



Отримано: 21 листопада 2019 р.

Прорецензовано: 02 грудня 2019 р.

Прийнято до друку: 10 грудня 2019 р.

e-mail: stetsiukti@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-15(43)-133-137

Стецюк Т. І. Інклюзивність забезпечення базовими страховими послугами. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2019. № 15(43). С. 133–137.

УДК: 368:339.13.07

JEL-класифікація: G220; B400; E440; D400

Стецюк Тетяна Іванівна,кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНКЛЮЗИВНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАЗОВИМИ СТРАХОВИМИ ПОСЛУГАМИ

У статті розглянуто інклюзивність забезпечення базовими страховими послугами. Для формування цілісного розуміння інклюзивності як ключого пріоритету розвитку страхових послуг було досліджено і згруповано за показником чистих страхових премій види страхових послуг, які є інклюзивними. Визначено загальноекономічні фактори, які впливають на продаж таких послуг. Обґрунтовано пропозиції щодо подальшого розвитку інклюзивних страхових послуг в Україні.

Ключові слова: інклюзивність, страхова компанія, страхова послуга, автотранспортне страхування, страхування життя, медичне страхування.

Стецюк Татьяна Ивановна,кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования
ГВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

ІНКЛЮЗИВНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАЗОВЫМИ СТРАХОВЫМИ УСЛУГАМИ

В статье рассмотрены инклюзивность обеспечения базовыми страховыми услугами. Исследованы и сгруппированы по показателю чистых страховых премий, виды страхования которые являются инклюзивными. Определены общеэкономические факторы влияния на деятельность отечественных страховщиков. Предложены рекомендации по развитию страховых услуг в Украине.

Ключевые слова: инклюзивность, страховые компании, страховые услуги, автотранспортное страхование, страхование жизни, медицинское страхование.

Tetiana Stetsiuk,Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Insurance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INCLUSIVITY OF ASSURANCE OF THE BASIC INSURANCE SERVICES

The article deals with the inclusivity of providing basic insurance services. It has been researched and grouped by net insurance premiums, which types of insurance are inclusive. Insurance companies pay special attention to the macroenvironment in which they operate, so we have identified the general economic factors, that influence the domestic insurers activities. In order to exclude the general economic factors of negative impact, it was proposed: to identify and make alterations to the legislation; to conduct audits at least twice a year; to increase public confidence to the insurance industry by increasing the share capital to the amount, that would allow to cover risks in real terms on their obligations; to promote the development of institutions of effective self-regulation of the insurance industry. Emphasis is placed on marketing activities, which takes one of the key places in the activity of insurance companies and provides the growth of sales of insurance services. The problems that restrict the development of insurance services are identified, namely: low level of HR policy; insufficient level of financial potential of domestic insurance companies; lack of proper professional guidance among the population. Recommendations on development and promotion of insurance services in Ukraine are given.

Inclusivity is one of the priorities in Europe 2020's economic growth strategy. This strategy is aimed at creating new services that generate growth and help solve economic, social (or various) problems. The most important aspect of inclusive growth is investment into human capital, tax policy, social insurance. Inclusivity is a multidimensional concept that covers different spheres of people's lives: ecology, education, healthcare, security from all kinds of risks, etc. Insurance companies are inclusive institutions that encourage a large number of people to insure and enable people to choose what they want.

It has been established that the prospects of financial inclusive development in the context of insurance services are determined by the effectiveness of the state regulatory policy, the functionality of regulatory acts aimed at creating an effective mechanism for state regulation and supervision, reducing the costs of activities caused by excessive and ineffective

state regulation, ensuring competition in the market, preventing the activities of unscrupulous companies, coordination with modern processes of reforming and deregulation of the Ukrainian economy.

Key words: *insurance companies, insurance services, motor insurance, life insurance, health insurance, impact factors, non-life, life.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні та в контексті існування великої кількості ризиків важливого значення набуває страхування як складова фінансової системи держави, яка дає можливість формувати оптимальні умови захисту страхових інтересів фізичних і юридичних осіб від різних небезпек. Відповідно до цього вагомим у фінансовій системі є ринок страхових послуг, який функціонує на основі вільної конкуренції й визначається як ринок продавців, покупців та послуг. Порівняно зі світовим ринком він має незначні обсяги, проте характеризується великою кількістю потенційних страхувальників, котрі переважно не залучені до інклюзивних страхових послуг через існування різних проблем у суспільстві та діяльності страховиків, які потрібно досліджувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інклюзивності забезпечення базовими страховими послугами охарактеризовані у працях таких учених: В. Базилевича, А. Баранова, О. Гаманкової, О. Залетова, В. Стецюка, Н. Ткаченко, В. Тринчука, Р. Пікус, Н. Приказюк, О. Кнейслер, Т. Кривошлик, Т. Яворської та ін. Їх внесок є беззаперечним і цінним, містить різні погляди щодо сутності й змісту страхових послуг, їх актуальності та просування на ринок. Проте ця проблема потребує подальшого дослідження, зважаючи на роль, яку відіграють інклюзивні страхові послуги в захисті суспільства.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів інклюзивності базових страхових послуг та визначення їх пріоритетних напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу. Інклюзивність – це багатовимірне поняття, що охоплює різні сфери життя людей: освіту, охорону здоров'я, екологію, безпеку від різного роду ризиків тощо [1, с. 22].

Інклюзивність є одним із пріоритетів у стратегії економічного зростання «Європа 2020» [2]. Ця стратегія спрямована на створення нових послуг, які генерують зростання і допомагають у вирішенні економічних, соціальних та інших проблем. Важливими аспектами економічного зростання є інвестиції в людський капітал, соціальний та страховий захист. Страхові компанії є інклюзивними інституціями, які надають фінансові послуги у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту страхувальникам. Серед широкого спектру послуг, що надають страховики, до інклюзивних належать добровільне медичне страхування, страхування життя, страхування майна, автотранспортне страхування. Вони можуть надаватися як юридичним особам (корпоративне страхування), так і фізичним особам (роздрібне страхування).

Зауважимо, що добровільне медичне страхування (ДМС) є пріоритетним здебільшого для юридичних осіб. Незважаючи на те, що його популярність зростає, воно не є прибутковим. Значна конкуренція змушує страховиків не підвищувати тарифи за цим видом страхування, хоча витрати на медичні послуги постійно зростають. Учасники ринку ДМС по-різному намагаються знайти вихід з цієї ситуації. Наприклад, ПрАТ «АСК «ІНГО Україна» розвиває власні медичні заклади, які дозволяють знижувати страхові тарифи.

Важливу роль у розвитку ексклюзивних страхових послуг відіграє Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг від 31.08.2017 р. № 3631 «Про затвердження Змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних» [3], яке визначає обов'язки страховика та основні умови щодо укладання електронних договорів. Головна перевага електронного договору полягає в тому, що його можна буде укласти через онлайн-платформу без ризику для страхувальника і очікування доставки. Отже, у майбутньому спроститься діяльність ритейл-компаній (СТО, АЗС, автомагазини, поштові оператори, банки), які сприяють залученню нових страхувальників для страховиків. Проте частина страхових компаній будуть продовжувати видавати страхувальникам паперові договори, тому що не всі мають можливість здійснити необхідні витрати на діджиталізацію.

Інклюзивність страхових послуг забезпечують страхові компанії, кількість яких постійно зменшується (табл. 1). 2018 р. страхових компаній в Україні було 281 із них 30 компаній, які здійснюють страхування життя (СК«life»), та 251 компанія, що здійснювали види страхування, відмінні від страхування життя (СК«non-life»). Тенденція щодо зменшення кількості страхових компаній свідчить про те, що ринок страхових послуг очищується від недобросовісних, недокапіталізованих та нестабільних компаній, які не мають можливості надавати якісні інклюзивні страхові послуги.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні у 2016–2018 рр.

Кількість страхових компаній	Роки абсолютне, од.			Відхилення			
	2016	2017	2018	темп приросту, %			
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
Загальна кількість, зокрема:	310	294	281	-16	-13	-5,2	-4,4
СК «non-Life»	271	261	251	-10	-10	-3,7	-3,8
СК «Life»	39	33	30	-6	-3	-15,4	-9,1

Джерело: складено та розраховано за даними [4].

Незважаючи на зменшення кількості страховиків, спостерігається зростання обсягу надходжень чистих страхових премій за всіма видами страхових послуг (крім страхування фінансових ризиків). У структурі цих премій найбільшу частку займають інклюзивні послуги: автотранспортне страхування, страхування життя, медичне страхування та страхування майна.

Таблиця 2

Чисті страхові премії за видами страхових послуг в Україні 2016–2018 рр., (млн. грн.)

Показники	Роки абсолютне			Відхилення			
	2016	2017	2018	темп приросту, %			
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/2016	2018/2017
Автотранспортне страхування	8653,0	9858,1	11720,7	1205,1	1862,6	13,9	18,9
Страхування життя	2754,1	2913,7	3906,1	159,6	992,4	5,8	34,1
Медичне страхування	2280,2	2673,9	3243,1	393,7	569,2	17,3	21,3
Страхування майна	2633,3	2578,5	3222,0	-54,8	643,5	-2,1	25,0
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1782,1	1576,1	1915,6	-206	339,5	-11,6	21,5
Страхування фінансових ризиків	1985,4	1829,5	1663,8	-155,9	-165,7	-7,9	-9,1
Страхування відповідальності перед третіми особами	1430,6	1613,2	1659,7	182,6	46,5	12,8	2,9
Страхування вантажів та багажу	1264,2	1001,4	1479,3	-262,8	477,9	-20,8	47,7
Страхування від нещасних випадків	727,2	1002,9	1329,0	275,7	326,1	37,9	32,5
Страхування медичних витрат	671,3	833,2	1098,8	161,9	265,6	24,1	31,9
Авіаційне страхування	482,7	662,8	778,5	180,1	115,7	37,3	17,5
Страхування кредитів	505,7	334,7	577,2	-171	242,5	-33,8	72,5
Інші види страхування	1218,3	1531,5	1830,5	313,2	299	25,7	19,5
Всього	26463,8	28494,4	34424,3	2030,6	5929,9	7,7	20,8

Джерело: складено та розраховано автором за даними [4].

Важливо підкреслити, що основну частку (97,9%) валових страхових премій акумулюють 100 компаній «non-Life» (це 39,8% від усіх СК «non-Life») та 96,9% – 10 страховиків «Life» (це 33,3% від усіх СК «Life»).

Особливу увагу страхові компанії приділяють макросередовищу, у якому вони функціують. На діяльність та конкурентоспроможність страхових компаній на вітчизняному ринку впливають чинники, які ми згрупували в таблиці 3. Дані таблиці 3 свідчать про те, що для подолання окремих загальноекономічних негативних факторів впливу на діяльність страховиків доцільно здійснити низку заходів, зокрема нової редакції потребує Закон України «Про страхування»; проведення не менше двох разів на рік аудиторських перевірок страховиків; підвищення страхової культури та довіри суспільства до страхової галузі; сприяння розвитку інститутів ефективної саморегуляції страхової індустрії.

Страховики, які реалізують інклюзивні страхові послуги на відміну від інших послуг, обирають активні продажі. Безпосередньо звертаючись до потенційного клієнта з пропозицією про продаж страхового поліса, страховик повинен не лише сформувати потребу у його придбанні, а й наочно продемонструвати, як наявність полісу вирішує проблеми клієнта.

Перша складність продажів виникає на етапі так званих «холодних дзвінків», коли страховий агент за дві з половиною хвилини телефонної розмови повинен виконати ряд завдань: сформувати у потенційного клієнта симпатію особисто до себе, довіру до компанії, яку він представляє, готовність до співпраці і згоду виділити час на зустріч, у ході якої потенційний клієнт зможе ознайомитися з усіма можливими страхови-

ми послугами і обрати потрібний. Заслуговує на увагу своєрідний типовий портрет потенційного клієнта страхової компанії, який потрібно завжди враховувати, – стать, вік, освіту, родинний стан, професію, дохід тощо.

Таблиця 3

Загальноекономічні фактори впливу на діяльність страховиків в Україні

Назва фактору	Прояв	Вплив на страхові компанії
1. Величина національного доходу	Зростання у 2017–2018 рр.	Поступове відновлення національної економіки, покращання економічної ситуації в країні
2. Темпи інфляції	Зниження 2018 р.	2018 р. зросли ціни на товари та послуги, зменшилась реальна вартість грошової одиниці, зменшилась кількість товарів та послуг, які можна було купити підприємству на 1 грошову одиницю рік тому
3. Динаміка платіжного обігу	Зростання	Зростає динаміка процесів платіжного обігу, що позитивно впливає на національне виробництво, обіг товарів та послуг на ринку
4. Стан регуляторного законодавства	Нестабільність	Нормативно-правове регулювання потребує змін та реформування відповідно до європейських вимог, проведення ринкових реформ
5. Динаміка реальних доходів населення	Зростання наявного доходу	Зростання реального доходу населення позитивно впливає на діяльність підприємств, адже відбувається зростання платоспроможного попиту на товари та послуги, представлені на вітчизняному ринку, та зменшення обсягів їх реалізації відповідно
6. Стан податкової системи	Стабілізація	– кількість податків та зборів скорочено вдвічі, менше звітності; – податок на прибуток – простий розрахунок на основі звітності; – ПДВ – запроваджено електронне адміністрування податку; – ЄСВ – усунення відрахування 3,6% із заробітної плати (зарахування його до ПФО за ставкою 18% замість 15%), нарахування ЄСВ на ФОП за ставкою 22%; – податок із доходів фізичних осіб – зростання з 15% до 18%; – єдиний податок – зниження ставок для малого бізнесу до 50%; – самостійні доходи місцевих бюджетів – акциз з роздрібних продажів підакцизних товарів, податок на нерухоме майно, єдиний податок; – мораторій на 2 роки на перевірку малого бізнесу (з обсягом доходу до 20 млн. грн. у рік).

Джерело: сформовано автором на основі [5].

До основних проблем недостатньої всеохопленості страховими послугами можемо зарахувати:

– низький рівень кадрової політики страховика. Мета кадрової політики – підготувати співробітників певної кваліфікації, із чіткими функціями та обов'язками, здатними реагувати на кризові ситуації, передбачати майбутні події та вирішувати наявні проблеми. Співробітник СК повинен мати здібності до професії, мотивацію до роботи, уміти використовувати сучасні технології, бути задоволеним соціальним статусом, відкритим до постійного фахового навчання, здобуття досвіду та здатний адаптуватися до змін [6, с. 7];

– недостатній рівень фінансового потенціалу вітчизняних страхових компаній. Фінансові ресурси є основним джерелом потенціалу страхових компаній, які спрямовуються на досягнення ефективного господарювання, а відтак і надійного страхового захисту в процесі надання послуг [7]. Євроінтеграція українського страхового ринку передбачає наближення й уніфікацію діяльності вітчизняних страхових компаній, підвищення якості їх роботи;

– відсутність належної профорієнтаційної роботи серед населення, що є основною складовою професійної просвіти, поштовхом для широкого запровадження та розвитку страхових послуг, можливістю взаємозв'язку між різними активними і пасивними суб'єктами господарювання.

Зазначимо, що у Стратегії розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки визначено відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими інфраструктурою, технологіями страхового ринку, із привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання. Досягнення мети Стратегії є одним із найважливіших пріоритетів довгострокової економічної політики держави у фінансовій сфері [8].

Висновки. На зміну сталій моделі економічного зростання, у відповідь на нові виклики і тенденції в сучасних умовах господарювання науковці та практики пропонують концепцію інклюзивного зростання, яка передбачає, що добробут суспільства складається не лише зі зростання реального ВВП і матеріальних доходів населення, а й містить такі сфери життя людини: освіта, охорона здоров'я, безпека від різно-

манітних ризиків. Безпека від ризиків може бути забезпечена інклюзивними інституціями (страховими компаніями) за рахунок страхових послуг. Серед інклюзивних послуг роздрібного страхування найбільшу питому вагу за обсягом страхових премій мають послуги автотранспортного страхування, страхування життя і медичного страхування.

Щоб суспільство оцінило роль, значення інклюзивних страхових послуг, необхідним є формування нових позицій, що вимагає підвищення загального рівня освіти та пробудження страхової свідомості фізичних і юридичних осіб.

Література:

1. Базиліук А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. // Економіка та управління на транспорті. 2015. Вип. 1. С. 19–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cut_2015 (дата звернення 16.11.2019).
2. Europe 2020. Priorities. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm (дата звернення 19.11.2019).
3. Про затвердження Змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. *Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг від 31.08.2017 р. № 3631*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1197-17> (дата звернення 14.11.2019).
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 р., 2017 р., 2018 р. *Офіційний веб-сайт Моторного транспортного страхового бюро України*. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/2018/sk_%202018.pdf (дата звернення 17.11.2019).
5. Ніколенко М. В. Фактори впливу на ефективну діяльність страхової компанії. *Економічні науки. 3. Фінансові відносини*. 2014. URL: http://www.rusnauka.com/21_SEN_2014/Economics/3_175167.doc.htm (дата звернення 10.11.2019).
6. Клименко П. М. Засади національної стратегії охорони здоров'я. *Україна. Здоров'я нації*. 2018. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uzn_2018 (дата звернення 11.11.2019).
7. Хавтур О. В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01/ТАН. Тернопіль, 2004. 261 с.
8. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 роки. *Українська федерація убезпечення*. URL: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257 (дата звернення 16.11.2019).