

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЗДВН
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА
ЛЦДН у м. СУМИ
(місто знаходження ЛЦДН)

До захисту допускається
Завідувач кафедри, проф.

_____ В. М. Боронос
« _____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

НА ТЕМУ:

Формування системи особистого страхування в Україні

Освітній ступінь – «бакалавр»

Спеціальність – 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітня програма – «Фінанси та облік в підприємстві»

Керівник роботи:

(підпис)

Похилько С.В.
(ініціали, прізвище)

Студент:

(підпис)

Гордєєва А.В.
(ініціали, прізвище)

Група:

Ф-71/2-8

Суми
2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри, проф.

_____ В.М. Боронос
«____» _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи бакалавра

Студент(-ка) групи Ф-71/2-8 інституту (центру) ННІ БіЕМ (ЦЗДВН)
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» (освітньої
програми – «Фінанси та облік в підприємстві»)

Гордєєва Аліна Вікторівна

_____ (ПІБ)

Тема роботи: Формування системи особистого страхування в Україні

Затверджено наказом по СумДУ № _____ від «____» _____ 2021 р.

Термін здачі студентом завершеної роботи «____» _____ 2021 р.

Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали державної статистичної звітності, відомчі постанови, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

- теоретичні засади формування і розвитку особистого страхування;
- сучасний стан та тенденції функціонування ринку особистого страхування в Україні;
- шляхи удосконалення та подальшого розвитку системи особистого страхування в Україні.

Дата видачі завдання: «____» _____ 2021 р.

Керівник кваліфікаційної роботи бакалавра: _____
(прізвище, ініціали) (підпис)

Завдання прийнято до виконання «____» _____ 2021 р. _____
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврська робота на тему «Формування системи особистого страхування в Україні» викладена на 41 сторінках комп'ютерного тексту, містить таблиці та рисунки. Для написання бакалаврської роботи, було використано 49 літературних джерел.

Метою Бакалаврської роботи є визначення шляхів удосконалення та подальшого розвитку системи особистого страхування в Україні.

Об'єктом дослідження виступають банківські установи та страхові компанії, які задіяні у формуванні системи особистого страхування.

Предметом дослідження виступає система особистого страхування.

При проведенні дослідження використовувались методи економічного аналізу для виведення принципів, законів з аналізу фактів; економіко-математичного моделювання для математичного опису економічного процесу або явища з метою його керування та дослідження; статистичні методи прогнозування для передбачення фінансового результату в майбутньому для певної економічної категорії; статистичні прийоми: групування, ряди динаміки, індекси, табличні й графічні методи даних для дослідження та визначення актуальних і перспективних шляхів розвитку певної економічної категорії і відображення цих даних у вигляді таблиць, графіків та діаграм.

В першому розділі бакалаврської роботи розкриті теоретичні засади формування і розвитку особистого страхування, де викладена економічна сутність та структура особистого страхування.

У другому розділі: проведений аналіз особистого страхування, здійснена оцінка стану особистого страхування.

В третьому розділі: представлено світовий досвід особистого страхування та запропоновано напрями для покращення стану особистого страхування.

Ключові слова: ОСОБИСТЕ СТРАХУВАННЯ, СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ, СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ, МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ, ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ, АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ.

ЗМІСТ

ВСТУП	0
РОЗДІЛ 1	0
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ.....	0
1.1. Сутність, структура та особливості функціонування особистого страхування..	0
1.2. Ретроспектива становлення та етапи розвитку ринку особистого страхування .	7
1.3. Взаємодія банків та страхових компаній в особистому страхуванні	10
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	14
2.1. Аналіз стану та динаміка ринку особистого страхування.....	14
2.2. Аналіз участі банків та страхових компаній в особистому страхуванні	23
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	27
3.1. Світовий досвід функціонування ринку особистого страхування та шляхи його імплементації в Україні.....	27
3.2. Напрями та перспективи стратегічного розвитку системи особистого страхування України.....	30
ВИСНОВКИ	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	38

ВСТУП

В умовах сьогодення страхова галузь є надважливою складовою діяльності суміжних сфер та свого роду механізмом врівноваження економічного балансу в країні та акумулювання стратегічного значення для зміцнення і динамічного розвитку вітчизняної економіки.

Теперішній стан національної економіки, розвиток її складових та створення ефективних методів управління бізнесом для кожного учасника ринку несе в собі необхідність пояснення сутності страхової діяльності, розробки методів і засобів захисту та виплати збитків для фізичних і юридичних осіб.

Особисте страхування є рушійним двигуном національної економіки. Цей вид страхування у передових країнах світу є важливим інструментом соціального захисту народу та вагомим джерелом інвестицій у ринкову економіку.

Очевидно, що сучасний стан особистого страхування характеризується браком економічних ресурсів у формі соціальних гарантій, встановлених владою. Потреба в загальнообов'язковому державному соціальному медичному страхуванні в основному визначає поточний стан та порядок фінансування сектору охорони здоров'я, основним недоліком якого є використання одного основного джерела засобів для існування – бюджетних коштів. Нестача фінансових ресурсів породжує великі проблеми в розвитку інфраструктури медичних закладів та якості медичної допомоги. Розвиток добровільного медичного страхування є важливою потребою, яка підвищить рівень охорони здоров'я населення та гарантуватиме входження капіталу в соціальну сферу.

Багато вчених вивчають вплив страхового ринку, включаючи особисте страхування, на процеси, що відбуваються в державі. Такі як: С. Осадець (розгляд страхового ринку крізь призму простору, в якому знаходяться страхові компанії, страховики, страхові посередники, а також організації страхової інфраструктури), В. Базилевич (особисте страхування як частина фінансового ринку, де утворюється попит та пропозиція страхових послуг), В. Бігдаш, В. Борисова, С. Булгакова, Н. Внукова, О. Гаманкова, О. Залетов, О. Заруба, А. Єрмошенко, М. Клапків, А. Кузнецова, Р. Мамчур, О. Огаренко, які також привернули увагу до проблем та перспектив розвитку особистого страхування і

запропонували багато надзвичайних, унікальних та ефективних рішень як теоретичних, так і практичних.

Метою бакалаврської роботи є визначення шляхів удосконалення та подальшого розвитку системи особистого страхування в Україні.

Звертаючи увагу на дану мету, нам слід вирішити такі завдання:

- вивчити сутність та функції особистого страхування;
- дослідити класифікацію особистого страхування;
- виявити характеристики окремих видів особистого страхування;
- дослідити основні показники особистого страхування;
- проаналізувати участь банків та страхових компаній в особистому страхуванні;
- визначити шляхи розвитку ринку особистого страхування.

Предметом дослідження виступає система особистого страхування.

Об'єктом дослідження виступають банківські установи та страхові компанії, які задіяні у формуванні системи особистого страхування.

При проведенні дослідження використовувались методи економічного аналізу для виведення принципів, законів з аналізу фактів; економіко-математичного моделювання для математичного опису економічного процесу або явища з метою його керування та дослідження; статистичні методи прогнозування для передбачення фінансового результату в майбутньому для певної економічної категорії; статистичні прийоми: групування, ряди динаміки, індекси, табличні й графічні методи даних для дослідження та визначення актуальних і перспективних шляхів розвитку певної економічної категорії і відображення цих даних у вигляді таблиць, графіків та діаграм.

Літературний огляд

Александрова Г.М. у своїй роботі «Аналіз сучасного стану особистого страхування в Україні» узагальнив форми, види та функції особистого страхування. Проаналізував розвиток медичного страхування, страхування від нещасних випадків та життя. Дані види страхування мають гарну перспективність в Україні.

Андрусь М.І. Проблеми розвитку особистого страхування населення в Україні. Ця стаття розкриває поняття особистого страхування та просвітлює чимало проблем розвитку особистого страхування українського населення. Запропоновані шляхи подолання проблем: вдосконалення їх правового, ресурсного та організаційного забезпечення, оптимізація процесу захисту прав страхувальників.

Богомолець О.К. Медичне страхування. Пропонує увести обов'язкове медичне страхування, та розглядає його перспективи в Україні. Необхідність реформування медичної реформи через медичне страхування.

Василишин говорить що страхова галузь є вкрай важливою з кількох причин: у функціонуванні та регулюванні ринкової економіки страхування виступає вкрай важливим інструментом, воно є одним з основних джерел акумулювання коштів для подальших інвестицій в економіку. Завдяки страховій галузі можна зберегти соціальну стабільність населення та економічну безпеку країни, а також забезпечити ефективну систему захисту майнових прав та інтересів компаній та населення.

Гарматій у своїй роботі проаналізував український та європейський страховий ринок та визначив проблеми розвитку ринку страхових послуг в Україні. Головним недоліком автор зазначив, що у населення немає повного розуміння про страхових ринок. Недорозвинена інфраструктура тобто, регуляторне і правове забезпечення, підготовка кадрів та кредитно-фінансова система, інформаційні мережі є перешкодою, щоб страховий ринок розвивався.

Залетов «Державне регулювання ринку страхування життя в Україні». Проаналізовано та узагальнено еволюцію розвитку ринку страхування життя в Україні, охарактеризовано вплив держави на розвиток страхування життя. Визначено зміст фінансової безпеки ринку страхування життя та її значення для суспільства. Узагальнено та систематизовано зарубіжний досвід державного регулювання ринку страхування життя в умовах глобалізації світової

економіки.

Лисенко В. С. У своїй роботі стверджує, що продукти добровільного медичного страхування (ДМС) пов'язані із показником середньої тривалості життя, для розробки страхових продуктів як основу автор дослідив фактори ризику для життя українського населення, метою яких є управління даними ризиками. Автор припускає, що імплементація даної моделі в довгостроковій перспективі матиме як позитивні економічні так і соціальні наслідки. Автор проаналізувала історичні передумови створення страхового маркетингу та причини виникнення. Розкрила сутність страхового маркетингу з різних аспектів.

Миколайчук М. Страхова медицина в Україні: актуальність та готовність до неї населення. У своїй статті визначає важливість медичного страхування як вид особистого страхування, та фінансування медичних закладів в Україні. Можливі стратегії впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Пацурій Н.Б. Проблеми та перспективи запровадження в Україні. Ціль статті є дослідження проблемних питань впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні; обґрунтування зміни наукових підходів до розуміння сутності обов'язкового медичного страхування як наукової категорії.

Приймак І.Ю. Система особистого страхування: Проблеми і перспективи розвитку. Впорядкування системи особистого страхування в Україні потребує радикальних кроків щодо психологічного переосмислення населенням актуальності, необхідності та віри в гарантії захисту життя та здоров'я кожного громадянина. Прорадянські стереотипи, які ґрунтуються на соціально-економічних та соціально-психологічних ілюзіях колишньої системи командно-адміністративного характеру, певною мірою гальмують процес реалізації та розвитку політики проведення особистого страхування.

Слюсаренко К.В. У своїй роботі дослідила нещасні випадки на виробництві, та розробила практичні рекомендації щодо покращення системи страхування від нещасних випадків на виробництві.

Сукач О. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи. Своєю статтю дослідив методологічний підхід до визначення «страховий ринок», відобразив структуру українського страхового ринку, оцінив показники страхового ринку і визначив заходи для вдосконалення страхової діяльності

необхідно розвивати особисте страхування, добровільне медичне страхування.

За результатами дослідження Ткаченко відмітив, що довгострокове страхування життя – це один з найбільш зручних і надійних способів довгострокового інвестування.

Фрич А. Напрями вдосконалення ринку особистого страхування в Україні. Автор дослідив особисте страхування в Україні в умовах євроінтеграції, визначив недоліки нерозвиненості інститутів саморегулювання, призводить до неефективного втручання держави.

Фурман В.М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків. Стаття присвячена вивченню проблем банківського страхування, а також особливостям страхування банківських ризиків. Автором відзначено сутність, напрями та основні переваги взаємодії страхових компаній і банківських установ в умовах інтеграції.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ

1.1. Сутність, структура та особливості функціонування особистого страхування

Особисте страхування є частиною страхової галузі. Це пов'язано з конкретною сферою процесу відтворення: відтворенням робочої сили та ризикованим характером зайнятості людей різних професій, діяльність яких пов'язана з підвищеним ризиком, погіршенням навколишнього середовища, що призводить до збільшення частки людей похилого віку в загальній кількості населення, тощо.

Особисте страхування здійснюється з метою організації страхового захисту для приватних осіб та їх родин у різних ситуаціях, що трапляються в житті, здоров'ї та несуть вплив на ефективність цих громадян.

Поточне визначення особистого страхування міститься у Законі про страхування України, відповідно до четвертої статті, особисте страхування можна визначити як майнове страхування, яке не суперечить законодавству України і пов'язане із життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією застрахованої особи.

Законом України "Про страхування" регулюється договір особистого страхування без встановлення окремих його видів. Так само на практиці існують різні види договорів особистого страхування з особливим режимом. Індивідуалізація в цих випадках гарантується нормами, що містяться в законах, прийнятих на різних щаблях, включаючи спеціальні закони, зокрема, про обов'язкове особисте страхування [14].

В особистому страхуванні існує кілька груп ризику, які можливо застрахувати: смерть страхувальника; непостійна втрата працездатності; інвалідність; вихід на пенсію (припинення працездатності); дожиття страхувальника до закінчення договору страхування.

Віднесення до конкретної підгалузі визначається:

- переліком страхових ризиків, які підпадають під сферу відповідальності страховика та є підставою для страхових виплат;
- тривалість договору, коли це залежить від принципів підходу до розрахунку ставок як економічної основи здійснення особистого страхування.



Рис. 1.1. Класифікація особистого страхування

Основний принцип розподілу підгалузей пов'язаний з накопиченням страхової суми. Ось чому страхування життя поєднує в собі види довгострокового особистого страхування, які пов'язані з накопиченням страхової суми протягом страхового періоду. Страхові виплати повинні дорівнювати за величиною страховій сумі, яка виплачується у разі таких подій, які прописані в договорі страхування.

Страхування від нещасних випадків поєднує в собі види короткострокового особистого страхування, розмір відповідальності яких передбачає виплату страхової суми або її частини у разі настання таких подій, як:

- смерть застрахованого;
- тимчасова непрацездатність;
- інвалідність.

Умовою відповідальності є те, що ці факти є причиною аварії. Його характеристика полягає в тому, що страхові виплати не підлягають поверненню

після закінчення строку дії договору страхування [35].

Існує дві форми особистого страхування: обов'язкове та добровільне страхування. Список обов'язкових та добровільних видів страхування передбачено Законом України «Про страхування» [14].

Особисте страхування можна поділити на декілька основних видів [7]:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- медичне страхування та інші різновиди, основні з яких показані на

рисунку 1.1.

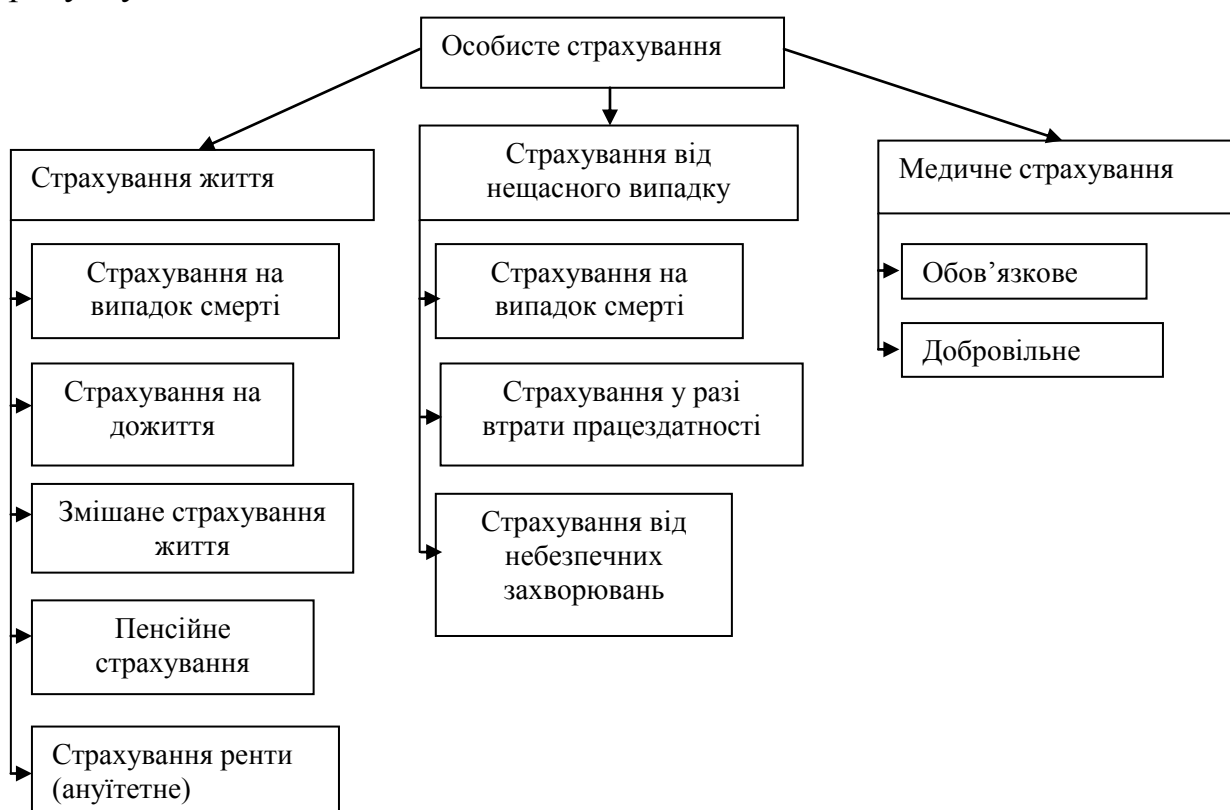


Рис. 1.1. Види особистого страхування

Для початку розберемо страхування життя. Страхування життя посідає важливе місце серед інших видів особистого страхування, яке безпосередньо пов'язане з об'єктом страхування, оскільки найважливішим є життя людини [11]. На розвиток страхового ринку впливають певні чинники, що безпосередньо впливають на результати діяльності страхових компаній та фізичних осіб, а також загальний хід та тенденції формування страхового ринку в цілому.

Змішане страхування життя – це вид страхування, який поєднує в

договорі страхування кілька незалежних договорів страхування, які включають три страхових випадки:

- дожиття до закінчення строку дії договору страхування;
- смерть страхувальника;
- непрацездатність через аварію.

У разі дожиття до кінця дії терміну страхового контракту, застрахована особа отримує весь розмір страхової суми, на яку був укладений страховий контракт, незважаючи на те, чи отримував він виплати від страхової компанії за настання нещасних випадків протягом дії страхового договору.

У цьому виді страхування особами, що страхуються є фізичні особи. З особами у віці від 16 до 75 років укладається змішаний договір страхування життя на термін 3, 5, 10, 15 або 20 років.

Якщо договір страхування не переривається до кінця терміну його дії, страхувальник отримує повну суму страхової суми, на яку було укладено договір страхування, і яку визначає страхувальник, незалежно від того, чи отримував він від страхової компанії виплати через настання, під час дії договору, нещасних випадків.

У разі смерті страхувальника протягом строку дії договору страхування правонаступник отримає суму, вказану в договорі страхування, у розмірі 100%. Не є страховим випадком: смерть настала внаслідок старості або хвороби. Залежно від ушкоджень здоров'я, страхувальник отримує відсоток від суми, зазначеної в договорі страхування, якщо він застрахований від нещасного випадку. Отримання цієї суми за договором страхування від нещасного випадку не залежить від виплат, на які страхувальник має право з пенсійного або державно-соціального страхування [1].

При страхуванні дітей, особами, які страхують є батьки дитини або інші члени родини, а об'єктом страхування – безпосередньо сама неповнолітня дитина. Термін страхування визначається як різниця між повноліттям та віком дитини на момент укладання договору страхування. Страхова сума, зазначена в договорі страхування, виплачується у нещасному випадку, що стався протягом строку дії договору (визначений відсоток) та при досягненні повноліття.

Страхування до шлюбу. Угода може базуватися на допомогу дітям. Вік дитини на день укладення договору страхування не повинен бути більшим за 15 повних років. Страхова сума виплачується страховою компанією при

законному укладенню шлюбу страхувальника в період між закінченням страхового періоду і початком 21-ого року життя застрахованої особи. Якщо він не вступив у шлюб до 21 року, сума, зазначена в договорі, виплачується даному громадянину при дожитті до повних 21 років.

Пенсійне страхування. У більшості сучасних країн пенсійне забезпечення громадян надходить із трьох джерел:

- державна пенсійна система;
- пенсійні фонди компаній, спілок та міжнародних організацій;
- страхові компанії та інші фінансові установи.

За такої структури пенсійної системи страхові компанії та пенсійні фонди забезпечують додаткове пенсійне страхування, а держава виплачує основну пенсію і безпосередньо залежить від здатності уряду накопичувати необхідні кошти [29].

Приватні пенсійні фонди за своєю економічною структурою можна вважати ощадними установами. Вони акумулюють кошти у вигляді пенсійних вкладень від учасників фонду, які інвестуючи та розподіляючи інвестиційний дохід на потреби самого фонду та на учасників фонду пропорційно сумі вкладень. Цих коштів достатньо в повній мірі до смерті застрахованого.

З усім розмаїттям страхового покриття пенсійних фондів Найпоширенішим є: індивідуальне пенсійне страхування в страховій компанії або пенсійному фонді в умовах накопичення власних коштів у страховій організації та отримання пенсії, пропорційно з накопиченою сумою.

Страхування від нещасних випадків – це страхування, передбачає виплату суми, зазначеної в договорі страхування, лише у випадку настання страхового випадку [41]. Після закінчення терміну дії договору страхування виплата суми та повернення внесених премій не здійснюється.

Страховою подією за індивідуальним договором страхування є будь-який раптовий вплив на здоров'я страхувальника, що стався не з вини застрахованої особи.

Громадянин, що страхується може застрахуватися лише сам, оскільки це передбачено договором страхування. Контракт можна укладати, не зважаючи на стан здоров'я страхувальника. Сума, на яку страхувальник може застрахуватися, визначається за домовленістю обох сторін, але страховик встановлює певні ліміти на цю суму. Сума, зазначена в страховому контракті,

виплачується страховиком у разі смерті або втраті здоров'я, якщо це сталося через настання страхового випадку.

Якщо страхувальник помирає внаслідок нещасного випадку, сума, зазначена в договорі страхування, повністю виплачується правонаступнику, зазначеному у страховому договорі. Якщо застрахований громадянин втрачає здоров'я внаслідок настання страхової події, він отримує частину страхової суми, яка пропорційно визначається до частки втраченого здоров'я.

Страхування дітей і школярів. Це страхування базується на змішаному страхуванні. Школярі застраховані протягом навчального періоду. Розмір гонорару залежить від віку дитини, а сам договір укладається на один рік.

Страхування працівників за кошти компанії. Цей тип характеризується страхуванням людей, які працюють у сферах, небезпечних для життя та здоров'я, а страхувальником є компанія чи організація, де ці люди працюють. Договори страхування укладаються на кілька місяців або рік. Для реєстрації договору страхування компанія подає заявку, де перелічуються професії та посади або перелік імен людей, які підлягають страхуванню. Цій компанії видається страховий сертифікат, а страховий внесок приймається один раз.

Військове страхування. У цьому випадку страхувальниками є армія та інші структури, що мають власні війська. Страховими випадками, через які можна вимагати виплату, є:

- смерть застрахованого через травму чи хворобу протягом строку дії договору страхування або через рік після звільнення;
- травми під час служби;
- звільнення через хворобу.

Страхові виплати здійснюються на підставі документів, які були видані військовими частинами з місця служби чи зборів.

Обов'язкове страхування пасажирів. Цей тип страхування є особливою формою страхування від нещасних випадків.

Пасажири, які подорожують по території країни, виступають об'єктами страхування та страхувальниками. Страхування пасажирів здійснюється лише тим, хто їде:

- міжміські поїзди;
- автобуси (міждержавні);
- перевезення внутрішніми водами, крім приміських та екскурсійних;

- літаками.

Розмір страхових виплат залежить від наслідків аварії. Сума, зазначена в договорі страхування, виплачується, якщо застрахована особа померла або втратила здоров'я внаслідок нещасного випадку. Термін дії договору страхування починається з повідомлення про початок поїздки і закінчується повідомленням про закінчення поїздки. При зупинці та виходу пасажира за межі вокзалу, аеропорту, договір страхування призупиняється і відновлюється після повернення на станцію.

Медичне страхування буває обов'язковим або добровільним [22]. Обов'язкове державне страхування контролюється законом про сферу його розподілу, механізм визначення суми страхування, правила прийому та використання страхових коштів.

Більш детально розберемо добровільне медичне страхування (ДМС).

Метою медичного страхування є захист інтересів народу, якщо вони з якихось причин втратять здоров'я. Це страхування призначене для відшкодування застрахованим особам витрат, які вони витратили на медичне обслуговування, або інші витрати, пов'язані з підтримкою здоров'я.

Суб'єктами ДМС виступають фізичні особи чи компанії, що представляють інтереси громадян, і вони відіграють роль страхувальників, а страховиками є страхові компанії, що мають ліцензію на цей вид страхування або лікувальні заклади [27].

Суб'єктами ДМС є фізичні або юридичні особи, які представляють інтереси громадян і виконують роль страхувальників, а страховиками є страхові компанії, які можуть виконувати цей вид страхування або медичні установи [27].

ДМС може бути як індивідуальним, так і колективним [28].

Розмір страхових внесків встановлюється при домовленості двох сторін, Тарифи на послуги встановлюються за згодою медичного закладу, який приймає страхувальника, та страхової компанії.

Особливістю цієї сфери страхування є те, що вона поєднує в собі всі види страхування, пов'язані зі страхуванням життя та здоров'я, а також із забезпеченням пенсійного страхування. Водночас деякі види страхування є накопичувальними, а інші загальними. Саме ця характеристика показує нам, що необхідно відокремлювати підтипи особистого страхування.

Особисте страхування включає 3 підвиди (медичне страхування, страхування від нещасних випадків та страхування життя). Вони відрізняються тривалістю страхових договорів та різним рівнем страхової відповідальності.

Останніми роками на українському ринку особистого страхування збільшується частка короткострокових видів страхування, що передбачає відповідальність за наслідки нещасних випадків. Це має більше негативні, ніж позитивні наслідки, оскільки ці угоди укладаються на короткий проміжок часу і не дозволяють страховій компанії акумулювати кошти для довгострокових інвестицій та інвестиційного доходу, що призведе до зниження вартості послуг на страховому ринку. Крім того, це не вигідно з точки зору інтересів держави, чи в галузі страхування, інвестицій або податкової політики. Більшість договорів особистого страхування укладалися колективно та виконувалися за рахунок коштів компанії. Недовіра пересічних громадян до страховиків, низький особистий дохід громадян, через що вони не можуть оплачувати страхові послуги, ці причини пояснюють переважання групових договорів над особистими. Але, якщо врахувати цілі компанії, які страхували своїх робітників, то для підприємств ці страхові договори були вигідними, оскільки за допомогою цих угод вони стимулювали своїх робітників, економили гроші та вирішували якусь частину проблеми переведення безготівкових фінансів у готівку.

1.2. Ретроспектива становлення та етапи розвитку ринку особистого страхування

Страхування розвивалося відповідно до правових, економічних та соціальних умов, які були ще за часів Київської Русі, Царської Росії та СРСР.

Розвиток страхового ринку України:

- ✓ прийняття Декрету «Про страхування» (1993 – 1996 рр.);
- ✓ прийняття Закону України «Про страхування» (1996 – 2001 рр.);
- ✓ прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» (2001 – 2003 рр.);
- ✓ прийняття податкового кодексу (2015 р. – сьогодні).
- ✓ з 1 липня 2020 року НБУ став регулятором страхового ринку

У 1993 році кількість страховиків становила 700 компаній, їм було надано 1175 ліцензій на здійснення страхової діяльності, це відбулося після затвердження Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» від 10 травня 1993 р. Лєвова кількість страховиків опинилася на межі банкрутства, адже вони мали дуже низький статутний капітал, крім того ці компанії мали погано сформовані страхові резерви.

7 березня 1996 р. було прийнято Закон України «Про страхування», що запровадив важливі зміни у страховий ринок України. Основними з них є:

1. розподіл ліцензій між ризиковими видами страхування та страхуванням життя;
2. запровадження мінімального порогу статутного капіталу страховика та компанії яких були створені з допомогою іноземців;
3. збільшення вимог до страховиків на рахунок ліцензування;
4. зростання частки іноземних страховальників у розмірі від 20% до 49%;
5. встановлення порядку заробленої премії, за основу взято метод 25% від отриманих премій [14].

Доповненням до Закону «Про страхування» стали нормативні акти, спрямовані на вдосконалення внутрішнього ринку страхових послуг. Закон України «Про страхування» та його зміни, наприкінці двадцятого століття були вичерпані, і це почало гальмувати подальший розвиток страхового ринку, саме це прискорило створення нових законопроектів.

Укрстрахнагляд впровадив стратегію розвитку страхового ринку, в якій говорилося про [41]:

1. здійснення змін в законодавстві щодо обов'язкового страхування. Запроваджувалися штрафи для осіб, які не купили страхові поліси обов'язкового страхування;
2. статутний капітал страховиків тепер повинен складати не менше 1млн. євро;
3. механізм створення страхових резервів тепер вдосконалився, а з ним і система розміщення даних резервів.

Страховий нагляд створив шляхи вирішення проблем, які гальмували розвиток ринку страхування. На жаль, данні пропозиції не вийшло втілити в реальному житті. Тому 2 лютого 2001 року постановою № 98 було затверджено Програму розвитку страхового ринку України на 2001-2004 роки. До

попередньої програми додалися декілька завдань [2]:

- відновити довіру до страхування;
- розширити ринок перестраховування;
- кадрове забезпечення страхової діяльності;
- вдосконалити систему державного регулювання страхової діяльності;
- сплата внесків до статутного капіталу страхових компаній повинно здійснюватися виключно готівкою, в тому числі в іноземній валюті.

4 жовтня 2001 р. був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», за цим Законом страховики мають право здійснювати перестраховування як резидентів так і нерезидентів, але лише частини ризиків, щоб страхові компанії не перетворювалися в страхових брокерів.

Після реєстрації страхових компаній у 2001 р. їх кількість на національними страховому ринку склала 328 компаній.

11 грудня 2002 року було засновано Державну комісію з регулювання ринків фінпослуг.

З початком економічної кризи в кінці 2008 року ліквідність ринку страхування різко зменшилася. Відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», страхові компанії повинні створити страхові резерви щоб забезпечити надалі страхові виплати на відшкодування, тим самим законодавством визначено перелік інструментів, в яких ці резерви можна розмістити.

Однак криза не лише внесла подальші правки у роботу українського страхового ринку, а й загострила наявні проблеми: не введено медичне страхування в обов'язковому порядку, відсутність прозорості фінансової звітності страховиків, статистична інформація залишилася неякісною, ринок страхування життя не розвивався, населення не володіє інформацією про страхування.

Наступний етап почався з 23 листопада 2011 р. замість Держфінпослуг було створено Національну комісію, яка контролювала ринок фінансових послуг, яка перебуває у стадії ліквідації з 30.06.2020 року. правонаступниками є Національний Банк України та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

З 2015 року в Податковий кодекс було запроваджено нову систему стягнення податків з страховиків, схожі системи діють в багатьох країнах ЄС. Ця податкова система стала тривожним сигналом для українського страхового ринку, бо планувалося перевести страховий ринок у загальну податкову систему, що призвело би до подвійного податку. За новою системою оподаткування, страховик платить до бюджету 3% від суми доходу, який він отримав від страхової діяльності (страхування а співстрахування), або 0% від доходу за страхування життя, та 18% податку на прибуток.

1.3. Взаємодія банків та страхових компаній в особистому страхуванні

Однією з найбільш перспективних форм інтеграції можна назвати стратегічні альянси банків та страховиків. Це пов'язано з наявністю у них великих сум довгострокового капіталу, необхідністю його ефективного використання та об'єктивною потребою диверсифікувати діяльність та підвищити прибутковість.

Наприклад, ресурси економіки США на 30% складаються з активів страхування життя. У Швейцарії цей показник становить 70%. В Японії страховики володіють майже 18% загального акціонерного капіталу країни. А страхові компанії в США, Японії та Європі наприкінці 90-х управляли загальною сумою інвестицій в економіку на суму понад 4 трлн. доларів США [17, с. 88-90].

Слід зауважити глибоку світову інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Унаслідок об'єднання однієї з найбільших німецьких СК Allianz із Dresdner Bank виникла, на той час, четверта за величиною в світі фінансова група. Відома французька СК Аха представлена на французькому ринку дочірнім банком Bank Worms і має тісні контакти з рядом національних банків. У Франції майже 60% страхових полісів реалізується через банки – це яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банків і страховиків. У Європі в середньому кожен третій поліс страхування життя і кожен двадцятий за іншими видами страхування також реалізується банками. Деякі регіональні банки Японії, надаючи канали збуту для страхових компаній, контролюють близько 50% місцевих ринків фінансових послуг [43].

Банки першими оцінили перспективи співпраці зі страховими компаніями. Сьогодні майже у всіх банків є принаймні один або кілька страхових партнерів.

Якщо довіряти дослідженням, основними причинами підвищеної взаємозацікавленості страхових компаній та банківських установ є:

- занурення на нові ринки і забезпечення ефективного використання системи філіалів;
- можливість значно збільшити базу клієнтів і обмін інформацією;
- необхідність накопичувати всі грошові потоки у одній системі;
- розподіл капіталу і доходу, збільшення норми дохідності інвестиційних ресурсів;
- можливість надання суцільного спектра банківських та страхових послуг.

Ці послуги повинні бути якісними, гарантованими і привабливими для клієнтів. Згідно з іноземним досвідом, клієнти лояльно ставляться до власних банків і позитивно сприймають інновацію «фінансового супермаркету».

Співпраця між страховими компаніями та банками є взаємовигідною, бо для страхових компаній це збільшення продажів страхових продуктів, збільшення клієнтської бази і каналів збуту, зменшення частини витрат на організація збуту; для банків – страхування ризиків, які пов'язані з банківським бізнесом, поліпшення конкурентних позицій на ринку, збільшення лояльності клієнтів, зміцнення іміджу.

Однак, крім цих переваг, інтеграція банків та страхових компаній має і недоліки, основним з яких є монополізація фінансового сектору. Наприклад, бізнес бере в оренду обладнання, і банк змушує його страхувати це майно, яке здається в оренду, і пропонує кілька страхових компаній, контракти яких він прийме. Банк має угоду про співпрацю з цими страховиками або вони є частиною однієї банківсько-страхової групи. Компанія, яка орендує обладнання, не має права вибрати іншу страхову компанію, навіть якщо умови страхування більш привабливі, а вартість послуг дешевше, що лімітує права споживача фінансових послуг. Отже, відбувається прихована монополізація сфери фінансових послуг [42].

Проблеми консолідації страховиків і банків дозволив проаналізувати форми взаємодії цих структур і можна виділити три форми [42,3].

Перша форма представляє угоди про співпрацю між комерційними

банками та незалежними страховими компаніями без створення юридичної особи. В даному випадку інтереси комерційних банків полягають у гарантуванні стабільності, безпеки та фінансової стійкості. Страхова компанія займається, насамперед, страхуванням кредитних ризиків. Зацікавленість банків полягає, також, у внесках на депозити страховика у цьому банку. Інтересами страхової компанії є страхові операції з клієнтами банку, постійне надходження страхових внесків, мінімізація витрат на структуру страхування. Ця форма взаємодії охоплює значну кількість банків та страхових компаній.

Друга форма – це створення комерційного банку та страхової компанії тими самими людьми, які бажають диверсифікувати капітал для отримання доходу в паралельних сферах ринку фінансових послуг. Ця форма також включає злиття та поглинання компаній. Питання безпеки та стійкості у цій формі співпраці стоять не на першому місці.

Третя форма співпраці включає створення власних кептивних страхових компаній. У цьому випадку керівництво комерційного банку формує страхову структуру і є тримачем її контрольних пакетів акцій.

Кептивні страхові компанії страхують різні ризики клієнтів банку, враховуючи специфічні характеристики цих ризиків, забезпечуючи цим фінансову безпеку та фінансову стабільність банку. [3].

Кожна з цих форм вимагає розробки та реалізації фінансових програм, що визначають сфери взаємодії, нові фінансові продукти, які пропонуються споживачам, умови продажу банківськими установами стандартних наборів послуг страховиків [20].

Розглядаючи більш докладно першу форму взаємодії, ми бачимо, що організації страхування, здатні створювати свої фінансові ресурси, страхові резерви, державні й корпоративні цінні папери, пайові фонди та нерухомість, яку можуть також застрахувати, та забезпечити інвестиційну діяльність. Важливо, щоб банки були найважливішими фінансовими установами для страхових компаній, які забезпечують капіталізацію своїх фінансових ресурсів. Це може статися для збору страхових резервних вкладень у вартості банківських депозитів, у тому числі разом із засвідченими депозитними сертифікатами, в векселях, а також в корпоративних цінних паперах, які випускають комерційні банки [13, с. 110-111].

Банки мають великий вплив на формування професійного страхового бізнесу на теренах України, наприклад, до кризи близько 70% продажів

страховиків забезпечували банки, бо при наданні кредитів на авто чи житло, позичальники повинні придбати страховку.

Під час страхування позик, банки та страховики повинні чітко розуміти обов'язки кожної сторони щодо перевірки, контролю та своєчасності прийняття рішень, щоб уникнути неповернення позики внаслідок непрофесійних або навмисних дій позичальника. Отже, необхідний контракт, який виключатиме можливість змови між страховою компанією та позичальником або банком та позичальником. Саме невиконання банками цих функцій у багатьох випадках стало причиною відмови страхових компаній платити позикодавцям відшкодування [24].

Підсумовуючи вищезазначене, можна сміливо стверджувати, що Україна має потенціал для розвитку банківської та страхової діяльності. Враховуючи зарубіжний досвід, розвиток обох сторін у їх взаємодії є набагато ефективнішим. Слід зазначити, що дослідження вчених щодо злиття та поглинання страховиків, банків та підприємств виявили ефект синергії. Цей ефект можна пояснити як сукупний позитивний ефект, який підвищує загальні результати різних підприємств, якщо порівнювати їх з рівнем ефективності кожного окремого учасника

РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз стану та динаміка ринку особистого страхування в Україні

Вітчизняний страховий ринок поступово рухається до світового страхового ринку. Ми вважаємо, саме тому ми повинні знати, на якій стадії знаходиться наш страховий ринок, порівняно з розвиненими країнами, де ринок страхування визнаний одним із найважливіших секторів економіки. Страхова галузь є вкрай важливою з кількох причин: у функціонуванні та регулюванні ринкової економіки страхування виступає вкрай важливим інструментом, воно є одним з основних джерел акумулювання коштів для подальших інвестицій в економіку. Завдяки страховій галузі можна зберегти соціальну стабільність населення та економічну безпеку країни, а також забезпечити ефективну систему захисту майнових прав та інтересів компаній та населення [10].

Хоч і український страховий ринок пройшов стадію становлення, він все ще перебуває у стадії розвитку. За оцінками експертів в Україні застраховано приблизно 15% від всього страхового поля [21], якщо порівняти цей показник з західною Європою, де 90%, то це мізерний відсоток. що не є чудовим показником, але з іншої сторони, це можна перетворити у значний плюс. Адже страховий ринок України є дуже перспективним і відкритий для інвестицій. Україні варто розвивати акумулятивні та соціальні види страхування, мова йде про страхування життя, пенсійне та медичне страхування. Якщо порівняти рівень розвитку страхування життя в країнах Європи та в Україні, то будемо здивовані, бо в Європі страхування життя серед інших страхувань складає 60% страхових премій, а в Україні ця цифра дуже низька. В Україні страхування життя ще перебуває в стадії розробки, і в майбутньому воно буде ефективним інструментом соціального захисту населення та ефективним джерелом державних інвестицій.

За валовими платежами, близько половини від частки ринку добровільного особистого страхування складає медичне страхування, а саме безперервне страхування здоров'я. Детальніше структуру ринку добровільного

особистого страхування розглянемо у таблиці 2.1 [4].

Таблиця 2.1- Структура ринку добровільного особистого страхування в Україні за 2014-2019 рр., %

Рік	Страхування від нещасних випадків	Безперервне страхування здоров'я	Страхування здоров'я на випадок хвороби	Страхування медичних витрат
2014	29,8	50,3	9,5	10,3
2015	16,6	59,8	8,4	15,2
2016	19,9	55,9	6,9	17,3
2017	29,6	47,4	11,4	11,6
2018	39,5	41,0	10,3	9,2
2019	41,3	42,2	10,5	6,0
2020	40,8	43,3	10,8	5,1

Складено автором за даними [4]

Якщо проаналізувати структуру добровільного особистого страхування, то ми побачимо, що більшу частину ринку займає страхування від нещасних випадків та безперервне страхування здоров'я. Якщо говорити про страхування медичних витрат, то воно збільшувало свою частку до 2016 року, бо це було вимогою Європейського союзу для тих, хто планував відвідати країну ЄС, але після введення безвізового режиму, даний вид страхування перестав користуватися попитом.

Перш ніж розпочати аналітичне дослідження сегмент українського ринку страхування життя, ми розберемося з попитом на цей вид страхування та зрозумієм, які громадяни цікавляться в здійсненні цього виду страхових послуг. Одним із принципів цього страхування є активізація страхового попиту [40, с. 261], який спричинений багатьма факторами, наприклад:

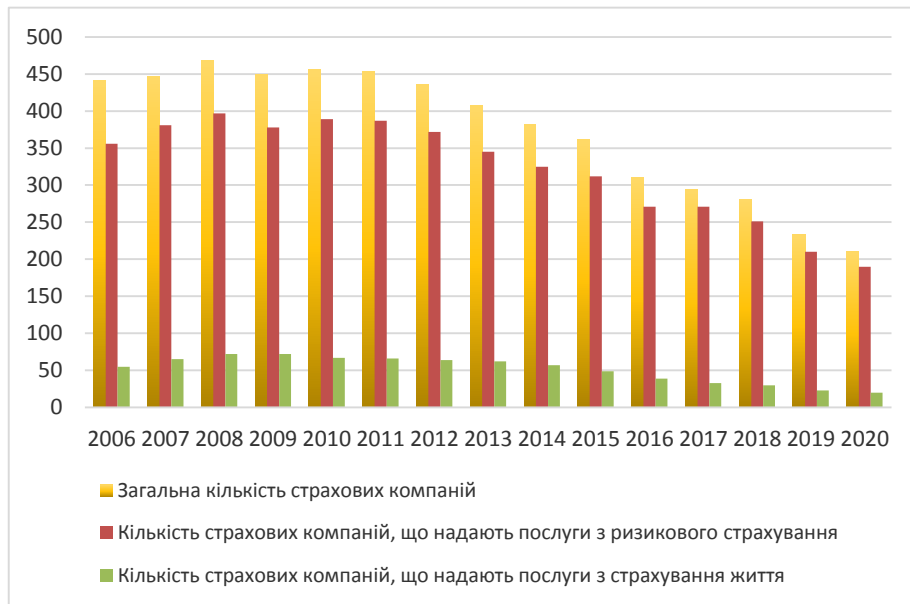
- нехватка доходів родини, спричиненою смертю годувальника;
- вихід на пенсію через інвалідність або поважний вік;
- через навчання дитини і можливе виникнення непередбачуваних витрат і т.д.

В контексті зниження рівнів соціальних гарантій, ці фактори породжують збільшення інтересу громадян до страхування життя.

Також, зацікавлена у збільшенні страхових контрактів страхування життя та інших видів страхування і сама страхова компанія. Кожна країна та її національна економіка потребує значних інвестиційних ресурсів, а компанії, які

займаються страхування, накопичують у довгостроковій перспективі великі суми грошей, забезпечують надійний страховий захист, і дають ці потужні грошові ресурси, таким чином вони переростають у потужні фінансові установи. З цього випливає, що коли попит на послуги зі страхування життя зменшується, то це безпосередньо вплине на страхові компанії, які, в свою чергу, повністю покинуть ринок або займуть інші місця на страховому ринку, або будуть скорочувати страхові програми.

Держава повинна виявляти найбільшу зацікавленість до розвитку страхування життя. Це можна пояснити кількома причинами, раніше, як ми вже говорили, довгострокові національні інвестиційні ресурси, які країна використовує для економічного та соціального розвитку, беруть з ринку страхування життя. По-друге, такий вид страхування дозволяє вирішувати проблеми соціального захисту в разі дефіциту та зменшення розміру державних соціальних виплат. По-третє, економіка держави потребує нових робочих місць, а їх створення залежить від ефективно функціонуючого ринку страхування життя. Динаміку змін кількості страховиків, ми можемо розглянути на рисунку 2.1.



Складено автором за даними [37]

Рис. 2.1. Динаміка змін кількості страховиків на ринку страхування впродовж 2006-2019 років, одиниць

На кінець 2020 року в Україні діяли 20 страхові компанії, які надавали послуги зі страхування життя, що становить лише 9,9% від загальної кількості страховиків в Україні. Існує тенденція скорочення кількості страховиків у всіх секторах страхового ринку, але ця тенденція спостерігалася не завжди, до 2009 року спостерігалася зворотна тенденція. Після 2013 року кількість страховиків різко зменшилася. А в 2020 році їх загальна кількість впала до 20, що майже у 3 рази менше, ніж у 2013 році.

Спробуємо зрозуміти причину такого стрімкого зниження кількості страхових компаній (рис. 2.2)



Складено автором за даними [37]

Рис. 2.2. Динаміка здійснених страхових виплат та надходжень валових страхових премій протягом 2010-2020 років

З одного боку, зменшення кількості компаній, що займаються страхуванням життя, може свідчити про те, що справи йдуть не добре, але з іншого боку, якщо поглянути на страхові премії, то ми розуміємо, що ринок просто зміцнюється і залишає тільки стабільні і конкурентоспроможні страхові компанії.

НБУ запевняє, що за 2020 рік всі страхові компанії добровільно відмовилися від ліцензій. Причиною також є те що триває процес консолідації на страховому ринку, повідомляє НБУ. Цифри зменшаються, але це не значить що це вплине на його утримання.

Україна недостатньо розробила параметри страхування життя, для того щоб страхування життя стало однією з довгострокових фінансових інвестицій для національної економіки. Тому ощадно-інвестиційні функції страхового ринку, що проявляються у сегменті страхування життя, повністю нереалізовані.

Дуже важливим показником страхового ринку є кількість валових страхових платежів. Проаналізувавши рисунок 2.2, ми спостерігаємо різкий спад кількості страхових премій у 2014 році, цей показник триматиметься на тому ж рівні і у 2015 році, але після цього, сума платежів почала стрімко рости і Спад у 2014-2015 роках можна аргументувати деякими негативними процесами, які відбувалися у політичному і економічному секторі України, такі як: зменшення платоспроможності населення; зростання рівня безробіття;

військовий конфлікт на сході України; вихід з ринку на півострові Крим; зниження активності агентів ринку на усіх рівнях.

Також, до негативних факторів, що плинули на занепад страхового ринку в 2014-2015 роках, можливо віднести зменшення довіри до страхових компаній через випадки недобросовісної виплати страхових відшкодувань. Саме в 2014-2015 роках страхові платежі просіли, а виплати, які треба було виплачувати страховикам – росли. Це дестабілізувало фінансову стійкість страхових компаній. У 2016 році страховому ринку було важко стабілізуватися і рости, а спостерігаючи макроекономічну невизначеність, яка не сприяла покупці страхових послуг, які не є короткостроковими, стає ясно чому відбулася така неприємна ситуація. Також, не секрет, що для пересічного громадянина України, страхування не є тією послугою, про яку він думатиме в першу чергу.



Складено автором за даними [37]

Рис. 2.3. Динаміка структури страхових премій та кількості застрахованих громадян за контрактом страхування життя протягом 2011-2020 рр.

З рисунку 2.3, можна зробити висновок, що через нестабільність сектору національної економіки, кількість застрахованих громадян, протягом 2014-2016 років, прямопропорційно відображає кризу, але з 2017 року кількість осіб, які

вирішили застрахувати своє життя стрімко зростає і вже за 2018 рік застраховано 3 016 611 громадян, а за 2020 рік – 4 657 863 осіб, а це дуже стрімкий ріст.

Страховання життя прямопропорційно залежить від банківського сектору і коливання, протягом 2014-2016 року, кількості застрахованих громадян, безпосередньо пов'язана з дестабілізацією ситуації у секторі банкового страхування. Велику частину в загальній масі страхових премій з життєвого страхування складали грошові кошти за договорами страхування життя, осіб які брали довгострокові та роздрібні кредити. Станом на 2020 рік, показники є дуже позитивними, адже за ними, ми можемо зробити висновок, що кількість кредитних пропозицій збільшилася зі сторони страхувальників та виріс платоспроможний попит з боку народу, тобто потенційних позичальників.

Через економічні труднощі у 2014-2015 році, зменшення середнього обсягу заробітної плати, громадяни не могли сплачувати страхові платежі по своїм контрактах і це стало причиною припинення дії страхових контрактів. В деяких випадках, страхові компанії навмисно розривали контракти, для того щоб отримати викупні і перевести їх у валюту.

З рисунку 2.3, ми можемо зробити висновок, що частина юридичного життєвого страхування є невеликою і у 2020 році дорівнює всього 3%, а це рекордно низький показник за останні 8 років. Ми бачимо зниження частки корпоративного страхування, ця тенденція незмінна з 2010 року. З квітня 2011 року на теренах України запроваджено практику зарахування ЄСВ на платежі, які були проплачені суб'єктами господарювання за договорами життєвого страхування, це і стало однією з основних причин зменшення частини корпоративного страхування життя.

Дивлячись на ці проблеми, які є в життєвому секторі страхового ринку, страховики намагаються пристосуватися до всіх негараздів, які виникли. Вони бачать в просуванні ризикового страхування, яке різниться відсутністю акумулюючого елемента. На жаль, якщо страховики українського ринку не матимуть бажання почерпнути досвід у іноземців, вони не зможуть цього здійснити, бо вітчизняний страховий ринок не такий як світовий ринок і важко виділити щось, що було би властивим ринкам інших розвинених країн. Якщо проаналізувати ринки страхування в США, то можна спостерігати, що близько 90% осіб користується послугою страхування життя, а на 1 особу в Німеччині припадає 1,4 поліси на людину. А в Україні цей показник близький до нуля.

Галузь економіки, що швидко розвивається, ось так можна описати теперішній вітчизняний ринок страхування життя. Дане страхування забезпечує населенню соціальний та фінансовий захист. Надважливий фактор зростання інвестиційного потенціалу страхового ринку, є зростання частини страхування життя, яке забезпечує можливість вкладати фінансові кошти на довгий термін.

Особисте страхування об'єднує в собі функцію заощадження та ризику. У цьому виді страхування об'єктом є майнові інтереси, пов'язані зі здоров'ям, життям, пенсією та працездатністю громадян. При страхуванні майна об'єктом є майнові інтереси, пов'язані з використанням, володінням та розпорядженням майном. При цьому виді страхування страховики є не лише власниками, але й іншими фізичними чи юридичними особами, відповідальними за збереження майна. Економічне призначення майнового страхування: відшкодування збитків у разі настання страхового випадку.

В рис 2.4 [37] показано місце особистого страхування на вітчизняному ринку страхування у 2016-2020 роках.



Складено автором за даними [37]

Рис. 2.4. Розподіл особистого ризикового страхування і особистого страхування життя, %

Варто відмітити зменшення кількості страховиків у сфері ризикового страхування, якщо у 2015 році їх було 361, то на кінець 2020 року їх залишилося лише 196, а це означає, що кількість страховиків скоротилася на 45%. Головною причиною виходу даних страхових компаній з ринку є не стабільна ситуація на економічному ринку, через яку страховики, що

притримувалися агресивної політики і забирали свою частину ринку шляхом спекуляцій та надання максимальної винагороди посередникам на страховому ринку, в несприятливий час, не змогли адекватно виконати свої страхові зобов'язання. На жаль, немало страхових компаній працювали по неправильному принципу. Вони не створювали страхових резервів, а виплати застрахованим особам здійснювали лише за рахунок наявних страхових премій, що надійшли до них у найближчий період. Також НБУ запевняє що причинами зменшення кількості страхових компаній є їхня неплатоспроможність, та невиконання нормативів щодо страхових резервів

Але, були і більш відповідальні страховики на ринку, що дотримувалися збалансованої політики. Вони невпинно розвивалися і розширювали свою частку на страховому ринку. До 2020 року ми спостерігаємо активне збільшення страхових платежів ризикового виду особистого страхування. У 2015 році сума складала 3477,9 мільйонів гривень, то в 2020 – 8931,7 мільйонів гривень, тобто вони зросли приблизно у 2,5 рази. Хоч і громадяни України не легко подолали 2014-2015 роки, але на теперішній момент ми можемо бачити як росте платоспроможність населення, і доказ цьому всі галузі страхового ринку, які стрімко ростуть.

Аналізуючи рис. 2.4, ми бачимо, що частина ризикових видів особистого страхування складає близько 60%. Тобто страхування життя і ризикове особисте страхування розвивається паралельно.

Здійснивши аналіз ризикового сегменту особистого страхування, ми можемо зробити висновок, що в нашій державі росте частка короткострокових видів страхування, за цих видів виплати здійснюються лише за події, що вже трапилися. Це не можна назвати колосальним плюсом, бо це не дає акумулювати кошти страховику, для подальшого вкладення, щоб отримати прибуток, а це дозволило б здешевити послуги страхування. Отже, якщо розглядати у довгостроковій перспективі, то це не вигідно ні страхувальникам, ні страховикам, ні державі. В основному, всі укладені контракти були колективними, а суб'єктами виступали підприємства. Причиною була низька платоспроможність громадян і низька довіра до страховиків. Зі сторони підприємства, яке страхує власних працівників, такі страхові договори є вигідними, бо вони стимулюють працівників підприємств страховими виплатами.

Якщо звертати увагу на позитивні тенденції в секторі ризикового

особистого страхування, то виділимо декілька:

- збільшення розміру страхових резервів;
- швидкі темпи росту страхових премій;
- дотримання високого рівня виплат;
- висока конкуренція на ринку особистого страхування.

Як підсумок, можна стверджувати, що у секторі особистого ризикового страхування, переважають добровільні види, це дає право нам стверджувати, що українські страхові компанії тісно працюють за європейськими тенденціями. На сьогодні розмір премій особистих видів страхування має малу частку на ринку, але це свідчить про значний потенціал цього сектору в майбутньому і можливістю забезпечити наших громадян достойним страховим захистом.

Надалі, нам потрібно розширювати кількість страхових послуг, зрощувати інфраструктуру ринку, удосконалювати функції ринку, шляхом підвищення конкурентоспроможності страховиків, удосконалювати фіскальну систему по відношенню страхового ринку і притримуватися західних тенденцій в розвитку даного ринку.

2.2. Аналіз участі банків та страхових компаній в особистому страхуванні

Формування ринку фінансових послуг на території України та перспективні виклики для економічного розвитку ставлять нові вимоги до стабільності та масштабів банківської системи. Як результат, співпраця у галузі страхування та банківської справи набула широкого поширення та активізації завдяки спільним інтересам як банківських установ, так і страхових компаній. Взаємовідносини між банками і страховиками працюють з метою випуску конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб клієнтів у якісних фінансових послугах. Дослідження підвалин страхування фінансово-кредитних операцій і аналіз функціонування та організації фінансового маркету як ефективної моделі співпраці.

Діяльність господарюючого суб'єкта тісно пов'язана з поняттям ризику, бо охоплює будь-який тип діяльності у сфері фінансових послуг, особливо для

діяльності банків та страховиків, які працюють із широкою групою ризиків. В даний час наукова, фінансова та економічна література охоплює різні види банківських та страхових ризиків. Таким чином, управління ризиками, від якого залежать фінансові показники банку, полягає в їх оптимізації, тоді як управління ризиками, яке не залежить від ефективності банку, полягає в їх мінімізації.

Перевагами тісної взаємодії банків та страхових компаній є:

- справедлива оцінка ризиків;
- можливість поєднання технічних засобів, які використовуються для оцінки ризиків та управління ними;
- кваліфікований персонал і можливість об'єднувати його для оцінки ризиків та управління ними.

Основна роль страхових компаній полягає у забезпеченні страхового захисту шляхом своєчасного прийняття страхових ризиків та виплат страхувальників для повного страхового відшкодування на основі управління ризиками. Специфічною роллю, яку банківські установи відіграють у процесі взаємодії зі страховими компаніями, є роль організації грошового обороту.

Таблиця 2.2 - Динаміка активів страховиків України в період 2019-2020 рр.

Структура активів	2019 р., млн. грн.	%	2020 р., млн. грн.	%	Темпи приросту,%
Грошові кошти на поточних рахунках	2968,5	7,3	3167,6	7,1	+6,7
Банківські депозити	14101,8	34,7	15884,0	35,6	+12,6
Нерухоме майно	3014,0	7,4	4083,6	9,2	+35,5
Акції	5077,3	12,5	3734,7	8,4	-26,4
Цінні папери, що випускаються державою	7895,9	19,4	9643,4	21,6	+22,1
Права вимоги до перестраховиків	5418,1	13,3	5326,2	11,9	-1,7
Інше	2196,0	5,4	2765,8	6,2	+25,9
Всього	40666,5	100	44609,9	100	+9,7

Складено автором за даними [16]

З таблиці 2.2 можна зробити висновок, що основними складовими активів страхових компаній в період 2019-2020 років є цінні папери і банківські вклади.

При чому цінні папери і акції в даний період змінюються обернено-пропорційно і якщо в 2019 році цінні папери займали частку активів в 1,5 рази більшу за частину акцій, то вже в 2020 році цінні папери домінували над акціями в 2,5 рази. Найбільшу частку активів стабільно займають банківські депозити, це не дивно, адже страховики тісно пов'язані з банківськими установами.

Розміщення страхових резервів насамперед у формі банківських депозитів збільшує здатність страховиків сплачувати страхові зобов'язання, але також підвищує чутливість до відсоткового ризику і ризику контрагента, роблячи компанію залежною від фінансового стану банківських установ, які розміщують кошти. Беручи до уваги аналіз банківських установ та страховиків, можна зробити висновок, що в останні роки обсяг їх діяльності має тенденцію до збільшення, крім того, робить значний вплив на стабілізацію фінансового ринку. Основними причинами співпраці та взаємного інтересу між страховиками та банківськими установами є наступні:

1) Можливість розширення клієнтів для кожного з суб'єктів. Обмін інформації про них, надання для них послуг лише за допомогою системних установ, а це є пріоритетом для обох сторін, які перебувають в умовах посиленої конкуренції.

2) Розподіл капіталу, збільшення норми віддачі інвестиційних ресурсів. Страхова сфера є однією з найвигідніших та динамічніших серед інших сфер, що має вагомі інвестиційні ресурси, що можуть бути використані для інвестування, за умови, що банк контролює страховика.

3) Необхідність накопичувати всі грошові потоки у єдиній системі. Кожна велика компанія чи банк сплачує значні суми обов'язкового та добровільного страхування.

4) Можливість надавати клієнтам повний спектр банківських і страхових послуг. Водночас, ці послуги мають бути якісними, гарантованими та привабливими.

5) Можливість експлуатації регіональної мережі установ, це вигідно страховим компаніям для продажу страхових продуктів через банківські установи.

Взаємна вигода від співробітництва настільки велика, що зараз розвивається напрямок взаємодії банків зі страховиками, мова йде про

банківське страхування. Основними напрямками подальшого розвитку взаємодії банків та страховиків є наступні:

1. запровадження гнучкої цінової політики і механізму розпродажу транспортних засобів, які були взяті у розстрочку;
2. збільшення обсягу операцій з іпотечного кредитування банківськими посередниками;
3. зміна характеру фінансових та економічних відносин між банківським і промисловим сектором щодо виникнення фінансування за допомогою фондових біржових інструментів та зобов'язань;
4. запровадження нових та більш жорстких правил з регулювання банківської діяльності, а саме, рекомендацій на рахунок визначення рівня достатності капіталу;
5. втрата монопольного становища банків при наданні фінансових послуг приватним та корпоративним клієнтам;
6. формування стимулів для зміни стратегічної поведінки банківських установ на ринку фінансових ресурсів.

Отже, успіх взаємодії банків та страховиків у багатьох випадках залежить від спроможності банку та страховика своєчасно реагувати на загрози, що існують на фінансовому ринку та які можуть безпосередньо впливати на економічні інтереси фінансових брокерів. З огляду на дослідження, можна підсумувати, що взаємодія банків та страхових компаній України має великий потенціал для удосконалення. Хоча в даний час банки та страхові компанії співпрацюють в обмеженому масштабі, але все це можна оцінювати як основу для подальшої співпраці у фінансовому секторі на теренах України.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Світовий досвід функціонування ринку особистого страхування та шляхи його імплементації в Україні

У країнах, де лідирує ринкова модель економіки, частина страхового ринку становить приблизно 12% ВВП держави. В Україні, на жаль, цей показник становить менше 1% ВВП. Азія, Латинська Америка та країни з перехідною економікою, саме тут страховий ринок розвивається найшвидше.

У більшості країн, страхування є окремим сектором економіки і включає страховиків з різними формами власності. Кількість державних та приватних форм страхових компаній, безпосередньо, залежить від державної політики в галузі економіки та соціального порядку.

У світі більша частина страхування належить особистому страхуванню, тоді як в Україні, це дуже мала частина всього страхового ринку. Також, у розвинутих країнах, населення віддає перевагу приватним страховим компаніям, а в Україні все це забезпечує державний пенсійний фонд.

Розвиток економіки і правових інститутів напряду впливає на рівень розвитку страхування. Сучасний етап економічного розвитку може характеризуватися посиленням інтеграційних процесів, оскільки вони складають загальні положення страхового ринку. Постійна взаємодія та взаємозв'язок необхідні для нормального функціонування ринку страхових послуг.

Занурення України в сучасний європейський правовий та економічний простір передбачає ідеалізацію законодавства відповідно до норм та стандартів країн ЄС. Це вимагає деяких змін, наприклад:

- формування стабільного та конкурентоспроможного страхового ринку;
- покращення правової бази;
- підтримка всіх суб'єктів на ринку;
- посилення впливу держави на ринок.

Рішення даних проблем пришвидшить розвиток страхового ринку та економіки в цілому, що зміцнить міжнародні відносини.

З 2019 року страхові компанії в Україні складається фінансову звітність та бухгалтерський облік за міжнародними стандартами, що допомагає залучити інвесторів.

Позиція України як сильної та незалежної держави із ринковою економікою відкрило двері для виходу на міжнародний страховий ринок. Якщо адекватно проаналізувати поточні економічні умови, то можна сказати, що страхування є однією з небагатьох сфер в українській економіці, яка має хорошу динаміку зростання та значне збільшення активів. Хоча номінально обсяг страхового ринку зростає, це лише незначна частина ВВП. Динаміка головних показників за останні роки свідчить про стабільну тенденцію зміцнення страхового ринку. Обсяг страхових виплат зростає, а рівень виплат повільно зменшується, що свідчить про зростання прибутковості цієї галузі.

Забезпечуючи прозорість страхового ринку та представляючи громадянам інформацію через засоби масової інформації про страховий ринок і його переваги, можете підвищити рівень страхової культури громадян.

Якщо Україна сформує конкурентну страхову галузь, то це надасть можливість нашій країні:

- за рахунок резервів покривати збитки від непередбачуваних витрат, що знизить навантаження на бюджет;
- залучити пасивні кошти населення в оборот національної економіки;
- вирішити питання соціального забезпечення.

Отже, основною метою є сформувати міцну та стабільну страхову індустрію, яка зможе захистити громадян та стати реальним важелем впливу для страхових агентів і держави.

На даному етапі держава обов'язково має підтримувати страховиків для збереження їх фінансової стабільності, щоб надалі населення не втратило довіру до них.

На нашу думку, основним завданням держави, має стати розвиток страхування життя. Найперше, потрібно звернути увагу на проблему вилучення коштів та інвестиційних коштів для продажу полісів особистого страхування, що включає страхування життя.

По-друге, завдячуючи особистому страхуванню ми можемо знизити дефіцит державних соціальних гарантій. Особисте страхування, включаючи

пенсійні ануїтети, має забезпечити населення додатковим доходом та це ніяк не залежить від обсягу державних виплат.

Для адекватного функціонування ринку особистого страхування, нам потрібно створити умови, щоб страхувальники могли оплачувати страхові премії, а страхові компанії, мали змогу, в повній мірі, виплачувати відшкодування і при цьому їх діяльність залишалася прибутковою.

Не дивлячись на те, що в Європі галузь страхового ринку життя високорозвинена та населення розуміє, що ці страхові поліси потрібні їм, механізм, що керує розвитком даного ринку, затверджений законодавчими органами.

В багатьох розвинених країнах Європи дозволено виключити деякі види витрат з бази оподаткування страхувальника, наприклад:

- страхові платежі, які підлягають сплаті за договором, які передбачають виплату довічних платежів рівними частинами та контракту, який укладений керівництвом на користь його працівників;
- страхові платежі, які підлягають оплаті в індивідуальному договорі у вигляді платежів рівними частинами, в разі страхування від нещасного випадку чи медичного страхування;
- страхові платежі, що підлягають оплаті за індивідуальним контрактом страхування життя, медичного страхування і страхування від нещасного випадку.

Завдячуючи зовнішньому аудиту, в нас є можливість підвищити довіру до страхових компаній, тобто підвищити надійність страховиків, а також, ми можемо підсилити контроль на страховому ринку і довести до ідеальнішого стану систему корпоративного управління [41].

Розвиток українського страхового ринку має покращити підбір працівників, що в подальшому працюватимуть на ринку страхування, потрібно регулярно покращувати кваліфікацію працівників, проходити курси підготовки, для того, щоб кожен працівник став експертом на даному ринку [25].

Отже, як висновок: для того щоб будувати достойний, сильний і конкурентоспроможний ринок страхування, нам треба рухатися в напрямі створення державного механізму розвитку даного ринку, що буде відповідати загальнодержавним економічним пріоритетам і тенденціям.

3.2. Напрями та перспективи стратегічного розвитку системи особистого страхування України

Як один з секторів страхового ринку, особисте страхування через економічну кризу, створилося ряд проблем: недостатньо хороші умови на фінансовому ринку і непослідовність реформ, не розвивається і не виконує свої функції як механізм вирішення соціальних проблем і як наслідок: погане самопочуття громадян, відсутність якісного медичного обслуговування, багато нещасних випадків, слабе матеріальне забезпечення, майже всі верстви населення країни потребують соціального захисту [43].

Соціальне страхування та особисте страхування дуже схоже, особливо якщо оцінювати об'єкти страхового захисту, їх різницю у джерелах страхових коштів. Якщо при особистому страхуванні доходи громадян виплачуються страховикам, то при соціальному страхуванні резерви формуються за рахунок коштів організацій та компаній.

Страхування життя – це дуже потужний механізм забезпечення інвестицій в економіку держави, що значно підвищує її конкурентоспроможність. В даний час у нашій країні проблема фінансової недостатності компаній життєвого страхування не вирішена, відсутні заходи щодо запобігання шахрайству у сфері страхування життя [36].

Щоб населення правильно зрозуміло суть страхування та його потребу, необхідно здійснювати страховий менеджмент у великих компаніях, фабриках і складати освітні програми, в яких все доступно та цікаво розказано про страхування та цей вид програм запровадити в навчальних закладах [23]. Це було б щось на зразок фінансової грамотності, про страхування.

Медичне страхування потрібне населенню, але через відсутність достатніх коштів для гарантування конституційних прав населення на охорону здоров'я, незрозумілість обов'язкового медичного страхування, добровільне медичне страхування стає все більш популярним [15]. На цьому ринку спостерігається постійна тенденція зростання, що можна пояснити посиленням попиту на групові програми.

Важливим шляхом розвитку ринку українського особистого страхування є активне залучення обов'язкових видів, бо зараз вони дуже слабкі, такі як:

- медичне страхування іноземних громадян, які знаходяться на теренах України;

- страхування спортсменів;
- страхування працівників медичних установ на випадок зараження ВІЛ.

Медичне страхування може стати додатковим джерелом прибутку для медичних установ, тому його актуальність є безперечною. Необхідність його реалізації неодноразово підтверджувалась актами президента та уряду, але питання медичного страхування досі не вирішене.

Розробка обов'язкового медичного страхування буде сприяти реформам в системі фінансування: запровадження додаткових платежів, створення механізмів керування ризиками, створення спеціальних фондів. Існує, також, нагальна потреба в єдиних тарифах на медичні послуги та збільшення частки загальнообов'язкового страхування на ринку [27].

Організація системи особистого страхування на території України вимагає радикальних дій на шляху до психологічного та психічного переосмислення актуальності та необхідності населенням в особистому страхуванні, для того щоб гарантувати захист життя та здоров'я усіх громадян.

Громадянин прорадянського бачення, які засновані на соціально-економічних та соціально-психологічних фантазіях старої системи, сильно перешкоджає процесу запровадження і розвитку особистого страхування. Головними показниками здорової ринкової економіки мають бути конкретні механізми загальнодержавного впливу, що могли б залишатися демократичними і нейтралізували б недовіру до ринку страхових послуг.

Можна створити установи, які можуть пояснити населенню всі підводні камені ринку особистого страхування та співпрацювати з Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг. Поява таких установ дозволить громадянам розуміти необхідність страхування з точки зору забезпечення майбутніх виплат та гарантування фінансової незалежності. І держава зможе зменшити виплати пенсіонерам та підтримувати резерви, необхідні державі для покриття витрат [30].

Держава контролює процеси зовнішнього впливу на ринку особистого страхування методом прийняття нормативних законів, що регулюють страхові відносини, ведення податків, встановлення обов'язкових видів страхування, а також стимулювання роботи страхових компаній шляхом встановлення пільг. Необхідно встановити єдині стандарти і вимоги надання страхових послуг [44].

Держава контролює процеси зовнішньої дії на ринку особистого страхування, приймаючи норми, що регулюють страхові відносини, управління податками, встановлення обов'язкових видів страхування і стимулюючи роботу страховиків через встановлення пільг. Необхідно встановити єдині правила та вимоги щодо надання страхових послуг [44].

Пункти, які формуватимуть самостійну і незалежну систему особистого страхування на території, показано в таблиці 3.1 [9].

Таблиця 3.1 Кроки реформування системи особистого страхування

Концептуальне забезпечення	Нормативно-правове забезпечення	Організаційно-методологічне забезпечення	Інформаційно-аналітичне забезпечення
Створення фахової комісії для розробки концепції розвитку системи особистого страхування на тривалий період та подати на розгляд парламенту	Проведення парламентських слухань на тему проблем та перспектив особистого страхування в Україні	Підвищення професійного рівня фахівців страхування та страхової культури населення	Створення за допомогою ЗМІ, на телебаченні регулярної інформаційної програми про тенденції страхування
Підготовка проектів реформування страхової галузі, сприяння впровадженню прогресивних форм і методів страхування	Прийняття законів України «Про обов'язкові види страхування», «Про страхування життя», «Про страхових посередників»	Стимулювання створення страховими компаніями служб внутрішнього контролю та аудиту	Запровадження вивчення учнями загальноосвітніх шкіл старших класів засад страхування

Хорошим шляхом до удосконалення особистого ринку страхування є розумне ведення страхового маркетингу. Він відображає підхід до управління ресурсами, що знаходяться у страховому фонді, які перебувають у розпорядженні кожної страхової компанії [18]. Завдяки цьому, страховик може чітко розробити стратегію і тактику розвитку, визначити основні завдання своєї компанії. Страховий маркетинг це як мислення в керуванні страховою компанією і це мислення спрямоване на задоволення вимог страхового ринку.

Головні принципи страхового маркетингу:

- аналіз ринку збуту страхових полісів, з огляду на теперішні страхові інтереси та побажання страхувальників;
- підготовка видів страхування, які повністю би задовольняли потреби страхувальників;
- пристосування діяльності до вимог ринку страхування;
- формування попиту на послуги страхування.

Маркетингові дії страховиків представлені на рис. 3.1.

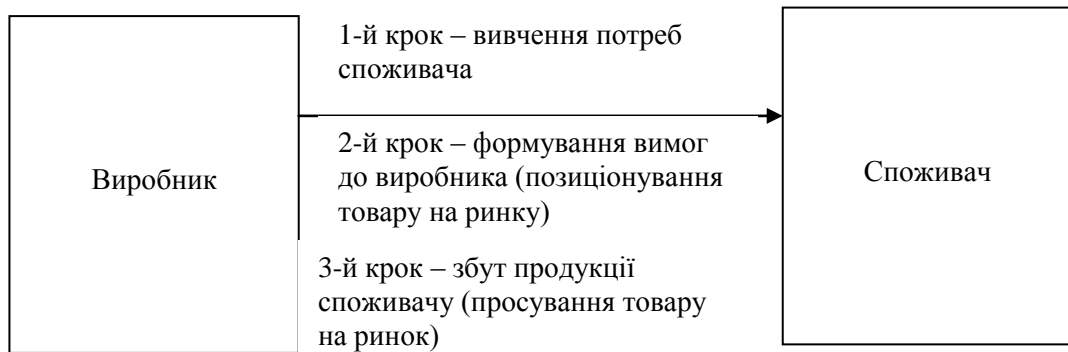


Рис. 3.1. Схема організації маркетингу

Аналіз ринку це теж функція страхового маркетингу і завдяки цим дослідженням, можна почерпнути дуже багато інформації, наприклад: потреби клієнтів; соціально-економічний та географічний поділ покупців; платоспроможність громадян; вартість залучення клієнтів; вплив реклами на верстви населення; дії та протидії конкурентів і їх страхові програми; оцінка ризиковості послуг; оцінка вартості страхового випадку для населення.

Якщо ретельно проаналізувати страховий портфель, то доцільність певних дій на страховому ринку буде ще більшою для страхової компанії [38]. Аналіз страхового портфеля – це аналіз того, наскільки ймовірним є цей страховий випадок та його ціна для страховика. Тут слід звернути увагу на набір характеристик клієнта (стать, вік, сферу діяльності, розташування, професію). Це дозволить страховій компанії більш детально оцінити власні ризики та встановити тарифи з більшою точністю, щоб це було вигідно, а клієнт міг оплатити цю послугу. Оскільки ми вже знаємо, що при допомозі страхового маркетингу ми можемо просувати продукт страхування, слід розглянути, що це з себе представляє:

- інформування громадян про існування страхового продукту, його переваг та переконання страхувальника в тому, що ця послуга справді потрібна;
- збільшення продажів страхових продуктів, за допомогою збільшення іміджу страховика;
- створення системи продажу продуктів страхування, що підвищить ефективність продаж;

- за допомогою конкурсів, знижок, програм лояльності стимулювати продаж страхових послуг.



Рис. 3.2. Місце маркетингу в страхуванні [38]

На даний момент особливу увагу слід приділити якості страхових послуг. Перш за все, це пов'язано з постійним заглибленням страховиків, які будуть більше уваги звертати на потреби клієнтів і робити це відправною точкою своєї діяльності.

Якщо страховий маркетинг буде відправною точкою в побудові страхової компанії, це зближить покупця і продавця страхових продуктів і призведе до зниження цін на страхові послуги, з цього страховики матимуть потужний інструмент боротьби з конкурентами на ринку.

Тому страховий маркетинг, що бере участь лише у створенні страхового продукту та гарантує його продаж, повинен стати прямою частиною страхової компанії і стати першим, про що думатимуть страховики, якщо вони хочуть розвивати свій бізнес.

ВИСНОВКИ

Виконавши бакалаврську роботу, ми можемо зробити ряд висновків.

1. Особисте страхування є частиною страхової галузі. Особисте страхування проводиться з метою організації страхового захисту для приватних осіб та їх сімей у різних ситуаціях, які трапляються в житті, здоров'ї та впливають на ефективність даних громадян. Визначення особистого страхування міститься у Законі України “Про страхування” у четвертій статті, особисте страхування можна визначити як страхування майнового інтересу, яке не суперечить законодавству України і пов'язане із життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією страхувальника. Об'єкт страхування не має конкретної вартості, тому відшкодування матеріальної шкоди відсутнє, а страхова компанія здійснює виплати страхувальнику або його правонаступникам і це має назву «матеріальна допомога».

2. Особисте страхування ділиться на декілька основних типів: страхування життя; страхування від нещасних випадків; медичне страхування. Страхування життя займає важливе місце між інших видів особистого страхування, яке пов'язане напряму з об'єктом страхування, адже найважливішою цінністю є людське життя. Страхування від нещасних випадків – це страхування від ризиків, яке, на відміну від страхування життя, передбачає виплату суми, яка вказана в страховому полісі, тільки під час настання страхового випадку. Ціллю медичного страхування є захист інтересів громадян, на той випадок, коли вони втратять здоров'я з будь-якої причини. Це страхування розроблене для того, щоб повертати страхувальникам фінанси, які вони витратили на оплату медичної допомоги або інших витрат, які пов'язані з підтриманням здоров'я.

3. Однією з найбільш перспективних форм інтеграції можна назвати стратегічні альянси банків та страховиків. Це пов'язано з наявністю у них великих сум довгострокового капіталу, необхідністю його ефективного використання та об'єктивною потребою диверсифікувати діяльність та підвищити прибутковість. Крім того, страхові компанії є головними учасниками стратегічних альянсів в світі. Це пов'язано, головним чином, з наявністю великих сум довгострокового капіталу, необхідністю його

ефективного використання та об'єктивною потребою диверсифікувати діяльність, щоб підвищити прибутковість.

4. Співпраця між страховими компаніями та банками є взаємовигідною, бо для страхових компаній це збільшення продажів страхових продуктів, збільшення клієнтської бази і каналів збуту, зменшення частини витрат на організація збуту; для банків – страхування ризиків, які пов'язані з банківським бізнесом, поліпшення конкурентних позицій на ринку, збільшення лояльності клієнтів, зміцнення іміджу.

5. Страховий ринок України крок за кроком наслідує світовий страховий ринок. Добровільне особисте страхування набагато розвиненіше, ніж обов'язкове, воно перспективніше та вигідніше. Медичне страхування, тобто постійне медичне страхування, становить половину розміру ринку добровільного особистого страхування. Різко ростуть страхові виплати та страхові внески. Як результат, обсяг особистого страхування буде продовжувати зростати, оскільки саме це в основному потребує захисту для населення.

6. Страхування життя безпосередньо залежить від стану банківського сектору. Через те, що економіка країни не дуже стабільна, а прибутковість господарських операцій постійно знижується, можна передбачити подальше зменшення частки корпоративного страхування життя. Галузь економіки, яка швидко розвивається - ось як ми можемо описати сучасний ринок страхування життя в Україні. Страхування життя забезпечує фінансовий та соціальний захист населення. Надважливим фактором збільшення інвестиційного потенціалу ринку є збільшення частини страхування життя, що забезпечує можливість інвестицій у довгостроковій перспективі.

7. Аналізуючи сегмент ризикового особистого страхування, можна сказати, що в нашій країні збільшується частка короткострокових видів страхування. Якщо розглянути позитивні тенденції у галузі страхування особистих ризиків, можна виділити кілька: збільшення розміру страхових резервів; швидкі темпи зростання страхових виплат; дотримання гідного рівня виплат; активна конкуренція на ринку особистого страхування. Загалом, можна стверджувати, що в сегменті в переважній більшості, переважає добровільне страхування, і це дає нам право стверджувати, що українські страховики працюють відповідно до європейських тенденцій.

8. Державі потрібно розширити перелік страхових послуг, збільшити ринкову інфраструктуру, вдосконалити ринок за рахунок підвищення конкурентоспроможності страховиків, вдосконалити податкову систему страхового ринку та слідувати західним тенденціям у розвитку цього ринку. Для побудови гідного, сильного та конкурентоспроможного страхового ринку нам потрібно рухатись до створення державного механізму ефективного розвитку цього ринку, який відповідає національним економічним пріоритетам та тенденціям. Основним пріоритетом у розвитку особистого страхування є проблема вилучення коштів та інвестиційних ресурсів для здійснення особистого страхування, зокрема страхування життя. Завдяки особистому страхуванню ми можемо зменшити дефіцит державних соціальних гарантій. Для розвитку особистого страхування потрібно багато досліджень, аналізу, досвідчених та кваліфікованих робітників, а це створення робочих місць.

9. Розвиток обов'язкового медичного сприятиме реформуванню системи фінансування: запровадження додаткових платежів, створення механізмів управління ризиками, створення спеціальних фондів. Хороший спосіб покращити ринок особистого страхування – це розумний страховий маркетинг. Найкращий варіант для розвитку страхового маркетингу повинен бути таким, щоб страховий продукт та виробничий процес найкраще відповідали побажанням покупця. Страховий маркетинг, що бере участь лише у створенні страхового продукту та гарантує його продаж, повинен стати прямою частиною страхової компанії і стати першим, про що думатимуть страховики, якщо вони хочуть розвивати свій бізнес.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. FORINSURER Інтернет–журнал про страхування. [URL]: <http://forinsurer.com/files/file00356>
2. Александрова Г.М. Аналіз сучасного стану особистого страхування в Україні / Г.М. Александрова, Д.В. Мулеса. – 2016. – № 3. – С. 8-11.
3. Альошина Л.Є., Петик Л.О. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій // Фінанси України. – 2006. – № 6. – с. 107-113.
4. Аналіз страхового ринку [URL]: Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – [URL]: <https://nfp.gov.ua>
5. Андрусь М.І. Проблеми розвитку особистого страхування населення в Україні / М.І. Андрусь // Глобальні і національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 1-4.
6. Антонюк А.О. Страхування життя в Україні :проблеми та перспективи розвитку / А.О. Антонюк // Реалії сьогодення. – 2015. – № 1. – С. 1-4.
7. Базилевич В.Д., Розвиток страхового ринку України – стратегічний фактор капіталоутворення // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 43-49.
8. Богомолець О.К. Медичне страхування / О.К. Богомолець // Новини України. – 2016. – № 1. – С. 1-3.
9. Василенко Л., Тринчук В. Історико-економічні передумови виникнення страхового маркетингу // Страхова справа. – № 1 (9) 2003. – Режим доступу // <http://forinsurer.com/public/03/12/07/869>
10. Васишин Р.Д., Кашенко О.Л., Борисова В.А. Економічні основи страхування. – Суми: Довкілля, 2007. – 412 с.
11. Все про закон. –[URL]: <https://www.pravoconsult.com.ua>
12. Гарматій Т. Проблеми розвитку ринку страхових послуг в Україні // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 19-23.

13. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2004. – Лютий. – С. 15-17.
14. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР (Редакція станом на 10.12.2020– [URL]: <http://zakon4.rada.gov.ua/>).
15. Залетов О.М. Державне регулювання ринку страхування життя в Україні: Автореферат дисертації та здобуття наукового ступеня кандидат економічних наук. – Київ, 2007. – С. 20.
16. Звітність страхового бізнесу. – [URL]: <http://stats.oecd.org>
17. Зубарєв В. Банк і страхування: «за» і «проти» // Вісник НБУ. – 2004. – Листопад. – с. 32-38.
18. Зубец А. Н. Страховой маркетинг – М.: Издательский дом “АНКИЛ”, 1998. – 250 с.
19. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. – [URL]: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynkuUkrainy.html>.
20. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570с.
21. Клімова М.А. Страхування: Підручний посібник. – М.: Видавництво РІОР, 2009. – 137 с.
22. Консолідовані дані ліги страхових організацій України. – [URL]: http://www.uainsur.com/ua/insurance_market_analysis
23. Кузик А.В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми і перспективи розвитку /А.В. Кузик, Л.В. Русул // Економіка. – 2014. – № 5. – С. 5-13.
24. Лирик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32-37.
25. Миколайчук М. Страхова медицина в Україні: актуальність та готовність до неї населення / М. Миколайчук, В. Засадко, М. Тищенко // Фінансові послуги. – 2012. – № 56. – С. 15-18.
26. Міжнародна конференція «Summit – digital insurance».. – [URL]: <http://www.digital-insurance.banksinfo.kiev.ua/>.

27. Лисенко С.В. Науково-методичні засади добровільного медичного страхування в Україні: Монографія / Лисенко В.С. – КБАВ, 2015. – 187 с.
28. Окунський А.П. Медичне страхування в Україні: Проблеми і перспективи / А.П. Окунський // Скарбниця. – 2016. – № 7. – С. 1-6.
29. Осадець С.С. Страхування: навч. посібник / С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2012. – 528 с.
30. Пацурій Н.Б. Проблеми та перспективи запровадження в Україні обов'язкового медичного страхування / Н.Б. Пацурій // Науковоправовий дискурс. – 2015. – № 5. – С. 12-17.
31. ХПриймак І.Ю. Система особистого страхування: Проблеми і перспективи розвитку / І. Ю. Приймак // Молодий вчений. – 2016. – № 1. – С. 1-2.
32. Рейтинг страхових компаній по преміям у розрізі видів страхування. – [URL]: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>
33. Рейтинг страхових компаній по розміру страхових виплат. – [URL]: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>
34. Річні звіти Нацфінпослуг. – [URL]: <https://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.htm>
35. Скругляк А.О. Страхування від нещасних випадків / А.О. Скругляк // Страхування. – 2015. – № 5. – С. 21-27.
36. Слюсаренко К.В. Страхування від нещасних випадків на виробництві: Автореферат дисертації та здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Київ, 2009 – С. 20.
37. Статистика страхового ринка Україн. – [URL]: <https://forinsurer.com/stat>
38. Страховий менеджмент: підручник / Осадець С.С., та ін.; за ред. д-ра економ. наук, проф. С. С. Осадця. – К.: КНЕУ, 2011. – 333.
39. Сукач О.М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи / О.М. Сукач Л.А. Сарана // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2016. – № 1. – С. 51-56.

40. Ткаченко Н.В. Формування потужного клієнтського капіталу як результат стабільності договорів страхування життя / Н.В. Ткаченко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : Збірник наукових праць. ЛНТЕУ. – Випуск 11 (41). – Ч. 1. – Редкол.: відп. ред. проф. Герасимчук З.В. – Луцьк, 2014. – С. 257-272.
41. Фрич А. Напрями вдосконалення ринку особистого страхування в Україні: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 1. – С. 276-283.
42. Фурман В.М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків // Банківська справа. – 2004. – № 1. – С. 118-122.
43. Фурман В.М. Стратегічні альянси страхових компаній та банків: зарубіжний досвід та перспективи створення в Україні // Страхова справа, 2002. – №3(7). – с. 88-90.
44. Шумелда Я.П. Страхування: Навч. посіб. / Шумелда Я.П. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007 – 31 с.