

Samoshkina Iryna Ph.D. in Economics, Associate Professor, Sumy National
Agrarian University

Problems of life insurance development in Ukraine

В статті досліджуються проблеми розвитку, організації та перспектив страхування життя в Україні. Розглянуто сутність страхування життя, його значимість для громадян України в забезпеченні їх добробуту. Висвітлено проблеми щодо його розвитку та розроблено шляхи вирішення їх. Наведено основні визначення страхування життя. Здійснено аналіз основних показників розвитку страхування життя в Україні на сучасному етапі та окреслено перспективи його модернізації у вітчизняних умовах.

Майбутнє України насамперед залежить від її громадян, здорових громадян. У прагненні стати європейською державою нам потрібно забезпечити гідний рівень життя людини, що сьогодні не вдається. За кількістю смертей від раку Україна посідає друге місце (після Росії) в Європі. Онкологія в нашій державі охоплює 22% населення працездатного віку. Головною проблемою цього є проблема невчасної діагностики захворювання через відсутність можливості якісного огляду, адже за роки незалежності медична система стала настільки корумпованою, не здатною забезпечити належний медичний догляд, що рівень смертності в Україні значно вищий за рівень народжуваності. Також, дуже великих втрат життєвих втрат приніс вірус 2020-го року COVID-19. За офіційними даними під час пандемії померло понад 2,5 мільйони людей у всьому світі, зокрема в Україні близько 430 тисяч людей. Тому страхування життя є дуже актуальним на сьогоднішній день.

Традиційно в лайфовому страхуванні виділяються два напрямки: ризикове страхування (класичний захист від можливих ризиків) і довгострокове накопичувальне страхування, яке дозволяє не тільки застрахуватися від певного переліку ризиків, а й накопичити і навіть примножити вкладення[1]. До початку

2017 року трохи менше 1,5 млн українців були клієнтами компаній зі страхування життя.

З одного боку, для більшості власників полісів страхування життя накопичення коштів – останнє, про що вони думають, укладаючи договір. Першочергове завдання – застрахувати своє життя: якщо зі страхувальником що-небудь трапиться, він сам і його близькі будуть фінансово захищені. Для цього страховики включають в накопичувальні поліси додаткові опції (ризик критичних захворювань, травми, отримані в результаті занять екстремальними видами спорту, авіакатастрофи, ДТП тощо).

У той же час накопичувальне страхування є одним з небагатьох інструментів в Україні для довгострокового вкладення і накопичення коштів. Серед плюсів такого інструменту – гарантований дохід у розмірі 4% річних. За європейськими стандартами 4% річних – цілком пристойний дохід, але в Україні такий прибуток сильно програє інфляції. У 2016 році інфляція склала 12,4%, в 2015-му – 43,3%, в 2014-му – 24,9% [2].

Найціннішим для клієнта є додатковий інвестиційний дохід, який може отримати компанія від управління коштами. За законодавством 85% такого прибутку буде розподілено між власниками полісів. Страхові компанії дуже неохоче розкривають результати своєї інвестиційної діяльності, та вони й не зобов'язані це робити. За неофіційними відомостями, за останні п'ять років додатковий інвестиційний дохід в ряді компаній з іноземним капіталом був на рівні 18-20%.

Додатковий дохід компанії зі страхування життя отримують від інвестування коштів. Компанії зі страхування життя вкладають кошти в низькоризикові фінансові інструменти – депозити (40,1% всіх коштів СК за станом на 1 січня 2017 року), державні облігації внутрішньої держпозики (ОВДП), дорогоцінні метали (46, 4%). Ще 7,4% – кошти на поточних рахунках. Раніше страховики частина коштів вкладали в інструменти фондового ринку, але останні п'ять років цей ринок в Україні скоріше мертвий, ніж живий.

У світовій практиці досить поширеним є інвестиційне страхування (Unit-linked): частину страхової премії направляється на покриття страхових ризиків, а основна (накопичувальна) частина, за вибором клієнта, інвестується в різні фінансові інструменти або інвестиційні фонди [3]. Такий продукт дозволяє застосовувати різні інвестиційні стратегії.

Наприклад, якщо клієнт готовий до ризику, тоді він може вкладати кошти у високоприбуткові ризикові інструменти: він може як втратити частину своїх заощаджень, так і заробити більше. А якщо ж застрахований дотримується консервативної інвестиційної політики, тоді інвестуючому запропонує йому найменш ризиковий варіант вкладень, який принесе йому менший прибуток. В Україні таких продуктів від локальних компаній поки немає, і вони можуть з'явитися тільки після внесення змін до закону «Про страхування». Учасники ринку домагаються цього вже не один рік, але у депутатів часу на розгляд страхових законів немає.

Щоб урізноманітнити свою продуктову лінійку, страхові компанії розробляють продукти для різних категорій населення. Наприклад, батьки можуть укласти договір довгострокового страхування для своєї неповнолітньої дитини, щоб накопичити йому на навчання або на квартиру (по досягненню певного віку), окремі програми є для тих, хто хоче отримати додаткову надбавку до пенсії (договір укладається на термін до досягнення страхувальником пенсійного віку). Для активного працездатного населення є накопичувальні програми на фіксований термін (на 5, 10, 15, 20 років). Окремі програми є для жінок: вони захищають, наприклад, від специфічних жіночих онкологічних захворювань. Для клієнтів передпенсійного віку враховуються специфічні «вікові» захворювання, травми, загострення хронічних захворювань. При цьому кожна програма фактично є «конструктором»: за бажанням клієнта страхова компанія може включити або, навпаки, виключити певні ризики або опції.

Для прикладу, зробимо розрахунок страхування життя для клієнта: Микола, 33 роки, власник і одночасно директор середнього бізнесу. Мета

страхування – захистити себе і сім'ю, де він є основним годувальником, від можливих втрат. Термін страхування – 10 років. Страхова сума – 100 тис. грн. Зі здоров'ям у нашого героя все в порядку, спадкових захворювань немає, травм і оперативних втручань останнім часом не було.

Згідно розрахунків, щорічний платіж становить 11893 грн, з яких 10126 грн – це накопичувальна програма, 571 грн – страхування на випадок критичних захворювань, 266 грн – страхування на випадок звільнення в результаті інвалідності, а ще 930 грн – страхування від таких ризиків як смерть, інвалідність I-III груп, травма в результаті нещасного випадку. Важливо відзначити, що платіж за договором довгострокового страхування потрапляє під податкову пільгу – на суму платежу зменшується дохід, на який нараховується податок на доходи фізичних осіб.

Страхові компанії дозволяють платити внески щоквартально, раз на півроку або щорічно. При цьому при розбивці платежу сума за підсумками року буде трохи вище, ніж якби клієнт платив одноразово. Якби Микола платив поквартально, розмір платежу склав би 3063 грн (або 12252 грн в рік), поквартально – 6066 грн (12132 грн).

Якщо у застрахованого є якісь хронічні захворювання або травми, а також якщо його робота пов'язана з ризиками і допускає виробничі травми, тоді розмір страхових платежів буде більше. Крім того, чим більше вік застрахованого, тим вище платіж. У кожному конкретному випадку страхової менеджер визначає розмір страхової суми виходячи з конкретних параметрів клієнта (здоров'я, спосіб життя, робота, хобі) і його побажань.

У разі настання будь-якого з включених в страховий договір ризиків, Микола або члени його сім'ї отримають 100 тис. грн. Якщо він благополучно дочекається закінчення терміну дії договору через 10 років, він отримає всю страхову суму (в нашому випадку це 100 тис. грн) разом з накопиченим інвестиційним доходом.

За бажанням, застрахований може включити опцію «індексація» – щорічно розмір страхової суми і, відповідно, розмір платежу буде переглядатися з залежності від рівня інфляції.

Варіанти отримання виплати є два: одноразова виплата і з розбивкою платежів. Наприклад, за 10 років Микола накопичив 150 тис. грн. А отримувати відшкодування хоче щомісяця протягом 5 років. Тобто в місяць страхова буде виплачувати йому 2500 грн. З одного боку, отримувати щомісяця надбавку до основного доходу дуже зручно. Але є одне «але»: після закінчення терміну дії страхового договору гроші перестають «працювати», тобто страхова компанія вже не займається їх інвестуванням, на них не нараховується інвестиційний дохід. В результаті за п'ять років, протягом яких кошти буду зберігатися на рахунках страхової компанії, інвестиції можуть знецінитися. Набагато логічніше отримати разову виплату і вибрати інший варіант вкладення цих коштів. Наприклад, розмістити на банківському депозиті.

Договір страхування життя передбачає можливість дострокового розірвання: клієнт отримує так звану «викупну суму». Як правило, протягом перших двох років сенсу розривати договір немає: всю суму внесених і зароблених коштів поглинуть адміністративні витрати і штрафні санкції з боку страхової компанії. Повернути достроково суму, порівнянну з сплаченими платежами, можна починаючи з шостого року дії договору. Якщо страхувальник з якихось причин не може вносити платежі, то тоді краще «заморозити» страховий договір або редукувати (зменшити) страхову суму і платити посильну суму платежу.

В Україні лайфові страхові компанії пропонують укласти договори як в гривні, так і у валюті (долар, євро). Більш того, до фінансової кризи 2008 року більше половини накопичувальних договорів було номіновано як раз в валюті. Але після девальвації гривні більш ніж в півтора рази регулярний страховий платіж в гривневому еквіваленті істотно виріс. Для більшості застрахованих це стало непосильним фінансовим навантаженням, тому в 2008-2009 роках спостерігався масовий переклад валютних полісів в гривневі[4]. Такий крок

виправданий, якщо дохід клієнт отримує дохід саме в гривні без прив'язки до валютного курсу. До того ж інвестиційний дохід за гривневими договорами, як показує практика, істотно перевищує прибутковість полісів, номінованих в доларах або євро (іноді більш ніж в два рази).

Але, в гривневих договорах є свої ризики. Наприклад, вони більш схильні до впливу інфляційних процесів. Як зазначалося вище, для мінімізації цього ризику в договір можна включити опцію індексації.

Також віддавши перевагу гривні, клієнти позбавляються додаткового заробітку: валютні договори дозволяють отримувати не тільки інвестиційний дохід, а й заробляти на різниці валютних курсів.

Є в страхуванні життя в Україні і свої особливості. У період «кредитного буму» 2006-2008 років і 2010-2013 році головними «популяризаторами» страхування життя були банки, які зобов'язували позичальників страхувати життя. Досить часто в рамках соціального пакета страхували своїх співробітників і роботодавці. Іноді роботодавець укладав договір на невелику суму, але сам страхувальник міг укласти додаткову угоду і збільшити розмір страхової суми і самостійно доплачувати різницю.

Добровільно ж українці страхуються вкрай неохоче. Одна з причин – низький рівень довіри до страхових компаній. З одного боку, приводів для особливого занепокоєння немає. Під час попередніх криз компанії зі страхування життя ставилися в приклад іншим учасникам фінансового ринку. Ні в 2008-2009 роках, ні в 2013-2014-х, коли банкрутували банки, фіксували неймовірні збитки компанії з управління активами та пенсійні фонди, жоден лайфований страховик не пішов з ринку. Проблеми виникли хіба що у страхової компанії «Зеніт»: восени 2013 року виявилось, що на рахунках компанії всього 30 тис. грн, ще 370 тис. грн залишились на рахунках Укрпромбанку, який на той час вже знаходився на стадії ліквідації. При цьому загальна сума зобов'язань страхової компанії перевищувала 4 млн грн. Ситуацію вдалося вирішити: деякі клієнти перейшли в інші страхові компанії, які в гонитві за страхувальниками запропонували вигідні умови і погодилися за свій рахунок

частково компенсувати втрати. Частина застрахованих, в першу чергу ті, чий страхові суми були скорочені, морально попросилися зі своїми заощадженнями.

Але минулий рік показав, що ситуація в сегменті страхування життя в Україні набагато складніше: разом з грошима клієнтів зникли ще дві страхові компанії – «Еко» та «Гарант-Лайф». Від цієї афери постраждало понад 10 тис. Чоловік. Зараз розслідуванням справ займаються правоохоронні органи.

Страхування життя в Україні – ринок дуже концентрований. П'ять компаній – «МетЛайф», «ТАС», «Уніка Життя», «Граве Україна Страхування життя», «PZU Україна Страхування життя» – збирають 80% страхових премій. Ці компанії вже багато років працюють а ринку, у чотирьох з них (крім СК «ТАС») іноземні власники з багаторічною історією на світовому ринку. СК «ТАС», хоч і з українським капіталом, але встигла добре зарекомендувати себе: в минулому році компанія закрила операцію з купівлі страхової компанії «Aegon Life Україна» у міжнародній страхової групи Aegon. Тому при покупці страхового поліса клієнти як правило розглядає як правило саме 5 лідерів ринку [5].

Перейдемо до розгляду діяльності страхових компаній за видами виплат премій та страхових виплат у 2020 році за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

Рейтинг страхових компаній по страхуванню життя за 2020 рік

№	Страхова компанія	Премії, тис. грн.	Виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
1	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	191313	1845	1,0
2	КРЕДО	72347	553	0,8
3	ВУСО	57513	16196	28,2
4	УНІКА	50550	21671	42,9
5	КРАЇНА	34814	13521	38,8
6	ТАС СГ	16259	1437	8,8
7	PZU УКРАЇНА	12580	400	3,2
8	МЕГА-ГАРАНТ	11029	4	0,0
9	АСКО-ДОНБАСС ПІВНІЧНИЙ	4388	2001	45,6
10	UPSK	3487	988	28,3

З вищенаведеної таблиці видно, що компанія «Альфа Страхування» займає перше місце по рівню виплати премій у розрізі страхування життя, що свідчить про велику довіру зі сторони клієнтів, регулярність внесків та якісний менеджмент вкладення коштів. Дивлячись на суму виплат, наприклад. Компанії «Мега-Гарант», яка виплатила усього 4000 грн, що є дуже вагомим показником для діяльності будь-якої страхової компанії, а саме відображає професійний підхід у прогнозуванні смертності в індивідуальних випадках. Стосовно співвідношення виплат премій до страхових виплат: найбільший показник має компанія «Аско-Донбас Північний» – 45,6%, а найменший «Мега-Гарант» – 0,0%. Отже, можна зробити висновок, що у 2020 році найбільш активну діяльність у сфері страхування життя, вже вдруге поспіль, вела компанія «Альфа страхування». Така компанія як «ВУСО» змогла змістити з третього місця компанію «Довіра та гарантія». «ТАС СГ» змістилась з 5-го на 6-те місце в рейтингу у 2020 році[5].

Важливим та прибутковим показником діяльності страхових компаній є довіра зі сторони клієнтів, тому проаналізуємо рейтинг компаній по кількості застрахованих осіб(дані таблиці 2.)

Таблиця 2

ТОП-10 найбільших компаній по кількості осіб, які застрахували життя
станом на 2020 рік

№	Назва компанії	Кількість застрахованих громадян станом на 31.12.2020 р.
1	МЕТЛАЙФ	759604
2	АСКА-ЖИТТЯ	455321
3	ARX LIFE	430951
4	УНІКА ЖИТТЯ	367019
5	ТАС	295948
6	РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	134452
7	КД-ЖИТТЯ	15241
8	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	15105
9	КНЯЖА ЛАЙФ VIG	12758
10	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	6249

У 2020 році перше місце в рейтингу займає все ж та «Метлайф», кількість клієнтів якої у порівнянні з 2019 роком зросла на 34 604 осіб, що свідчить про постійну та інтенсивну роботу всіх ланок компанії. На останньому місці аналізованого рейтингу розташувалась компанія «Грінвуд Лайф Іншуранс» – 6249 осіб. Остання компанія діє на території України з 2007 року та має такі переваги: привабливу цінову політику; широку територіальну присутність; фінансову стійкість та надійність; широкий спектр послуг.

Довгострокове лайфове страхування – це комбінація страхового поліса та інвестиційної програми. Клієнт вносить щороку страховий платіж, а компанія його інвестує в різні (дозволені законодавством) інструменти. В кінці терміну договору застрахований отримує накопичену суму плюс відсотки. Весь час дії поліса він знаходиться під страховим захистом.

Договір можна укласти в гривні, доларах або євро. Клієнт вносить платіж завжди в гривні, а потім страховик купує валюту і розміщує її на відповідний депозит. Виплачує компанія по валютним договорами також в гривні. Але сума розраховується за курсом НБУ на момент виплати.

До кризи страхувальники, в основному, вважали за краще збирати в валюті. Але після різкої девальвації гривні ситуація змінилася. Зараз більше половини договорів номіновані в національній валюті, і це цілком зрозуміло. Якщо раніше люди віддавали страховику 1000 доларів в рік, і це було 8000 гривень, то тепер сума такого внеску перевищує 27000 гривень. Багатьом такі виплати не по кишені.

Якщо клієнт не може платити внески, у нього є кілька варіантів. По-перше, можна взяти так звані «канікули» і його договір буде на час заморожений. А коли фінансова ситуація вирівнюється, він знову повернеться до колишньої схеми. По-друге, може бути зменшений розмір річного платежу. Але тоді і страхова сума, відповідно, стане менше. По-третє, клієнт може взагалі перестати вносити платежі. Тоді після закінчення договору він отримає ту суму, яку встиг накопичити. Останній варіант – розірвати договір і забрати викупну

суму. Але цей варіант самий не вигідний. Викупна сума, особливо в перші три роки, набагато менша від тієї, яку клієнт де-факто сплатив за договором.

Прибутковість договорів порівнянна із прибутковістю по депозитах. У минулому році, наприклад, в гривні це було в середньому 17%, в доларах – 8-9%. Цього року інвестиційний дохід буде точно менше, оскільки ставки в банках істотно впали, особливо по валютних внесках. У банках з іноземним капіталом вони взагалі прагнуть до 0%.

Сьогодні, страхування в Україні все ще залишається нерозвинутим та слабким економічним складником. Більшість компаній сьогодні – це дочірні компанії іноземних інвесторів. В таких умовах державі не вистачає дієвої національної страхової компанії із різноманітним спектром страхових послуг, яка буде керуватись та забезпечуватись органами державної влади.

За роки діяльності страхових компаній на території України існувало багато чого цікавого: розширення клієнтської бази, підтримка громадян при попаданні в скрутні становища та інші.

Отже, сучасний страховий ринок у своєму розвитку має певні досягнення й численні недоліки, властиві функціонуванню, як окремих страхових компаній, так і системи страхування в цілому. Ринок страхових послуг в Україні показавши, що в сьогоднішніх умовах дуже важливими є розробка та ефективне впровадження антикризового плану, який повинен передбачати: доступ страхових компаній до засобів резервів, розміщених на депозитах банків; консультаційну допомогу по можливості рекапіталізації небанківських фінансових установ, зняття жорстоких обмежень в частині вимог стосовно рівня кредитного рейтингу для інвестування активів страхових компаній, створення фонду гарантій страхових виплат за рахунок коштів страхових резервів страхових компаній на рахунки Національного банку України и та інше. Оскільки страховий ринок є невід'ємною складовою фінансової системи України, то, формування досконалий, фінансово стійкого страхового ринку є важливим аспектом її подальшого розвитку.

References:

1. Базилевич В. Д. Страхові послуги. Підручник у 2 ч. Ч.1.К.: Логос, 2014. 424 с.
2. Зиль П. Цифрова трансформація банківського обслуговування і платіжної системи. Банківський вісник. 2017. № 11/652. С. 51-55.
3. Гринчишин Я. М. Прокопюк А. В. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України. Молодий вчений. 2017. № 3. С. 622-626.
4. Ольвінська Ю. О., Селезньов О.І. Конкурентоспроможність національної економіки як фактор інвестиційної привабливості. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Одеський держ. екон. ун-т. Одеса. 2014. Вип. 17. С. 295-301.
5. Динаміка страхового ринку України.URL: <http://forinsurer.com/>(дата звернення: 22.03.2021).

В статье исследуются вопросы развития, организации и перспективы страхования жизни в Украине. Рассмотрено сущность страхования жизни, его значимость для граждан Украины в обеспечении их благосостояния. Освещены проблемы для его развития и разработаны пути решения их. Приведены основные термины страхования жизни. Осуществлен анализ основных показателей развития страхования жизни в Украине на современном этапе и намечены перспективы его модернизации в отечественных условиях.

The article examines the development, organization and prospects of life insurance in Ukraine. The essence of life insurance, its importance for the citizens of Ukraine in ensuring their well-being is considered. Problems for its development are highlighted and ways to solve them are developed. The main terms of life insurance are given. The analysis of the main indicators of the development of life insurance in Ukraine at the present stage is carried out and the prospects for its modernization in domestic conditions are outlined.

Відомості про автора

а) прізвище, ім'я, по – батькові: Самошкіна Ірина Дмитрівна

б) вчене звання: доцент

в) науковий ступінь: кандидат економічних наук

г) місце роботи: СНАУ, кафедра фінансів, банківської справи та страхування

д) адреса для листування: 40020, м. Суми, вул. Герасима Кондратьєва, 160, кафедра фінансів, банківської справи та страхування