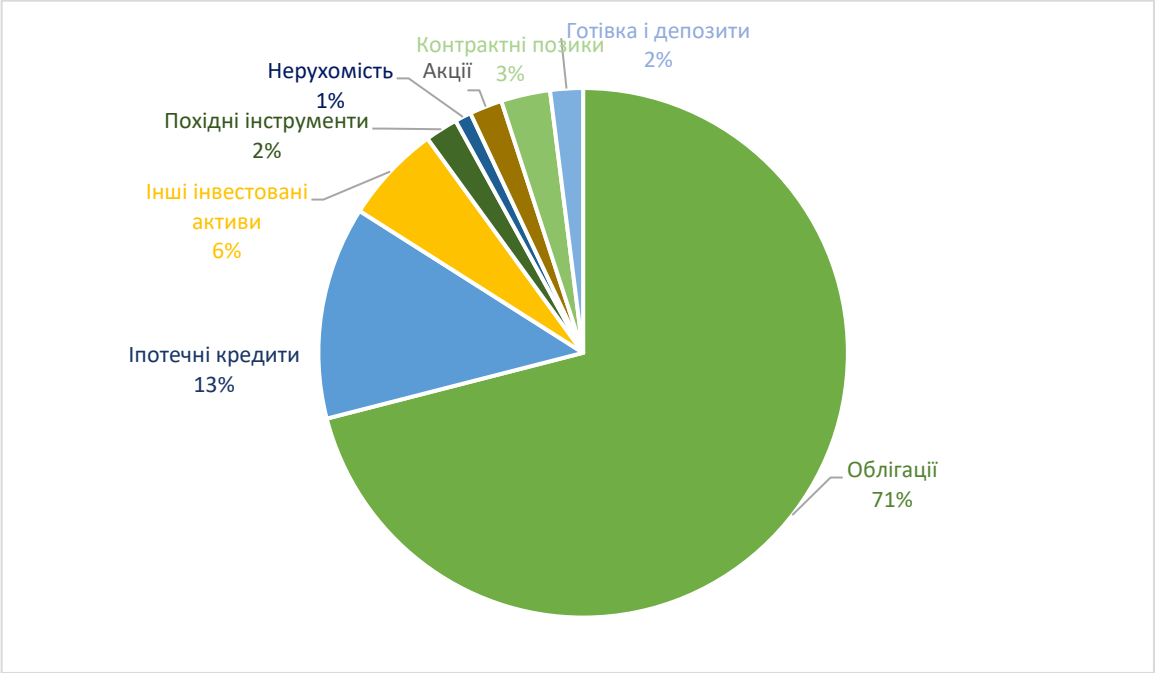


Рисунок 2.5 - Напрямки інвестицій на ринку страхування життя в Україні за 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [37]

Варто дослідити польський ринок страхування життя, оскільки дана країна найближча до нашого ринку та кількість споживачів приблизно схожа, проте кількість лайфових страхових компаній значно відрізняється. Станом на кінець

2022 року у Польщі 24 страхових компаній, які займаються страхуванням життя, що в 2 рази більше, ніж в Україні [38]. Це свідчить про те, що поляки більше зацікавлені у страхуванні життя, ніж українці і тому, в них така кількість страхових компаній, які є конкурентоспроможними на польському ринку страхування.

З таблиці 2.6 бачимо, що розмір чистих страхових премій немає конкретної тенденції, і щороку то збільшується, то зменшується. Велике зростання страхових премій спостерігається у 2021 році, після пандемії 2020 року населення зрозуміло важливість страхування життя та що лікування є досить дорогим, а компанії зі страхування життя надають вигідні послуги не тільки в інвестиційному плані, але також і в плані економії на лікування. Щодо страхових премій то теж не спостерігається чіткої тенденції, але теж у 2021 році був приріст. Це було спричинено тим, що в цьому році був пік захворювань на Covid-19 і тому страхові компанії виплачували страхову суму по вищезгаданому захворюванню. Проте, в цілому, можна сказати, що ринок більш-менш стабільний, не спостерігається як в Україні різкого приросту (як у 2021 році +10%) чи падіння (як у 2022 році -15%), як у таблиці 2.3. Проте в загальному сума страхових премій та виплат більша, ніж на українському ринку всього на 2%.

Таблиця 2.6 - Динаміка страхових премій та виплат в сегменті страхування життя Польщі за 2019-2022 рр, тис. зл.

Рік	Страхові премії, тис. зл.	Відхилення, %	Страхові виплати, тис. зл.	Відхилення, %
2019	21 259 324	-	5 066 123	-
2020	20 745 574	-2%	5 033 005	-1%
2021	22 119 955	7%	5 437 485	8%
2022	21 543 539	-3%	5 777 720	6%

Джерело: розроблено автором за даними [39]

Враховуючи той факт, що кількість страхових компаній в Польщі в 2 рази більша, а сума надходжень і виплат всього на 2% більша, варто проаналізувати кількість застрахованих на українському та польському ринках страхування життя. Як ми бачимо з таблиці 2.7 кількість застрахованих осіб в 10 разів в Польщі більша,

ніж в Україні. Тобто, враховуючи той факт, що на польському ринку страхування в 2 рази більше страхових компаній та в 10 разів більше застрахованих, це може свідчити про те, що на польському ринку страхування життя вартість страхової послуги нижча, ніж на українському ринку. Відповідно, і розмір страхових виплат буде нижчим, через менші тарифи на польському ринку страхування життя.

Таблиця 2.7 – Кількість застрахованих осіб на польському та українському ринках страхування життя за 2019-2022 рр, млн осіб

Рік	Кількість застрахованих осіб у Польщі	Кількість застрахованих осіб в Україні
2019	20,70	2,4
2020	20,36	1,92
2021	23,56	2,87
2022	23,8	2,31

Джерело: розроблено автором за даними [31, 39]

Варто проаналізувати також власний капітал польських компаній, що займаються страхуванням життя. До власного капіталу на польському ринку страхування життя відносять:

- основний (зареєстрований) капітал;
- додатковий;
- резерв переоцінки;
- інші резервні капітали;
- прибуток (збиток) минулих років [39].

З таблиці 2.8 бачимо, що власний капітал на польському ринку має тенденцію до зменшення, крім 2020 року. Це спричинено тим, що на польському ринку страхування життя було падіння інвестиційного доходу після пандемії Covid-19 та у 2022 році вторгнення росії на територію України вплинуло і на польський ринок, і, відповідно, не було приросту інвестиційного доходу. Проте, у всіх роках капітал перевищують розмір мінімального власного капіталу (1 000 000 злотих), а, отже, компанії є фінансово стійкими та мають достатньо ресурсів для того, щоб виплачувати відшкодування своїм клієнтам.

Таблиця 2.8 – Власний капітал польських компаній зі страхування життя за 2019-2022 рр, тис. зл.

Рік	Власний капітал, тис. зл
2019	11 450 303
2020	12 815 578
2021	10 319 077
2022	10 242 174

Джерело: розроблено автором за даними [39]

Як бачимо з рисунку 2.6 основну частку власного капіталу протягом 2019-2022 років становить додатковий капітал. Тобто, дохід, отриманий від розміщення акцій власної емісії за цінами, які перевищують номінальну вартість займає найбільшу частку капіталу польських страхових лайфових компаній. Якщо порівнювати з українським ринком, то додатковий капітал займає велику частку, проте не найбільшу.

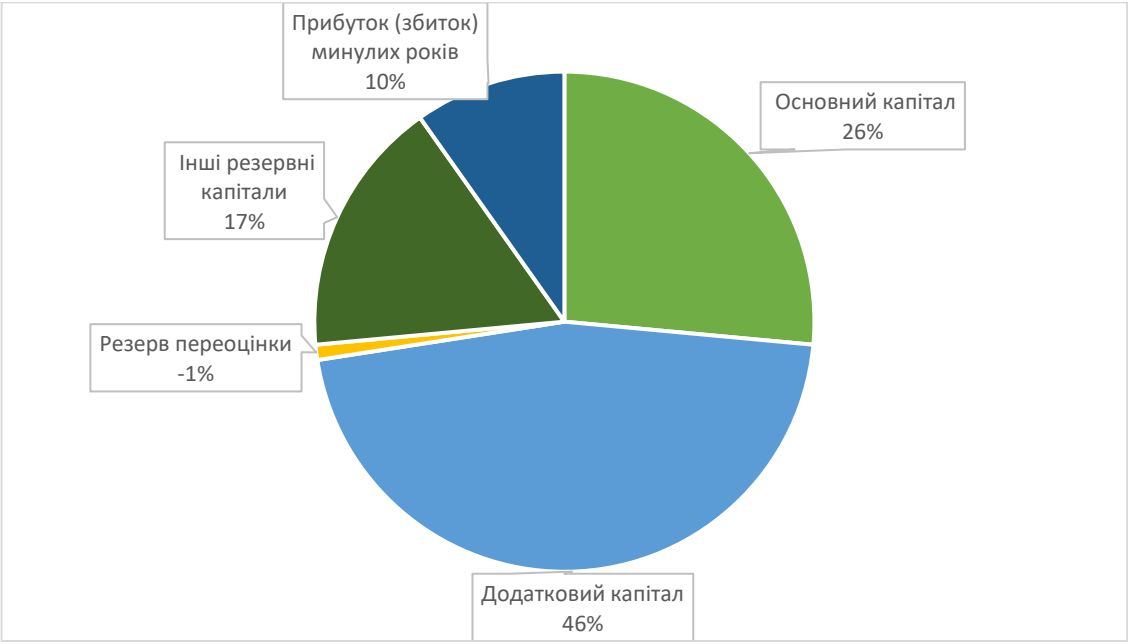


Рисунок 2.6 – Власний капітал польських страхових компаній за 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [39]

Отже, проаналізувавши основні показники світового ринку страхування, можна сказати, що українському ринку варто взяти до уваги деякі аспекти та

застосовувати їх на практиці. Згідно нової редакції Закону України «Про страхування», яка набере чинності вже з 01.01.2024 року, українці все ж таки взяли досвід розвинених країн, а саме директиву в законодавстві Європейського Союзу Solvency II, яка кодифікує та гармонізує страхове регулювання ЄС. Насамперед це стосується розміру капіталу, який повинні мати страхові компанії ЄС, щоб зменшити ризик неплатоспроможності. Та крім цієї директиви, варто взяти до уваги напрями розміщення інвестицій на вітчизняному ринку, але це більше питання не до страхового ринку, оскільки вони мають що вкладати, але проблема в тому, що немає куди. Тому варто розширити вигідні пропозиції інвестування страхових резервів. Щодо польського ринку, який на перший погляд, здається дуже подібним до українського, то він зовсім відрізняється, оскільки ринок страхування життя у Польщі більш розвинений та більш популярний серед населення, тому і кількість страхових компаній у два рази більша, проте сума страхових премій та виплат в середньому більша всього на 2%, це свідчить про те, що страхування життя є більш доступним для всіх верств населення, тому кожен поляк бачить для себе вигоду та купує поліс страхування життя.

Світовий ринок страхування життя має великий вплив на український ринок, сюди можна віднести курс валюти, якщо трапляється економічна криза, як наприклад пандемія у 2019 році, то вона зачіпає і український ринок. Проте у 2022 році український ринок мав вплив на світовий, оскільки економічна криза відбулась на вітчизняному ринку, проте доторкнулась і країн ЄС.

2.3 Дослідження асортименту послуг в страхуванні життя (на прикладі страхової компанії АТ«СК «ТАС»)

Страхова компанія АТ«СК «ТАС» (приватне) є однією з кращих лайфових компаній на українському ринку. За перше півріччя 2023 року вона на другому

місці за показниками страхових премій та виплат. (258 973 тис грн та 121 643 тис грн відповідно) [31].

Страхова компанія «ТАС» на українському ринку функціонує з 2000 року. Компанія входить до складу однієї з найбільших банківських груп ТАС. Середня дохідність за період з 2019 по 2022 рік за накопичувальними договорами становить 13,4% у гривні.

Компанія підтримує економіку країни шляхом придбання державних цінних паперів, корпоративних облігацій українського бізнесу, сплати податків та надання робочих місць українцям та фінансової підтримки їх у складних ситуаціях.

При розміщенні коштів у певний вид активів компанія «ТАС» враховує такі фактори:

- при розміщенні депозитів в банках України, в першу чергу, аналізується поточний стан банку, його фінансова звітність, ключові показники діяльності, інвестиційна та кредитна політика, репутація акціонерів, наявність кредитного рейтингу, і лише потім розглядаються ставки запропонованої дохідності, які пропонує банк;
- при виборі цінних паперів приймається до уваги стан та перспективи галузі, в якій працює емітент, фінансові показники діяльності, кредитні рейтинги.

Перш ніж аналізувати послуги, які надає страхова компанія ТАС, варто оцінити її основні фінансові показники. Основними показниками страхових компаній є страхові премії та в виплати. З таблиці 2.9 бачимо, що всередині компанії динаміка за показниками така ж, як і на ринку страхування. Падіння страхових премій у 2022 році спричинене військовою агресією і значне збільшення страхових виплат з тієї ж причини відбулось.

Таблиця 2.9 - Страхові премії та виплати з страхування життя у АТ «СК «ТАС» (приватне) з 2019 по 2022 р.р.

Рік	Страхові премії, млн грн.	Відхилення, %	Страхові виплати, млн грн.	Відхилення, %
2019	559,7	-	144,43	-
2020	680,9	22%	163,41	13%
2021	766,2	13%	162,95	-0,28%
2022	518,68	-32%	188,79	16%

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Станом на 31.08.2023 рік компанія інвестувала 4,2 млрд грн. Як бачимо з рисунку 2.6, найбільшу частку інвестування страхових резервів становлять саме державні облігації. Оскільки, державні облігації вважаються однією з найбільш безпечних форм інвестицій через те, що держава визнана як надійний боржник. Розміщення страхових резервів в цих цінних паперах свідчить про бажання зберегти капітал та уникнути ризиків, пов'язаних з іншими інвестиціями. Крім того, державні облігації легко обмінюються на гроші, оскільки вони часто ліквідні та можуть бути продані на вторинному ринку. Це важливо для страхової компанії, яка може потребувати доступ до коштів у разі великих виплат за страховими полісами. Ще однією перевагою державних облігацій є те, що вони можуть забезпечити певний рівень доходності при відносно низькому ризику.

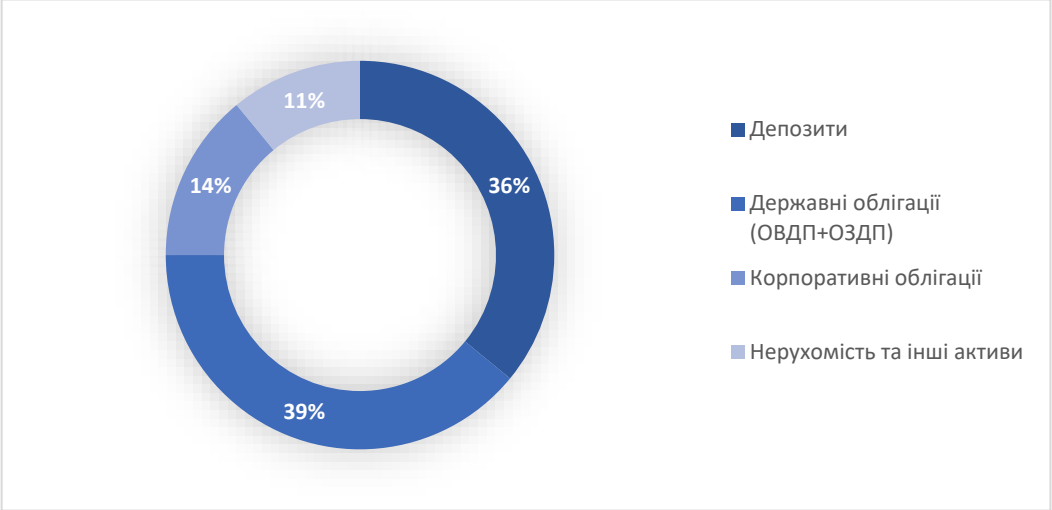


Рисунок 2.6 - Інвестування коштів страхових резервів АТ «СК «ТАС» за 2019-2022 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Ризик у будь-якому страховому договорі визначається можливістю настання страхового випадку та невизначеністю щодо суми вимог, яку може бути заявлено. За суттю договору страхування, цей ризик є випадковим і тому непередбачуваним [13].

Для портфеля договорів страхування, де теорія ймовірностей застосовується до ціноутворення та створення резервів, основним ризиком, з яким страхова компанія стикається по договорам страхування є те, що фактичні претензії і виплати відшкодування перевищать балансову вартість страхових зобов`язань. Це може статися тому, що частота і тяжкість вимог і відшкодувань є більшими, ніж передбачалося. Страхові випадки є випадковими, і фактична кількість і сума претензій та відшкодувань будуть змінюватися з року в рік в порівнянні з рівнем, встановленим з використанням статистичних методів.

В той же час за договорами страхування життя оцінка зобов`язань може бути здійснена більш точно, оскільки сума страхових вимог обумовлена договором, як у випадку виплати при настанні події «смерть», так і у випадку виплат в разі досягнення застрахованою особою пенсійного віку, що відображається у звітності обсягом сформованих страхових резервів [13]. У таблиці 2.10 відображено рівень концентрації страхових резервів страхової компанії «ТАС» за страховими полісами у розрізі типів страхових продуктів за 2019-2022 роки. Як бачимо, за всіма типами страхових продуктів є тенденція до зростання страхових резервів. Це свідчить про те, що компанія приділяє значну увагу забезпеченню фінансової стабільності і готова виплачувати страхове відшкодування своїм клієнтам в майбутньому за всіма видами страхових послуг, які пропонує. Збільшення резервів протягом останніх чотирьох років також може вказувати на зростання попиту на запропоновані страхові продукти. Беручи до уваги те, що з кожним роком у компанії спостерігається приріст клієнтів, то можна стверджувати, що люди починають розуміти цінність страхування життя та заключають договори страхування з «топовими лайфовими компаніями».

Таблиця 2.10 - Рівень концентрації страхових резервів страхової компанії «ТАС» за страховими полісами у розрізі типів страхових продуктів за 2019-2022 роки.

Тип страхового продукту	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
За договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку	146 688	208 071	263 223	333 503
За іншими договорами накопичувального страхування	2 245 958	2 670 012	2 911 989	3 376 443
За договорами страхування життя лише на випадок смерті	401	429	484	526
За іншими договорами страхування життя	22 621	32 413	35 599	29554

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Компанія «ТАС» займається накопичувальним та пенсійним страхуванням, у додатку А відображено історію зміни клієнтських ставок та загальної ставки нарахування інвестиційного доходу за накопичувальними та пенсійними договорами (нетто та брутто) у національній та іноземних валютах. За трьома валютами у 2021 році спостерігається спад у ставці. Це було спричинено тим, що інвестиційний ринок тільки «оговтувався» після економічної кризи під час пандемії та тільки набирав обертів. Проте за валютними договорами не спостерігається зростання у 2022 році. Причиною цього стала російська агресія, і, внаслідок цього, нестабільний курс. Як бачимо, у 2022 році для отримання вищої ставки, клієнтам вигідніше було укладати договори саме в гривні, оскільки нетто-ставка, мала тенденцію до зростання.

З вище вказаного можна зрозуміти, що у страховій компанії «ТАС» є можливість укласти накопичувальний договір не тільки у національній валюті, але також в іноземній (долар та євро). Ця програма має назву «ТАС-Інвест» та «ТАС-Інвест валютний», за цією програмою передбачені лише два ризики: дожиття та смерть, додаткові ризики не передбачені. Термін дії договору складає 5 років,

страховий тариф становить 1,052632 для гривневої програми та 1,030927 для валютної.

У другій половині 2019 року та протягом 2020 року дана програма в гривні не мала успіху та клієнти, які мали договір не отримали жодного прибутку. Це було спричинено пандемією Covid-19, коли український ринок не був підготовлений до критичних умов і фактично інвестування призупинило свою дію. Проте дана програма була створена для того, щоб клієнт зміг отримати дохід вищий, ніж в банку. З таблиці 2.11 бачимо, що за останні 4 роки дійсно ставка депозиту у страховій компанії більша, проте у 2022 році різниця як у гривні, так і в дол. США становить всього на всього 0,5%. Спад в економіці через війну негативно вплинув на вартість державних цінних паперів України, куди компанія інвестує кошти за програмою «ТАС-Інвест». Це відобразилося в значному зниженні дохідності державних облігацій (ОВДП). Особливістю таких цінних паперів є те, що збиток фіксується «на папері» – якщо не продавати їх достроково до завершення строку випуску. При завершенні строку випуску цінних паперів викуп з боку Держави буде відбуватися по номінальній дохідності, тобто дохідності, яка була зазначена при випуску ОВДП. Компанія «ТАС» прийняла рішення не продавати ОВДП по збитковій оцінці, а чекати викупу з боку Держави за номінальною вартістю або збільшення ціни цих облігацій на ринку. В 2022 році ринкова дохідність портфелю «ТАС-Інвест» склала 5,5% річних. Компанія за програмою «ТАС-Інвест» провела перерахунок дохідності портфелю – була розрахована дохідність, яка б діяла при викупі ОВДП, якщо б такий викуп був у кінці 2022 року. Результат такого розрахунку дохідності портфелю «ТАС-Інвест» становить 9,5% річних [13]. Проте, результат дохідності даної програми продовжує доводити перевагу з огляду дохідності - у перспективі 4-х років «ТАС-Інвест» залишається більш вигідним інструментом для накопичення порівняно із банківським депозитом.

Таблиця 2.11 - Ставки банківського депозиту та «ТАС- Інвест» за 2019-2022 рр.

Рік	2019 (1 півріччя)	2020	2021		2022	
Валюта	Дол США	Дол США	грн	Дол США	грн	Дол США
Ставка банківського депозиту	3,8%	2,5%	8,6%	1,0%	9,0%	1,0%
Ставка ТАС-Інвест	4,55%	4,3%	9,8%	4,0%	9,5%	1,5%

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Крім «ТАС-Інвест» страхова компанія пропонує ще три варіанти програм накопичувальних договорів. Це такі програми як: «Тас Лайф», «Тас Пенсія» та «Тас-Юніор», остання передбачена для страхування дітей. За цими договорами крім основних ризиків, таких як: дожиття та смерть, передбачений ще додатковий захист: травматизм, госпіталізація, реабілітація, критичні захворювання і так далі. Клієнт може самостійно обирати чи хоче він додавати ризики та які саме, і від цього буде залежати його розмір внеску. Мінімальний розмір внеску за програмами «Тас Лайф» та «Тас Юніор» становить 2500 грн, а «Тас Пенсія» - 4000 грн, якщо клієнт обирає ще додаткові ризики, то сума збільшується відповідно до виду та кількості обраних ризиків.

Крім накопичувальних договорів, СК «ТАС» пропонує клієнтам також ризикові договори, у 2018 році компанія створила нову програму «Доктор-Тас». У додатку Б можна побачити пакети, які пропонує компанія та їх відмінності. Як ми бачимо, чим більша страхова сума, тим більший страховий платіж, та більше страхових ризиків дана програма включає. Ця програма є досить ефективною, оскільки клієнти, які мали поліс з даної програми мали можливість пройти безкоштовне обстеження у партнера СК – клініці «Синево». Про успішність даної програми ще свідчить кількість залучених клієнтів та чи були дійсно виплачені страхові суми при настанні страхового випадку. Згідно даними, то вже у 2019 році у компанії був приріст клієнтів на 28% порівняно з 2018, в попередні роки такого приросту не спостерігалось [13].

Однією з особливих програм є «Кредит під викупну суму». Суть програми в тому, що компанія може надати кредит під заставу викупної суми своєму клієнту,

з яким укладений накопичувальний договір та він вже діє три та більше років. Це було запроваджено під час пандемії у 2020 році, коли більшість клієнтів втратили основні джерела прибутку. Максимальний розмір кредиту становить 70% від викупної суми та видається кредит на 1 рік під 25% річних, після чого клієнт має повернути кошти компанії або компанія вираховує з викупної суми. Це вигідніше для клієнта, ніж взяти кредит в банку через те, що ставка фіксована і протягом року вона не змінюються і тому, клієнт має чітке розуміння, яку суму він має повернути протягом року.

В умовах війни та цифровізації, важливим є пристосування діяльності страхових компаній до онлайн сервісів. СК «ТАС» не стояла осторонь та запровадила інновації в компанії, зокрема: було додано страхові ризики та створено програми «онлайн». У таблиці 2.12 відображено дві інноваційні програми, які мають однакові страхові ризики та страхове покриття, проте, як бачимо страхові премії різні. Це спричинено тим, що ризик настання страхової події у спортсменів більший, оскільки їх вид життєдіяльності більш небезпечний, ніж щоденне життя «офісного працівника», відповідно, і страховий тариф буде вищим. Проте, онлайн договори не передбачають накопичення, тільки ризикові страхові випадки, що є незвичним, адже прийняти на ризикове страхування значно важче, оскільки людина має подати правдиві дані про свій стан здоров`я, компанія має перевірити правдивість даної інформації та визначити тариф. В той час, коли для накопичувального договору страхування достатньо даних про страхувальника та застраховану особу, які вони можуть подати через застосунок «Дія», оскільки така процедура вже запроваджена у даній страховій компанії.

Таблиця 2.12 - Умови онлайн-програм страхової компанії «ТАС»

Назва програми	OnLife – страхування життя та здоров'я	Страхування спортсменів
Страхові ризики	Хвороби; Травми; Онлайн консультації лікарів; Захист від військових ризиків; Консультації психологів	Хвороби; Травми; Онлайн консультації лікарів; Захист від військових ризиків; Консультації психологів
Страхова сума	До 75 000 грн	До 75 000 грн
Мінімальна страхова премія	350 грн	430 грн

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Ще одним важливим досягненням у страховій компанії «ТАС» є запровадження у 2022 році оплати договору страхування криптовалютою з новим партнером компанії Binance. Зараз багато українців залучені до інвестиційного ринку та отримують звідти прибутки. Проте не всім зручно «виводити» критовалюту і робити ще декілька не зовсім простих банківських операцій.

Отже, проаналізувавши основні страхові продукти, які пропонує страхова компанія «ТАС», можна зробити висновок, що пропозиції накопичення є вигіднішими, аніж депозит в банку, це спостерігається з динаміки ставки протягом останніх 4-х років. У компанії щороку збільшується обсяг страхових резервів за всіма типами страхових полісів, що є дуже позитивною тенденцією та свідчить про фінансову платоспроможність компанії та її можливість виконання зобов`язань перед клієнтами у майбутньому.

Обсяг продуктів є різноманітним, та кожен може для себе обрати саме ту програму, яку вважає більш вигідною для себе. Це може бути і просто накопичення на майбутнє для власних потреб, накопичення дитині на навчання, яке має ще «додаткові плюшки» під час дії договору для дитини, так і додаткова пенсія. Компанія намагається задовольнити основні потреби споживачів, тому пристосовується швидко до зовнішніх змін. У 2022 році російська агресія призупинила діяльність багатьох компаній, проте лайфові страховики змогли вистояти, в тому числі, і АТ «СК «ТАС», оскільки компанії вже мали механізм як діяти в умовах надзвичайних ситуаціях, оскільки у 2020 році на вітчизняному та світовому ринках була економічна криза, яка призупинила діяльність багатьох

компаній. Не дивлячись, на складний рік, страхова компанія все ж таки залучила нових клієнтів та уклала 31 771 договір страхування, здійснювала страхові виплати, яких було більше, ніж в попередньому році, оскільки страхових випадків стало більше. Компанія змогла отримати інвестиційний дохід та не залишила своїх клієнтів без додаткового прибутку. Компанія розвивається на ринку страхування життя в Україні, проте потребує більше інновацій, як наприклад, онлайн страхування на випадок дожиття. Проте, в умовах війни, основним завданням українських страхових компаній є забезпечення безперебійної роботи та виконання всіх клієнтських зобов`язань.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

3.1 Проблеми, які сповільнюють розвиток вітчизняного ринку страхування життя

На ринку страхування життя з кожним роком спостерігається тенденція до зменшення страхових лайфових компаній. Хоча, в умовах розвитку ринку, страхових компаній мало б ставати більше і ринок мав би ставати більш конкурентним. Проте в Україні спостерігається зворотня ситуація. В той же час, ринок залишають «слабкі гравці» та тим самим покращують загальні показники ринку страхування життя, як з'ясовано за розділом 2.

Але стрімкого росту ринку страхування життя в Україні не спостерігаємо, через існуючі проблеми, які сповільнюють розвиток даного ринку. Однією з головних проблем, яка існує з початку існування ринку страхування України – це недовіра населення до страхових компаній. У часи СРСР існували страхові компанії, які пропонували людям накопичення для навчання дітей, проте на початку незалежності України, ці компанії зникли і, звісно, гроші населенню ніхто не повернув. Навіть не було офіційного оголошення про припинення діяльності цих страхових компаній та куди можна звернутись, щоб отримати хоча б ті кошти, які людина вклала. Та ситуація закарбувалась у пам`яті багатьох та назавжди зруйнувала довіру населення до інвестиційних компаній.

Не дивлячись на те, що у часи незалежної України, була схожа ситуація з виходом СК з ринку, а саме у 2016 році страхова компанія «Aegon» вийшла з ринку страхування життя, яка всі свої акції передала СК «ТАС» (приватне), у населення довіра все одно не відродилась [40]. І хоча Компанія «ТАС» надалі продовжував обслуговувати клієнтів компанії «Aegon» та виплачувати їм страхову суми при настанні страхового випадку чи дострокового розірвання договору, і не

спостерігалось глобальних проблем у виплатах, населення все одно не навчились довіряти страховим компаніям. Оскільки в Україні не існує механізму гарантування страхових виплат за договорами довгострокового страхування життя, що є однією з причин непопулярності цього виду страхування. Процедура виходу з ринку, яка діє на сьогоднішній день, не захищає прав споживачів страхових послуг. Через свою недосконаліть і довготривалість вона дає можливість недобросовісним страховим компаніям вийти з ринку, не виконавши свої зобов'язання за договорами страхування [23].

Причиною стримування розвитку ринку страхування життя, крім гіркого досвіду, ще є те, що населення недостатньо обізнане у сфері страхування, а тим паче, якщо це стосується інвестиційних програм. Оскільки, у багатьох клієнтів відсутнє розуміння принципу формування інвестиційного доходу. Багато з них не усвідомлюють, яким чином їхні страхові внески перетворюються на інвестиції. Але це здебільшого проблема самих страхових компаній, що вони не можуть чітко та простою мовою пояснити своїм клієнтам як це відбувається. Страховим компаніям варто донести своїм клієнтам важливість та вигідність страхування життя, а для цього варто бути зі своїми клієнтами «на одній хвилі», і розуміти, що вони не мають освіти в страхуванні і їм варто пояснювати все максимально просто. Для порівняння розглянемо пояснення терміну «інвестиційних дохід» двох топових компаній зі страхування життя: «MetLife» та «TAS life». На сторінці першої страхової компанії можемо знайти пояснення, що: «Інвестиційний дохід результат діяльності нашої Компанії з інвестування коштів математичних резервів клієнтів протягом року. Інвестиційний дохід складається з двох частин: гарантованого доходу та додаткового доходу (надалі – ДІД). Гарантований відсоток інвестиційного доходу дорівнює 4%. Під час укладання договору він враховується при розрахунку страхового внеску, зменшуючи останній. ДІД нараховується щорічно та реально розподіляється поміж клієнтами Компанії» [41], а «TAS life» пояснює це так: «Інвестиційний дохід – це дохід, отриманий від розміщення коштів математичних резервів за Договорами страхування життя. Інвестиційний дохід складається з гарантованого доходу (ГІД), ставка якого застосовується при

розрахунку страхового тарифу, та додаткового інвестиційного доходу (ДІД), який визначається Страховиком за підсумками інвестування коштів резервів за рік. Це величина, яка додатково нараховується за Договором за підсумками діяльності Страховика за попередній рік. ГІД становить: 2% - для договорів в гривні» [13]. Як ми бачимо, пояснення у компаній схожі, проте не зовсім зрозумілі для простих людей, потрібно більш детально пояснити, що означають кошти математичних резервів, як саме розраховується ставка ГІД і так далі. Тобто, враховуючи той факт, що ці пояснення писала людина, яка вивчала страхування, яка розуміється на цьому як ніхто, їй потрібно ще навчитись використовувати прості слова у поясненнях для населення.

Ще однією проблемою, яка стосується інвестиційного доходу є відсутність інструментів у лайфових страхових компаній для отримання інвестиційного доходу клієнтів. Багато з цих компаній не мають належних механізмів для ефективного управління активами та отримання прибутку від інвестицій. Візьмемо для прикладу знову дві компанії та порівняємо їх джерела розміщення страхових резервів. Страхові резерви компанії «MetLife» представлені банківськими вкладами і поточними рахунками в банках, що належать до великих міжнародних фінансових корпорацій та державними облігаціями України. У компанії «TAS life» такі самі джерела розміщення, та крім двох зазначених ще представлені корпоративними облігаціями та нерухомістю та іншими активами. Тобто, як ми бачимо, що дійсно компанії мають обмежені джерела розміщення своїх страхових резервів. Ця проблема спричинена тим, що на українському ринку немає вигідних пропозицій розміщення коштів, з метою отримання прибутку. Українські державні цінні папери поки що не є надійним фінансовим інструментом, а вкладення коштів в акції підприємств на довгострокову перспективу, навіть так званих «блакитних фішок», є досить ризикованим [31]. Дана проблема існує саме на інвестиційному ринку і впливає на інші ринки, які займаються інвестиційною діяльність. Українським страховим компаніям варто виходити на світовий ринок для розміщення страхових резервів, проте на законодавчому рівні це поки не урегульовано.

Крім того, ще одним фактором, який стримує розвиток як інвестиційного ринку, так і ринку страхування життя, є корупція. На сьогоднішній день влада проводить посилені обшуки у представників державної влади, де виявляється дуже багато цікавих фактів щодо привласнення коштів різними шляхами, в тому числі і з інвестиційного ринку, звідки страхові компанії отримують прибутки. Тобто, дана проблема вже на етапі вирішення, проте вона також сповільнює розвиток ринку страхування життя. Також варто відзначити ще один фактор – відсутність належного контролю з боку страхового регулятора за витратами лайфових компаній. Багато страхових компаній використовують непрозорі механізми фінансування, що дозволяє їм неправомірно розпоряджатись коштами клієнтів. І, відповідно, дана відсутність ефективного контролю і нагляду з боку регулятора сприяє недбалому ставленню до фінансових ресурсів та порушенням прав клієнтів.

Останній фактор, який сповільнює розвиток інвестиційного ринку, а і, відповідно, зменшення джерел розміщення страхових резервів, це відсутність стимулів для інновацій. У епоху розвитку цифровізації, на інвестиційному ринку варто було б запровадити нові інноваційні технології та продукти, які були б цікаві, як для звичайного населення, так і для страхових компаній, та які б змогли збільшити прибуток та стати більш конкурентоспроможними на світовому ринку.

Крім інвестиційного ринку, ринок страхування життя також має проблеми з запровадженням нових технологій та послуг. Деякі страхові компанії на сьогоднішній день впевнено розвиваються у цифровому просторі, проте деякі страхові компанії навпаки мають застарілі технології та процеси обробки даних. Це може впливати на якість обслуговування клієнтів та може бути основою для зловживань та шахрайства. Шахрайство також є поширеною проблемою на ринку страхування життя. Шахрайство у страхуванні життя можна класифікувати за двома ознаками:

- шахрайство з боку страхових компаній або страхових посередників – злочини стосовно клієнтів;
- шахрайство з боку страхувальників, застрахованих осіб- злочини щодо страхової компанії

У першому випадку страховики апелюють чималою кількістю дрібних пунктів страхового договору, аби знайти лазівку для невиплати страхового відшкодування, але дані інциденти стаються значно рідше у страховій практиці, аніж шахрайство страхувальників [31]. Щодо другого випадку, то це здебільшого стосується ризикових договорів страхування, коли застраховані особи навмисно наносять собі травми, підробляють документи і так далі, всі ці дії призводять до збільшення страхової виплати, якої б, фактично, не мало бути взагалі. Якщо говорити про шахрайство за накопичувальними договорами, то їх значно менше, проте вони існують, але викрити їх важче. Одним з поширених випадків шахрайства у накопичувальних договорах є коли страхувальник застрахував життя іншої особи і призначив себе вигодонабувачем. А через певний час застрахований помирає. Через деякий час застрахована особа помирає. Дані випадки розслідуються з привернення послуг поліції. Інсценування смерті застрахованої особи також має місце – коли ні у документах цвинтаря, ні в документах РАГСу немає жодного свідчення про смерть застрахованої особи, а настання підробного страхового випадку вимагає від страховика сплати страхової виплати [42].

Наступною проблемою, яка сповільняє розвиток ринку страхування є економічна нестабільність в нашій країні. Останні 3 роки, з початком пандемії Covid-19, економічний ринок не тільки України, але і всього світу, значно впав. Багато компаній залишили ринок, оскільки були фінансово не спроможні далі існувати. У 2020 році кількість лайфових страховиків зменшилась на 3, порівняно з 2019 роком та у 2021 році їх стало ще менше – 13 страхових компаній. Як зазначалось, вище виходили «слабкі гравці», проте можливо б ці страхові компанії змогли б бути конкурентоспроможними з кращими компаніями страхування життя, проте через економічну нестабільність в країні, вони просто не мали можливості. У 2021 році компанії тільки «оговтались» від пандемії та більш-менш пристосувались до умов, як у лютому 2022 року їх спіткала нова економічна криза, яка виникла внаслідок російської агресії. Саме у 2022 році спостерігається різке падіння основних показників ринку страхування життя. Це було спричинено тим, що багато клієнтів втратили основні джерела доходів, змінили місце проживання,

і, відповідно, це все вплинуло на діяльність страхових компаній. У них значно зменшились джерела прибутку, джерела розміщення страхових резервів під час війни були вже не надійними, оскільки показники також значно впали. Проте варто зазначити, що страховики були більш сильними, ніж у часи пандемії 2020 року, оскільки вони вже знали як організувати роботу віддалено, як не втратити всі кошти і так далі. Крім того, страховики почали запроваджувати нові продукти, зокрема досить поширеним став, страхування від військових ризиків, що є досить актуальним у час війни.

Економічна нестабільність має великий вплив на зміну діяльності страхових компаній, зокрема це стосується залучення нових клієнтів. У періоди економічної нестабільності збільшується ризик втрати роботи або зменшення доходів, населення стає менш платоспроможним і має менше фінансових можливостей для придбання страхування життя або зменшення обсяги свого існуючого страхового покриття. Також компанії в такі періоди вимушені підвищувати ціни на послуги для того, щоб компенсувати ризики і збитки, яких також стає більше.

Низька платоспроможність страхових компаній також має вплив на розвиток ринку страхування життя. Платоспроможність − це здатність страховика виконати свої зобов’язання за договором страхування. На сьогодні система оцінки платоспроможності страхових компаній є спрощено адаптованою формою європейської системи оцінки платоспроможності Solvency I. Наявна система оцінки фінансового стану страховиків не дає змоги регулятору своєчасно отримувати об’єктивні дані про діяльність компанії та вчасно реагувати на проблеми з платоспроможністю. Унаслідок цього регулятор не має необхідних механізмів контролю за виконанням вимог щодо платоспроможності страховиків. Дана система оцінки дає можливість страховим компаніям суттєво занижувати фактичні резерви та завищувати вартість активів (відстрочена аквізиція, завищена вартість корпоративних цінних паперів, нерухомості, дебіторської заборгованості). Саме тому оцінити реальну платоспроможність страхових компаній дуже важко, і фактично наявний капітал може бути недостатнім для існування страхової компанії на ринку [23]. Проте вже у 2024 році планується запровадження іншої форми

європейської системи оцінки платоспроможності Solvency II, яка є більш ефективною та регулятор матиме більш точні дані щодо платоспроможності страхової компанії та зможе вчасно реагувати на проблеми, які виникатимуть у тої чи іншої страхової компанії.

У страховиків існує ще одна проблема – недосконаліть бізнес-моделей. На українському ринку страхування життя більшість компаній працюють без чіткої стратегії розвитку компанії та бізнес-моделі. Особливості формування цін викликають утворення сфокусованої структури страхового портфеля, відсутність різноманітності в продуктах і ризиках страхування, що в свою чергу призводить до подальшого поглиблення проблем на ринку через демпінгову діяльність страхових компаній. Діяльність компаній, які надають послуги страхування життя, сьогодні спрямована на залучення клієнтів за короткостроковими договорами страхування. Нестача продуктів для залучення довгострокових ресурсів не дає змоги бізнесу розвиватись та ставати стійкішим [23].

У сучасних умовах відсутній ефективний механізм контролю за належним розкриттям структури власності страхових компаній, відсутні належні стандарти та вимоги до довіри до бізнесу власників страхових компаній та тих, хто виконує ключові функції, а також структурований підхід до корпоративного управління та внутрішнього контролю. Проте, на законодавчому рівні це вже було взято до уваги і згідно Закону «Про страхування», яке набере чинності з 01.01.2024 року, буде введено вимоги до системи корпоративного управління компанією (зокрема, роботи ради та правління). Керівники страхових компаній та особи, відповідальні за ключові функції, повинні відповідати кваліфікаційним вимогам до професійної придатності та ділової репутації. Національний банк погоджуватиме їх призначення на посади. Також НБУ візьме на контроль діяльність актуаріїв, для того щоб при розрахунках страхових премій та сум не було ніяких «махінацій» для страхової компанії. Основними пунктами даного проекту є:

- Введення поняття відповідального актуарія, який має більш високі стандарти кваліфікації;

- встановлення чітких критеріїв, що відповідають рівню освіти та професійному досвіду актуаріїв;
- зобов`язання актуаріїв регулярно підвищувати свій професійний рівень;
- створення спеціалізованого реєстру актуаріїв у НБУ, де буде зібрана інформація про всіх спеціалістів даної сфери;
- актуарії, які мають чинне свідоцтво, мають два роки на те, щоб адаптуватись до нових вимогі зареєструватись за новим порядком, в іншому випадку – їхня ліцензія буде анульована [23].

Зміни в законодавстві також мають великий вплив на розвиток страхування життя. В деяких моментах вони покращують діяльність страхових компаній за допомогою нововведень у законодавстві, а в деяких – навпаки. З липня 2020 року на страховому ринку України змінився регулятор, ним став Національний Банк України. Проте саме з 2020 року багато страхових компаній почали покидати страховий ринок. Але не зрозумілим є чи то через нововведення НБУ чи то через пандемію, яка була також у 2020 році. З початком діяльності НБУ на страховому ринку, компанії почали подавати більш повні звіти щодо своїх фінансових результатів, проте не всі подають її прозоро. Ця проблема не була вирішена Національним Банком України, проте з січня 2024 року очікується нова система оцінки платоспроможності Solvency II, яка можливо допоможе НБУ виявити недобросовісних страхових компаній та, можливо, на початку 2025 року ми побачимо ще більше страхових компаній, які покинуть ринок страхування, через розкриття неправдивої інформації. Це призведе до падіння ринку страхування життя, оскільки буде залишатись все менше і менше компаній і ринок буде ставати неконкурентним, оскільки вихід нових страхових компаній на ринок страхування життя не спостерігається.

Отже, на сьогоднішній день існує багато проблем, які сповільнюють розвиток ринку страхування життя в Україні. Головними з них є:

- недовіра населення до страховиків;

- низька фінансова грамотність населення у сфері страхування життя;
- шахрайство з боку страховиків та страхувальників;
- обмеженість джерел розміщення страхових резервів;
- подання неправдивої та непрозорої інформації страховиками регулятору;
- недостатньо урегульоване законодавство України щодо страхування життя.

Остання проблема зараз вже вирішується на законодавчому рівні та проте, чи не призведе вона до нових проблем на страховому ринку, як для прикладу існування лайфових страхових компаній у малій кількості. Прогнози можуть бути різними щодо нововведень та проте оцінювати ефективність нової редакції Закону «Про страхування» варто по факту його дії, після року ми зможемо тільки частково оцінювати ефективність, оскільки деякі нововведення не одразу будуть застосовані на практиці, для їх переходу знадобиться декілька років, оскільки це відбуватиметься поступово. Тому, дуже важливо, щоб регулятор забезпечив справедливість, прозорість та відсутність корупційної складової у процесі впровадження нових правил. Нагляд за цим процесом має бути відкритим та доступним для широкої громадськості, аби уникнути будь-яких зловживань.

Ринок страхування життя має великі можливості для свого розвитку, оскільки страхові компанії запроваджують нові цікаві продукти для споживачів, беруть досвід з іноземних страхових компаній, проте важливо донести населенню необхідність та цінність страхування життя. Це не потрібно робити науковими термінами, потрібно пояснювати максимально просто, на своєму прикладі. Потрібно використовувати всі засоби масової інформації, щоб зацікавлювати населення, щоб вони розуміли що це вигідно не тільки компанії, але в першу чергу, це вигідно самій людині. Для того, щоб люди почали довіряти компанії, страховикам варто бути максимально «відкритими» та прозорими у своїй діяльності.

3.2 Перспективи подальшого функціонування ринку страхування життя

Ринок страхування життя в Україні має великі перспективи для розвитку, головне, в першу чергу вирішити існуючі проблеми, які сповільнюють розвиток ринку.

21 століття – це століття прогресу, нових технологій, нових ідей. Тому ніхто не має «випадати» з русла руху вперед. Страхові компанії мають запроваджувати у себе нові продукти та послуги, які будуть цікаві та зручні у використанні.

Іншуртех – це впровадження ІТ-інновацій в страхову галузь. До ІТ-інновацій відносять технології штучного інтелекту, розробки у сфері кібербезпеки, аналіз великих обсягів даних, додатки для смартфонів тощо. Іншуртех дозволяє спростити роботу бізнес-процесів страхової компанії: починаючи від укладання договору та закінчуючи пост продажним обслуговуванням. Нові технології дозволяють зекономити час та кошти страхувальників та страховиків. Крім того, за допомогою цифрових технологій страхові компанії завойовують довіру людей молодого та прогресивного покоління, які не схильні до співпраці з страховими компаніями «старого зразка» [13]. Тому для страховиків важливо використовувати цифрові технології та посилювати свою присутність на ринку, щоб займати велику частку на ринку завдяки збільшенню клієнтської бази та індивідуальним пропозиціям.

Згідно аналізу ринку Іншуртех, у Північній Америці спостерігається найбільше впровадження Іншуртех через витрати клієнтів у регіоні на страхування. Пропозиція гнучкого та індивідуального страхування здоров’я, майна та інших заохочує людей вибирати серед видів страхування, які їм найбільше підходять. Азіатсько-Тихоокеанський регіон має величезний потенціал для постачальників і, як очікується, надалі зростатиме з найвищим CAGR протягом прогнозованого

періоду 2023-2026 років. В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, ймовірно, буде спостерігатись зростання Іншуртех через наявність кількох країн, що розвиваються, і фінансових центрів у Гонконзі, Сінгапурі та Індії. Крім того, страховики зосереджуються на забезпеченні дешевих і доступних страхових премій у різноманітно населеному регіоні [44].

Тому українському ринку варто брати приклад з країн, які розвивають Іншуртех на своєму ринку. Проте індустрія страхування життя відстає від решти ширшого сектора в застосуванні нових технологій. У порівнянні зі страхуванням, не пов'язаним із страхуванням життя, роздрібним банківським обслуговуванням і споживчими технологіями, страхування життя займає найнижче місце в шкалі цифровізації. Частково це пов'язано з тим, що страхування життя є складнішим, ніж інші види страхування, через кількість особистої інформації, яка потрібна, на додаток до потенційних особистих медичних оглядів. Це означає, що шлях клієнта страхування традиційно був більш складним і вимагав максимальних зусиль як від імені клієнта, так і від імені страховика життя [45]. Однак, оскільки очікування споживачів розвиваються разом із прискоренням цифрових можливостей, страховики життя повинні розвиватися, щоб не відставати від цього попиту.

Пандемія створила середовище, в якому цифрова безпосередність і миттєве задоволення нормалізувалися настільки, що клієнти більше не погоджуються на повільні та незручні процеси. Адаптація до цих нових очікувань клієнтів вимагатиме широкого використання та впровадження Іншуртех у всьому секторі страхування життя. Здатність забезпечити безперебійне обслуговування клієнтів – це те, що робить Іншуртех таким важливим для страховиків життя. Страховики життя повинні зосередитися на покращенні клієнтського досвіду за допомогою нових доступних методів, включаючи цифровий андерайтинг. Процес андерайтингу є основною проблемною точкою для страховиків життя, причому андеррайтери зазвичай оцінюють рішення після того, як уся інформація була представлена, а не активно відстежують портфелі та заглядають у майбутнє. Однак цифровий андерайтинг здатний пришвидшити процес андерайтингу завдяки використанню даних, технологій і людського капіталу [45]. Проте, як зазначалось

вище, на українському ринку страхування життя з 2024 року НБУ бере посилений контроль над діяльністю андерайтерів та, можливо, крім зазначених нововведень буде також запроваджений цифровий андерайтинг, який спростить систему розрахунків.

Страховий ринок України вже багато інвестував у цифровий розвиток для того, щоб клієнтам було зручно і зрозуміло користуватись страховими послугами. Інноваціями протягом 2021-2022 років на страховому ринку життя в Україні були такі послуги, як мобільний додаток страхових компаній «ARX» та «UNIQA», де можна побачити інформацію щодо свого договору страхування, історія звернень, запис до лікаря в найближчому медичному закладі та надання його висновку онлайн, можливість завантажити особисті документи [46, 47]. Страхова компанія «TAS life» запровадила у себе новий продукт за назвою «Навігатор» - це сервіс для тих, хто потребує допомоги в плануванні та організації лікування складних та критичних хвороб. В онлайн режимі можна отримати консультацію за такими діагнозами: онкологія, кардіохірургія та нейрохірургія. Клієнт протягом 24 годин отримує інформацію про клініки, де лікують вказані діагнози, вартість лікування, інформацію про провідних фахівців та орієнтовну вартість лікування [13].

Проте, якщо брати до уваги європейський досвід, то перспектив до інноваційного розвитку страховиків ще багато. За 2022 рік у Європі страховими компаніями запропоновано багато нововведень у страховій сфері, зокрема і цифрових технологій.

Однією з таких інновацій слід вважати дрони для оцінки ризиків і збитків. Зарубіжні страхові компанії починають використовувати дрони для правильної оцінки ризиків перед оформленням полісу, розрахунку обсягів збитків після інцидентів і пропонування профілактичного обслуговування об’єктів страхування. Страховики вже використовують 17% усіх комерційних дронів, і в найближчі роки кількість їх буде тільки збільшуватись.

БПЛА потрібні в страхуванні, коли фахівці з регулювання збитків не можуть дістатися до місця інциденту через небезпечні умови. В місце страхового випадку відправляють дрони, щоб переконатися в обґрунтованості претензії та уникнути

затримок у обробці [48]. На жаль, на даний момент в Україні не можна застосувати цю технологію, через війну в країні, але після перемоги це був би зручний інноваційний продукт на страховому ринку, враховуючи, що в українців є досвід управління дронами та навіть більше, у нас є компанії, які займаються виготовленням дронів. Такі інноваційні технології сприяли б покращенню в організації процесів оцінки ризиків та збитків та якісному управлінню цими бізнес-операціями.

На українському ринку страхування життя вже дві страхові компанії використовують мобільні додатки, проте це мала кількість та їх функціонал ще недостатньо добре розроблений. Італійська компанія «Generel Life» випустила поліс страхування життя, що називається I-Life. Потенційні клієнти проходять онлайн-опитування, яке триває не більше п'яти хвилин. Продукт заохочує тим, що включає в себе бонуси, які винагороджують клієнтів, котрі піклуються про своє здоров'я. Наприклад, якщо скористатися безкоштовним медичним обстеженням, клієнту одразу пропонується знижка 10% від їх страхової премії і ще 10%, якщо вони мають добре здоров'я [49, с. 55]. Даний функціонал на українському ринку реально запровадити, тому страховикам варто придумувати ідеї, схожі на вищезазначену, для того, щоб страхувальники мали бажання завантажувати додаток, користуватись ним, а не звертатись на гарячу лінію.

Ще одним яскравим прикладом впровадження Іншуртех є компанія «Haven Life Insurance», яка розташована в Нью-Йорку і пропонує страхування за програмою «Haven Life Plus» — покриття з бонусною функцією, яка дозволяє власникам полісів «Haven Term» отримати безкоштовні пільги на суму понад 700 доларів США на рік. Компанія може похвалитися низкою послуг, включаючи фітнес-додаток, який пропонує тисячі варіантів тренувань, безпечне онлайн-сховище для зберігання конфіденційних сімейних документів і послугу, яка створює налаштовані юридично дійсні трасти та заповіти. «Haven Life Insurance» також має в середньому 4,8 зірки за задоволеність клієнтів на сторонніх сайтах огляду [50]. На українському ринку нічого не заважає страховикам створити так

звану «бонусну програму», звісно, 700 доларів США це багато для кожного клієнта, проте, для прикладу, промокод на знижку у спортзал можна було б запровадити.

Креативний підхід до запровадження нових продуктів має британська страхова компанія, яка запровадила унікальну платформу страхування життя-DeadHappy. Дана програма є однією з найуспішніших і найперспективніших платформ Іншуртех у Великобританії. Компанія, заснована в 2013 році, надає клієнтам унікальний жартівливий набір послуг, який включає широкий спектр «заповідань», з яких клієнти можуть вибрати. Наприклад, політика дає клієнтам можливість погасити шкільні збори, свою іпотеку або навіть запустити свої залишки в космос через зручний інтерфейс, який може створити покриття за лічені хвилини. Компанія продає себе на ринку, заявляючи про диференціацію. Її головна філософія звучить так: «У Великобританії 8,5 мільйонів людей, мабуть, повинні мати страхування життя, але цього не роблять. Це тому, що традиційне страхування життя є складним, негнучким, дорогим і нудним для мозку» [51].

Філософія вищезгаданої компанії дійсно правдива, клієнтам просто не цікаво страхування життя, оскільки вони не розуміють як відбувається накопичення. Для прикладу, криптовалюта, це інша справа – вони бачать динаміку падіння чи росту цін, можуть аналізувати що відбувається на ринку. В той час, як у страхуванні життя клієнти чекають кожен квартал чи рік, коли страхова компанія оприлюднить звіт про інвестиційний дохід. Компаніям варто звернути на це увагу, звісно, погашати шкільні збори українські компанії не будуть, як це робить вищевказана компанія, оскільки вони ще недостатньо прибуткові, проте на сайті чи в додатку динаміку щодо інвестиційного доходу відображати реально.

Приведені вище технологічні інновації збагачують цифровий досвід клієнтів, знижують операційні витрати, покращують сервіс і зумовлюють перехід страхових компаній на якісно новий рівень. Враховуючи конкуренцію на страховому ринку, компанії, які слідують цим трендам, мають всі переваги для лідерства. Запровадження новітніх інформаційних технологій дозволять вийти страховим компаніями на неосвоєні ринки, допомагаючи вдосконалювати розроблені бізнес-моделі.

Крім Іншуртех станом на сьогоднішній день популярним є штучний інтелект, який теж можна застосовувати на ринку страхування життя. В країнах ЄС відбувається формування нормативної бази з регулювання технологій штучного інтелекту. Європейська комісія здійснює повноваження з розвитку даної політики, проте в майбутньому планується створення Європейського Альянсу зі штучного інтелекту (The European AI Alliance), який буде включати в себе понад шести тисяч стейкхолдерів та буде платформою для публічних дискусій [52]. Крім того, нещодавно у Брюсселі було організоване спеціальне слухання щодо ШІ, де було обговорено ризики для прав людини та верховенства права, пов`язані з новими технологіями, що використовує штучний інтелект. А також було обговорено результати діяльності Ради Європи щодо розробки «Конвенції в сфері розробки, проектування та застосування штучного інтелекту» [53].

Україна є однією з провідних держав, яка використовує штучний інтелект. Яскравим прикладом використання штучного інтелекту є застосунок «Дія», про який європейці дізнались саме під час російського вторгнення, коли багато українців виїхали закордон на замість паперових документів показували вищезгаданий застосунок. Ринок страхування життя не стоїть осторонь запровадження технології штучного інтелекту. У багатьох компаній на офіційних сторінках можна побачити програми швидкого розрахунку вартості страхового полісу для конкретного застрахованого, з урахуванням особливостей віку, статті, місця роботи та стану здоров`я. Це дає можливість зменшити час, який витрачається протягом написання заяви на прийняття страхування до прийняття рішення страховиком.

Дослідники консалтингової компанії «McKincey&Companyy» своєму звіті «Insurance 2030 – The impact of AI on the future of insurance» прийшли до висновку про те, що смарт-контракти, підключені блокчейном, будуть здатні миттєво авторизувати не лише платежі з фінансового рахунку клієнта, а й зменшать витрати страховиків на залучення клієнтів. Придбання всіх видів договорів страхування буде пришвидшено, оскільки поєднання інтернет технологій та інших доступних

даних, надасть достатньо інформації для когнітивних моделей на основі штучного інтелекту, щоб завчасно генерувати попит та пропозицію [54].

Дослідники компанії «McKincey&Company» звернули увагу також на роль страхових агентів та брокерів на ринку страхування життя. На українському ринку роль та значення брокерів насправді недооціненні. Враховуючи відсутність культури страхування життя в нашій країні як на рівні окремих осіб, так і груп населення, саме брокери проводять роз'яснювальну роботу та займаються просуванням цінності договору страхування життя для особи та родини, в поєднанні з пенсійним накопиченням, або соціальним та медичним захистом. І саме на підтримку цієї важливої соціальної функції в роботі страхових брокерів Верховною Радою України було прийнято кардинально новий Закон України «Про страхування» №1909-IX від 18 листопада 2021 року [9], в якому визначено правовий статус брокерів саме на ринку страхування життя, порядок їх навчання, державної реєстрації та підстави юридичної відповідальності за недобросовісну діяльність. Проте, американські дослідники вважають, що до 2030 року роль страхових агентів та брокерів різко зміниться, оскільки частина активних агентів вийдуть на пенсію, а решта агентів значною мірою будуть покладатися на технології з метою підвищення продуктивності діяльності. Страхові агенти будуть використовувати розумних персональних помічників для оптимізації своїх завдань, а також ботів із підтримкою штучного інтелекту для пошуку потенційних угод для клієнтів. Саме такі інструменти допоможуть отримати значно більшу клієнтську базу, зроблять взаємодію з клієнтами коротшою та більш значущою через поєднання особистих, віртуальних і цифрових технологій, а також з урахуванням поточних і майбутніх потреб кожного споживача [54].

Отже, в найближчі часи штучний інтелект буде все більше набирати популярності, і лайфовим страховикам варто навчитись правильно його використовувати у своїй роботі для залучення нових клієнтів або спрощення системи прийняття того чи іншого клієнта на страхування життя.

Після впровадження Іншуртех та штучного інтелекту на ринку страхування життя, є перспектива до зростання попиту на продукти страхування життя. Але

крім вищезазначених інновацій, для зростання попиту має також зростати середній дохід споживачів, щоб вони були спроможні купити послуги, які пропонують лайфові страховики. Коли буде вирішена проблема щодо низького рівня обізнаності населення на ринку страхування життя, це також дозволить ринку більше розвиватись та впроваджувати нові продукти у своєму сегменті.

Інвестиційна діяльність страховиків має великий вплив на розвиток ринку страхування життя. Для покращення розвитку саме інвестиційної діяльності страховика слід вжити такі заходи:

- Інвестування капіталу в реальний сектор економіки. Але це має бути врегульовано на державному рівні і країна має надавати гарантії щодо фінансової стійкості [19];
- Впровадження стабільних інвестиційних стратегій;
- Співпраця з професійними, можливо навіть європейськими, фінансовими консультантами, оскільки їх знання допоможуть у виборі вигідних інвестиційних можливостей;
- Урізноманітнення портфеля інвестицій, вкладаючи кошти у різні види активів, можна знизити ризик та збільшити можливості для прибутку;

Також для розвитку ринку страхування життя компанії мають розширювати свої канали продажів. З початком пандемії страхові компанії були змушені прийняти цифрово-гібридні рішення, включивши робо-консультантів, відеоконференції та веб-чати. Крім того, нещодавнє опитування McKinsey серед європейських споживачів показало, що 54 відсотки клієнтів зараз віддають перевагу прямим або цифровим каналам, порівняно з 38 відсотками до кризи [55]. В умовах війни, українці також віддають перевагу онлайн, тому страховики мають це взяти до уваги. На сьогоднішній день існує багато каналів для комунікацій, страхові агенти та брокери мають їх використовувати для того, щоб клієнту було зручно. Це може бути як спілкування в додатку telegram, так і відео-спілкування у Skype. Зараз серед молодого покоління поширений додаток Tik-Tok, який українські компанії дуже активно використовують для просування свого бізнесу.

Страховики можуть доносити важливість страхування таким чином теж, пропонувати свої продукти, оскільки рекламна інтеграція там працює досить добре. Креативний підхід може не тільки збільшити кількість підписників, але і кількість клієнтів.

Україна є європейською державою, яка з кожним роком стає кращою у всіх своїх сферах, оскільки бере досвід з розвинених європейських країн. Лайфові страховики мають орієнтуватись на стратегію держави та дотримуватись її. Беручи досвід з розвинених країн, страховики також будуть розвиватись, оскільки ринок страхування життя має великі перспективи для свого розвитку та навіть виходу на європейський ринок, оскільки є конкурентоспроможним, проте для початку слід вирішити проблеми, які заважають великому майбутньому ринку страхування життя.

Отже, для ефективного функціонування ринку страхування життя варто вжити дії, які відображені в таблиці 3.1. До речі, щодо пункту використання штучного інтелекту, то страхова компанія «ТАС» вже розпочала співпрацю з штучним інтелектом «Дія». Оформити договір та пройти процедуру ідентифікації швидко та просто можливо завдяки застосунку Дія. При оформленні Договору страхування із своїм фінансовим консультантом онлайн, необхідно відсканувати QR-код за допомогою QR-сканера у застосунку, який клієнт бачить на екрані, та підтвердити передачу копії документа через застосунок Дія [56].

Зазначені дії допоможуть українським страховим компаніям, що надають послуги зі страхування життя покращити ефективність процесів, зокрема полегшити роботи співробітників та обробку даних, також покращить якість обслуговування клієнтів, розвиток нових продуктів та збільшить конкурентоспроможність не тільки на українському ринку страхування життя, ай на світовому.

Таблиця 3.1 – Напрями перспектив розвитку ринку страхування життя в Україні

Напрями	Опис	Результат
Впровадження іншуртехнологій у діяльності страхової компанії	Беручи досвід іноземних компаній, про які згадувалось вище, розробити свої інновації. Наприклад розробка дронів для оцінки ризиків та збитків; покращення систем мобільних додатків та поширення їх серед страхових компаній, цікаві бонусні програми)	Зменшення адміністративних витрат компанії; Спрощення роботи бізнес-процесів компанії; Залучення «більш молодого» покоління через зручність інновацій; Конкурентоспроможність на світовому ринку страхування.
Використання штучного інтелекту	Співпраця з українським штучним інтелектом «Дія».	Спрощення системи прийняття на страхування; Залучення нових клієнтів через інноваційний та цікавий підхід
Покращення інвестиційної діяльності страховиків	Інвестиції в реальний сектор економіки; урізноманітнення портфеля інвестицій; співпраця з професійними фінансовими консультантами.	Збільшення інвестиційного доходу компанії.
Розширення каналів продаж	Просування продуктів у популярних соцмережах: Instagram, Facebook, Tik-Tok, telegram.	Збільшення клієнтів та, відповідно, страхових премій.
Покращення законодавчої бази	Орієнтування на європейське законодавство	Зменшення недобросовісних компаній на ринку страхування життя.

Джерело: розроблено автором

ВИСНОВКИ

Ринок страхування життя - це сегмент страхового ринку, спеціалізований у наданні страхових послуг, пов'язаних із загрозами для життя та здоров'я людини. У зв`язку зі щорічним збільшенням кількості травмованих та померлих, важливість функціонування ринку страхування життя зростає, оскільки він пропонує продукти, які допоможуть клієнту зменшити свої витрати на лікування чи похорон близької люди. Ринок страхування життя також пропонує накопичувальні продукти, які дозволяють клієнту зібрати суму на певну важливу подію, що є набагато вигіднішим, ніж просто «берегти гроші під подушкою», адже розміщуючи страхові резерви, страховики отримують інвестиційний дохід, який розподіляють між своїми клієнтами. І в результаті, клієнт отримує суму більшу, ніж він вклав.

Ринок страхування життя виконує різноманітні функції, такі як: організація страхового покриття через продаж договорів страхування життя та накопичення коштів для майбутніх інвестицій.

Ринок страхування життя в Україні почав розвиватись пізніше, ніж в світі. Під час розгляду становлення вітчизняного ринку страхування, було виокремлено етапи розвитку та події, які стали поштовхом до цього. Щодо ринку страхування життя, то його етапи співпадають в ринком страхування, проте в деякі періоди є певні особливості. Першим кроком до активного розвитку ринку страхування життя було створене взаємне товариство «Карпатія», яке надавало послуги зі змішаного страхування життя та страхування на випадок смерті і надавало послуги за нижчими тарифами, щоб залучити і бідне населення до страхування. Ще одним важливим етапом розвитку ринку страхування життя було введення нової редакції Закону України «про страхування» у жовтні 2001 року, де було приділено багато уваги діяльності страховиків, які надають послуги страхування життя. А також нова редакція 2021 року Закону України «Про страхування», де страхування життя було поділено на 5 класів відповідно до Директиви 2002/83/ЄС від 5 листопада 2002 р.

Нагляд за ринком страхування життя з липня 2020 року здійснює Національний Банк України. Пріоритетним завданням нового регулятора було оновлення застарілого законодавства, тому з 1 січня 2024 року набирає чинності нова редакція Закону України «Про страхування», згідно якого страховики будуть мати нові вимоги щодо отримання ліцензії, припинення діяльності, передачі страхового портфелю тощо. Ринок страхування життя регламентується багатьма нормативно-правовими актами, проте основним є Закон України «Про страхування». На сьогоднішній день чинна редакція від 18.11.2021 року, яка відрізняється від першої редакції тим, що: було введено класи до страхування життя; додані умови до укладення договору страхування життя та описані його особливості.

Проведене дослідження за останні 4 роки основних показників ринку страхування життя в Україні таких, як: обсяг страхових премій та виплат, страхових резервів страхування життя, інвестиційного доходу, активів та власного капіталу, показує, що компанії зі страхування життя мають тенденцію до розвитку, не дивлячись на те, що з кожним роком їх кількість зменшується, оскільки з ринку виходять «слабкі гравці». Проте у 2022 році більшість показників впали і це не дивно, оскільки Україна зазнала вторгнення з боку росії, але варто зазначити, що страховики під час російської агресії «вистояли» на ринку страхування значно краще, ніж під час пандемії 2020 року.

Український та світовий ринку страхування життя мають вплив один на одного. У 2022 році не тільки вітчизняний ринок зазнав падіння, але і світовий в тому числі. Якщо на українському ринку страховики змогли вистояти та не покинути ринок, то на європейському ринку було важко не помітити зменшення кількості страхових компаній. В той час на американському ринку відбувалась інша ситуація, в країнах Латинської Америки було значне зростання валових премій. Найбільший вплив на український ринок страхування життя має сусідня країна – Польща, оскільки, країни за кількістю населення більш-менш схожі та по страховим преміям і виплатам теж, проте на польському ринку страхування життя лайфових страхових компаній в 2 рази більше, ніж в Україні і, відповідно, через

більшу кількість страхових компаній, польський ринок має більше клієнтів, оскільки він є більш доступним для кожного поляка. Тому українському ринку варто звернути увагу на діяльність польських страхових компаній, аби могти залучати таку велику кількість населення до страхування життя.

Проведене дослідження асортименту послуг в страхуванні життя показує, що вітчизняна страхова компанія «ТАС» (приватне), яка займає друге місце на ринку страхування життя за показниками страхових премій та виплат, має широкий спектр пропозицій для клієнтів: декілька програм накопичувального страхування життя в гривні та в іноземній валюті, програми ризикового страхування та для дітей. Найбільшу частку інвестування страхових резервів становлять державні облігації, оскільки компанія намагається уникнути ризиків, які пов`язані з іншими видами інвестицій. Крім того, компанія максимально намагається задовольнити потреби клієнтів та почала співпрацю з застосунком «Дія», щоб клієнти з легкістю могли укладати договори страхування життя, а не «возитись з паперами». З кожним роком страхова компанія впроваджує нові, цікаві та корисні продукти для клієнтів, як наприклад програма «Доктор ТАС», за якою застрахований може пройти обстеження в клініці «Синево», тобто, існують ще невеличкі бонуси для своїх клієнтів.

Проаналізувавши макроекономічні показники ринку страхування життя та порівнявши їх зі світовими, було виявлено декілька проблем, які сповільнюють розвиток ринку страхування життя в Україні, зокрема:

- Низький рівень довіри населення до страхових компаній впливає на їхню відмову від користування послугами страхування життя. У період після розпаду СРСР, коли більше 71% населення мало договори страхування життя, в 2019 році ця цифра зменшилася до менше ніж 5%, що обумовлено "гірким" досвідом зникнення компаній та порушенням зобов'язань під час розпаду СРСР;
- недостатня фінансова грамотність населення в області страхування життя є ще однією причиною низької популярності цих послуг. Навіть у 21 столітті, коли інформація легко доступна в Інтернеті,

населення залишається недостатньо освіченим у цій сфері, оскільки страхова інформація подається у складній формі для тих, хто не має спеціалізованих знань в цьому виді страхування;

- шахрайство як зі сторони страховиків, так і страхувальників, також призводить до втрати довіри до галузі страхування;

- обмеженість можливостей для розміщення страхових резервів виникає через труднощі на інвестиційному ринку, який перебуває в стані застою;

- подання недостовірної та непрозорої інформації страховиками в органи регулювання погіршує ситуацію, існуюче законодавство України щодо страхування життя не вдосконалене, але спостерігається спроба поліпшити ситуацію через введення нової редакції Закону "Про страхування".

Компанії зі страхування життя мають вирішувати існуючі проблеми, а не чекати або поки їх будуть вирішувати на законодавчому рівні або поки вони зникнуть, бо таким чином розвитку ринку страхування життя взагалі не буде. Український ринок має великі перспективи до розвитку, враховуючи можливості, які має Україна. Варто відродити довіру населення за допомогою впровадження іншуртехнологій та штучного інтелекту, оскільки користувач буде бачити всю потрібну йому інформацію та йому це буде зручно у використанні. Проблему фінансової грамотності також можна вирішити за допомогою впровадження інноваційних технологій, оскільки, більшість людей зараз шукають необхідну інформацію в Інтернеті, тому потрібно підлаштовувати технології таким чином, щоб людина могла з продуктом страхування ознайомитись навіть у громадському транспорті, їдучі додому з роботи.

Для вирішення проблеми з шахрайством слід розроблювати додаткові нормативно-правові акти на законодавчому рівні, які будуть сприяти усуненню можливостей використання страхового ринку для здійснення незаконних та сумнівних операцій.

Проблему розміщення страхових резервів зі страхування життя страхові компанії можуть вирішити, інвестуючи кошти у різні портфелі акцій, тим самим знижуючи ризик, залучати професійно обізнаних людей, які зорієнтують як, куди і коли правильно вкладати кошти.

Крім того, страхові компанії мають залучати нових споживачів не тільки через інноваційні продукти, а також завдяки креативу у соціальних мережах. Зараз на піку додаток Tik Tok і компанії іншого сегменту вже активно його використовують для збільшення продажів, що працює досить ефективно. Страховикам варто включатись в сучасні тренди і бути завжди «на слуху», для того, щоб людина ознайомилась з продуктом, зрозуміла його важливість та врешті-решт захотіла придбати.

Отже, ринок страхування життя має великі перспективи для свого розвитку. На державному рівні, вже почали застосовувати заходи для покращення діяльності ринку страхування. З 2024 року страховики повинні будуть пристосуватись до нових вимог згідно нової редакції Закону України «Про страхування», це буде новий етап для боротьби за шахрайством, недобросовісними страховиками. Проте, страховики мають і на рівні компанії вживати заходи для покращення своєї діяльності, збільшення кількості клієнтів та прибутку. Використовуючи іноземний досвід, компанії зі страхування життя мають всі переваги для виходу на світовий ринок та бути там конкурентоспроможними.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Лобова О. М., Кудря М. Г. Тенденції страхування життя в Україні. *Фінансові послуги.* 2017. №2. С. 27–33.
2. Летняк С. П. Стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка*. 2019. № 12. С. 119-123.
3. Слободянюк О. Ринок страхування життя в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 2. С. 173-196
4. Татаріна Т.В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Наука й економіка*. 2010. №2(18). С 2-11.
5. Фарат О. І. Розвиток ринку страхування життя в Україні в умовах євроінтеграції : автореферат дисертації 08.00.08 . Нац. акад. наук України, 2009. 21 с.
6. Задерей В. Ю. Особливості інвестиційної діяльності компаній зі страхування життя в Україні. *Економіка та держава.* 2015. № 7. С. 128-131.
7. Стецюк Т.І. Сутність страхування життя: значення функції, ризики. *Загальні проблеми економіки.* 2015. №1(37). С. 154-160.
8. Зубченко В. Стандартизація актуарної термінології, яка стосується видів страхування, інших ніж страхування життя. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми української термінології*. 2018. № 890. С. 46-49.
9. Про страхування: Закон України: за станом на 18 листопада 2021 р. Офіц. вид. Відомості Верховної Ради України, 2021. № 1909-IX.
10. Цуркан І. М. Розвиток ринку страхування життя в контексті забезпечення соціального захисту населення України. *Економічний простір.* 2017. № 123. С. 127-143.

11. Демографічна та соціальна статистика: річні дані кількості померлих та травмованих в Україні за 2019-2022 рр. Державна служба статистики України, URL: https://www.ukrstat.gov.ua/ (Дата звернення: 21.10.2023)
12. Осадець С.С. Страхування. Київ: КНЕУ, 2002. 599 с.
13. Фінансова звітність за 2019-2022 рр. Офіційний сайт страхової компанії «TAS life» URL: https://taslife.com.ua/ (Дата звернення: 03.11.2023)
14. Do Hong Anh. Nature of life insurance. URL: https://www.academia.edu/9550237/NATURE_OF_LIFE_INSURANCE (Accessed: 22.10.2023).
15. Страхування: навч. посіб. / [І. В. Фисун, Г. М. Ярова]. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 229 с.
16. Косаренко Н.М. Страхове право: курс лекцій. М: Флінт, 2008. С. 308.
17. Poyda-Nosyk, N. N. Comparative characteristic of development trends in the Polish and Ukrainian insurance markets: conclusions for Ukraine / N. N. Poyda Nosyk, R. J. Bacho, N. M. Vdovenko . *Науковий вісник Полісся.* 2017. № 3 (11). С. 92-98.
18. Барченко К. Сучасний стан розвитку добровільних видів страхування в Україні. *Актуальні проблеми ефективного соціальноекономічного розвитку України*, 2021. №21. С. 34-41.
19. Татаріна Т.В. Страхування життя в Україні: проблеми та нові можливості розвитку. *Актуальні питання в сучасній науці.* 2023. № 1(7). С. 91-105.
20. Corey Dahl A brief history of life insurance. THINK ADVISOR URL: https://www.thinkadvisor.com/2013/09/09/a-brief-history-of-life-insurance/ (Accessed: 22.11.2023)
21. Марков Ф. Коротко про історію страхування. lINKEDIN URL: https://www.linkedin.com/pulse-fedir-markov (Дата звернення: 25.10.2023)
22. Дядюк М.А. Конспект лекцій з страхування. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/24333/1/KL_strakhuvannya_2012.pdf (Дата звернення: 28.10.2023)

23. Біла книга «Майбутнє у регулюванні небанківського фінансового сектору» (проєкт). Офіційний сайт Національного Банку України URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya (Дата звернення: 28.10.2023)
24. Ткаченко Н. Державне регулювання страхової діяльності: новації в сучасному вимірі. *Проблеми та перспективи економіки та управління.* 2022. № 3(31). С. 139-149.
25. Поліщук К.Р. Національний банк України в системі державного регулювання та нагляду за діяльністю на ринку страхування України. Проблеми розвитку страхування в Україні. 2022, № 3. С. 49-54.
26. Новий закон для ринку страхування. Офіційний сайт Національного Банку України URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-dlya-rinku-strahuvannya--scho-zminitsya-dlya-kompaniy-ta-spojivachiv-yihnih-poslug (Дата звернення: 28.10.2023)
27. Зміни законодавства. Ринок страхування. Офіційний сайт юридичної фірми «Kinstellar» URL: https://www.kinstellar.com/upload/New%20Insurance%20Market%20Regulation_Ukraine_Jan%202022_UKR.pdf (Дата звернення: 28.10.2023)
28. Формування резервів зі страхування життя: Методика: за станом на 19 жовтня 2018 р. Офіц. вид. Відомості Верховної ради України, 2018. №24
29. Регулювання ринку небанківських фінансових послуг. Офіційний сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua/ua/supervision/regulation-nonbank-fs-market/insurance (Дата звернення: 28.10.20 23)
30. Розрахунок викупної суми за договорами страхування життя: Методика: за станом на 24 січня 2018 р. Офіц. вид. Відомості верховної ради України, 2018. № 101/31553
31. Рейтинг компаній зі страхування життя за 2019-2022 рр. Онлайн-журнал про страхування «Фориншурер» URL: https://forinsurer.com/ratings/life (Дата звернення: 29.10.20 23)

32. Показники діяльності страхових компаній за 2019-2022 рр. Офіційний сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist (Дата звернення: 29.10.2023)
33. Тимчак М.В., Мінкович В.Т. Європейський досвід страхування життя та можливість його імплементації в Україні. *Науковий вісник Ужгородського Університету*. 2021. № 1(57). С. 134-140.
34. European insurance industry database. Insurance Europe URL: https://www.insuranceeurope.eu/statistics (Accessed: 01.11.2021)
35. Global Insurance Market Trends. OECD URL: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/GIMT-Preliminary-2022.pdf (Accessed: 01.11.2021)
36. OECD Insurance Statistics. OECD URL: https://data.oecd.org/ (Accessed: 01.11.2021)
37. US Life Insurer Investment Portfolios. Fitch ratings URL: https://www.fitchratings.com/research/insurance/us-life-insurer-investment-portfolios-to-withstand-market-volatility-15-12-2022 (Accessed: 01.11.2021)
38. Sprawozdania roczne UKNF i KNF 2019-2022. Komisja Nadzoru Finansowego URL: https://www.knf.gov.pl/ (Accessed: 24.11.2021)
39. Ubezpieczenia w liczbach 2019-2022. Polska Izba Ubezpieczeń URL: https://piu.org.pl/ (Accessed: 24.11.2021)
40. Страхові компанії/ Aegon Life Ukraine (приєднана до СК «ТАС»). Мінфін URL: https://minfin.com.ua/ua/insurance/company/aegon/ (Дата звернення: 03.11.2023)
41. Інвестиційний дохід. Офіційний сайт страхової компанії «MetLife» URL: https://www.metlife.ua/ (Дата звернення: 03.11.2023)
42. Шарвадзе Д. Шахрайство та протидія йому у сфері страхування життя. *Фінансовий ринок України.* 2011. № 2. С. 16-18.
43. Заволока Л.О., Мороз С.Р., Якимова В.І. Life-страхування на українському страховому ринку: переваги та ризики. Світовий досвід. *Економічна наука.* 2017. №5 (45). С. 577-580.

44. InsurTech (Insurance Technology) Market Forecast. Infoholic Research URL: https://www.infoholicresearch.com/report/insurtech-market/ (Accessed: 04.11.2023)
45. Digital Underwriting Blog «Why is insurtech important for life insurers». Munich RE URL: https://www.munichre.com/automation-solutions/en.html (Accessed: 04.11.2023)
46. Клієнтам Online Мобільний додаток myUNIQA. Офіційний сайт страхової компанії «UNIQA» URL: https://uniqa.ua/ (Дата звернення 05.11.2023)
47. Правила добровільного страхування життя. Офіційний сайт страхової компанії «ARX» URL: https://arx.com.ua/ (Дата звернення 05.11.2023)
48. THE INSURER OF THE FUTURE. INSURANCE THOUGHT LEADERSHIP URL: https://www.insurancethoughtleadership.com/going-digital/4-technology-trends-2022-2023 (Accessed: 04.11.2023)
49. Третяк Д. Д. Перспективи впровадження інновацій в особистому страхуванні на прикладі зарубіжних країн. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.* 2017. № 5. С. 50-58.
50. InsurTech Digital's Top 10 insurtech companies in APAC. InsurTech URL: https://insurtechdigital.com/ (Accessed: 04.11.2023)
51. Top-of-Mind Issues for Life Sciences Companies. JDSUPRA URL: https://www.jdsupra.com/ (Accessed: 04.11.2023)
52. The European AI Alliance. European Commission URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/european-ai-alliance (Accessed: 06.11.2023)
53. Flemish Parliament examines the Council of Europe approach to Artificial Intelligence. Council of Europe. Council of Europe URL: https://www.coe.int/en/web/artificial-intelligence/-/flemish-parliament-examines-the-council-of-europe-approach-to-artificial-intelligence (Accessed: 06.11.2023)
54. Хорватова О.О. Деякі питання міжнародно-правового регулювання використання технологій штучного інтелекту в сфері страхування життя. *Часопис Київського університету права*. 2023. №2. С. 230-232.

55. Global Insurance Report 2023: Reimagining life insurance McKincey&Company URL: https://www.mckinsey.com/ (Accessed: 07.11.2023)

56. Офіційний сайт «Дія» URL: https://diia.gov.ua/news/strahova-kompaniya-tas-life-i-diya-menshe-sliv-bilshe-diyi (Дата звернення: 24.11.2023)

ДОДАТКИ

Додаток А





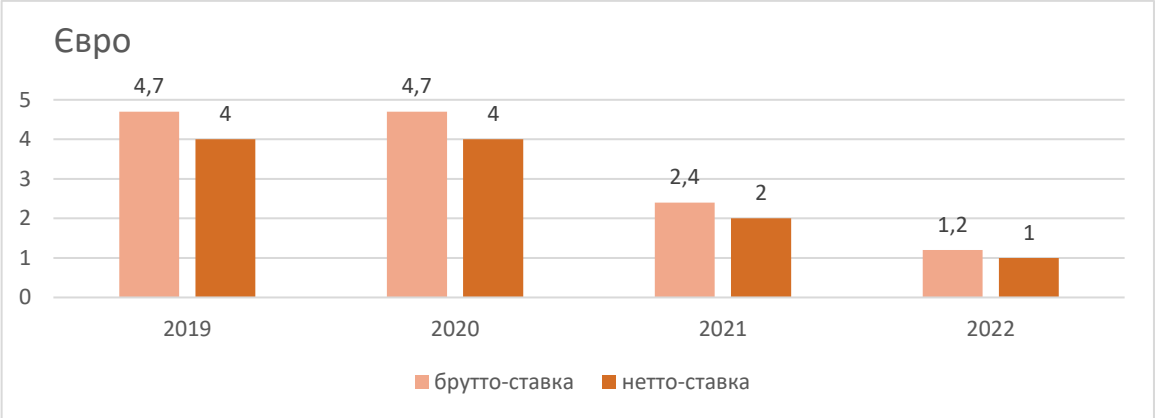


Рисунок А - Історія зміни клієнтських ставок та загальної ставки нарахування інвестиційного доходу за накопичувальними та пенсійними договорами за різними валютами за 2019 -2022 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Додаток Б

Таблиця Б - Умови програми «Доктор ТАС»

Назва пакету	**Простий**	**Оптимальний**	**VIP**
Страхова сума, євро	300 000	500 000	1 000 000
Страхові ризики:			
Онкологія	√	√	√
Кардіохірургія	-	√	√
Трансплантація життєво важливих органів	-	-	√
Нейрохірургія	-	-	√
Річний платіж, євро	130	250	500
Термін дії договору	1-20 років		

Джерело: розроблено автором за даними [13]