

страхування ризику інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду уклали 75 987 чоловік, зокрема в 2007 році – 72 345. Договори страхування, що передбачають досягнення страховою особою визначеного договором пенсійного віку, уклали 43 014 чоловік, з них в 2007 році – 3 694. Договори страхування життя тільки на випадок смерті уклали 329 698 чоловік, з них минулого року – 109 928 (за даними Ліги страхових організацій)[5].

Кажучи про іпотечний ринок, необхідно мати на увазі, що гострий дефіцит грошових ресурсів восени 2008 року вже примусив банки масово підвищити вартість іпотечних кредитів і навіть переглянути графіки видачі довгострокових кредитів. У цьому ж напрямі діяли і нові вимоги до резервування і розрахунку нормативів комерційних банків. Багато кредиторів останнім часом згодні кредитувати позичальників тільки з бездоганими кредитними показниками, одночасно підвищуючи вимоги до їх платоспроможності. Рівень, на якому стабілізуються процентні ставки, передбачити важко, оскільки неможливо передбачити подальший розвиток внутрішніх інфляційних процесів і міжнародної іпотечної та фінансової кризи.

Таким чином, якщо говорити про розширення використання страхування життя при іпотечному кредитуванні, можна зробити наступні висновки. З одного боку:

- тарифи страхування життя позичальника значно вищі за тарифи ризикового страхування; при цьому тарифи накопичувального страхування ще вищі;
- в умовах конкурентної боротьби за нарощування активів і частку ринку, які в сьогоdnішніх умовах є фактично основною складовою при оцінці вартості банку,

банки прагнуть здешевити свої іпотечні продукти за рахунок відмови від дорогих для українського ринку видів страхування позичальника;

- у свою чергу, позичальники унаслідок ще молодого іпотечного ринку, низького рівня доходів і високих цін на житло не зацікавлені в збільшенні витрат, оскільки це безпосередньо відбивається на сумі кредиту, який вони можуть узяти і обслуговувати;

• висока інфляція, неолік фінансових інструментів для інвестування і нерозвиненість ринку страхування (фактично відсутнє банківське страхування) не дозволяють страховим компаніям забезпечувати конкурентні доходи по накопичувальних продуктах страхування життя;

- банківське страхування на цьому етапі розвитку ринку поки менш рентабельно, чим інші банківські операції, що гальмує використання, пропозицію і рекламу банками нових страхових продуктів.

Але також є і перспективи розвитку даного виду страхування на іпотечному ринку:

- банківські канали продажів є менш витратними для страхових компаній, чим інші;
- гостра необхідність приборкання інфляційних процесів і поліпшення якості кредитних портфелів, ситуації з ліквідністю і в цілому управління ризиками в банках створює умови для активного застосування цього фінансового інструменту.

1. Юрченко Ю. Страхование в ипотеке, как один из механизмов управления рисками // www.usaid.com 2. <http://agent.ua/review/?shownews=16642> 3. www.prostobank.ua 4. www.unia.com.ua 5. www.uainsur.com/ua/insurance_market_analysis/lifeins

Надійшла до редколегії: 8.12.2008

Т.П. Моташко, асп.

СТРАХОВИЙ РИНОК ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ НАПРЯМ ВКЛАДАННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ

Досліджено особливості та тенденції функціонування світових ринків страхування та активність населення на них. Визначено, наскільки реалії українського страхового ринку відповідають загальносвітовим тенденціям.

Features and tendencies of world insurance markets operating and population activity are examined. The level of accordance of the Ukrainian insurance market realities to the world tendencies was defined.

Однією з найважливіших складових фінансового ринку є страховий ринок, який виступає могутнім стабілізаційним фактором та джерелом довгострокових інвестицій в економіку, також є важливим та надійним напрямом вкладання коштів населення в багатьох країнах світу. Без розвинутого страхового ринку неможливо забезпечити нормальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, забезпечення різних сфер його життєдіяльності. Сьогодні страховий ринок України формується під впливом глобалізаційних процесів, які нині охопили весь світ. Його формування та розвиток супроводжується низкою проблем і труднощів, які потребують негайного пошуку шляхів їх вирішення. Тому, з метою об'єктивної оцінки рівня розвитку ринку страхування України, визначення того, на скільки тенденції, які притаманні вітчизняному страховому ринку відповідають загальносвітовій практиці, а також розробці рекомендацій щодо його розвитку та підвищення активності населення на ньому, доцільно розглянути особливості та тенденції розвитку страхових ринків зарубіжних країн світу.

Важливим показником, який свідчить про рівень розвитку страхового ринку, є величина страхових премій. Загалом, світові страхові премії практично поділені між Євро-

пою, Північною Америкою та Азією. При цьому, безсумнівним лідером протягом десятиліть виступала Америка. Однак, останні роки вносять значні корективи в світовий розподіл: доля американського ринку зменшується, тоді як Європа продовжує нарощувати свої позиції, і за даними 2007 року її частка в світовому розподілі страхових премій склала 40 % (не дивлячись на зниження їх темпів зростання). Так, темпи зростання європейських страхових премій за 2007 рік склали 1,2 %, тоді як за попередні періоди 6,5 % (див. Рис. 1). Однією з причин такого спаду стала загострена конкуренція між страховиками, особливо в non-life секторі, та між різними фінансовими секторами.

У таблиці 1 наведено 10 країн, які за часткою зібраних страхових премій займають лідируючі позиції. Так, США, Великобританія та Японія склали трійку лідерів. Однак, безсумнівним лідером на світовому ринку страхування в розрізі окремих країн залишаються США. Їх частка від світових страхових премій склала, за результатами 2007 року 30,28 %. Відношення премій до ВВП становило 8,9 %. Другу позицію посіла Великобританія – 11,42 %. Саме в цій країні зафіксовано найвищий показник відношення премій до ВВП (15,7 %) [1]. При цьому, Великобританію вважають батьківщиною страхування. Адже саме в цій країні з'явилися перші "гаранти", які брали на себе, за певну винагороду, ризики,

пов'язані з морськими подорожами, мотою яких був пошук нових торгових ринків. У кінці 18 століття там з'явилася перша організація, яка спочатку страхувала життя сиріт та вдов, а потім і інших підданих короні. Слід відмітити, що частка українського ринку страхування в світовій структурі є

незначною і складає 0,09 %. Загалом, страхуванням як фінансовою послугою сьогодні користується незначна частина населення України. За оцінками окремих експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3-5 %, тоді як у країнах Західної Європи – понад 96 %.



Рис. 1. Динаміка європейських страхових премій у 1995-2007 рр., млн. євро

Останніми роками як на вітчизняному, так і на світовому ринках страхування активізувалися процеси злиття та поглинання (M&As). Основною причиною зазначених процесів являється прагнення до отримання синергійного ефекту, тобто здатність створити більш високий рівень ефективності і більш високу прибутковість шляхом об'єднання зусиль компаній. Так, за 2007 рік на світовому ринку страхування відбулося 747 поглинань і придбань на загальну суму 138 млрд. дол., при цьому в 478 операціях, на суму 38,8 млрд. дол., покупцями виступали американські

фірми [2]. На європейському ринку процеси злиття та поглинання розпочалися ще з кінця 1990-х років і охопили страхові ринки 15 країн. Активні тенденції злиття та поглинання спостерігалися на ринках Швейцарії, Німеччини, Франції та Великобританії. Результатом такої ситуації стало зменшення кількості страхових компаній на них. Слід зазначити, що M&As відбувалися і на міжнародному рівні, і в середині країн. Крім того, спостерігалися подібні процеси, як між різними галузями (страховиками та банками), так і в межах страхового ринку.

Таблиця 1. ТОП 10 країн за загальними страховими преміями (life and nonlife)** млн. дол. США

№ п/п	Країна	Life премії	Non-life премії	Всього премій		
				Всього	Зміни, по відношенню до попереднього року, %	Частка від загальних світових премій
1	США	578,357	651,311	1,229,668	4.69 %	30.28 %
2	Великобританія	349,740	113,946	463,686	28.16	11.42
3	Японія*	330,651	94,182	424,832	-3.31	10.46
4	Франція	186,993	81,907	268,900	7.47	6.62
5	Німеччина	102,419	120,407	222,825	10.09	5.49
6	Італія	88,215	54,112	142,328	1.27	3.50
7	Південна Корея*	81,298	35,692	116,990	16.28	2.88
8	Нідерланди	35,998	66,834	102,831	11.98	2.53
9	Канада	45,593	54,805	100,398	14.74	2.47
10	Китай	58,677	33,810	92,487	30.75	2.28

* 1.04.07-31.03.08 рр.

** За даними джерела 1.

Однією з особливостей розвитку зарубіжних страхових ринків є те, що великого розвитку набуло особисте страхування, а саме страхування життя (Див. Рис. 2). На сьогодні страхування життя стало одним із головних джерел довгострокового фінансування, що є особливо важливим для України, яка знаходиться на стадії розвитку і потребує значних обсягів інвестицій. Однак, не дивлячись на всі переваги страхування життя, ринок таких послуг в Україні залишається вкрай нерозвинутим. Якщо частка лайфогового сектору в загальній структурі страхових премій зарубіжних країн перевищує 50 %, то в Україні зазначена величина сягає лише 4 %. Основною причиною такого стану речей є недовіра населення до страховиків, що стало наслідком негативного досвіду, здобутого у минулому. Крім того, постійна нестабільність

у країні, кризові явища в економіці не дозволяють відновити довіру населення до фінансового сектору.

Загалом, за 2007 рік світові life-премії зросли на 5,4 % і склали 2 393 млрд. дол. США, а non-life-премії – лише на 0,7 % (1 668 млрд. дол. США.) (див. Рис. 3). Однак, у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, темпи зростання страхових премій є незначними. Так, європейські life премії зросли на 1,7 % у 2007 році проти 6,7 % у 2006. При цьому зростання було нерівномірним. Наприклад, у Великобританії, де сконцентровано 30 % life страхового бізнесу Європи, премії зросли на 11,3 %, тоді як у Франції (другий найбільший ринок – 20 % європейського ринку), впали на 4,5 %, а в Італії – на 13,2 %. Що стосується non-life премій, то в 2007 році їх зростання склало 0,4 %. [3]

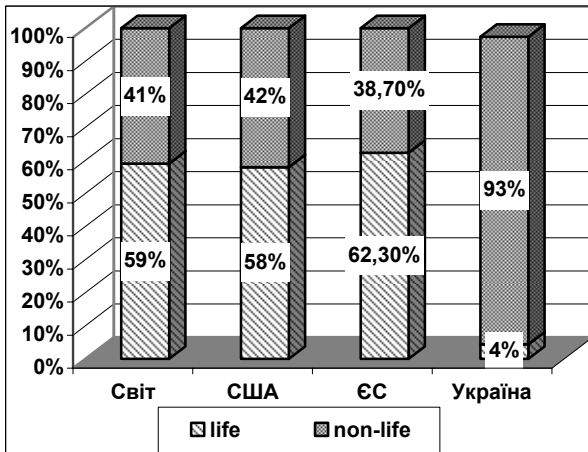


Рис. 2. Структура світових страхових премій

Щодо страхового ринку США, то слід зазначити, що в 2007 році темп приросту страхових премій склав – 1% і це було перше, починаючи з 1943 року, зниження (див рис. 4).

Для підтримки рівня попиту на страхові продукти важливим фактором залишається розвиненість каналів їх розповсюдження. Посередницькі функції може виконувати персонал страхових компаній, агенти, брокери, банки, туристичні агентства, відділення зв'язку, агентства нерухомості, автосалони тощо. Так, в Європі non-life страхові продукти розповсюджуються головним чином страховими посередниками: агентами та брокерами. Однак, брокерські послуги характеризуються значно меншим попитом у більшості європейських країн (крім Бельгії, Ірландії та Вели-

кобританії). Саме тому, диверсифікаційна стратегія страховиків що до каналів розповсюдження направлена на зменшення частки агентів на ринку. Вapсассurапсе не було великої популярності при страхуванні, відмінному від страхування життя і склало менше 10%. Це стосується і продажу через Інтернет, телефон чи пошту, частка яких є незначними. У більшості країн основні продажі здійснюються через працівників компанії.

Головним каналом розповсюдження продуктів страхування життя в більшості європейських країн є Vapсассurапсе. Однак, на страхових ринках Німеччини та Великобританії роль банкострахування є обмеженою. Як і в non-life секторі, агенти відіграють важливу роль у розповсюдженні life полісів. Брокери лідирують на ринку страхування життя Великобританії, Словачії, Ірландії та Люксембургу [3]. Все це свідчить про розвиненість мережі страхових посередників на страховому ринку Європи. Взаємовідносини ж між українськими страховиками і посередниками прямо протилежні тим, що склалися на світових ринках.

Таким чином, світова практика свідчить про те, що страховий ринок відіграє важливу роль у розвитку економіки багатьох країн світу. Розвинений страховий ринок дозволяє значно зменшити рівень ризику, активізує діяльність населення і підприємців у фінансовому секторі, сприяє зростанню якості соціального захисту населення і підприємців та розвитку механізму фінансування через фінансовий ринок. Щорічні фінансові обороти страхових компаній майже не поступаються показникам банківського капіталу, що дає можливість мобілізувати значні фінансові ресурси для інвестиційних та інноваційних проектів.



Рис. 3. Темпи зростання life та non-life премій в Європі у 1997-2007 рр., млн. євро

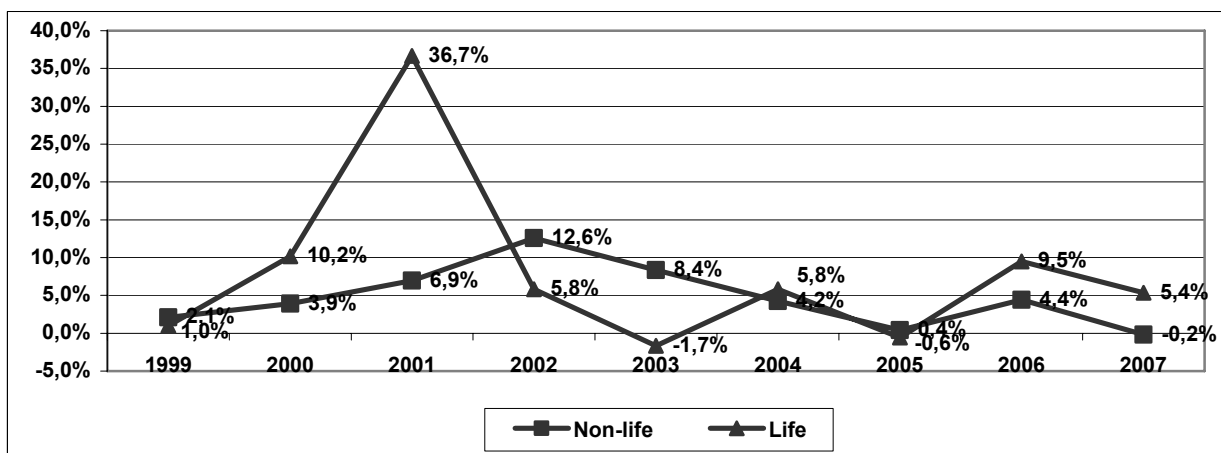


Рис. 4 Темпи зростання life та non-life страхових премій США у 1998-2007 рр.

Враховуючи світові особливості розвитку страхової індустрії, та роль страхових компаній у розвитку ринкової економіки доцільно вжити ряд заходів, які дозволять активізувати вітчизняний ринок страхових послуг та похвалити участь громадян на ньому. Першочерговим завданням у даному аспекті є відновлення довіри населення до фінансових установ взагалі, та страхових компаній зокрема, а також підвищення рівня їх страхової культури. Доцільно

також, враховуючи досвід розвинених країн світу, розвивати накопичувальні види страхування.

1. Insurance Information Institute // www.iii.org 2. Swiss Re Sigma No 3/2008: "World insurance in 2007: emerging markets leading the way" // www.swissre.com 3. CEA Statistics European Insurance in Figures www.cea.eu 4. The World Insurance Report (WIR) 2007www.efma.com 5. www.capgemini.com/insurance

Надійшла до редколегії: 1.12.2008

В.В. Нечипоренко, асп.

ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

В даній статті сконцентровано увагу на окремих актуальних питаннях нормативно-правового регулювання перестраховування в Україні. Запропоновано можливі шляхи врегулювання окремих прогалин та неузгодженостей в українському законодавстві в сфері перестраховування.

In this article attention is concentrated on some relevant questions of legal adjustment of reinsurance in Ukraine. Possible ways of setting certain defects and inconsistencies in the Ukrainian legislation in the sphere of reinsurance are offered.

Перестраховування як економічне явище та правовий інститут в Україні наразі регулюється Цивільним кодексом України, Законом України "Про страхування", Положенням Кабінету міністрів України "Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестраховування у страховика (перестраховика) нерезидента" та низкою інших підзаконних нормативно-правових актів. Згадані Закон та Кодекс, фактично, надають лише визначення перестраховування (при чому, в Законі як економічно-правового явища, а в Кодексі як виду цивільно-правового договору), не вдаючись до розроблених світовою практикою та зафіксованих в наукових джерелах методів та форм перестраховування. Відповідно, окремі суто формальні вимоги здійснення перестраховування врегульовані підзаконними нормативно-правовими актами. На нашу думку, така ситуація вимагає змін з метою вдосконалення правового регулювання перестраховування, результатом якого повинно бути:

1. Усунення наявних прогалин та неузгодженостей в українському законодавстві, що регулює функціонування правового інституту перестраховування;

2. Стимулювання розвитку перестраховування в умовах світової фінансово-економічної кризи, що безумовно позначається на українському ринку страхування. Метою цього є уникнення утруднень, з якими зустрічаються українські страховики в процесі виконання своїх договірних зобов'язань при виплаті страхових відшкодувань;

3. Створення додаткових нормативних важелів регулювання страхового ринку та операцій перестраховування з метою:

а) вдосконалення системи гарантування виконання страховиками своїх договірних зобов'язань перед страхувальниками;

б) заохочення страховиків до роботи із нестандартними ризиками, та з невизначеною ймовірністю настання страхового випадку;

в) стимулювання українських страховиків до страхування екстраординарних і надвеликих об'єктів.

На нашу думку, досягнення вказаних цілей сприятиме розвитку та поширенню не лише перестраховування, але й виходу українського страхового ринку на новий якісний рівень, що безумовно відіграє значну роль в розвитку економіки нашої держави. Окрім цього, розвиток перестраховування шляхом належного та актуального нормативно-правового регулювання створить додаткові підстави для довіри страхувальників до інституту стра-

хування в Україні, що вбачається однією з найголовніших рушійних сил розвитку страхового ринку.

Для прикладу, корегуванню підлягає визначення договору перестраховування, яке дане законодавцем у статті 987 Цивільного кодексу України, а саме: "За договором перестраховування страховик, який уклав договір страхування, страхує в іншого страховика (перестраховика) ризик виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником". Така дефініція – наслідок неврахування законодавцем особливостей форм і видів перестраховування під час формулювання правової конструкції даного договору, оскільки, відповідно до такого визначення, перестраховуванню можуть підлягати лише ризики за вже укладеними договорами страхування в минулому. Тобто, де не виключається можливість укладення договору облігаторного та факультативно-облігаторного перестраховування, оскільки, воно спрямоване на здійснення перестраховування в майбутньому. В той же час, стаття 12 Закону України "Про страхування" містить більш прийнятне у порівнянні з попереднім визначення перестраховування, як "страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначенні договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно з законодавством країни, в якій він зареєстрований". Таке формулювання певною мірою локалізує недолік зазначеного вище визначення договору перестраховування. Але, в будь-якому випадку, тут має місце конкуренція норм Цивільного кодексу України та Закону України "Про страхування". Відповідно, склалася ситуація, коли найбільш розповсюджений у світі механізм облігаторного перестраховування на українському страховому ринку хоч і функціонує, але знаходиться у стані правової неузгодженості.

Також, однією з багатьох характерних рис нормативно-правового регулювання перестраховування в Україні є відсутність у законодавстві визначення поняття "сліп" та переліку інформаційних даних, що повинні міститися в цьому документі. На нашу думку, не зважаючи на усталену практику, питанню вимог, яким повинен відповідати сліп в Україні, має бути приділена увага на нормативному рівні.

В цивільно-правовому аспекті, сліп, фактично, виступає пропозицією до укладення договору перестраховування, тобто "офертою" (відповідно до статті 641 Цивільного кодексу України, оферта – пропозиція укласти договір,