

Таблиця 3. Стан перестраховання на 30.06.2011

	1 півріччя 2010	1 півріччя 2011	Темпи приросту
<b>Сплачено на перестраховання, у тому числі:</b>	471,4	349,1	-25,9%
– перестраховикам-резидентам	419,6	298,2	-28,9%
– перестраховикам-нерезидентам	51,7	50,8	-1,7%
<b>Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:</b>	24,2	18,4	-2,4%
– перестраховиками-резидентами	15,1	4,3	-71,5%
– перестраховиками-нерезидентами	9,23	14,1	52,6%

\*Джерело: складено автором на основі [1]

Темпи приросту премій і виплат у перестрахованні є від'ємними порівняно з 2010 роком. Такий спад активності свідчить про невідповідність українських перестраховиків викликам сучасності, а також про слабшання ринку перестраховання.

Отже, в нових економічних умовах можна виділити наступні характеристики вітчизняного страхового ринку.

У відповідь на виклики світової глобалізації та інтернаціоналізації український страховий сектор відчуває достатньо сильний вплив іноземного капіталу, позитивними сторонами якого є поява нових страхових продуктів та зниження вартості страхових послуг.

Низькі ставки інвестиційного доходу, а також відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів змушує останніх переглядати основи своєї інвестиційної політики і шукати нові сфери вкладання тимчасово вільних коштів.

Однією з найбільших проблем національної системи страхування є недовіра населення до страхових компаній і продуктів, що ними пропонуються. Маючи негативний досвід вкладання коштів у довгострокові фінансові продукти, споживачам стає властиво зберігати заощадження у короткострокових банківських вкладах, або взагалі не віддавати їх на зберігання. На думку експертів, має минути не менше 5 років стабільного росту фінансової системи, перед тим як довіра споживачів знову повернеться на до кризовий рівень.

До загальних проблем власне страхового ринку можна віднести: недосконалість законодавчої бази (в т. ч. податкового законодавства, державного нагляду за страхуванням життя), відсутність дієвих гарантій для страхувальників у разі банкрутства страхових компаній, монополізація окремих секторів страхового ринку, недостатнє регулювання страхового посередництва, недорозвиненість довгострокового страхування, низький

рівень національного перестрахового ринку, високий рівень тіньової економіки (шахрайство страхувальників, фіктивне перестраховання).

Не можна залишати поза увагою чисто страхові виклики сучасності – ризики, які пов'язані з недостатністю страхових премій, зокрема в страхуванні нерухомості, медичному страхуванні, авто страхуванні; недостатністю страхових резервів (за обов'язковими видами страхування недорезервування знаходиться на рівні 20-25%; не є сформовані в достатній мірі резерви по сільськогосподарським ризикам, не формуються резерви катастроф).

Залишилися невирішеними проблеми, що пов'язані з операційними ризиками (ризик персоналу, інформаційний ризик, бухгалтерські і правові ризики), а також ризики ліквідності, що пов'язані зі зменшенням грошових потоків, зростанням дебіторської заборгованості, неякісними активами і, як наслідок, невиконанням поточних зобов'язань, зниженням рейтингів компаній, і взагалі – втратою бізнесу.

Для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг необхідна злагоженість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, з іншого боку страхові компанії мають бути максимально сумлінними та чесними у процесі співпраці зі своїми клієнтами.

1. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2011 року FORINSURER Інтернет-журнал про страхування. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00390.pdf>  
2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

Надійшла до редколегії 12.03.12

УДК 338.46:36

Р. Пікус, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),  
А. Ігнатюк, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

## СТРАХОВА ОСВІТА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ СТРАХОВОЇ КУЛЬТУРИ СУСПІЛЬСТВА

*В статті розглянуто основні тенденції розвитку страхової освіти в Україні, визначено її зміст і завдання, основні форми як фактору підвищення страхової культури суспільства.*

**Ключові слова:** страхування, страхова освіта, страхові продукти, страхова культура.

*В статье рассматриваются основные тенденции развития страхового образования в Украине, определяются его содержание и задания, основные формы как факторы повышения страховой культуры общества.*

**Ключевые слова:** страхование, страховое образование, страховые продукты, страховая культура.

*Current trends in education in the insurance field in Ukraine are studied. The essence, tasks and forms of education as the major factors of the society insurance culture are discussed.*

**Key words:** insurance, education in the insurance field, insurance products, insurance culture.

**Постановка проблеми.** Одним із найбільш важливих і складних завдань, які в найближчій перспективі слід вирішувати як українському так і європейському страховому ринку є розвиток страхової культури громадян та підвищення фінансової освіченості учасників страхового ринку.

Більшість проблем страхового ринку можна звести лише до одного фактору – низького рівня страхової культури в широкому розумінні, що проявляється через:

- низький рівень страхової культури страхувальників;
- низький добровільний попит на продукти добровільного страхування;

- низький рівень страхової грамотності (неуважне вивчення умов страхування часто є основною причиною претензій до страхових компаній і відмов від страхування в подальшому, недостатнє розповсюдження договорів франшизи, що підвищує витрати компаній з врегулювання дрібних збитків);

- страхове шахрайство;
- низький рівень страхової культури у страховиків і їх власників;
- вибір в якості цільового орієнтира ринкової долі темпів росту премій, а не рентабельності і збитковості;
- демпінг і завищені комісії страховим посередникам;
- низький рівень надійності СК, необґрунтовані затримки виплат;
- безвідповідальність страхових посередників;
- страхові посередники рідко виступають в якості продавця-консультанта, частіше в якості продавця (купуємо kota в мішку);
- єдине обмеження ринку роздрібного страхування, яке не пов'язане зі страховою культурою – це платоспроможність населення.

**Метою статті є** обґрунтування необхідності страхової освіти як фактору підвищення страхової культури суспільства.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-які реформи в цілому в економіці, в фінансовій системі, в страховій справі (наприклад, реформа системи пенсійного забезпечення, охорони здоров'я) якими б вони не були доцільними і обґрунтованими, не можна реалізувати без довіри суспільства в цілому і кадрового забезпечення зокрема. В цьому контексті значні виклики стоять в цілому перед вищою школою.

Результат будь-якої професійної діяльності, у тому числі і у сфері страхування, визначають "знання", отримані в процесі професійної освіти і самоосвіти. Страхова галузь, як одна з інтелектуальних, технологічних і динамічних сфер економіки, вимагає для зайнятості в ній працівників саме з вищою освітою. Тому ті процеси, які нині відбуваються у вищій школі, і їх результати в майбутньому безпосередньо зачіпають інтереси страхового співтовариства. Основною ж тенденцією, яка визначає нині, і визначатиме в майбутньому, формат отримання професійної підготовки економістами, є розширення і поглиблення безперервної освіти, передусім як багаторівневої підготовки в структурі бакалаврат – магістратура – аспірантура.

Система підготовки кадрів для страхового бізнесу повинна ґрунтуватися на дотриманні наступних основних принципів:

**Принцип безперервності навчання кадрів.** Його дотримання диктується тим, що страховий ринок України все ще формується, страхові компанії освоюють нові види страхування, законодавча база по страхуванню постійно змінюється і знаходиться в процесі вдосконалення, а входження в СОТ визначають необхідність вивчення і міжнародного досвіду страхування.

**Принцип сертифікації,** дотримання якого означає суспільне визнання професійного рівня співробітників страхових компаній, що мають певний сертифікат. Наявність диплома, сертифікату або свідоцтва означає, що його володар в належній мірі володіє тим рівнем знань, який відзначений у відповідному освітньому документі.

**Принцип уніфікованої системи оцінки професійних знань.** Його дотримання означає, що оцінка професійних знань співробітників по цій системі передбачає використання єдиних критеріїв, що відображають загально визнані вимоги до володаря того або іншого освітнього документа.

Система сучасної страхової освіти формувалася в Україні з початку 90-х рр., успадкувавши багато рис існуючої в колишньому СРСР системи підготовки фахівців в області фінансів і управління. З цього ж часу починає з'являтися ринок освітніх послуг. При аналізі ринку освітніх послуг в області страхування сьогодні можна виділити декілька поки що не до кінця інтегрованих в одну систему частин:

1. підготовка страхових агентів – школи по підготовці страхових агентів при страхових компаніях;
2. підготовка фахівців з вищою освітою із спеціалізацією в області страхування (перша і друга вища) – державні і приватні вузи;
3. короткострокове навчання і підвищення кваліфікації фахівців страхових компаній – комерційні центри і вузи;
4. підготовка керівників і ведучих фахівців страхових організацій за програмами MBA.

На кожному з виділених сегментів ринку освітніх послуг в області страхування склалися групи основних гравців.

Як показує кон'юнктурне опитування страхових компаній страховики по-різному сприймають рівень послуг, що надаються коледами, вищими навчальними закладами і центрами підвищення кваліфікації. Значна кількість страховиків (35% від опитаних) просто не бачать необхідності у використанні послуг з підготовки кадрів з середньою професійною освітою. Лише 6% респондентів відзначають, що значною мірою користуються послугами організацій, що займаються середньою професійною освітою. Дані обставини вказують на певні кризові явища в даному секторі страхової освіти і необхідність його модернізації і реформування. Крім того, більшість керівників страхових компаній вважає, що фахівець з середньою освітою в області страхової справи повинен при первинному прийомі на роботу як молодий фахівець спочатку пройти шлях страхового агента.

Проте поповнення агентських мереж частіше за все відбувається не за рахунок випускників профільних вузів і середніх спеціальних освітніх установ. В більшості випадків страхових агентів страховики вважають за краще готувати самостійно в спеціально створених школах при страхових компаніях. Найбільше ж влаштовує страхові компанії сектор по підвищенню кваліфікації і перепідготовці, яким цілком задоволено майже 70% респондентів-страховиків.

При розгляді можливостей організації навчання страхових агентів і інших фахівців страхової справи в зовнішніх організаціях страховики схильні враховувати як переваги, так і недоліки аутсорсингу при організації такої системи підготовки страхових кадрів. Відзначимо, що принципівих відмінностей в оцінці доцільності використання аутсорсингу в процесі підвищення кваліфікації штатних співробітників страхових компаній і підготовки страхових агентів немає.

При виділенні переваг аутсорсингу безперечною перевагою серед відповідей страховиків користувалася можливість знайомства організації з новими ідеями за допомогою зовнішніх фахівців, що мають справу з різними формами ведення бізнесу (32%). Доцільними для страховиків бачаться також можливості, пов'язані із зручністю і легкістю зміни навчальних програм, вибором кращих фахівців і викладачів, а також відсутністю постійних витрат на утримання школи.

Недоліки аутсорсингу в страховій освіті страховики виділяють, ґрунтуючись на власному досвіді організації підвищення кваліфікації кадрів. Майже половина респондентів (40%) відзначають погану адаптацію зовнішніх програм до умов роботи їх страхової компанії, а п'ята частина всіх страховиків вважає надмірною вартість

освітніх послуг. Досить значне число страховиків-респондентів (12%) виділяють проблеми з компетентністю як ризик, властивий навчанню силами залучених викладачів, а 13,3% страховиків, що прийняли участь в дослідженні, при вирішенні питання про організацію навчання поза стінами компанії враховують наступні складнощі із закріпленням продавців в компанії і практичну неможливість прищепити їм корпоративну культуру, властиву даній конкретній страховій компанії.

При цьому ідея сертифікації страхових кадрів, хоч би і відносно страхових агентів, поки не знайшла широкого визнання серед страхових компаній: тільки 6,7% респондентів вважають наявність документів або сертифікатів, підтверджуючих зовнішнє навчання, перевагою. Поясненням цьому факту може бути небажання для переважної більшості страхових компаній утримувати за свій рахунок своєрідну "кузню кадрів", переваги якої полягають, у тому числі, в полегшенні процедури прийому на роботу в інших страхових компаніях.

В сучасних умовах великі шанси має дволанкова структура підготовки агентів, коли саме навчання проводиться в страхових компаніях, які можуть наповнити програму корпоративним духом, а мінімально необхідні вимоги до підготовки перевіряються силами уповноваженої організації, союзу або асоціації страховиків, підтверджуючої знання сертифікатом або іншим документом. Надалі стане можливе створення реєстру сертифікованих страхових агентів. Звичайно, тут визначальну роль грає тиме суспільне визнання подібних документів. Слід відзначити, що в більшості розвинених країн рівень знань і навиків страхових агентів або консультантів перевіряється і самі вони тим або іншим чином сертифікуються.

Підготовка фахівців усередині компанії також має свої обмеження. Зокрема, підготовка фахівців усередині компанії в основному базується на вивченні власного досвіду, який практично завжди обмежений рамками даної страхової організації. Суспільне визнання документів, підтверджуючих отримані в процесі внутрішнього фірмового навчання знання і виданих безпосередньо страховою компанією, обмежене і може не враховуватися рештою учасників страхового ринку. Самим співробітникам страхових компаній слід враховувати, що отримані всередині компанії знання допомагають в кар'єрному зростанні лише до певної межі, оскільки отримана в процесі внутрішнього фірмового навчання оцінка знань співробітника достатньо суб'єктивна зважаючи на те, що вона побудована на внутрішніх критеріях страхової компанії і часто вимагає незалежного підтвердження. Отримані документи (сертифікати) про внутрішньо фірмове навчання практично завжди не враховуються або враховуються мінімально іншими страховими компаніями.

Зокрема, поки що недостатній розвиток технологій просування страхових послуг через посередників, що не спеціалізуються на страхуванні, позначається на попиті на підготовлених фахівців. В сучасних умовах страхові компанії не відзначають недолік фахівців як стримуючий розвиток даних технологій чинник.

При розгляді питань освіти фахівців, що працюють в страхових компаніях, слід враховувати, що поки чітких програм навчання персоналу не існує, а практично всі центри, що проводять освітньо-консалтингові семінари, у принципі, займаються лише консультуванням.

Ситуація з отриманням вищої освіти в області страхування складається дещо краще. Однак дотепер відчувається дефіцит кваліфікованих викладацьких кадрів. Особливо дана обставина виявляється в регіонах.

Ще на початку новітньої історії в Україні була лише одна кафедра страхування в теперішньому Київському національному економічному університеті імені Вадима

Гетьмана. Нині в Україні фахівців, що здатні працювати в страхових компаніях, готують за програмами першої і другої вищої освіти в провідних університетах та вищих навчальних закладах фінансово-економічної спрямованості, таких як Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка, деякі інші регіональні інститути, де також створені і успішно розвиваються кафедри, чий профіль наукових досліджень і підготовки фахівців безпосередньо пов'язаний із страхуванням. Практично у всіх випускників кафедр, безпосередньо пов'язаних із страховою справою (існують кафедри страхування, страхової справи, управління страховою справою, страхування та ризик-менеджменту, медичного страхування, соціального страхування і позабюджетних фондів і т.п.) нині не виникає проблем з працевлаштуванням в страхових організаціях, що наголошується як викладачами, так і випускниками.

Практика роботи страхових компаній показує, що певна і досить значна частина фахівців приходить в страхування з інших галузей народного господарства або відразу після отримання технічної або гуманітарної вищої освіти, значна частка працюючих в національній системі страхування демобілізованих офіцерів. В більшості випадків це виправдано, оскільки кваліфіковано оцінити ризики, провести андеррайтинг, укласти договір страхування технічних ризиків, складної техніки і т.д. неможливо, не володіючи базовими технічними або іншими спеціалізованими знаннями. В зв'язку з цим виникає потреба на послуги з підвищення кваліфікації аж до перепідготовки фахівців страхових компаній, що мають базову вищу технічну або гуманітарну освіту, за напрямом другої освіти в галузі страхування, що обумовлює необхідність в навчальні плани підготовки фахівців включати і загальноекономічні дисципліни.

На жаль на сучасному етапі розвитку освітнього простору в сфері страхування не склалося єдиного бачення щодо забезпечення якості і змісту навчальних програм, необхідної кількості предметів для підготовки і перепідготовки фахівців для страховиків, що також ускладнює оцінку знань випускників вузів при їх працевлаштуванні в страхові компанії. Отже, особливо актуальним стає завдання узагальнення навчальних програм, а також їх узгодження з представниками страхової компанії або, що навіть більш доцільно, представниками союзів страховиків і органів страхового нагляду.

В останнє десятиріччя підготовка фахівців для страхового бізнесу також здійснюється за магістерськими MBA програмами з присвоєнням звання Master of Business Administration. Слід відзначити, що, незважаючи на переважне розповсюдження в Україні програм MBA з різними спеціалізаціями (часом дуже вузькими), в страхуванні вони зустрічаються рідко. В розвинених країнах, де і була започаткована сучасна бізнес-освіта, найбільш поширені програми General MBA, а спеціалізовані в області страхування програми реалізуються, наприклад, спільно University Nijenrode (Нідерланди), Сент-Галленським університетом (Швейцарія) і Гентською школою De Vlerick School Management (Бельгія) за спеціалізацією "Страхування і фінансовий сервіс", а також в Нью-Йоркському страховому коледжі (College Insurance), де можна отримати ступінь MBA в області фінансів і управління бізнесом із спеціалізацією в області страхування.

Серед керівників і власників страхових компаній в Україні значно більшою популярністю користується класична освіта за програмою General MBA. При цьому більшість керівників страхових компаній "бачить в співробітниках із ступенем магістра бізнес-адміністрування внутрішніх управлінських конкурентів". У результаті, за

даними компанії Panny Lane Consulting, лише 3% від всіх співробітників страхових компаній мають ступінь MBA, що додатковим чином пояснюється достатньо високою вартістю MBA програм навіть в Україні.

Слід відзначити, що диплом MBA не може замінити собою вищу освіту, а лише якісно її доповнити. Ситуація в цьому сегменті ринку освітніх послуг може змінитися з приходом до управління наступного покоління менеджерів. На сучасному етапі формування освітнього простору та його вдосконалення програми MBA практично не інтегровані в українську освітню систему підготовки фахівця для страхового бізнесу.

Розвиток вищої освіти в області страхування побічно стимулюється регуляторно. Зокрема, керівники страхових компаній зобов'язані мати вищу економічну або фінансову освіту, підтверджену документом про вищу економічну або фінансову освіту, що визнається в Україні, а також стаж роботи у сфері страхової справи і (або) фінансів не менше двох років. Головний бухгалтер страховика повинен мати вищу економічну або фінансову освіту, підтверджену документом про вищу економічну або фінансову освіту, що визнається в Україні, а також стаж роботи за фахом не менше два роки в страховій, перестраховій організації і (або) брокерській організації. При цьому в Законі не встановлюються вимоги до поточного підвищення кваліфікації і подальшої атестації керівних кадрів страхових компаній. Процес підвищення кваліфікації і атестації страхових кадрів складається поки хаотично. Все це показує, що нині необхідне вироблення і широке обговорення всіма зацікавленими сторонами нової концепції розвитку системи страхової освіти, враховуючи зміни на страховому ринку, а також нові вимоги до освітнього процесу.

Розвиток страхування знаходиться під значним впливом змін законодавчої бази, стану платоспроможності покупців страхових полісів та багатьох інших чинників. Це зумовлює необхідність періодичного післядипломного навчання персоналу. В цьому напрямку багато робить Центр підготовки, підвищення кваліфікації та інформаційного забезпечення при ЛСОУ. Йому належить пріоритет в оперативному ознайомленні персоналу страхових компаній з новими законодавчими й методичними матеріалами зі страхування, пропаганді передового досвіду. Отриманий дозвіл на відкриття кафедри страхування при Центрі свідчить про його якісне зростання. Надалі Центр міг би розширити підготовку страхових посередників, аварійних комісарів, значно активізувати інформативну функцію.

Необхідно звернути увагу на створення системи сертифікації страхових кадрів, необхідної для розвитку національної системи страхування. Постійно діюча система сертифікації страхових кадрів дозволить забезпечити контроль рівня кваліфікації і стимулювати її підвищення у керівників і працівників страхових організацій. Використання єдиних сертифікаційних (кваліфікаційних) вимог і базових принципів організації сертифікаційного процесу зможе зв'язати поки що розрізнені частини ринку освітніх послуг для страховиків в єдину систему, в якій знайдеться місце всім учбовим установам, здатним дати необхідний рівень знань, достатній для проходження кваліфікаційного випробування. В зв'язку з цим представляється доцільним нагадати основні елементи системи організації сертифікації страхових кадрів:

- експертиза учбових програм вузів, що займаються навчанням страховиків;
- підготовка і підтримка власних учбових програм;
- адаптація і модернізація учбових програм до умов ринку, що розвивається;

- підготовка і підтримка навчальних і методичних посібників;

- підготовка і підтримка екзаменаційних тестів;
- розробка і підтримка кваліфікаційних вимог;
- проведення тестів і оцінка їх результатів;
- присвоєння кваліфікації;
- забезпечення суспільного визнання кваліфікації;
- арбітражні функції.

Принципово можливим є існування декількох конкуруючих систем сертифікації. В кожній з них для якісного виконання всіх вищевикладених задач повинен існувати єдиний центр, підтримуваний державою, провідними освітніми установами і страховиками, що займається виключно навчально-методичною і методологічною роботою, а також є архівом, в якому зберігатимуться дані на фахівців, що пройшли сертифікаційні випробування, а також учбові установи, що здійснюють підготовку і мають право на видачу сертифікатів.

Використання страхування як важливого механізму забезпечення стабільності соціально-економічного становища в країні передбачає формування оптимальної структури страхової освіти, пріоритетний розвиток тих видів страхування, які найбільшою мірою відповідають задачам захисту інтересів населення і підприємницького сектору економіки. На страхування нині переноситься значна частка турбот, які раніше брала на себе держава.

В той же час зміщення акцентів в захисті населення на "страхові методи" не може скасувати необхідність його поєднання із державним фінансуванням охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, протидії природним і технологічним катастрофам.

Потрібно розділяти інтереси окремих страховиків і страхового співтовариства в цілому, де поєднання із державними інтересами ввижається неминучим: при реалізації комерційних цілей страхових компаній не можна не визнавати пріоритету захисту інтересів страхувальників. Комерційний успіх необхідний для розвитку конкретного страховика цілком залежить від рівня страхової освіти, але він недостатній для забезпечення страхування як суспільно значущого інституту. Тому фінансування страхової освіти має стати одним з провідних напрямків державного фінансування освіти.

У відповідь на потреби ринку та виклики сьогодення на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка 14 грудня 2009 року в результаті реорганізації кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту вперше серед кафедр економічного факультету і вперше в Україні з'явилася **спеціалізована кафедра страхування та ризик-менеджменту**. Цій події передували понад 10 років наукових та освітніх пошуків, плідної співпраці викладачів, науковців, представників національної страхової спільноти.

Поява кафедри страхування та ризик-менеджменту має на меті реалізацію нової парадигми підготовки фахівців на економічному факультеті, яка ґрунтується на поєднанні сучасних освітніх технологій з найкращими традиціями класичного університету.

Діяльність кафедри орієнтована на підготовку висококваліфікованих фахівців – економістів і менеджерів, що мають глибокі знання у галузі страхування та ризик-менеджменту. Цієї мети можна досягти лише шляхом посилення науково-дослідницької та практичної спрямованості навчання, а також за рахунок поглибленого змісту магістерських програм на рівні кращих світових стандартів освіти.

Для формування адекватної системи фахової підготовки фахівців із страхування необхідно здійснювати наступні заходи:

- розробити і адаптувати програми з підготовки фахівців із страхування у навчальних закладах III і IV рівня акредитації до потреб страхового ринку;

- удосконалити систему фахової підготовки у сфері страхування навчальними закладами III і IV рівня акредитації, прийняти відповідні програми та стандарти навчання, а також розширити перелік спеціалізацій у цій сфері;

- розробити і запровадити програми підвищення кваліфікації та сертифікації фахівців системи страхування.

**Висновки.** Для підвищення рівня страхової культури населення необхідно забезпечити прозорість діяльності учасників страхового ринку та запровадити програми інформування населення через засоби масової інформації про стан та перспективи страхового ринку, переваги отримання страхових послуг.

Розвиток страхового ринку вимагає забезпечення його достатньою кількістю кваліфікованих працівників. Для цього необхідно створити систему фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та системи підвищення їх кваліфікації, а також забезпечити державну підтримку проведенню науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовці фахівців для страхового ринку.

1. Про страхування: Закон України від 07.03.96 N 86/96-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80. 2. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. [Текст]: [монографія] – К.:Знання, 2008 р. 3. Осадець С.С. Страхування [Текст]: [підручник] / Осадець С.С. – К.: КНЕУ, 2 видання, 2002. – 599 с.

Надійшла до редколегії 24.03.12

УДК 368.042

Л. Временко, канд. екон. наук, доц. (Харківський союз страховиків),  
В. Мужилівський, асп. (ХНУ будівництва та архітектури)

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

*В статті визначено та проаналізовано основні проблеми, притаманні галузі обов'язкового страхування в Україні. Побудовано ієрархічну структуру зазначених проблем та встановлено першочерговість їх вирішення.*

*Ключові слова: проблеми обов'язкового страхування, ієрархія проблем, матриця досяжності, глобальні пріоритети проблем обов'язкового страхування, метод Саати, метод Парето.*

*В статье определены и проанализированы основные проблемы, присущие отрасли обязательного страхования в Украине. Построены иерархическую структуру упомянутых проблем и установлена первоочередность их решения.*

*Ключевые слова: проблемы обязательного страхования, иерархия проблем, матрица доступа, глобальные приоритеты проблем обязательного страхования, метод Саати, метод Парето.*

*The article determines and analyzes the main problems, which are specific to compulsory insurance industry in Ukraine. The hierarchical structure of identified problems was constructed and the priority of their solution was determined.*

*Keywords: Problems of compulsory insurance, the hierarchy problem, the matrix range, global priorities of the problems of compulsory insurance, the method of Saaty, the method of Pareto.*

**Постановка проблеми.** Розгляд проблем обов'язкового страхування страхової галузі в Україні потребує проведення аналізу, за допомогою якого можна виявити ключові з них. Вирішення першочергових проблем дозволить забезпечити дієвість обов'язкового страхування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання обов'язкового страхування в своїх працях досліджували українські науковці В.Базилевич, Н.Внукова, О. Гаманкова, О.Козьменко, О.Залєтов, О.Філонюк, В.Фурман та ін. На проблеми обов'язкового страхування також звертають увагу фахівці страхової галузі, серед яких А.Литвин, Г.Третьякова, Ю.Лахно та ін.

**Невирішені частини проблеми.** Існує ціла низка проблем, на яких наголошують вчені, що потребують систематизації та визначення першочерговості їх вирішення. Однак, дотепер в економічній літературі не була чітко визначена ієрархія проблем обов'язкового страхування та взаємозв'язок між ними.

**Метою статті** є визначити основні проблеми, притаманні галузі обов'язкового страхування в Україні та побудувати їх ієрархічну структуру.

**Виклад основного матеріалу.** Для дослідження проблем обов'язкового страхування було обрано методи побудови ієрархій, аналізу ієрархій, а також метод опитування представників страхового ринку, за якими отримано результати відносно визначення найважливіших недоліків, притаманних обов'язковому страхуванню.

За допомогою проведення декомпозиції проблем обов'язкового страхування серед широкого їх загалу, що існують в обов'язковому страхуванні, було обрано такі: використання адміністративного ресурсу, наявність зв'язків з державними органами, зацікавленість окремих страховиків, демпінг страхових тарифів, недобросовісна конкуренція на ринку, необізнаність клієнтів, слабка затребуваність певних існуючих видів обов'язкового страхування, наявність фактів шахрайства, слабкий рівень захищеності споживачів страхових послуг, не адаптова-

ність регулювання до сучасних умов ринку, слабка реалізація механізму обов'язковості страхування [3].

Визначившись з переліком, побудовано ієрархію вказаних проблем, оскільки для проведення подальшого аналізу необхідним є розуміння наявності зв'язків між обраними проблемами. Завдяки побудові ієрархії існує можливість відповісти на питання, які з перелічених проблем мають вплив на інші, і в той же час, на які з проблем здійснюється вплив. Будуючи ієрархію, зазначимо, що існування певних відносин (зв'язків) між обраними нами елементами було визначено завдяки застосуванню методу дедукції та логіки (рис. 1).

Будуючи ієрархію окреслимо систему. Опис системи виконано завдяки вибору бінарної матриці, яка визначається виходячи з матриці досяжності [1]. Матрицю досяжності побудовано за допомогою бінарних відносин "залежить від", причому відповідь "так" було зафіксовано значенням "одиниця", а відповідь "ні" – значенням "нуль". Виходячи з наведеного вище, той чи інший елемент матриці (проблема) буде мати одне з двох фіксованих значень, в залежності від того, чи впливає він на інший елемент (проблему), чи залежить від нього. У табл. 1 представлено матрицю досяжності.

Дані табл. 2 свідчать, що критеріальна рівність виконується лише для елементів "1", "2", "3" та "10". Саме ці елементи складають перший рівень ієрархії [1]. При викреслюванні з таблиці значень "1", "2", "3" та "10" та виходячи з відсутності цих параметрів у послідовності, отримуємо другий рівень ієрархії, на якому знаходяться елементи під номерами "5", "6", "11". Таким же чином, викреслюючи елементи "5", "6" та "11", отримуємо третій рівень ієрархії, на якому будуть знаходитися елементи з номерами "4", "7" та "8". Останнім, елементом четвертого рівня ієрархії буде елемент під порядковим номером "9". Наглядну побудову ієрархії, що складається з чотирьох рівнів подано на рис. 2.