

СЕКЦИЯ
ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 368:61(493)

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

К.В. Антонив, 4 курс
Научный руководитель – К.Ф. Телюк, ст. преподаватель
Львовский институт банковского дела
Университету банковского дела Национального банка Украины (г. Киев)

Страхование как форма сбережения не пользуется широкой популярностью в населения Украины. Обесценивание сбережений в период инфляции имело прямое отношение и к страховым полисам и нанесло ощутимый удар системе страхования. Лишь после снижения темпов инфляции, достижения позитивных сдвигов в экономике и финансовой системе начался постепенный процесс возобновления и становления страхования населения в новых экономических условиях. Анализ за видами страхования дает основания утверждать, что страховые организации в своей деятельности больше ориентируются на юридические лица, чем на население, которое вкладывает значительно меньшие суммы.

В отличие от других финансово-кредитных учреждений, страховые компании, которые осуществляют страхование жизни, имеют возможность привлекать свободные средства страхователей под значительно меньший процент годовых, поскольку такое привлечение происходит на основании обеспечения страховой защиты. Потому страховщики находятся в более выгодном положении, сравнительно с другими финансово-кредитными структурами. Договоры страхования жизни заключаются на длительный срок, обязательства по выплатам отдалены во времени, их можно достаточно точно прогнозировать. Потому страховщики могут позволить себе значительную частицу долгосрочных вложений в общем объеме собственных инвестиций. Особенности инвестиционные возможности компаний из страхования жизни делают их положение на рынке капитала уникальным - именно они (рядом с пенсионными фондами) удовлетворяют значительную часть потребностей экономики в дефицитном и дешевом долгосрочном капитале. В развитых странах страховые компании из страхования жизни не могут осуществлять другие виды страхования, таким образом этот вид страхования является исключительным видом деятельности [4].

В Украине началась эпоха корпоративного страхования жизни. Как свидетельствует мировой опыт, 70-80% предприятий имеют социальные пакеты, которые поддерживают преимущественно компании из страхования жизни. В Украине такие пакеты есть менее, чем в 1% предприятий. Следовательно, украинский рынок страхования жизни растет и является очень перспективным [1, с. 93].

В отличие от других видов страхования, страхования жизни в Украине и до сих пор находится на этапе становления. В Украине поступления страховых премий из страхования жизни составили около 3 млн. дол. США, который составляет 0,5% всех страховой премий, тогда как в большинстве стран Запада они составляют больше чем 60%. Соответственно, уровень распространения страхования жизни составляет лишь 0,01% - совсем незначительную часть сравнительно с 3,06% в Германии или 1,04% в Польше. Анализ показателей покрытия страхованием также свидетельствует о сравнительно низком уровне развития страхования в Украине. В соответствии с оценками экспертов, на сегодня лишь 10% существующих в Украине рисков застраховано.

Страхование жизни на национальном рынке страховых услуг составляет наименьшую частицу (1 %), тогда как в западноевропейских странах этот показатель достигает 40% [3]. Но основные показатели деятельности страховых компаний в Украине за последние три года имеют позитивную тенденцию: чистые поступления страховых платежей (премий, взносов) по страхованию жизни увеличились в 2006 году на 40%, а в 2007 - на 74%, что составляло 783406,8 тыс. грн.; уровень чистых страховых выплат в 2006 году вырос на 65%, а в 2007 - на 48%. В 2008 году компании из страхования жизни преодолели психологическую границу - собрали 969,4 млн. грн. премий (в 2007-ом - 524,5 млн. грн.), в 2009 году – 561,7 млн. грн. [5].

Такая динамика связана с подъемом экономического благосостояния населения, а также с интенсивной работой компаний из страхования жизни, созданных за предыдущие три года, которые используют современные формы и методы продаж страховых услуг. В то же время, невзирая на позитивную динамику развития этого вида страхования в Украине, его основные показатели остаются достаточно низкими сравнительно с развитыми странами. По данным на одного украинца в среднем приходится меньше 2\$ премий из страхования жизни. В России, например, эта цифра составляет 4,6\$, а в США – 1,7 тыс. \$.

Анализ рынка страховых услуг показывает, что страхование жизни в Украине находится на очень низком уровне, даже сравнительно с другими видами страхования.

Для постепенного развития этой отрасли в Украине необходимо:

- повысить благосостояние граждан и улучшить состояние корпоративных и государственных финансов;
- законодательно нормировать определение финансовых рисков;
- развивать классические виды долгосрочного и накопительного личного страхования;
- освоить новые виды страхования жизни и улучшить качество услуг;
- повысить уровень капитализации страховых компаний, их финансовую стойкость, плато- и конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность;
- развивать современную инфраструктуру рынка страхования жизни;
- повысить эффективность менеджмента и маркетингового анализа сегментов рынка;
- уделить особенное внимание совершенствованию страхового дела в регионах;
- повысить качество подготовки и переподготовки кадров страхового бизнеса;
- повысить прозрачность страхового рынка, создать единственную базу данных;
- организовать работу бюро страховых историй;
- внедрять в практику работы страховых компаний новейшие Интернет-технологии;
- повысить страховую культуру населения и его доверие к страховым компаниям.

На рынке страховых услуг сегодня активная роль принадлежит такому фактору, как деятельность MLM-посредников. В условиях, когда страна бедна, население имеет низкий уровень заработной платы и не может удовлетворить своих первоочередных потребностей, MLM-посредники являются двигателем и важным фактором продвижения страховых продуктов.

Таким образом, для рядового гражданина Украины платеж на страхование жизни обычно принадлежит к группе так называемых отложенных потребностей, которые достаточно болезненно дадут о себе знать лишь в будущем и часто не осознаются сегодня. Однако MLM-посредники, которые ведут активную просветительскую деятельность, позволяют рядовому гражданину понять, что жить нужно не только сегодняшним днем. Расширению рынка будет способствовать и постоянное повышение уровня жизни украинского населения и экономическая стабильность внутри государства [2].

Список использованных источников

1. Гуцалова К. Страхування в законі // Юридичний журнал.- 2007.- № 12.- С.92-98
2. Музыка О.М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні [електронний ресурс]. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/19_2/246_Muzyka_19_2.pdf
3. Унку К. Становлення та розвиток страхування життя в Україні [електронний ресурс] - <http://intkonf.org/unku-k-stanovlennya-ta-rozvitok-strahuvannya-zhittya-v-ukrayini/>
4. http://www.djerelo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9963&Itemid=2
5. http://www.uainsur.com.ua/insurance_market_analysis/lifeins