

УДК 368:339.52](477)

**О.Г. Коренева, канд. екон. наук, доц., К.В. Шилікова, аспірант,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”**

РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

На даному етапі страховий ринок України переживає у своєму розвитку досить складний етап перебудови. З одного боку, це обумовлено орієнтацією України на вступ до Світової організації торгівлі (СОТ), а з іншого – внутрішніми проблемами страхового ринку України. Для того, щоб українські страхові компанії склали гідну конкуренцію зарубіжним, потрібно приділити увагу практичному вирішенню таких проблем, як орієнтація страховиків на банківське та схемне страхування, низька страхова культура населення, невідповідність заявлених технічних резервів реально сформованим, перекіс страхового портфеля, неефективність державного регулювання, відсутність професійно підготовлених кадрів.

Ключові слова: ринок світових послуг, страховий маркетинг, державне регулювання, страхові компанії, страховий ринок, страхові послуги, СОТ, схемне страхування.

Постановка проблеми. На даному етапі страховий ринок України переживає у своєму розвитку досить складний етап перебудови. З одного боку це обумовлено орієнтацією України на вступ до Світової організації торгівлі (СОТ), а з іншого – внутрішніми тенденціями захоплення ринку великими страховиками та поглинання малих страхових компаній.

Прийняття Верховною Радою України Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” від 7 липня 2005 року № 2774-IV, який дозволяє страховикам-нерезидентам відкривати свої філії та постійні представництва на території України вже через 5 років після вступу України до СОТ, вимагає від усіх гравців приймати такі рішення і запроваджувати такі заходи, які б значною мірою дозволили їм пристосуватися до умов швидких змін функціонування страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі інтеграції України у міжнародні фінансові ринки присвячено багато наукових праць. Експерти намагаються спрогнозувати всі можливі позитивні та негативні наслідки приєднання України до СОТ. Так, Владислав Остапенко та Регіна Дацюк в своїх роботах [1; 2] розглядають сучасний стан страхового ринку України та аналізують його перспективи. Про недоліки та переваги проведення інтеграційного процесу в Україні також говориться в розпорядженні Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 р. № 369-р. “Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року”. Також це питання широко обговорюється керівниками вітчизняних страхових компаній.

Не вирішені раніше частини проблеми. Однак дуже мало уваги приділяється практичним аспектам підвищення конкурентоспроможності страховиків, розробці конкретних заходів щодо забезпечення умов

виживання та розвитку українських страховиків після відкриття ринку для іноземних гравців.

Мета статті – розглянути питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній в умовах внутрішньої перебудови українського страхового ринку, а також перспективи збільшення конкуренції за рахунок приходу на ринок закордонних страховиків.

Виклад основного матеріалу. У даний час присутність закордонних компаній на страховому ринку України обмежується їх присутністю як акціонерів вже існуючих страхових компаній. Так, станом на 1 жовтня 2007 р., за даними Держфінпослуг, серед 423 страхових компаній 66 мали в своєму уставному фонді іноземний капітал, тоді як на початок 2007 року таких компаній було лише 44. При цьому відбулася купівля іноземними страховиками лідерів страхового ринку, що одразу дозволило іноземним інвесторам отримати компанії зі своєю, вже напрацьованою базою клієнтів та розвинутою регіональною мережею. Після здійснення операції купівлі-продажу українські компанії отримують зазвичай не лише нове керівництво та додаткові інвестиції у розвиток, а й впровадження нових, дуже часто більш досконалих та сучасних підходів до побудови та розвитку компанії, зокрема й клієнтоорієнтований підхід при розробці та реалізації страхових послуг. Технічне та програмне забезпечення закордонних страхових компаній, як правило, краще, що в поєднанні з впровадженням принципів та основ страхового маркетингу в усі аспекти діяльності страховика дозволяє їм більш оперативно та якісно реагувати на побажання клієнтів та швидко адаптуватися до постійних змін страхового ринку. На жаль, вітчизняні страхові компанії дуже часто займають пасивну позицію щодо задоволення реальних потреб клієнтів, замість впровадження активних стратегій формування попиту на страхові послуги. Так, більшість страховиків в Україні – це кептивні або малі регіональні компанії, які обслуговують інтереси обмеженої групи акціонерів та підприємств, що входять до складу тієї ж фінансової або промислово-фінансової групи. Основні завдання діяльності таких компаній полягають не в формуванні та задоволенні реального попиту пересічних громадян та юридичних осіб, а у впровадженні схемного страхування, що дозволяє, з одного боку, оптимізувати податки, а з іншого – організувати відтік та осідання коштів на закордонних рахунках. Пасивність страховиків також виявляється в орієнтації багатьох з них на банківське страхування, коли клієнт змушений страхувати заставне майно для отримання кредиту. Це не є реальною осмисленою потребою страхувальника в отриманні страхової послуги, а лише вимушеною дією на шляху до отримання додаткових коштів.

Якщо українські страхові компанії хочуть скласти гідну конкуренцію закордонним, вже сьогодні потрібно приділити увагу таким аспектам, як:

1. Орієнтація страховиків на реальний ринок та його потреби. Необхідно провести комплексний маркетинговий аналіз ринку страхування, що дозволить визначити актуальні страхові потреби населення та підприємств України, розробити ті страхові програми, які, з одного боку, задовольняють

потреби страхувальників, а з іншого, за рахунок збільшення попиту, принесуть страховикам економічну вигоду. При цьому слід зосередитись не на встановленні якомога меншої ціни послуги, а на підвищенні її якісних характеристик.

2. Поступовий відхід від кептивного до класичного страхування. Зрозуміло, що страхові компанії, які обслуговують інтереси засновників або підприємств, що входять до тих самих промислово-фінансових або фінансових груп, не турбуються про пошук клієнтів “на ринку”, їм достатньо тих, що приходять за вказівкою керівництва, тому такі компанії не пристосовані для роботи на вільному ринку, серед досить високої кількості конкурентів. Якщо зараз не випускати поступово кептивних страховиків на ринок, то після приходу іноземних компаній перетворити кептивну страхову компанію в класичну буде дуже і дуже складно. Тому необхідно вносити ринкові елементи в діяльність таких страховиків, впроваджувати клієнтоорієнтовані підходи та принципи. Використовувати страхування як механізм високоефективного соціального захисту, а не інструмент для оптимізації податків.

3. Підвищення страхової культури населення та рівня довіри до страховиків. Це завдання повинно бути поставлене не перед однією компанією, а перед усіма вітчизняними страховиками, а також на державному рівні. З одного боку, низька капіталізація страховиків, активний демпінг на ринку, низька платоспроможність страховиків дуже негативно відзначаються на рівні довіри населення, з іншого – елементарне незнання страхових продуктів, непоінформованість громадян про наявні можливості страхового захисту (окрім транспортних ризиків) спричиняють відсутність попиту на страхування та низький рівень страхового покриття (за даними експертів, на сьогодні в Україні застраховані лише 15 % ризиків, тоді як для європейських країн цей показник сягає 90 %).

4. Невідповідність заявлених технічних резервів реально сформованим. Відсутність контролю з боку Держфінпослуг за реальністю формування резервів та дієвих механізмів впливу є однією з найважливіших причин низької платоспроможності страховиків та невиконання ними взятих на себе зобов'язань. Жодні зміни у страховому законодавстві не вирішать проблему нестабільного фінансового стану вітчизняних страхових компаній, якщо з боку держави не буде проводитися постійний контроль. Тут своє слово мають сказати державні контролюючі органи влади. Потрібно законодавчо закріпити такий механізм виявлення порушень встановлених вимог та впливу на страховиків, який би змусив їх більш серйозно відноситися до формування резервів. Проте страховики і самі мають бути зацікавлені у формуванні страхових резервів, оскільки це убезпечить страхувальників від неякісного страхування та невиплати відшкодування в разі настання страхового випадку, що підвищить рівень довіри як до конкретної компанії, так і до страхування в цілому.

5. Перекіс страхового портфеля у бік транспортного страхування, застосування демпінгових тарифів, які не відповідають реальним ризикам, що приймають на себе страхові компанії. Все це призводить до

недобросовісної конкуренції на ринку, збитковості деяких, навіть великих, компаній, побудови “страхових пірамід”, коли для виплати за існуючими зобов’язаннями страховика використовуються кошти від нових клієнтів, залучених здебільшого за рахунок цінової конкуренції. При цьому збільшення кількості клієнтів призводить до збільшення кількості страхових випадків, а за рахунок демпінгових тарифів все це стає причиною ще більшого зростання боргу та в кінці кінців банкрутства страхової компанії. Можливим вирішенням цієї проблеми є встановлення законодавчих нормативів щодо формування страхового портфеля компаній. Світова практика показує, що, якщо частка транспортних ризиків у портфелі страховика перевищує 60 %, фінансова стабільність компанії попадає під загрозу. У такому випадку страховики можуть або сформувати додаткові резерви за рахунок збільшення тарифу, або передати “зайві” ризики у перестраховання. Проте слід відзначити, що перестраховання має бути класичним, а не схемним, інакше фінансове становище компанії не лише не стабілізується, а й навіть погіршиться.

6. Відсутність контролю за обов’язковими видами страхування з боку держави. Законом України “Про страхування” передбачено 38 видів обов’язкового страхування, проте реально проводиться страхування лише близько за 25 видами, а чітко контролюються з боку держави лише 20. З одного боку, законодавче встановлення умов обов’язкового страхування зменшує ризик завищення страхового тарифу та зменшення соціальної захищеності населення, а з іншого, якщо встановлені законом тарифи не дають можливості страховику окупити витрати на ведення справи та отримати прийнятний рівень прибутку, то страхові компанії просто не будуть отримувати ліцензії та займатися розвитком такого виду страхування. На наш погляд, варто було б або переглянути існуючі види обов’язкового страхування та, можливо, перевести деякі з них в категорію добровільного, або переглянути ті умови, на яких страховикам пропонується здійснювати таке страхування. Також варто ввести контроль за самими страхувальниками, для яких страхування тих чи інших видів є обов’язковим. Тільки, коли обов’язкове страхування стане загальноприйнятим, можна буде говорити про ефективність страхування у забезпеченні соціального захисту населення.

7. Відсутність професійно підготованих кадрів. Мабуть, найважливішою проблемою всіх без винятку страхових компаній України є гостра недостатність кваліфікованих спеціалістів, при цьому не лише в страхових компаніях, а й державних органах, діяльність яких пов’язана зі страховим ринком. Якщо українські страховики хочуть мати стійке фінансове положення та бути конкурентоспроможними на страховому ринку, необхідно: по-перше, підвищувати соціальну популярність професії страховика та підвищувати рівень довіри до страхування в цілому; по-друге, заохочувати працівників компанії до постійного підвищення кваліфікації та запроваджувати обмін досвідом з вітчизняними та закордонними страховиками; по-третє, проводити систематично круглі столи з представниками державних установ та регулятора страхового ринку, з метою вирішення нагальних потреб, пошуку компромісу з суперечливих питань та пошуку такого механізму взаємодії,

який би дозволив налагодити ефективну співпрацю між всіма учасниками страхового ринку.

Висновки. Отже, якщо страхові компанії України вже зараз не переорієнтуються на формування реального попиту потенційних страхувальників, якщо не почнуть розробляти та впроваджувати нові, сучасні програми страхового захисту зі швидким та якісним обслуговуванням – після приходу на український ринок іноземних страховиків, вітчизняні компанії просто не зможуть скласти гідну конкуренцію та вижити в умовах інтеграційних процесів. При цьому не можна забувати, що без активної допомоги та співпраці з боку держави страховим компаніям України просто неможливо буде вижити в умовах різкого загострення конкуренції на страховому ринку.

Проте слід зазначити, що інтеграція України у світове господарство сама по собі не означає, що наступного дня після вступу країни до СОТ на вітчизняний страховий ринок придуть іноземні компанії. Більшою мірою активізація практичного інтересу до прямого страхування буде залежати від наявності позитивних тенденцій в економічному та політичному середовищі. Крім того, позитивний ефект від інтеграції та міжнародної конкуренції (підвищення капіталізації, залучення прогресивних технологій, розширення структури страхових послуг тощо) стабілізується лише через 3-5 років після активізації закордонних страховиків на ринку прямого страхування.

В цілому, можна виділити такі позитивні чинники вступу України до СОТ:

1. збільшення капіталізації, місткості вітчизняного страхового ринку та покращення його інфраструктури за рахунок припливу іноземних інвестицій;
2. впровадження сучасних страхових технологій та використання провідного програмного;
3. розширення структури та підвищення якості страхових послуг, а також скорочення витрат на їх надання;
4. активізація конкуренції на внутрішньому страховому ринку та більш ефективне використання ресурсів вітчизняними компаніями.

Щодо негативних наслідків інтеграції, то вони здебільшого проявлятимуться значною мірою у середньо- та довгостроковій перспективі:

5. зниження капіталізації всієї галузі внаслідок спрямування фінансових потоків на закордонне перестраховування, а також відтік на міжнародні фінансові ринки значної частки внутрішніх інвестиційних ресурсів, акумульованих через страхування;
6. обмеженість можливостей держави щодо використання механізмів страхування в соціальній політиці (пенсійне, медичне страхування тощо), пов'язана зі збільшенням іноземної участі на страховому ринку або в його окремих сегментах;
7. агресивність політики великих іноземних страховиків, яка найчастіше супроводжується ціновим демпінгом, якому не може протистояти незміцнілий національний ринок. Це підриває його стійкість і створює умови

для виникнення монопольного становища іноземного страховика в окремих секторах;

8. підвищення залежності внутрішнього страхового ринку від коливань на світовому фінансовому ринку;
9. скорочення зайнятості в страховій сфері висококваліфікованого персоналу, що зумовлено концентрацією більшості технологічних функцій в закордонних офісах іноземних страховиків.

Отже, в інтересах української економіки є забезпечення стимулюючого впливу продуктивної і добросовісної іноземної конкуренції за умов збереження національного суверенітету в страховій галузі – як по її окремих секторах, так і загалом на всьому страховому ринку. Водночас українські страховики вже сьогодні мають обрати свою стратегію розвитку, спрямовану на збільшення конкурентоспроможності не лише за рахунок ціни, а насамперед за рахунок впровадження нових клієнтоорієнтованих підходів та новітніх технологій. Тільки в цьому випадку можна максимізувати позитивний ефект від інтеграції України у світові фінансові ринки та мінімізувати негативний.

Список літератури

1. Дацюк Р. Украинские страховые компании на фоне роста конкуренции теряют банки [Текст] / Р. Дацюк // Экономические известия. – 2008. – № 15(778).
2. Перспективи страхового ринку в контексті вступу України до СОТ [Текст] // Аргументи і факти в Україні. – 2007. – № 13(555).
3. Про внесення змін до Закону України “Про страхування” [Електронний ресурс] : Закон України від 7 липня 2005 року. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2774-15>.
4. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 р. № 369-р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=369-2005-%F0>.
5. Stan Maklan, Simon Knox, Lynette Ryalls. New trends in innovation and customer relationship management: a challenge to market researchers [Electronic resource]. – Режим доступу : http://www.mrs.org.uk/publications/ijmr_articles.htm.

Summary

Nowadays there is a quite difficult stage for development of the insurance market in Ukraine. At one side the integration in the World Trade Organization (WTO) influences on such situation, and from other side there is a big internal problem of Ukraine' insurance market. To creating good competitive position of Ukrainian insurance companies against foreign competitors it is necessary to pay attention to the practical solving of such problems as orientation of insurers on the bank and scheme insurance, low insurance culture of population, the difference between announced technical reserves and really formed, inefficiency of state' regulation, shortage of skillful staff and disproportion of insurance portfolio.

Отримано 26.06.2008