

весь строк кредиту, а страховий фонд одночасно одержує гарну фінансову підтримку у вигляді грошових надходжень уже на етапі свого створення.

Також широко поширена й цілком реальна для втілення схема щорічних іпотечних страхових внесків, які можуть сплачуватися окремо й у складі процентної ставки по кредиту. Ставки іпотечних страхових внесків звичайно розраховуються виходячи із загальної суми кредиту незалежно від розміру його страхового покриття. Ставки страхових внесків можуть сильно варіюватися як у межах однієї країни, так і в межах декількох країн, на що вказують дані таблиці.

Розглянуті країни мають багато різниць і з погляду соціальної орієнтації своїх програм іпотечного страхування. Приватні компанії, що займаються іпотечним страхуванням, звичайно не прагнуть обмежити або орієнтувати свої програми тільки на обслуговування клієнтів з більш низькими доходами або інші особливі категорії. У цьому їхня відмінність від державних програм ІС. У США основна програма іпотечного страхування ФЖА за законом не може використовувати ніякі механізми субсидування. У той же час у цій програмі встановлюються певні обмеження на кредити що страхуються, що створюють кращі умови для придбання житла середнього, а не елітного класу. Протягом усього періоду здійснення програми, за винятком теперішнього часу, до всіх видів кредитів, застрахованим по програмі ФЖА, застосовувалася єдина ставка страхового внеску, що не залежала ні від розміру LTV, ні від інших факторів ризику. У результаті виникало перехресне субсидування, коли надлишковий дохід від страхових внесків, виплачуваних по малоризиковим кредитам позичальниками із середнім рівнем доходів, використовувався для субсидування витрат на страхування високоризикових кредитів, що видавалися позичальникам з низьким рівнем доходів [3, с.9-12].

Менш масштабні програми ФЖА, націлені на страхування "особливих ризиків", мали на меті допомогти громадянам з низькими доходами придбати субсидоване житло. Ці більшою мірою соціально орієнтовані програми не передбачали сплати актуарно розрахованих страхових внесків. Однак історія реалізації цих програм демонструє й несприятливий досвід виплати страхових відшкодувань, що приводили до необхідності звертатися в Казначейство США із проханням про виділення програмі додаткових коштів.

Державні програми іпотечного страхування інших країн носять більш чітко позначений соціальний характер. Наприклад, філіппінська програма іпотечного страхування передбачає стягнення менших по розміру страхових внесків при наданні кредитів на придбання соціального або недорогого житла й більших по розміру внесків при наданні кредитів на придбання житла по середній або високій ринковій вартості. Крім того, при

страхуванні кредитів на придбання соціального й недорогого житла для них установлюються більш широкі гарантійні умови й більш високий показник LTV у порівнянні із кредитами, надаваними на придбання житла середньої цінової категорії.

Південноафриканська програма ІС також орієнтована на вирішення соціальних завдань. Під її дію підпадають тільки позичальники, чії доходи не перевищують установлених, дуже скромних розмірів. Розмір страхових внесків також встановлюється на рівні, що нижче того, ніж потрібно для покриття всіх операційних витрат і виплачуваних сум страхового відшкодування.

Ще один вид соціально орієнтованого іпотечного страхування можна спостерігати в Литві. Тут державна програма ІС обслуговує досить широке коло позичальників, а встановлювані нею ставки страхових внесків досить високі, що забезпечує програмі фінансову стабільність. У той же час біля половини всіх позичальників, що беруть участь у цій програмі, відносяться до групи осіб з особливими потребами (наприклад, громадяни, що проживають у старому житлі), для яких розмір страхових внесків значно зменшується [4, с.4-8].

З вищевикладеного міжнародного досвіду іпотечного страхування можна зробити наступні висновки.

1. Неможливо визначити, наскільки успішною або неуспішною буде програма іпотечного страхування, доти поки вона не зіткнеться із серйозним економічним спадом і не переживе цей період.

2. Чим точніша програма ІС виконує своє основне завдання – сприяти громадянам у придбанні житла (тобто страхувати кредити, забезпечені житловою нерухомістю), тим стабільніше вона буде працювати в періоди погіршення загальної економічної ситуації.

3. Оскільки іпотечне страхування повинне стимулювати кредиторів до надання кредитів з високим LTV, дуже важливо виважено вирішити, який максимальний рівень LTV вважати прийнятним як для кредиторів, так і для страховиків. Не слід прагнути до встановлення надмірно високого рівня LTV і перекладання на страхову компанію необґрунтовано великих ризиків.

4. Уряду необхідно створити відповідну законодавчу базу як для банківської діяльності, так і для діяльності страхових компаній, що дозволяла б попереджати невірні рішення в сфері управління ризиками й створювала необхідний баланс між наданими кредитами з високим LTV і можливостями їхнього страхування.

1. Blood, Roger, Douglas E. Whiteley. "Mortgage default insurance for the Russian Federation" // UI (USA), January, 2004. 2. Glenn B. Canner, Wayne Passmore "Private mortgage insurance" // Federal Reserve Bulletin, Oct, 1994. 3. Brandon "Cancel private mortgage insurance early to save money" // OmniNerd, May 2007. 4. John McCrank " World mortgage insurance market pick up pace" // EDT, Oct, 2007.

Надійшла до редколегії 10.06.08

Т. Сініцина, асист.

СПІВПРАЦЯ З КОМПАНІЯМИ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В статті розглядаються особливості інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, аналізується один із варіантів використання інвестиційних можливостей страховиків шляхом співпраці з компаніями по управлінню активами.

The article explores the peculiarities of investment activity of local insurance companies there is analyze of one of the option using the investment opportunities of insurance companies in the way of cooperation with assets management companies.

Протягом останніх років ринок страхових послуг України демонструє швидкі темпи розвитку. Страхування набуває все більшої популярності як серед населення, так і серед підприємств різних галузей. Одним із свідченням

цього є обсяги зібраних страхових премій всіма страховими компаніями. Так, з 2002 року по 2004 обсяги страхових премій збільшилися з 4442,1 млн. грн. до 19431,4 млн. грн. (більш ніж у 4 рази). У 2005 році обсяги

зборів страхових премій дещо зменшилися в порівнянні з 2004 роком (табл. 1), це говорить лише про зменшення об'ємів зборів платежів від окремих видів страхування.

Але вже з 2005 року знову спостерігається тенденція до зростання обсягів страхових премій.

Таблиця 1. Динаміка збору страхових премій за 2002-2006 рр.

Показник	2002	2003	2004	2005	2006
Загальна сума страхових премій, млн.грн	4442,1	9135,3	19431,4	12853,5	13829,9

Ринок страхування є неодмінною складовою ринку фінансових послуг та важливим елементом національної економіки в цілому. Страхові компанії виступають у двох якостях. З одного боку в процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності вони страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від ймовірних ризиків і цим самим стимулюють інвестиційну активність, з іншого – виступають безпосередніми інвесторами. В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Інвестиційні можливості страхових компаній більші, ніж у інших фінансових установ. Так, в розвинених країнах Західної Європи, США, Японії страхові компанії володіють приблизно понад 1/7 усіх грошових фондів кредитно-фінансових інститутів. В економічно розвинених країнах страхові компанії перетворилися на найважливіший канал фінансування економіки (у США вони зосередили 70 % облігацій нефінансових корпорацій, у Канаді – більше 40 %) і ця тенденція характерна для більшості країн. У цих же державах основним джерелом одержання прибутку для страхової організації є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів та ін.

Що стосується України, то на теперішній час інвестиційний напрям діяльності страхових організацій залишається недостатньою мірою розвиненим, а інвестиційний потенціал – недостатньо використаним. Однак, в перспективі реалізації цього напрямку він здатен значно збільшити прибутки страхових компаній, покращити якість надання страхових послуг, знизити тарифи на деякі види страхування, стати гарантом фінансової надійності та платоспроможності страхових компаній, забезпечити піднесення національної економіки загалом.

Ваговий вклад у дослідження теоретичних проблем та складових процесу інвестування страхових компаній здійснено такими вченими та науковцями як В.В. Бачаров, І.А. Бланк, В.М. Геєць, Є.Ф. Жуков, Ю.Ф. Касімов, О.В. Мертенс, А.А. Пересада, Н.В. Ткаченко, С.К. Реве-

рчук, У. Шарп, В.О. Чернов, А.В. Чупіс та інших вчених. Аналіз останніх публікацій та наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність як теоретичних, так і практичних розробок у даній галузі, що і зумовило мету та завдання даної роботи.

Отже, метою статті є аналіз інвестиційної діяльності страхових компаній на вітчизняному ринку і надання пропозицій щодо можливостей збільшення інвестиційного доходу страховиків та використання їх інвестиційного потенціалу шляхом співпраці з компаніями по управлінню активами.

Страхова компанія має право здійснювати інвестування власних коштів та коштів страхових резервів. Регулювання напрямків інвестування коштів першої групи законодавчо не визначене, за виключенням, статутного фонду. Інвестування коштів страхових резервів здійснюється на принципах диверсифікації, повернено-сті, прибутковості та ліквідності.

Інвестиційні можливості страхових компаній залежать від спеціалізації страховика. Інвестиційні можливості компаній із страхування життя дозволяють здійснювати вкладення значної частини резервів у довгострокові інвестиційні проекти та суттєво знизити вимоги до ліквідності таких інвестиційних вкладень. Інвестиційні можливості компаній загального страхування обмежуються лише вкладеннями, переважно у високоліквідні короткострокові активи [1, с. 13].

Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг №3104 від 17.12.2004 року "Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя" та розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг №2875 від 26.11.2004 року "Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів із страхування життя", визначається категорії активів, якими можуть бути представлені страхові резерви та визначено нормативи по напрямкам інвестування коштів страхових резервів (табл. 2) [2],[3].

Таблиця 2. Категорії активів, якими можуть бути представлені страхові резерви

Категорія активів, якими можуть бути представлені страхові резерви	% від загального розміру страхових резервів	
	Страхування життя	Загальне страхування
Грошові кошти на поточному рахунку	10 %	10 %
Банківські вклади	50 %	70 %
Нерухоме майно	20 %	20 %
Права вимоги до перестраховиків	40 %	50 %
Інвестиції в економіку України	20 %	20 %
Банківські метали	10 %	10 %
Довгострокове фінансування житлового будівництва	10 %	-
Акції та облігації, в т.ч:	50 %	40 %
Акції українських емітентів	30 %	30 %
Облігації українських емітентів	40 %	30 %
Акції та облігації іноземних емітентів	20 %	10 %
Облігації місцевих позик	10 %	-
Іпотечні сертифікати	10 %	15 %
Цінні папери, що емітуються державою	50 %	40 %

Західні держави до питання розміщення страхових резервів підходять дуже серйозно і вважають, що страхові компанії не повинні вкладатися ні в які ризикові інструменти, а лише в такі папери, як облігації.

Прикладом цього є Німеччина (Рис. 1), в структурі активів страхових резервів якої, основна доля припадає на облігації (довгострокові облігації – 22,2 %, іменні

облігації – 24,9 %, облігації на пред'явника – 8,4 %) та акції (акції звичайні та акції спільного інвестування – 26,8 %). Щодо банківських депозитів, на яких у українських страхових компаній знаходиться приблизно 46 % всіх страхових резервів, то в Німеччині значення цього показника сягає лише 0,7 % [4].

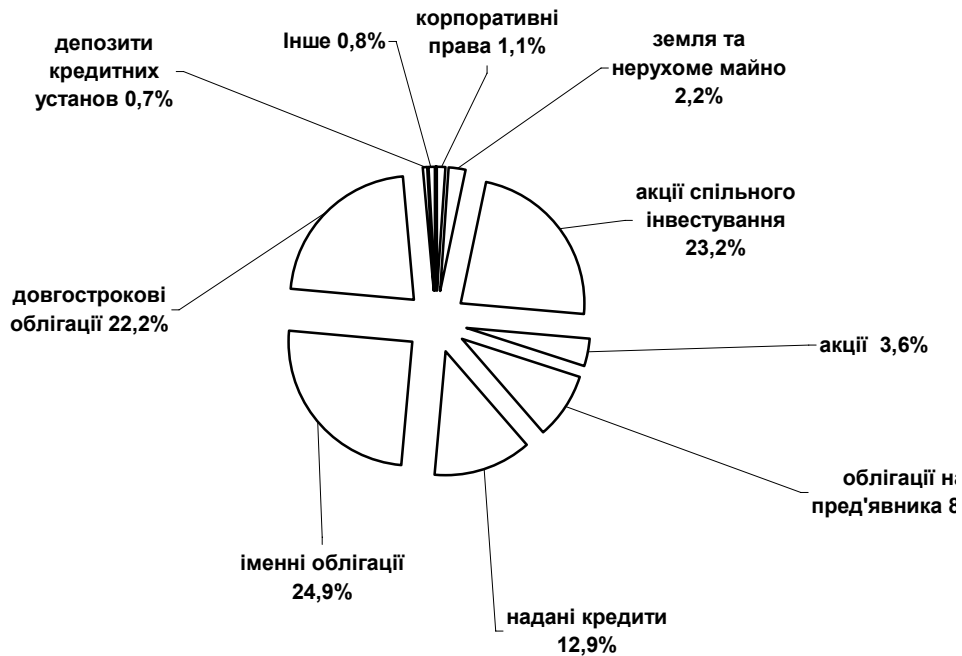


Рис.1. Структура активів страхових резервів страхових компаній Німеччини, 2006 р.

Розглядаючи структуру активів українських страхових компаній за 2006 рік, варто зазначити, що вітчизняні страховики як вже зазначалося віддають перевагу банківським депозитам (46 %) та грошовим коштам на

поточних рахунках. Серед цінних паперів переважають вкладення в акції (13,7 %), незначний обсяг вкладень в облігації (3,5 %) та державні цінні папери (2,9 %) (рис. 2) [5].

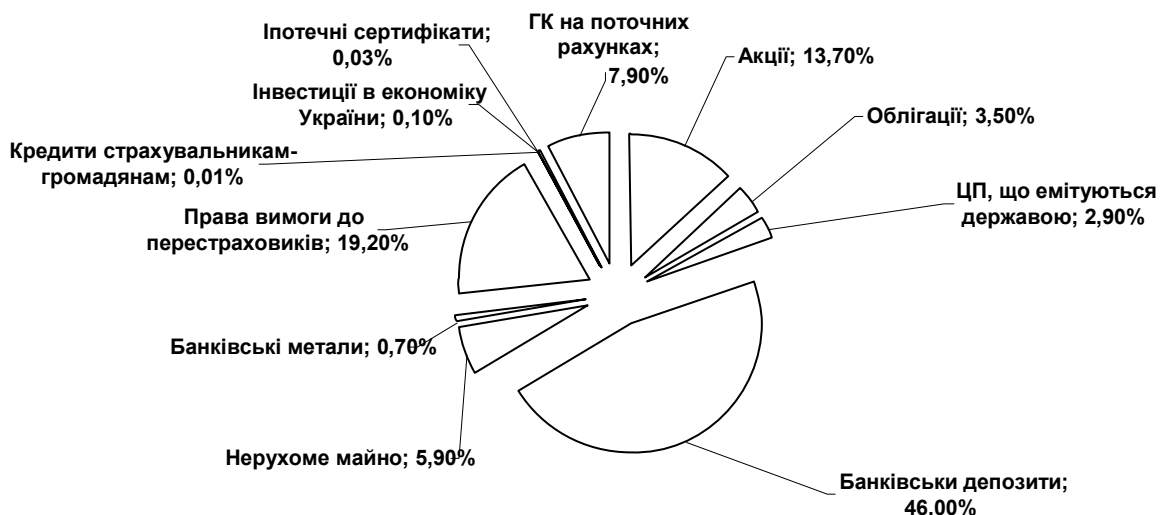


Рис. 2. Структура активів страхових компаній в Україні, 2006 р.

Якщо ж проаналізувати найбільш популярні напрями розміщення коштів страховиків за останні 3 роки (табл. 3), то видно, що перевага протягом 2004-2005рр. віддавалася вкладенням в акції (41,47 % та 46,6 % відповідно). Але в 2006 році відбулося вагоме зменшення долі акцій, яка склала лише 13,70 %. Натомість доля банківських депозитів стрімко збільшується. Так, у 2004 році на

депозитних рахунках у банках знаходилося 12,18 % резервів, у 2005 році – 25,10 %, у 2006 році – 46,00 % страхових резервів. Також з кожним роком зростають інвестиції у нерухоме майно (від 1,69 % у 2004 році до 5,90 % у 2006 році). Частка державних цінних паперів в активах страховиків щорічно збільшується, хоча все одно становить і незначну частку в загальній структурі активів (у

2004 р. – 0,08 %, у 2005 р. – 0,60 %, у 2006 р. – 2,90 %). Розміщення активів страхових компаній в облігації має не такий розмір як у акції, але помірними темпами збільшується (з 0,64 % у 2004 році до 3,5 % у 2006 році). Тим

часом, в економічно розвинених країнах доля облігацій та державних цінних паперів займає ліву частку вкладень активів страхових компаній.

Таблиця 3. Структура активів страхових резервів вітчизняних страхових компаній, 2004-2006 рр.

Категорія активів, якими представлені страхові резерви	2004	2005	2006
Акції	41,47 %	46,6	13,70 %
Облігації	0,64 %	2,20 %	3,50 %
ЦП, що емітуються державою	0,08 %	0,60 %	2,90 %
Банківські депозити	12,18 %	25,10 %	46,00 %
Нерухоме майно	1,69 %	4,40 %	5,90 %
Права вимоги до перестраховиків	28,74 %	15,1 %	19,2 %
Інвестиції в економіку України	0,52 %	0,2 %	0,1 %
ГК на поточних рахунках	14,53 %	5,4 %	7,9 %
Банківські метали	0,16 %	0,3 %	0,7 %
Іпотечні сертифікати	-	-	0,03 %

Щодо дохідності різних інструментів інвестування, якими користуються українські страхові компанії, то їх дохідність у 2006 році була такою: найвищий рівень дохідності був притаманний нерухомості, який склав 49 %, дохідність банківських депозитів коливалася від

7 % у євро до 12 % в національній валюті. Середня дохідність фондового ринку склала 40 %, а інститутів спільного інвестування – 38 %. Дохідність корпоративних облігацій склала 14 %, а страхування життя продемонструвало дохідність в середньому у 13 % (рис.3) [6].

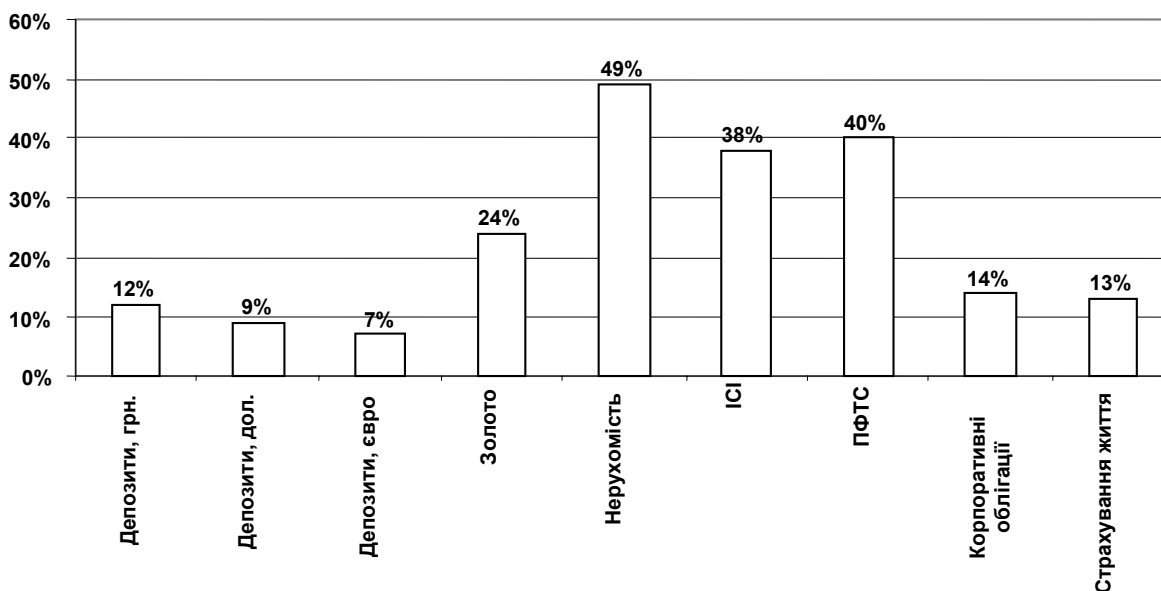


Рис. 3. Дохідність фінансових інструментів, 2006 р.

Проведений аналіз демонструє, що українські страхові компанії найбільшу частку своїх активів тримають на банківських депозитах, які за рівнем доходності серед інших фінансових інструментів є чи не найнижчими. Пояснити таку позицію вітчизняних страховиків можна низькоризикованістю та надійністю банківських вкладень. Саме цей напрям розміщення вільних активів і є однією з найважливіших причин низького інвестиційного доходу страхового ринку. Непопулярність цінних паперів серед страхових компаній зумовлена питаннями роботи з ризиками при короткостроковому інвестуванні (ризикове страхування) та довгостроковому інвестуванні (страхування життя). Неадекватною є доля державних цінних паперів в активах страховиків, оскільки їх правильне поєднання з ризиковими облігаціями підприємств забезпечило б більшу дохідність, ніж депозити. Щодо долі акцій в портфелі страховиків, то вона не відповідає реальному темпу росту, який цей продукт демонструє. В цілому можна сказати, що потенціал фондового ринку використовується менш ніж на половину.

Загалом серед причин, які стримують розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних страховиків можна назвати наступні:

- ✓ політична та економічна нестабільність в державі;
- ✓ відсутність у більшості частини населення вільних коштів, які могли б бути вкладені у страхування життя;
- ✓ недовіра до страхових компаній;
- ✓ ненадійність державних цінних паперів;
- ✓ початковий етап розвитку фондового ринку;
- ✓ законодавчі обмеження щодо напрямів інвестування коштів страхових резервів;
- ✓ задовільний рівень дохідності страхової діяльності, який поки що не спонукає страховиків до збільшення прибутків за рахунок інвестиційної діяльності;
- ✓ зосередження уваги страхових компаній на основній (страховій) діяльності, а не на збільшенні долі інвестиційних доходів;
- ✓ недостатній рівень капіталізації ринку;
- ✓ відсутність державних гарантій під інвестиційні проекти;
- ✓ недосконалість податкового законодавства.

Але такий стан розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні є тимчасовим, інвестиційні можливості страховиків величезні і в недалекій перспективі вони займуть вагоме місце серед інших фінансово-кредитних інститутів.

Для збільшення інвестиційного потенціалу страхових компаній та його управлінням, страховики можуть використовувати декілька варіантів [7]:

- 1) пряма купівля, тобто самостійне управління;
- 2) відкриття рахунку в компанії по торгівлі цінними паперами з подальшими "формальними" вказівками по купівлі-продажу цінних паперів;
- 3) довірче управління на сьогодні де-юре може здійснюватися тільки банківськими установами (договір довірного управління може містити умови залучення компанії з управління активами для управління активами);
- 4) інвестування в публічні інститути спільного інвестування (ІСІ);
- 5) створення індивідуального ІСІ (венчурний фонд).

При самостійному інвестуванні коштів страховим компаніям необхідно володіти висококваліфікованими аналітиками та менеджерами, які потребуватимуть значних витрат на утримання, високоякісні програмні продукти та конкурувати зі спеціалізованими фінансовими інститутами, основне завдання яких – управління довірених їм грошей. Світовим могутнім страховикам це під силу, а ось вітчизняним компаніям краще розпочати зі співпраці з профільними компаніями з управління активами.

Компанії з управління активами (КУА) виступають у ролі професійних учасників фондового ринку, які створюють різні за своїми характеристиками інвестиційні фонди -- інститути спільного інвестування, що залучають грошові кошти інвесторів, за рахунок яких формують портфель із різних інструментів фондового ринку, таких як цінні папери інших емітентів, корпоративні права тощо.

Перший інвестиційний фонд у світі був створений у 1822 р. у Бельгії, пізніше у 1849 р. – в Швейцарії, у 1924 р. – в США. Проте, масової популярності інвестиційні фонди набули після другої світової війни, поступово складаючи конкуренцію банкам та іншим фінансовим інститутам. Так, наприклад, на сьогодні в США нараховується близько 10 тис. інвестиційних фондів, сукупні активи яких складають 7 трлн. доларів. Більше половини американських громадян є вкладниками того чи іншого інвестиційного фонду [8].

Розвиток спільного інвестування в Україні розпочався з моменту прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" у 2001 році. Створення цього Закону дозволило створити надійні механізми вкладення коштів населення та юридичних осіб на умов спільного інвестування в економіку України. Спільними зусиллями Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку разом з Українською асоціацією інвестиційного бізнесу було підготовлено нормативно-правову базу для регулювання діяльності КУА та ІСІ.

На сьогоднішній день кількість КУА в Україні складає 228, що на 43 % більше, ніж у 2005 році (табл. 4). Кількість ІСІ збільшилася за 2 роки на 82 % (з 284 у 2005 році до 519 у 2006 році). А розмір чистих активів, які знаходяться в управлінні, з 2005 по 2006 збільшився майже у 3,5 рази, в той час як дохідність ІСІ у 2006 році склала 40 %.

Таблиця 4. Розвиток КУА в Україні

	2005	2006
Кількість КУА	159	228
Кількість ІСІ	284	519
в т.ч. венчурних	199	410
Чисті активи в управлінні, млрд.грн.	4,9	17
Прибутковість ІСІ	59,1 %	40 %
в т.ч. венчурних	62,1 %	40,4 %

Нагадаємо, що інвестиційні фонди залежно від порядку здійснення діяльності можуть бути відкритого, інтервального і закритого типу. Цінні папери відкритого фонду інвестор може придбати чи продати у будь-який робочий день. Цінні папери інтервального фонду інвестор може придбати чи продати лише протягом обумовленого в проспекті емісії періоду. Такі фонди є безстроковими (створеними на невизначений строк діяльності). Інвестиційний фонд закритого типу може бути тільки строковим. Компанія з управління активами та сам фонд відповідно до законодавства не зобов'язані викуповувати цінні папери інвестора до моменту закриття фонду.

На 31 березня 2007 року в Україні працювало 107 публічних ІСІ: відкритих – 8, інтервальних – 19, закритих – 53, ті, що реєструються – 27. Середню дохідність публічних ІСІ в першому кварталі 2007 року демонструє рис. 4.

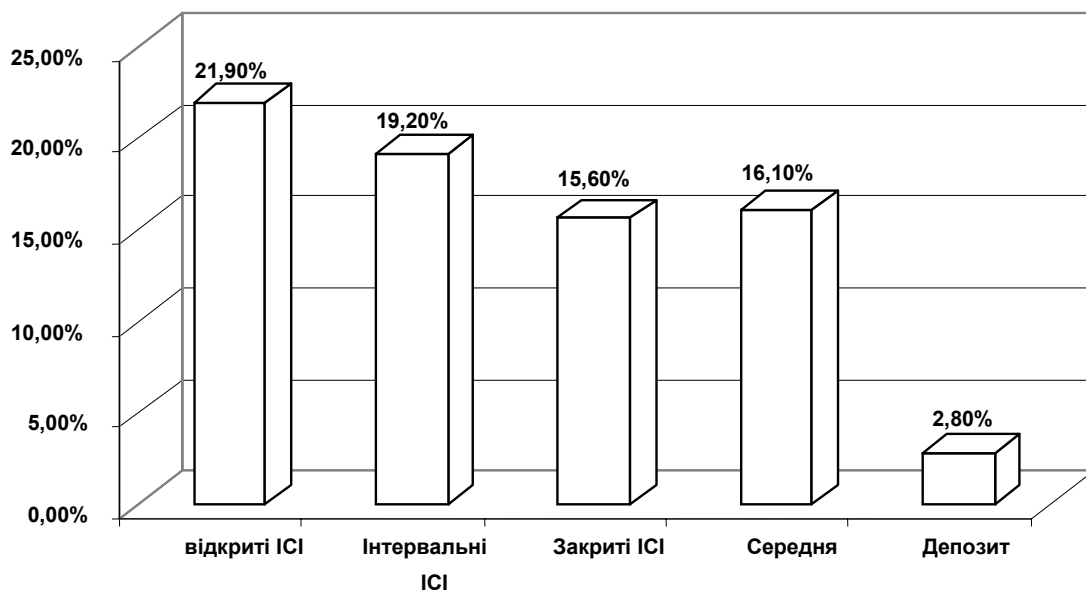


Рис. 4. Середня дохідність публічних ІСІ за 1 кв. 2007 року

На сьогоднішній день страховики та компанії по управлінню активами взагалі не співпрацюють. Відомі лише три КУА, які працюють зі страховими компаніями, хоча готові співпрацювати майже всі. Що ж заважає співпраці страхових компаній з компаніями по управлінню активами?

По-перше, це недовіра страхових компаній до інститутів спільного існування.

По-друге, це слабе розуміння страховиків можливостей роботи з ІСІ.

По-третє, сильна прив'язаність страховиків до банків.

По-четверте, небажання страховиків передавати свої активи посередникам (КУА) та оплачувати їм винагороду.

По-п'яте, законодавчі бар'єри, а саме положення, яке регулює розміщення страхових резервів, куди не внесені ціні папери ІСІ (це пояснюється тим, що коли розроблялось дане положення, КУА тільки розпочинали свою діяльність і не розглядалися як альтернативні інструменти вкладення страховиків). Але на даному етапі, Українська асоціація інвестиційного бізнесу розробляє зміни до страхового законодавства, які б передбачали механізми передачі резервів страхових організацій компаніям з управління активів.

Існує декілька можливих варіантів співпраці КУА та страховиків:

1) управління активами страховиків. Це дозволить знизити ризики для страхової компанії за рахунок професіоналізму КУА, зменшити витрати на утримання власних спеціалістів, отримати максимальний прибуток від вкладення резервів. Вибір оптимальної інвестиційної стратегії, що враховує індивідуальні особливості страхової компанії, може стати суттєвим фактором конкурентної переваги. Участь в ІСІ дасть страховику можливість сконцентруватися безпосередньо на страховому бізнесі. На відміну від фіксованого банківського відсотку страховик від участі в інвестиційних фондах отримує весь зароблений прибуток. Привабливим є те, що доходи страховика від участі в інвестиційних фондах не оподатковуються до моменту отримання прибутку. До переваг можна також віднести і прозорість системи спільного інвестування: навіть у такої високоорганізованої системи як банківська, не має такого рівня звітності перед вкладниками, як у системі спільного інвестування. Наприклад, відкриті фонди щоденно оприлюднюють інформацію щодо вартості чистих активів та надають контролюючим органам (Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку) звітність щодо вартості цінних паперів та складу портфеля фонду, що робить інвестиційні фонди одним з найпрозоріших

інструментів інвестування. Можливе розміщення коштів страхових компаній (власних активів або частини страхових резервів) у цінні папери існуючих інвестиційних фондів, активами яких управляє КУА або створення власного інвестиційного фонду страхової компанії, з наступною передачею активів фонду в управління КУА, з розробкою індивідуальної інвестиційної стратегії, яка буде відповідати усім нормативним вимогам до структури активів, що покривають страхові резерви і побажанням компанії щодо співвідношення ризик/доходність.

2) спільні проекти. Наприклад, КУА може управляти недержавним пенсійним фондом, засновником якого може виступати страхова компанія.

3) вкладення в цінні папери інститутів спільного інвестування;

4) КУА можуть приймати участь у залученні інвестицій в страхові компанії.

Отже, аналіз сучасного стану інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній свідчить про недостатнє застосування можливостей інвестування страхових резервів, про невикористання інвестиційного потенціалу страхових компаній. В Україні страхові компанії поки що не стали інституційним інвестором на фінансовому ринку. Страховики віддають перевагу розміщенню своїх резервів в надійні, але малодохідні фінансові інструменти. Оскільки інвестиційний потенціал страхових компаній значний, а страхова галузь динамічно розвивається, подальше зростання обсягів інвестування активів страховиків у акції могло б сприяти загальної активізації розвитку фондового ринку. Одним із напрямків активізації інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній є співпраця з компаніями по управлінню активами. Результатом такої спільної роботи може стати ефективне та диверсифіковане розміщення коштів страхових резервів, збільшення інвестиційного доходу страховиків та поживлення в цілому інвестиційного ринку країни, та як наслідок підвищення фінансової надійності страхових компаній.

1. Ткаченко Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. 2. Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг №2875 від 26.11.2004 року "Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів із страхування життя". 3. Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг №3104 від 17.12.2004 року "Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя". 4. www.gothaer.de. 5. www.dfp.gov.ua. 6. www.foyl.com.ua Презентація Д. Мошкало, Віце-Президента КУА "Foyil Asset Management Ukraine". 7. www.alterafinance.com Презентація С.Кленіна, Голови Правління КУА "Альтера Ессет Менеджмент"; 8. www.kinto.com.ua.

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 105

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"
Виконавець *Д.Ананьївський*

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л. Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 234 31 28



Підписано до друку 10.11.08. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 170. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 6,5. Обл.-вид. арк. 10. Зам. № 28-4591.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; факс (38044) 239 31 28
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>