

5. Bacho, R.J., 2011. Activities of insurance brokers as subjects of insurance business in the realities of Ukraine. Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences. 1(55). Available at: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/65289/61361>.
6. Knejsler, O.V., 2013. Insurance mediation in the reinsurance market. Actual problems of the economy. 1(139), pp. 154-159.
7. Law of Ukraine "On Insurance" dated March 7, 1996 No 85/96-BP. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
8. CMU Resolution "On the Procedure for the Activities of Insurance Intermediaries" of 18.12.1996 No 1523. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.
9. Golovachova, S.A., 2015. Legal status of insurance brokers: problem aspects. Available at: [http://pravosuspilstvo.org.ua/archive/2015/6\\_2\\_2015/part\\_2/13.pdf](http://pravosuspilstvo.org.ua/archive/2015/6_2_2015/part_2/13.pdf).
10. Pikus, R., Tereshchenko, O., 2009. International experience of insurance intermediaries. Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy. 107/108, pp. 20-23.
11. Consolidated reporting data of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets. Available at: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
12. Ukrainian insurance market: consolidated dynamics of the main indicators of the insurance market. Available at: [http://fspu.com.ua/statystyka\\_ukrainskyj\\_strahovyj\\_rynok](http://fspu.com.ua/statystyka_ukrainskyj_strahovyj_rynok).

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 5(194): 50-58

УДК 336.145:330.34+332.122(477)

JEL classification: G23, H55

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/194-5/8>

Д. Третяк, канд. екон. наук, асист.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

## ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ОСОБИСТОМУ СТРАХУВАННІ НА ПРИКЛАДІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

*З метою пошуку шляхів інноваційного розвитку особистого страхування було узагальнено проблеми та стриму-ючі чинники, які не дозволяють розвиватися особистому страхуванню як окремій галузі страхування. До цих про-blem віднесено: відсутність розвиненої страхової інфраструктури, низьку страхову культуру, незавершену реформу у галузі медичного страхування та пенсійного забезпечення, повільні темпи реструктуризації економіки, низький рівень платоспроможності населення, затяжна політична криза, ненадійність страхових компаній. Аналіз світових тенденцій розвитку страхового бізнесу показав, що перемогу в конкурентній боротьбі отримують ті страхові ком-панії, які будуть готові запропонувати своїм клієнтам детальний аналіз ризиків та інноваційні страхові продукти. На основі зарубіжного досвіду було запропоновано інноваційні напрями розвитку особистого страхування в Україні. Зок-рема, в ході дослідження виявлені різноманітні шляхи інноваційного вдосконалення страхування життя, медичного страхування та страхування від нещасних випадків та розроблено пропозиції розширення асортименту страхових продуктів і каналів збуту з даних видів страхування.*

**Ключові слова:** особисте страхування, інновації, страхування життя, медичне страхування, страхування від не-щасних випадків.

**Постановка проблеми.** Особисте страхування несе в собі серйозне соціальне навантаження, оскільки спрямоване на стабілізацію добробуту населення. У той же час це важливий напрямок комерційної діяльнос-ті, особливий сектор ринкової економіки. В останні роки проявляється тенденція до зростання попиту на накопичувальні види особистого страхування та зокре-ма на змішане страхування життя, страхування з метою забезпечення дитини, страхування додаткової пенсії. Обмеженість бюджетних ресурсів, а також засобів сис-теми обов'язкового медичного страхування породжує потребу в додатковому медичному страхуванні та стра-хуванні від нещасних випадків. Поширення довгостро-кових видів страхування – змішаного, страхування на користь дітей, пенсійного – має велике значення, воно позитивно впливає на економіку країни в цілому, оскіль-ки, по-перше, надає стійкі кредитні ресурси для інвес-тування виробничій сфері і, по-друге, сприяє відтоку грошей з каналів обігу, пом'якшуючи інфляцію і врівно-важуючи баланс грошових доходів і витрат населення. Розвиток медичного страхування так само, як і пенсій-ного, здатне знизити соціальну напруженість в суспіль-стві. З одного боку, в даний час збільшується попит на страхові послуги. З іншого – сучасний стан вітчизняної економіки стримує розвиток особистого страхування і ставить перед страховиками ряд викликів. Економіка все ще характеризується нестійкістю, зберігаються структурні диспропорції, недостатня інвестиційна акти-вність, доходи деякої частини населення нижчі прожит-кового мінімуму, невеликий споживчий попит, негатив-ний вплив має інфляція. Стимує розвиток особистого страхування в Україні і невисока чисельність середньо-го класу, який виявив би масовий попит на необхідні сім'ям види особистого страхування. Недостатня пла-

тоспроможність населення негативно впливає на роз-виток накопичувальних видів страхування життя. Відно-сно високі ціни на страхові послуги в добровільному медичному страхуванні привели до переваги колектив-них договорів, оплачуваних підприємствами за рахунок прибутку від господарської діяльності. Необхідність комплексного вирішення цих проблем визначила актуа-льність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Резуль-тати досліджень у сфері особистого страхування узага-льнені в публікаціях широкого кола вітчизняних та за-рубіжних вчених, таких як: Т.М. Артюх, В.Д. Бігдаш, В.А. Борисова, С.О. Булгакова, Н.М. Внукова, О.О. Га-манкова, О.Й. Жабинець, О.Д. Заруба, А.М. Єрмошен-ко, М.С. Клапків, А.Я. Кузнєцова, М.В. Мних, О.В. Ога-ренко, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, М.В. Римар, Т.А. Ро-това, В.В. Фурман, К. В.Шелехов а також зарубіжні – Н.Ф. Галагуза, Д. Блад, Л.А. Орланюк-Малицька, Ю.В. Панков, Г.І. Фалін, Т.А. Федорова, О.А. Шахов, Р.Т. Юлдашев та інші.

**Методологія** У статті використовувався комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: системного аналізу, абстракції та аналогії – для з'ясу-вання соціально-економічної сутності особистого стра-хування; функціональний аналіз, класифікація та типо-логія – для визначення структури особистого страхуван-ня, типологізації видів, соціально-економічних ризиків і шансів; економіко-статистичні методи (групування, гра-фоаналітичний) – для характеристики стану та визна-чення проблем особистого страхування в Україні та ін.

**Мета статті** – розробка теоретичних та практичних засад функціонування особистого страхування із вра-хуванням властивих йому соціально-економічних ри-зиків, систематизація напрямів подальшого інновацій-

ного розвитку особистого страхування в контексті завдань соціального захисту населення та розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності особистого страхування в Україні.

**Результати.** У більшості країн світу особисте страхування займає перше місце серед інших галузей страхування за обсягами страхових премій і забезпечує широкий вибір страхових гарантій, інвестиційних послуг, а також рішення цілого комплексу соціально-економічних проблем. Це – "... проблеми нестачі довгострокових інвестиційних програм в країні, фінансового захисту приватних осіб від несприятливих подій в їх житті, підтримання достатнього рівня життя після їх виходу на пенсію, накопичення коштів для отримання освіти, залучення модифікованих співробітників в організації (на підприємства) за допомогою створення для них соціальних пакетів і т. д." [5, с. 58].

Розвинена система особистого страхування компенсує недостатність державних соціальних гарантій, що надаються в рамках соціального забезпечення і соціального страхування, доповнює їх до максимально можливих в сучасних умовах стандартів. Так, за рахунок довгострокового страхування життя, в тому числі і пенсійного страхування, формуються додаткові доходи у громадян, які не залежать від виплати державної пенсії і не тільки пенсії по старості, а й пенсії по інвалідності або в разі втрати годувальника, або працездатним особам, які втратили роботу, і т.п. За рахунок медичного страхування здійснюється фінансування охорони здоров'я, поліпшення його матеріальної бази і перерозподіл коштів, що йдуть на оплату медичних послуг, між різними групами населення. Тим самим знижується навантаження на видаткову частину бюджету, зменшуються витрати держави на соціальне забезпечення громадян і з'являється можливість (за рахунок економії витрат) найбільш повного вирішення завдань захисту найменш забезпечених верств населення.

Довгострокове страхування життя є ефективним фінансовим інструментом і дозволяє за рахунок вилучення з обігу значних коштів знижувати інфляцію в країні, за рахунок їх акумулювання в страхових резервах формувати великі джерела інвестування в національну економіку. Наприклад, "... інвестиційні активи американських компаній зі страхування життя значно перевищують аналогічні показники найбільших банків" [6]. Багато витратні державні проекти здійснюються за рахунок коштів страхових компаній і без залучення зовнішніх інвесторів. Найефективніші інвестиційні програми в перспективних галузях матеріального виробництва фінансуються страховим сектором.

Розглядаючи досвід та інноваційні тренди та види особистого страхування у зарубіжних країнах варто зазначити, що глобальна індустрія страхування, як і будь-яка інша сфера економічної діяльності залежить від макроекономічного та фінансового середовища. Розвиток світового ринку страхування у 2016 році знаходився під впливом слабого економічного зростання, низькими темпами інфляції, нестабільністю фінансових ринків та існуючими умовами низьких процентних ставок. Після кризи, зростання страхових премій в цілому залишається на рівні нижче докризового. Андеррайтинг знаходиться під тиском, але залишається прибутковим. Тривалий період з низьким рівнем прибутковості розмиває капітал страховиків, що спеціалізуються на страхуванні життя, зокрема, компаній, які пропонують продукти з довгостроковими гарантованими ставками і великим терміном страхування. Non-life (пере)страхування знаходиться у м'яких умовах ринкового середовища, які частково можна розглядати як результат

поточних низьких процентних ставок, що відображає взаємопроникнення ринку капіталів та страхових ринків [9].

Приблизно 2/3 обсягу всіх договорів страхування припадає саме на накопичувальне страхування життя. Частка цього виду страхування настільки висока завдяки виконуваний ним ролі інструмента накопичення. Частка премій зі страхування життя складає 58% в загальному обсязі страхових премій по всьому світу, в США страхування життя займає 51%, в Єврозоні – 61% ринку. Так, у Великобританії, Італії, Франції та Німеччині, найбільш розвинених з точки зору страхування життя державах (саме на ці країни припадає понад 70% від загального обсягу премій зі страхування життя у всій Європі) напрацьований колосальний досвід, який сформував стандарти взаємовідносин страхувальника і страховика, тут зосереджені компанії з міцною репутацією, які десятиліттями спеціалізуються на цьому сегменті страхування, – все це формує довіру громадян до програм страхування життя [2, с. 112-114].

Важливість та динамічність розвитку особистого страхування у світі підтверджується показниками його розвитку. Так, на відміну від non-life страхування, яке показало приріст у 2016 році на рівні 2,4% до попереднього року, страхові внески за лайфовим страхуванням виросли на 5,4% в порівнянні з поправкою на інфляцію, що є більшим за 5%-ве зростання в 2015 році. Також визначальним є перевищення темпів зростання страхових премій за лайфовим страхуванням по відношенню до оцінок світового зростання ВВП на рівні 3,1%.

У розвинених ринках, зростання премій сповільнилося до 2% в 2016 році з 3,4% в 2015 році за даними Swiss Re. В свою чергу ринки, що розвиваються, зокрема країни Азії, що розвиваються, стали основними факторами зростання для світового ринку страхування життя. Страхові премії у цих країнах за 2016 рік, за оцінками експертів виросли на 20,1%, в порівнянні зі збільшенням в 2015 році на рівні 13,2% [9].

Знаходження інноваційних заходів розвитку вітчизняного ринку особистого старування може бути знайдено через дослідження ключових світових трендів у сфері особистого страхування загалом, та у сфері страхування життя зокрема.

Як свідчать результати досліджень, наведені у джерелі [8], цифрова економіка швидко змінює ринок особистого страхування та страховиків життя у зарубіжних країнах. Деякі світові страхові компанії успішно адаптуватися до нових вимог ринку. Ці компанії називають "цифровими трансформаторами". Вони швидко рухаються у напрямку пошуку нових клієнтів, надання нових продуктів і відкриття нових ринків.

Community Life, німецький start-up, запустила цифровий портал, який пропонує прості та прозорі страхові продукти з інвалідності та страхування життя, а також розширення прав і можливостей клієнтів брати участь в розробці нових продуктів. Портал "Community Life" функціонує в якості страхового брокера, перетворюючи традиційну дистрибуцію продуктів зі страхування життя за рахунок використання простих договорів страхування без технічної термінології.

Max Life Insurance, один з провідних операторів життя в Індії, запустив цифрову кампанію під назвою "Другий шанс" для підвищення обізнаності громадськості про необхідність захисту через страхування життя. Кампанія використовує відео з людиною, яка обґрунтовує необхідність та важливість страхування життя та розміщує його у соціальних медіа-платформах, таких як YouTube, Facebook і Twitter, а також направляє глядачів на сайт, щоб дізнатися більше про страхування життя.

Genertel Life в Італії запустила I-Life, поліс страхування життя, який може бути легко доступний користувачам мобільних пристроїв. Потенційні клієнти відповідають на онлайн опитування, яке триває приблизно п'ять хвилин. Продукт включає в себе стимули, які винагороджують клієнтів, які піклуються про своє здоров'я. Наприклад, якщо скористатися безкоштовним медичним обстеженням, клієнту одразу пропонується негайна знижка в розмірі 10% від їх страхової премії і ще 10%, якщо вони мають добре здоров'я.

ERGO Direkt, дочірня компанія ERGO Group і третя за величиною страхова компанія зі страхування життя в Німеччині, дозволяє клієнтам використовувати електронний підпис, щоб придбати договір страхування життя онлайн після введення своїх даних і відповідей на питання щодо їх охорони здоров'я на смартфоні. Клієнт отримує свій поліс протягом трьох робочих днів.

Це лише кілька прикладів того, які інноваційні заходи здійснюють страхові компанії-цифрові трансформатори у напрямку залучення клієнтів, застосування цифрових інструментів і створення екосистем для ефективної конкурентної боротьби у новому цифровому світі.

Цікавим з наукової точки зору може бути також досвід Швейцарії щодо запровадження та перспектив розвитку інноваційних страхових продуктів у сфері страхування життя та здоров'я.

Швейцарський ринок страхування життя та здоров'я являє собою динамічно частину фінансової системи країни і відрізняється високим рівнем конкуренції. Головним засобом страхових компаній в конкурентній боротьбі є розробка і пропозиція нових страхових продуктів, що відображають сучасні потреби клієнтів. Зокрема, страховики пропонують інноваційні продукти страхування життя, що дозволяють страхувальникам приймати на себе більш високий рівень ризику в обмін на більш високий потенційний дохід.

Згідно з прогнозами провідної швейцарської компанії зі страхування життя Swiss Life, питома вага нових ризикових продуктів в структурі портфеля особистого страхування життя в 2018 році складе 68%. У той же час в портфелі продуктів корпоративного страхування в найближчі роки збережуть свою перевагу (не менше 76% в 2018 році) перевірені часом страхові продукти з традиційними ризиковими складовими (див. рис. 1).

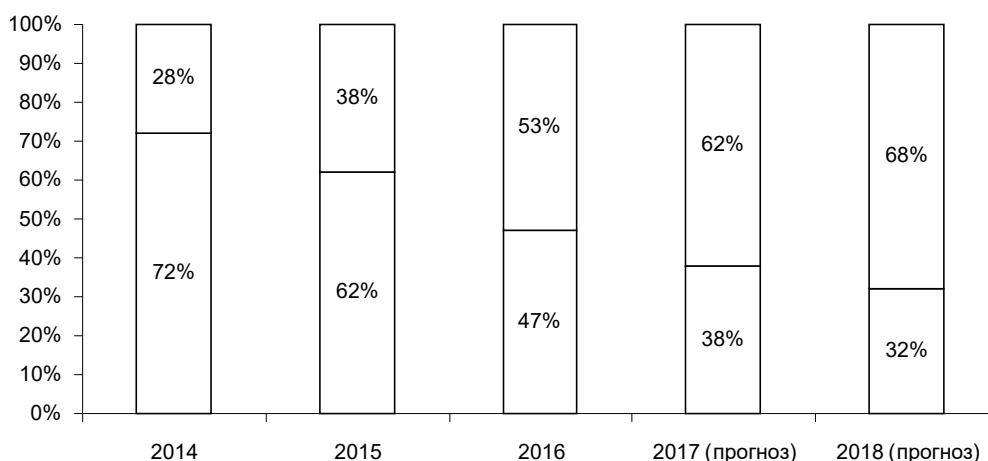


Рис. 1. Розвиток продуктів страхування життя компанії Swiss Life (Швейцарія) для приватних осіб

Джерело: складено автором на основі [7].

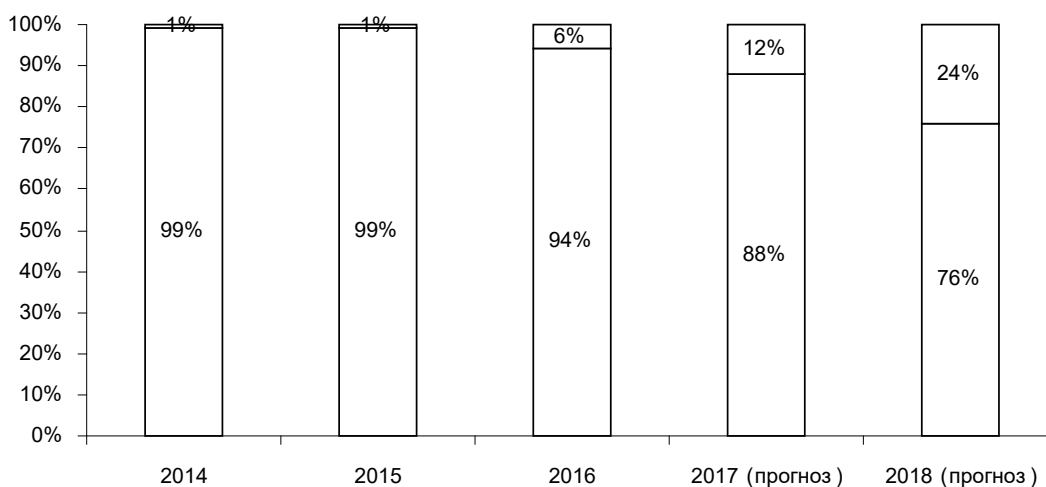


Рис. 2. Розвиток продуктів страхування життя компанії Swiss Life (Швейцарія) для корпорацій

Джерело: складено автором на основі [7].

Поступове збільшення частки нових ризикових продуктів в структурі портфеля особистого страхування провідною швейцарської компанії Swiss Life говорить про збільшення попиту з боку приватних осіб на продукти страхування життя з різними комбінаціями ризиків. Особливо популярним в Швейцарії є застосування комбінованих страхових договорів, що включають покриття ризиків з інших видів особистого страхування. Серед приватних осіб – клієнтів Swiss Life дуже популярний комплексний накопичувальний продукт іпотечного страхування життя. Важливою відмінною характеристикою даного продукту є використання страховою компанією маркетингової стратегії просування на ринок декількох страхових програм в одній оболонці (в даному випадку продукт поєднує накопичувальне і іпотечне страхування життя). У комплексі з іпотечним страхуванням життя клієнти отримують унікальний страховий продукт, а для страхової компанії збільшується охоплення "страхового поля" (ризикової спільноти страхувальників), що призводить до збільшення числа укладених договорів [1].

За своїми інвестиційними можливостями довгострокове накопичувальне страхування володіє двома унікальними властивостями, що дозволяють компаніям, що спеціалізуються виключно на страхуванні життя, мати конкурентні переваги перед іншими інвесторами. По-перше, компанії зі страхування життя на відміну від інших фінансових компаній мають можливість залучати вільні кошти населення під менший відсоток, оскільки дане залучення здійснюється на основі забезпечення страхового захисту. По-друге, договори страхування життя укладаються на довгостроковій основі, отже, зобов'язання по виплатах віддалені в часі, що дає можливість їх прогнозування з певною ймовірністю. Таким чином, компанії зі страхування життя здатні забезпечити потреби економіки в довгостроковому капіталі, випереджаючи інші фінансові інститути за обсягами залучених інвестиційних ресурсів.

У Швейцарії накопичувальне страхування життя успішно розвивається завдяки трьом основним факторам – надійності фінансової системи країни, податковим пільгам, а також можливостям компаній зі страхування життя забезпечити прибутковість полісів накопичувального страхування на рівні прибутковості банківських депозитів.

Довгострокове накопичувальне страхування життя має великий потенціал для розвитку і в Україні, особливо в зв'язку з реформуванням державної системи соціального страхування в частині пенсійного забезпечення. Підвищення надійності фінансової системи країни в цілому і страхових компаній зокрема, зміцнення довіри

населення до ринку страхування життя будуть сприяти розвитку страхування життя та здоров'я в Україні.

Страхова компанія "Свісс Класік Лайф" постійно використовує досвід провідних швейцарських компаній зі страхування життя, орієнтуючись на передові технології і сучасні тенденції на страховому ринку. В інтересах своїх клієнтів компанія розробила договори довгострокового страхування життя з різними комбінаціями ризиків, високим інвестиційним доходом і надійним страховим захистом. Особливе місце в продуктивній лінійці компанії займають нова накопичувальна програма страхування життя "Швейцарська Класика", а також індивідуальна пенсійна програма страхування "Золоте Майбутнє" (спільно з "Алфі Менеджмент Груп"), яка вже стала популярною на ринку страхування життя.

Для подальшого розвитку вітчизняного страхового ринку, зокрема особистого страхування необхідний збалансований розвиток обов'язкових і добровільних його видів. При цьому забезпечення стійкого розвитку особистого страхування неможливе без постійного впровадження різноманітних інновацій у сфері страхування.

Систематичний розвиток та впровадження нових страхових продуктів – інновативність – як один із наріжних принципів маркетингу в особистому страхуванні має охоплювати всі сфери страхової діяльності: від укладання договорів страхування за новими видами страхових продуктів до пошуку нових сфер інвестування і сучасних методів корпоративного управління [4, с. 67].

Варто зазначити, що спектр впровадження інновацій є досить широким, що пов'язано зі значною різноманітністю страхових послуг, які відносяться до особистого страхування. Нижче автором виділені найбільш актуальні інноваційні напрямки розвитку особистого страхування у сфері страхування життя, а також у сферах медичного страхування та страхування від нещасних випадків.

Отже, у найближчій і середньостроковій перспективі особлива увага повинна бути приділена розвитку і вдосконаленню деяких з зазначених вище видів особистого страхування. Серед добровільних видів, що проводяться за рахунок коштів підприємств, акцент слід зробити на розвитку страхування працівників від нещасних випадків на виробництві та медичного страхування. Що стосується страхування за рахунок коштів громадян, то сьогодні найбільш перспективний страховий захист від нещасних випадків у побуті і накопичувальне страхування життя.

Так, можливі напрямки вдосконалення страхування життя в Україні відповідно до світового досвіду пропонується звести до наступних заходів, які узагальнені у табл. 1.

**Таблиця 1. Напрямки інноваційного розвитку страхування життя в Україні відповідно до світового досвіду**

| Характеристика                                                      | Напрямки інноваційного розвитку                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Страхові компанії (кількість, організаційна форма, іноземна участь) | <ul style="list-style-type: none"> <li>злиття і поглинання страхових компаній;</li> <li>створення різних альянсів, аутсорсинг;</li> <li>розвиток взаємних товариств зі страхування життя</li> </ul> |
| Регулювання і нагляд                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>впровадження захисту прав страхувальників;</li> <li>створення гарантійного фонду</li> </ul>                                                                  |
| Види страхування життя                                              | розробка нових страхових продуктів відповідно до демографічних та економічних тенденцій                                                                                                             |
| Канали розподілу                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>розширення каналів збуту;</li> <li>взаємодія банків і страхових компаній з нових напрямків</li> </ul>                                                        |
| Статистичні дані                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>збільшення капіталізації;</li> <li>збільшення інвестиційного доходу;</li> <li>зниження витрат</li> </ul>                                                     |

Джерело: складено автором на основі [4, с.78].

На додаток до перерахованих вище інноваційних напрямів розвитку страхування життя, виділяються напрямки вдосконалення, які пов'язані з вирішенням про-

блем страхового ринку в Україні. Можливі шляхи їх вирішення можна узагальнити наступним чином:

- внесення комплексних змін до страхового законодавства, в тому числі у положення "Про взаємне

страхування" про зняття заборони для взаємних товариств на діяльність зі страхування життя;

- створення гарантійного фонду на випадок банкрутства страхових організацій, що фінансується з внесків страховиків і відрахувань з державного бюджету;
- розробка професійних стандартів страхування життя, перехід на міжнародні стандарти звітності;
- впровадження єдиної системи підготовки та сертифікації агентів, підвищення кваліфікації співробітників страхових організацій;
- розвиток інституту актуаріїв;
- розробка і впровадження нових страхових продуктів;
- розширення каналів збуту;
- популяризація страхування життя.

Автор вважає, що одними з можливих напрямків розвитку страхування життя в даний час виступають розширення асортименту за рахунок інноваційних страхових продуктів і каналів збуту. Це відповідає також і напрямкам розвитку страхування життя за кордоном (див. табл. 1).

На думку автора, на сучасному етапі розвитку страхового ринку необхідно звернути увагу на розвиток базових різновидів страхування життя таких як термінове і довічне, пропозиції яких на ринку є недостатніми, внаслідок чого не задовольняються потреби страхувальників у страховому захисті.

В результаті аналізу пропозиції термінового і довічного страхування на українському ринку було виявлено, що не задіяні такі опції, як відновлення і конвертація, і

відповідно, такі термінові плани, як поновлюване і конвертоване страхування. Крім цього, абсолютно не поширене страхування доходів сім'ї. Також, перелік додаткових ризиків може бути розширено і іншими ризиками, що покриваються страхуванням здоров'я.

У зв'язку з цим автор пропонує наступні напрямки інноваційного розвитку термінового страхування життя:

1. Розробка і просування нових страхових продуктів: "Щорічно поновлюване страхування життя", "Термінове страхування доходів сім'ї", довічне страхування "Стандарт";

2. Кредитне страхування доповнити опцією конвертації в інший вид страхування (термінове або довічне) після закінчення терміну дії договору.

Основні характеристики пропонованих планів термінового і довічного страхування зведені у табл. 2.

Відновлюване термінове страхування життя дозволить укласти договір страхування на короткостроковій основі, договір може бути продовжений за бажанням страхувальника з дати його закінчення без обов'язкового медичного огляду. Також цей продукт може виступати як доповнення до інших договорів страхування життя, збільшуючи розмір страхового покриття на щорічній основі.

Страхування сімейних доходів надає страховий захист у разі втрати годувальника та є порівняно недорогим варіантом термінового страхування, оскільки страхова сума в даному випадку зменшується пропорційно віку застрахованого, якщо ж останній залишиться живий до терміну закінчення договору, то страхувальник не отримує страхової виплати.

**Таблиця 2. Основні характеристики запропонованих страхових продуктів**

| Найменування           | Відновлюване термінове страхування                 | Термінове страхування "Захист доходів сім'ї" | Довічне страхування "Стандарт"                                                                      |
|------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основні ризики         | Відхід з життя за будь-якої причини                | Відхід з життя за будь-якої причини          | Відхід з життя за будь-якої причини. Дожиття до 100 років                                           |
| Додаткові ризики       | Необхідність госпіталізації                        | Інвалідність. Тимчасова непрацездатність     | Необхідність госпіталізації                                                                         |
| Опції                  | Відновлення. Індикація                             | Індикація                                    | Індикація. Участь в прибутку. Можливість позики                                                     |
| Термін страхування     | Від 3 років                                        | До пенсійного віку                           | Довічно                                                                                             |
| Сплата премії          | Щомісячно. Щоквартально                            | Щомісячно. Щоквартально                      | Одноразово. Щомісячно. Щоквартально. Щорічно                                                        |
| Виплата страхової суми | Одноразово. Щоденна допомога в разі госпіталізації | Щомісячна виплата рівними частинами          | Одноразово. У формі анuitету при дожитті до пенсійного віку. Щоденна допомога в разі госпіталізації |

*Джерело:* складено автором на основі [5, с. 280].

При цьому протягом дії договору (як правило, до моменту досягнення застрахованою особою пенсійного віку) сім'я (утриманці) знаходяться під страховим захистом, щоб при настанні страхового випадку мати кошти для забезпечення поточних витрат.

Основною особливістю пропонованого довічного страхового продукту є наявність такої опції, як можливість отримання позики з сформованих до цього часу страхових резервів. Опція позики в довічному страхуванні є привабливою не тільки для потенційних клієнтів, але і для страховика, оскільки буде, по-перше, сприяти збільшенню попиту на даний продукт, і, по-друге, забезпечувати сталість укладених договорів, так як, щоб скористатися опцією, необхідно, щоб договір діяв протягом 5-10 років.

Розробка і впровадження запропонованих автором інноваційних продуктів термінового і довічного страхування сприятимуть розширенню асортименту страхових продуктів, що пропонують захист для громадян та їх сімей за прийнятною вартістю.

Окремим інноваційним напрямом розвитку особистого страхування в Україні може бути вибір нетрадиційних каналів збуту страхових продуктів з особистого страхування.

Так, для популяризації страхування життя серед населення пропонується впровадити страховий план за спрощеним страхування життя і алгоритм його реалізації при використанні такого нестрахового посередника, як Укрпошта.

До переваг поштового каналу збуту можна віднести наступне:

- наявність розгалуженої мережі поштових відділень забезпечує доступ страховика до різних верств споживачів;
- довіра з боку населення до поштової системи полегшує прийняття рішення про придбання страхового поліса;
- участь держави в капіталі пошти усуває потребу в максимізації прибутку поштового страховика, що дозволяє створювати і пропонувати на ринку доступні і ефективні страхові продукти.

Для порівняння, однією з особливостей японського ринку є наявність такого постачальника страхування життя як поштовий страховик "Кампо".

Страхова компанія пошти "Кампо" здійснює свої операції як частину групи компаній Пошти Японії. Кількість поштових офісів в мережі Пошти Японії становить приблизно 20 000, в цій мережі продаються прості і легкі для розуміння страхові продукти з невисокими страховими сумами, а також надаються взаємопов'язані послуги. Клієнтами переважно є домогосподарства і приватні особи.

Для реалізації через цей канал автором пропонується впровадити спрощений страховий план. Спрощене страхування відрізняється від звичайного страхування життя простою формою андеррайтингу, відсутністю обов'язкового медичного огляду стану здоров'я

потенційного клієнта, встановленими значеннями страхових сум і внесків. Замість медичного огляду пропонується заповнити анкету про здоров'я.

При застосуванні спрощеного страхування виникає ризик неправильної оцінки рівня ризику за кожним страхувальником (антиселекція), проте використання такого каналу, як пошта, а також прийнятний рівень тарифів, пов'язаний з низькими комісійними платежами, можуть забезпечити його масове поширення. Також страховиками приймаються такі заходи для зменшення ризику, як встановлення вікових обмежень, застосування вичікувального періоду.

У табл. 3 наведено інноваційний страховий план спрощеного термінового страхування з опцією автоматичного продовження.

Таблиця 3. Страховий план спрощеного страхування життя

| Параметри          | Зміст                                     |
|--------------------|-------------------------------------------|
| Основні ризики     | Відхід з життя за будь-якої причини       |
| Додаткові ризики   | Відсутні                                  |
| Опції              | Автоматичне продовження                   |
| Термін страхування | 1, 3, 5 років                             |
| Сплата премії      | Щомісячна, щоквартальна                   |
| Страхова сума      | 500 тис. грн., 1 млн. грн., 1,5 млн. грн. |

Джерело: запропоновано автором.

Інформування про продукт здійснюється за допомогою консультування, а також надання всієї необхідної інформації про продукт в приміщенні відділення пошти, що дозволяє клієнту визначити свої потреби в страхуванні, що виражаються у виборі виду страхування і розмір страхової суми, а також уточнення розміру страхового тарифу, що відповідає його статі і віку.

На рис. 3 представлений можливий алгоритм укладення договору при використанні поштового каналу розподілу.

На підставі розгляду заповненої заяви-анкети страховик приймає рішення про прийняття на страхування

на стандартних умовах або відмову від укладення договору. Після цього відбувається оформлення поліса, оплата першого внеску, вступ договору в силу.

Подальше інформування про запропоновані страхові послуги може здійснюватися за допомогою розсилки інформаційних листів на поштові адреси, а також за допомогою організації різних заходів (лекцій) для страхувальників. Далі після закінчення часу можуть настати такі події: розірвання договору, закінчення строку дії договору, настання страхового випадку.

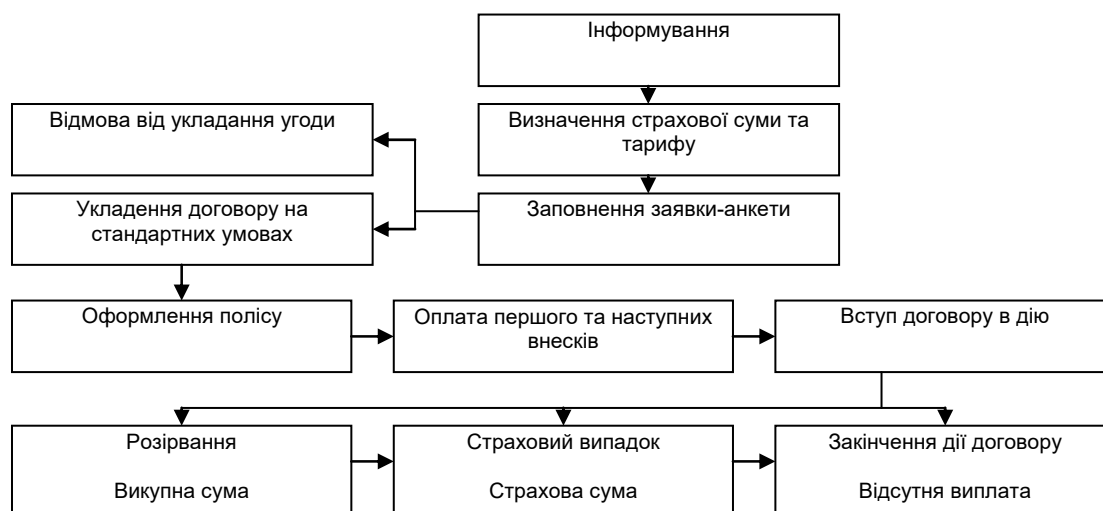


Рис. 3. Алгоритм інноваційного напрямку реалізації спрощеного страхування життя

Джерело: розроблено автором.

Розробка запропонованих страхових продуктів та їх реалізація сприятимуть розширенню асортименту, а також збільшенню поінформованості громадян щодо послуг зі страхування життя, їх популяризації, зміцненню довіри громадян до фінансових інститутів.

Окрім страхування життя досить широке поле для впровадження інновацій знаходиться у сфері медично-

го страхування та страхування від нещасних випадків, які поряд зі страхування життя входять до складу особистого страхування.

Нижче розглянуто особливості впровадження сучасних інновацій у сфері корпоративного страхування персоналу.

Варто зазначити, що у поточних економічних умовах соціально відповідальні роботодавці, які традиційно надають своєму персоналу в структурі компенсаційних пакетів колективний страховий захист, очікують від провайдерів нестандартних страхових рішень. Сучасною тенденцією є те, що на відміну від попередніх періодів, дані очікування стосуються тепер не тільки переважно добровільного медичного страхування та страхування від нещасних випадків, але і в рівній частці ризикового страхування життя.

Більшість страхових компаній, що представляють сектор корпоративного добровільного медичного страху-

вання (далі – ДМС), традиційно оперують стандартним набором послуг, змінюючи лише їх комбінацію за запитом корпоративного страхувальника або страхового посередника. Але є провайдери, готові особливо тонко прислухатися до потреб замовників і експериментально втілювати не тільки свої, але й запропоновані ідеї, створюючи інноваційні страхові рішення нової генерації, при цьому не втрачаючи прибутковості страхових операцій.

Яскравими прикладами таких інновацій у добровільному медичному страхуванні є наступні (рис. 4):

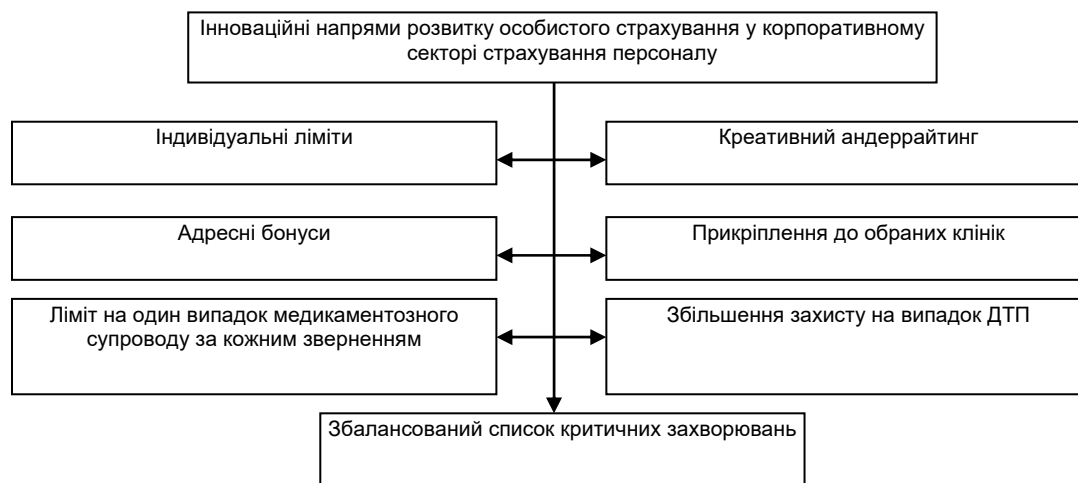


Рис. 4. Інноваційні напрями розвитку особистого страхування у корпоративному секторі страхування персоналу

Джерело: складено автором на основі [6].

Страховальники розуміють і приймають, що одночасно застосовуючи інноваційні підходи за двома видами страхування персоналу – ДМС і ризикового страхування життя, в тому числі і вимушено пов'язані з необхідністю оптимізації бюджету, досягають балансу в конфігурації пільг для співробітників.

З метою розробки страховиком інноваційних страхових продуктів у сфері особистого страхування, розрахунку страхового тарифу, а також для зручності страхувальників запропоновано використовувати страховий план як сукупність характеристик страхування, що включає в себе перелік основних і додаткових ризиків, опцій, термін страхування, періодичність сплати внесків та умови здійснення страхової виплати.

Для розробки страховиком нового страхового продукту, створення правил і умов нового виду страхуван-

ня, розрахунку страхового тарифу доцільно використовувати набір характеристик страхування, які називаються страховим планом.

Страховий план може використовуватися як протягом технічної розробки нового продукту, так і при реалізації готового страхового продукту для визначення потреби страхувальника у страховому захисті. Кожен з параметрів страхового плану впливає на розмір страхової премії, яка сплачується.

У табл. 4 представлені основні параметри страхового плану. З практичної точки зору формування страхової послуги за наведеною схемою сприятиме розширенню пропозиції, гнучкому і прозорому установленню ціни на інноваційну страхову послугу з особистого страхування.

Таблиця 4. Зміст параметрів страхового плану особистого страхування

| Параметр                                                                                                                                             | Зміст                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Основні ризики (один або декілька з перерахованих)                                                                                                | а) несприятливі:<br>- смерть від будь-якої причини;<br>- смерть в результаті хвороби або нещасного випадку;<br>- тимчасова втрата працездатності внаслідок хвороби або нещасного випадку;<br>- інвалідність внаслідок хвороби або нещасного випадку;<br>- хвороба, яка потребує витрат на лікування,<br>б) спеціальні:<br>- дожиття до певного терміну;<br>- дожиття до встановленого віку;<br>- одруження;<br>- вагітність і пологи, та інші |
| 2. Додаткові ризики (до додаткових ризиків відносяться нові види застрахованих ризиків, з розширенням використання вони перейдуть в розряд основних) | - важка (критична) хвороба;<br>- хірургічне втручання (операція);<br>- довгостроковий медичний догляд                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

Закінчення табл. 4

| Параметр                           | Зміст                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Опції (додаткові умови)         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- участь в прибутку страховика (отримання бонусів);</li> <li>- індексация;</li> <li>- повернення внесків;</li> <li>- отримання викупної суми;</li> <li>- зменшення терміну сплати премії (редукування);</li> <li>- звільнення від сплати премій в період тимчасової непрацездатності, безробіття;</li> <li>- сплата страхових платежів за страхувальника при повній втраті працездатності;</li> <li>- зміна розміру страхової суми (зростання, зменшення);</li> <li>- додавання іншої особи;</li> <li>- конвертація поліса;</li> <li>- відновлення поліса та інші</li> </ul> |
| 4. Термін страхування              | від одного року до довічного; після досягнення певного віку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5. Сплата внесків                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- одноразово;</li> <li>- довічна або термінова періодична сплата (щорічно, щоквартально, щомісячно, щотижня);</li> <li>- зміна розміру внесків (зростання, зменшення)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 6. Виплата страхового забезпечення | <ul style="list-style-type: none"> <li>- одноразова сума (повна страхова сума або її частина);</li> <li>- у формі довічної або термінової ренти (щорічно, щоквартально, щомісячно);</li> <li>- виплата за день непрацездатності;</li> <li>- часткова або повна компенсація медичних витрат</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Джерело: складено автором на основі [3, с. 56].

Отже, в ході дослідження були виявлені різноманітні шляхи інноваційного вдосконалення страхування життя, медичного страхування та страхування від нещасних випадків. Варто зазначити, що автором були розроблені лише деякі з них, такі як розширення асортименту страхових продуктів і каналів збуту. Що стосується інших напрямків розвитку особистого страхування, то вони можуть стати об'єктом подальших досліджень.

**Висновки та дискусія.** На сьогодні основну увагу вітчизняні науковці та практики звертають на дослідження теоретичних основ загального страхування, у той час, як ціла низка питань у сфері особистого страхування висвітлена недостатньо і потребує поглибленого вивчення. Також досить не дослідженим залишається питання інноваційного розвитку особистого страхування.

Отже, світова практика не виробила більш економічного і раціонального механізму захисту інтересів власників майна, ніж особисте страхування. І безсумнівно, що з розвитком ринкових відносин, розширенням підприємницької діяльності, скороченням частки державних структур в покритті збитків потреба в особистому страхуванні зростатиме, а в сферу страхових відносин будуть залучатися все нові і нові об'єкти та суб'єкти. Це, в свою чергу, вимагає вдосконалення правового, організаційного та економічного механізму управління страховою справою.

Особисте страхування в деяких країнах вже досить розвинена сфера економіки. Люди не можуть жити без особистої страховки. Однак якщо розглядати Україну, то відсутність розвинуеного ринку особистого страхування обумовлюється і менталітетом, так як населення не розуміє суті цього процесу, і недосконалим законодавством в сфері захисту страхувальників, і низькою якістю страхової інфраструктури. Тому пошук інноваційних шляхів розвитку вітчизняного особистого страхування є вкрай важливим.

Аналіз світових тенденцій розвитку страхового бізнесу показав, що в умовах цінової нестабільності буде зростати потреба клієнтів в якості страхових послуг, що послужить важливим фактором підвищення попиту на послуги експертів в області актуарних розрахунків, ана-

лізу, контролю та управління ризиками індивідуальних і корпоративних клієнтів.

Також автором пропонується розширити асортимент страхування життя за рахунок розробки та впровадження інноваційних страхових продуктів: конвертованого кредитного страхування, поновлюваного термінового страхування, термінового страхування "Захист доходів сім'ї" та довічного страхування "Стандарт" з метою збільшення доступності особистого страхування для населення. Як було показано раніше, в Україні є лише обмежена кількість продуктів термінового страхування, перевага віддається кредитному і накопичувальному страхуванню. У той же час в розвинених країнах доступний широкий перелік планів термінового і довічного страхування життя, розроблених для страхувальників з різними потребами і фінансовими можливостями, оскільки дані страхові плани є одними з основних різновидів страхування життя, які надають необхідний страховий захист громадянам та їх сім'ям при настанні страхових випадків.

#### Список використаних джерел

1. Зарубежный опыт: Страхование жизни в Швейцарии: офіційний сайт страхової компанії Swiss Life – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.swiss-cl.com/helpful/Experience/>
2. Мнацаканова А.А. Страхование жизни: зарубежный опыт и необходимость развития в России / А.А. Мнацаканова // Юридические науки "Теория и практика общественного развития". – 2014. – №5. – С. 137-139.
3. Туренко О.С. Страх як соціально-філософський феномен (генеза та функції): Дис. канд. філос. наук: 09.00.03 / О.С. Туренко // Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2014. – 204 с.
4. Фисун В.І. Страхування. Навч. посіб. / В. І. Фисун, Г. М. Ярова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 232 с.
5. Фрич, А. Напрями вдосконалення ринку особистого страхування в Україні / А. Фрич // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 21. – № 1. – С. 276-283.
6. Череди́ченко М.А. Современные инновации корпоративного страхования персонала / М.А. Череди́ченко // Журнал "Майбутнє". – 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/7745/>
7. IAIS Global Insurance Market Report (GIMAR) (2016): International association of insurance supervisors – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?q=https://www.iaisweb.org>



8. Lewis R, Gillam S. Back to the market: yet more reform of the National Health Service. *International Journal of Health Services*, 2013, 33:77–84.

9. Veretnov, V.I., 2015. Features to ensure the competitiveness of reinsurance operations of the cedent and the reinsurer in the domestic and international insurance market. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, Vol. 168, pp. 80-85. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/168-3/12>.

10. Franklin, Allen, 2016. Market liquidity – An overview, Presentation at the SAFE Summer Academy, Brussels, 13 September. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://safe-frankfurt.de/>

Надійшла до редакції 29.06.17  
Date of editorial approval 14.08.17

*Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project*

Д. Третяк, канд. екон. наук, асист.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

## ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЛИЧНОМ СТРАХОВАНИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

С целью поиска путей инновационного развития личного страхования были обобщены проблемы и сдерживающие факторы, которые не позволяют развиваться личному страхованию как отдельной отрасли страхования. К этим проблемам отнесены: отсутствие развитой страховой инфраструктуры, низкая страховая культура, незавершенная реформа в области медицинского страхования, незавершенная пенсионная реформа, медленные темпы реструктуризации экономики, низкий уровень платежеспособности населения, затяжной политический кризис, ненадежность страховых компаний. Анализ мировых тенденций развития страхового бизнеса показал, что победу в конкурентной борьбе получают те страховые компании, которые будут готовы предложить своим клиентам детальный анализ рисков и инновационные страховые продукты. На основе зарубежного опыта было предложено инновационные направления развития личного страхования в Украине. В частности, в ходе исследования выявлены различные пути инновационного совершенствования страхования жизни, медицинского страхования и страхования от несчастных случаев и разработаны расширения ассортимента страховых продуктов и каналов сбыта по данным видам страхования.

**Ключевые слова:** личное страхование, инновации, страхование жизни, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев.

D. Tretiak, PhD in Economics, Assistant

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

## PROSPECTS OF INTRODUCING INNOVATIONS IN PERSONAL INSURANCE ON THE EXAMPLE OF FOREIGN COUNTRIES

In order to find ways to innovate the development of personal insurance, problems were summarized and constraining factors that prevent personal insurance from developing as a separate insurance industry. These problems include: the lack of a developed insurance infrastructure, low insurance culture, unfinished reform in the field of health insurance, the slow pace of economic restructuring, low level of the population's solvency, a protracted political crisis, insecurity of insurance companies. Analysis of global trends in the development of insurance business has shown that those insurance companies that will be ready to offer their clients detailed risk analysis and innovative insurance products will win in competition. On the basis of foreign experience, innovative directions for the development of personal insurance in Ukraine were proposed. In particular, during the research, various ways of innovative improvement of life insurance, medical insurance and accident insurance were identified and proposals were developed to expand the assortment of insurance products and distribution channels for these types of insurance.

**Key words:** personal insurance, innovations, life insurance, medical insurance, accident insurance.

### References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription

1. Foreign experience: Life insurance in Switzerland: official site of the insurance company Swiss Life. Available at: <http://www.swiss-cl.com/helpful/Experience/>
2. Mnatsakanova, A., 2014. Life insurance: foreign experience and the need for development in Russia. *Legal Sciences "Theory and practice of social development"*, 5, p. 137-139.
3. Turenko, O., 2014. Fear as a socio-philosophical phenomenon (genesis and functions): Dis.Candidate. Philosophy Sciences: 09.00.03. Donetsk National University. Donetsk, 204 p.
4. Fysun, V., 2011. Insurance. Teaching Manual. K.: Center for Educational Literature, 232 p.
5. Fritz, A., 2015. Directions of perfection of the personal insurance market in Ukraine. *Economic analysis: Sb. Sciences Works*. Ternopil National Economic University; Editorial: V.A. Derii (head ed.) And others. Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought", 2015, 21, 1, p. 276-283.
6. Cherednichenko, M., 2015. Modern Innovations in Corporate Personnel Insurance. Magazine "The Future". Available at: <http://www.trn.ua/articles/7745/>
7. IAI Global Insurance Market Report (GIMAR) (2016): International association of insurance supervisors. Available at: <http://www.google.com.ua/url?q=https://www.iaisweb.org>
8. Lewis, R, Gillam, S., 2013. Back to the market: yet more reform of the National Health Service. *International Journal of Health Services*, 33, p.77–84
9. Veretnov, V., 2015. Features to ensure the competitiveness of reinsurance operations of the cedent and the reinsurer in the domestic and international insurance market. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 168, p. 80-85. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/168-3/12>.
10. Franklin, Allen, 2016. Market liquidity – An overview, Presentation at the SAFE Summer Academy. Brussels. Available at: <http://safe-frankfurt.de/>

**Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 5(194): 58-66**

**УДК 368.01**

**JEL classification: G22**

**DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/194-5/9>**

Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

## БРИТАНСКА МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасна система вищої освіти постійно наголошує на нестачі державних фондів фінансування для забезпечення високої конкурентоспроможності освітянських послуг. Стаття звертається до основної та найбільшої складової бюджету європейських університетів – державного фінансування, відслідковуючи ті умови, за якими визначаються його обсяги. Порівняльне дослідження європейського досвіду, зокрема досвіду Великобританії, дозволяє визначити можливі рекомендації для української моделі фінансування вищої освіти.

**Ключові слова:** вища освіта, фінансування, Великобританія, Україна.

**Вступ.** Міжнародний ринок вищої освіти (ВО) становить близько 100 млрд доларів. За даними ЮНЕСКО, на світовому ринку освітніх послуг присутні вищі навчальні заклади (ВНЗ) понад 140 країн. За статистикою

іноземний студент витрачає приблизно п'яту частину власних витрат в країні перебування на навчання, і чотири п'ятих – на проживання, харчування, розваги тощо.