

УДК 368

Аналіз стану страхування майна в Україні

Наливайко Д.В.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сучасний стан ринку страхування майна в Україні, проаналізовано страхові платежі та виплати за даним видом страхування, їх структуру. Досліджено програми зі страхування майна, які пропонуються страховими компаніями України. Виділено перспективні напрями розвитку даного виду страхування в Україні.

Ключові слова: страхування майна, страховий платіж, страхова виплата, програма страхування, страховий продукт.

Наливайко Д.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние рынка страхования имущества в Украине, проанализированы страховые платежи и выплаты по данному виду страхования, их структура. Исследованы программы по страхованию имущества, предлагаемые страховыми компаниями Украины. Выделены перспективные направления развития данного вида страхования в Украине.

Ключевые слова: страхование имущества, страховой платеж, страховая выплата, программа страхования, страховой продукт.

Nalyvaiko D.V. ANALYSIS OF THE STATE OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE

This article examines the current state of the property insurance market in Ukraine, analyzed insurance payments and claims for this type of insurance, their structure. The programs on property insurance, offered by insurance companies of Ukraine, have been investigated. Prospective directions of development of this type of insurance in Ukraine are singled out.

Keywords: property insurance, insurance payment, insurance claim, insurance program, insurance product.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків зумовлюють необхідність розвитку ринку страхування майна з урахуванням світового досвіду та національних особливостей. Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку для країн із перехідною економікою, зокрема для України, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі [3].

Майнове страхування є обов'язковим елементом кожної економічної та соціальної системи суспільства. Економіка не може функціонувати успішно без розвинутої системи страхування в країні. В розвинених державах майнове страхування займає важливу позицію, адже воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ.

У результаті проведеного дослідження проаналізовано сучасний стан ринку страхування майна в Україні, програми зі страхування

майна, які пропонуються страховими компаніями України. За проаналізованими даними виділено основні тенденції, які спостерігаються під час страхування майна в Україні, окреслено перспективні напрями розвитку даного виду страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти страхування майна досліджували багато зарубіжних учених, серед яких: В. Ідельсон, В. Гейльман, В. Райхер, А. Манес, Д. Діксон, Д. Бланд, К. Граве.

Вітчизняні вчені теж досліджували питання розвитку та реформування ринку страхування майна, серед них: В. Базилевич, К. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, С. Осадець, М. Александрова, Н. Внукова, Т. Ротова, О. Гаманкова, В. Грушка, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, Я. Шумелда та ін.

Проте виникає необхідність аналізу сучасних тенденцій розвитку страхування майна, враховуючи нові умови навколишньої дійсності, нові види ризиків, а також нові види громадських зв'язків. Недостатньо дослідженим залишається питання сучасного стану ринку страхування майна в умовах військово-політичної та економічної нестабільності, осо-

бливостей програм страхування, представлених на ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні стану ринку страхування майна в сучасних умовах, особливостей програм страхування майна, які представлені на ринку, визначенні перспектив розвитку даного виду страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна реформа в Україні пов'язана насамперед зі зміною структури власності на основі приватизації державного майна. Відбувається формування нової структури багатокладної економіки. За цих умов господарювання зростають витрати на забезпечення безпечності бізнесу. Важливою стає проблема мінімізації підприємницького ризику.

Як відомо, переважну частину національного багатства країни становить майно підприємств різних форм власності. Нерідко на діяльність підприємств впливають непередбачені обставини. А такі явища, як стихійні лиха, пожежі й крадіжки, негативно впливають на відтворювальний процес, оскільки матеріальні носії основних та оборотних засобів істотно пошкоджуються. Щоб забезпечити відшкодування збитків, потрібні грошові резерви. Своїх коштів вистачає, як правило, лише на покриття незначних збитків. Що ж до великих збитків, то для їх відшкодування практично жодне підприємство не має коштів. Постає потреба у страхуванні. Світовий досвід довів, що найбільш економною формою страхового захисту є страхування майна.

Страхування майна сьогодні належить до тих сфер бізнесу, які розвиваються досить стрімко. Зростає значення страхування майна як одного з важливих механізмів захисту майнових інтересів підприємств і населення у цілому. Обсяги страхових операцій на фінансовому ринку щорічно зростають. Надаючи страхові послуги, страхові організації здійснюють рух коштів на ринку капіталу. Страхові премії, отримані від страхувальників, є джерелом поповнення грошового потоку. Майнове страхування виконує дві важливі функції. З одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків, а з іншого – виступає одним із найстабільніших джерел довгострокових інвестицій.

Останніми роками спостерігається тенденція до зростання суми чистих страхових платежів за договорами страхування майна (рис. 1). Так, пік страхових платежів припав на 2012 р. і становив 4436,56 млн. грн. У 2013–2014 рр. відбулося скорочення даного показника на 25,7%, до 3295,50 млн. грн. Це пояснюється конфліктом на сході нашої країни, втратою Кримського півострова. Внаслідок цього значно скоротилася кількість об'єктів страхування і, як наслідок, платежів. Проте починаючи з 2015 р. ситуація почала виправлятися і величина чистих страхових платежів у 2016 р. досягла позначки в 4415,39 млн. грн., що навіть більше показника 2012 р. Це свідчить про якісну роботу страхових компаній України, їх здатність оперативно і правильно реагувати на кон'юнктуру ринку. Зокрема, було відкориговано тарифну



Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій та виплат зі страхування майна протягом 2008–2016 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

політику, посилено вимоги до оцінки ризиків, збільшено кількість крос-продажів.

Своєю чергою, виплати за договорами майнового страхування становлять незначну суму порівняно з платежами (рис. 1). Так, найбільшу величину вони становили в 2012 р. – 542,77 млн. грн., що становило тільки 12,2% від суми чистих страхових платежів за цей же період (рис. 2).

Щодо відношення чистих страхових виплат до чистих страхових платежів, то під час страхування майна ця величина значно менша, ніж по договорах добровільного страхування (рис. 2). Так, до 2011 р. спостерігалася значна різниця цього показника для страхування майна (11,1%) проти добровільного страхування (54,6%). Надалі ситуація почала вирівнюватися: частка страхових виплат під час страхування майна почала скорочуватися, що свідчить про оптимальність політики страхування на вітчизняному ринку. З 2012 р. динаміка частки страхових виплат у платежах розвивається подібним чином як для майнового страхування, так і для добровільного. Але, тим не менше, ця частка за майнового страхування значно нижча. Це пояснюється невеликою ризиковістю цього виду страхування, значними обсягами перестраховання, завищеними тарифами внаслідок високих агентських комісій. А тому вітчизняним страховикам потрібно більш уважніше віднестися до даного виду страхування, зокрема оптимізувати свою тарифну політику, що позитивно відобразиться на лояльності страховиків.

У структурі валових страхових платежів за договорами страхування майна переважають

платежі від юридичних осіб (рис. 3). Вони становлять близько половини всіх надходжень. Як видно з графіку, в структурі валових страхових платежів частка платежів від фізичних осіб не перевищує 12%. Водночас частка платежів від юридичних осіб становить від 48,56% до 79,21%.

Така тенденція ще раз засвідчує те, що юридичні особи є більш активними учасниками страхового ринку. Для забезпечення своєї діяльності і розвитку час від часу їм потрібно брати кредити в банках під заставу майна. На цьому етапі банки відіграють роль каталізатора, вимагаючи страхування застави. Щоправда, як зазначають експерти, в Україні така форма роботи часто перетворюється на псевдостраховання, що супроводжується ще й наполегливою «рекомендацією» страхуватися в компанії, на яку вкаже банк, а саме – в кептивній фірмі, створеній на основі капіталу банку.

Крім того, майно юридичних осіб є їх виробничим ресурсом, без якого вони не зможуть надалі функціонувати, тому часто необхідно забезпечити резервний фонд для непередбачуваних обставин, щоб убезпечити себе від зупинки виробництва в разі непередбачуваних обставин. Страхування у цьому разі виступає ідеальним інструментом, адже дає змогу забезпечити відшкодування можливих збитків без вилучення значної суми коштів з обороту. Це, своєю чергою, дає змогу спрямовувати «зеконормлені» кошти на розвиток, здійснювати модернізацію виробництва.

Щодо населення, то його низька активність під час страхування майна пояснюється їх



Рис. 2. Відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій протягом 2008–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

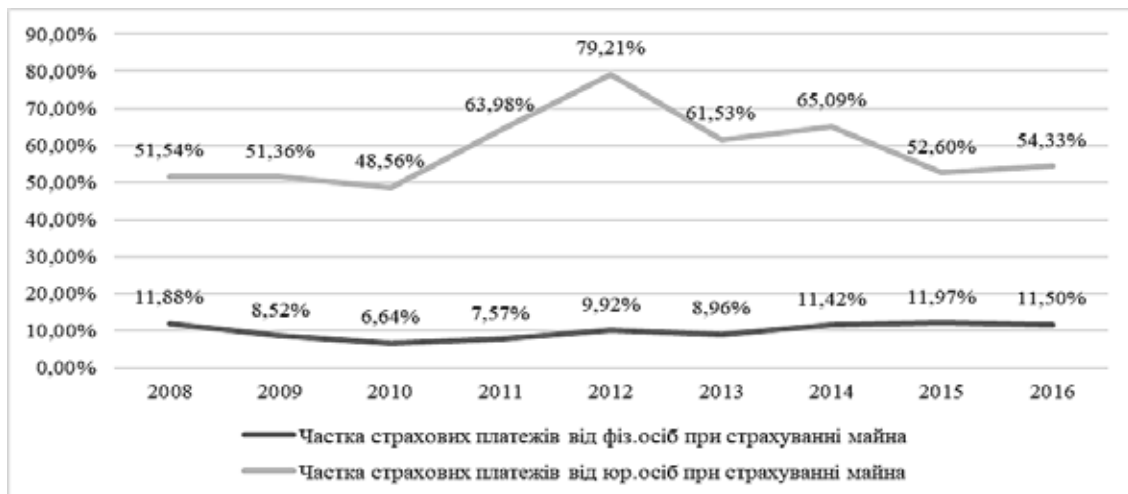


Рис. 3. Частка валових страхових премій від юридичних та фізичних осіб по договорах страхування майна протягом 2008–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

низькою платоспроможністю (адже договір страхування – товар далеко не першої необхідності), низькою грамотністю у сфері страхування і тотальною недовірою до страхових компаній. Причому недовіра до страхових компаній була викликана самими страховиками. Проводячи необдуману страхову політику в напрямі оцінки ризику, виплачуючи завищені комісійні винагороди, занижуючи суму виплаченого відшкодування, вони виробили собі репутацію аферистів. І сьогодні дуже важко повернути довіру населення до інституту страхування в нашій країні.

Послуги страхування нерухомого майна фізосіб можна умовно розділити на два сегменти: добровільне страхування майна і страхування іпотеки як застави. У лінійці страхових продуктів страховиків представлено, як правило, декілька програм страхування, що забезпечують страховий захист майна фізичних осіб. Головною їх особливістю є класична або спрощена процедура визначення розмірів страхового покриття, укладання договору страхування і виплати страхового відшкодування. Програми можуть відрізнятися за пропонуваними страховими сумами – страхування рухомого майна, що знаходиться в квартирі, ремонту, побутових господарських споруд на території (якщо це приватний будинок). Також продукти можуть бути «коробочними» – з фіксованими страховими сумами.

Сьогодні зростає попит у клієнтів-фізосіб на страхування майна по експрес-програмах, переважно завдяки оперативності укладання договору, невисокій вартості поліса і простій

процедурі виплати. Експрес-страхування передбачає можливість укладення договору без попереднього огляду квартири, оцінки й опису майна та ремонту. Ризики, що покриваються експрес-страхуванням, ті ж, що і по програмах з експертизою майна, також вони можуть комбінуватися. Страхову суму клієнт установлює сам, але вона, як правило, обмежена відносно невисоким рівнем відшкодування збитків.

Класична процедура страхування передбачає огляд, оцінку і складання опису застрахованого майна. Оцінку проводить, як правило, незалежний експерт, залучений або клієнтом, або страховою компанією. Основною перевагою класичної процедури є якнайповніший і найадекватніший захист майна, про яке турбується клієнт. Так, максимальна сума зі страхування нерухомості і майна може бути більше мільйона гривень, франшиза у більшості страховиків становить один відсоток від страхової суми. Страховий тариф зручний тим, що він демократичний. Так, наприклад, ремонт вартістю 500 тис. грн. можна застрахувати трохи більше, ніж за 2 тис. грн. на рік, а за невеликого обсягу покриття ця сума становить 200–300 грн. Середній тариф на ринку коливається в межах 0,4–1,3%.

Натомість для корпоративних клієнтів у період кризи стають більш запитаними програми комплексного страхування. У боротьбі за великих корпоративних клієнтів страховики намагаються розробляти нові продукти з максимально широким покриттям, з урахуванням галузевої та індивідуальної специфіки бізнесу. Зацікавленим в оптимізації витрат підприєм-

ствам такі пропозиції дають змогу заощадити на окремих опціях.

Програми комплексного страхування покликані охопити максимально можливий спектр ризиків. Існують два варіанти розроблення подібних продуктів для юросіб – формування найбільш широкого страхового покриття, що враховує всі основні ризики підприємства, або ж створення програми за модульним принципом, яка дає змогу за бажання клієнта додавати до основного продукту необхідні опції. Більшість комплексних програм будуються за класичними основними напрямками страхування.

Перспективний напрям учасники ринку бачать у страхуванні приватних заміських будинків і дач. Нині попит на цей вид послуг зумовлений вимогами у разі передачі такої нерухомості в заставу.

З року в рік попит у цьому сегменті підвищується, оскільки число нових споруд також збільшується. Передусім небажання страхувати стосується тих дач і заміських будинків, які споруджені дуже давно. Капітальні ремонти таких об'єктів проводять нечасто, відвідини їх переважно є сезонними, тому ризики досить високі, і страховики, як правило, відмовляють у страхуванні.

Що стосується нерухомості для сезонного проживання, ми розглядаємо кожен такий випадок індивідуально. Причина в тому, що не всі дачі відповідають вимогам страхових компаній. Середній «вік» дачних будинків – 20–30 років, тому їх стан незадовільний. Частенько вони не відповідають вимогам протипожежної безпеки, системи захисту від протиправних дій третіх осіб. Якщо заміський будинок покидають на тривалий термін і проживання у ньому є сезонним, це робить ризик настання страхових подій, а також їх наслідки неконтрольованими, тому страхові компанії, як правило, не страхують дачні будівлі.

Більшість договорів укладається з повним переліком ризиків. Але найбільш значимі для клієнтів – вогонь і стихійні лиха, оскільки належать до розряду практично неконтрольованих катастрофічних ризиків і можуть стати причиною повного знищення майна.

Все частіше клієнти цікавляться включенням в договори специфічних опцій, що містяться в програмах страхування будівельно-монтажних ризиків, які передбачають виплату страхового відшкодування в разі помилки проектувальника, використання неякісних матеріалів, прорахунків у проведенні монтажних робіт тощо. Поширеним страховим продуктом

є відповідальність перед третіми особами на час проведення ремонту.

Висновки з цього дослідження. Аналіз страхових платежів і виплат по договорах страхування майна засвідчив, що надходження від даного виду страхування теж зростають. Переважно це зумовлено прив'язкою вартості нерухомого майна до курсу валют і необхідністю страхувати заставне майно. Зокрема, пік надходжень від цього виду страхування припав на 2012 р., коли значними темпами зростала активність населення в іпотечному страхуванні. У зв'язку з подіями в країні (втрата Криму, антитерористична операція на сході країни) база страхування значно скоротилася, і в 2013 р. відбулося значне скорочення. Крім того, на процес скорочення також вплинуло зниження іпотечного і заставного кредитування у зв'язку з кризою банківського сектору країни. Проте в останні роки спостерігається активізація даної галузі. Перш за все це зумовлено переглядом страховиками своєї тарифної політики, оптимізацією процесу оцінки ризику, розробленням нових програм страхування (експрес-страхування для фізичних осіб і комплексних програм для юридичних осіб).

У процесі аналізу страхових платежів по договорах страхування майна виявлено, що значну частину займають платежі від юридичних осіб – більше 50%, тоді як від фізичних осіб надходження становлять 10% від суми валових страхових платежів за даним видом страхування. Це пояснюється більшою страховою активністю юридичних осіб, адже для підтримання своєї діяльності їм важливо забезпечити відновлення своїх виробничих потужностей після непередбачуваних пошкоджень. Страхування майна дає змогу убезпечити підприємство від вилучення значних сум коштів з обігу для відновлення своєї діяльності внаслідок несприятливих подій. Водночас населення характеризується низькою страховою грамотністю, недовірою до страхування і низькою платоспроможністю. Ці фактори й спричинили те, що значна частина коштів по майновому страхуванню надходить саме від юридичних осіб.

На підставі проведеного автором аналізу сучасного стану страхування майна в Україні визначено, що сьогодні на ринку переважають два напрями – класичне й експрес-страхування майна. Кожен із них має свої переваги і недоліки. Зокрема, серед населення популярністю користується саме експрес-страхування, оскільки дає змогу значно зекономити

час у разі укладання договору страхування (не потрібно проводити оцінку майна, його огляд). Для страховиків даний вид страхування небезпечний страховим шахрайством, оскільки страхувальник може заявити збитки по майну, якого не було в наявності на момент укладання договору (особливо це стосується страхування рухомого майна).

Проведене дослідження виявило, що перспективний напрям учасники ринку страхування майна фізичних осіб страховики бачать у страхуванні приватних заміських будинків і дач. Нині попит на цей вид послуг зумовлений вимогами під час передачі такої нерухомості в заставу. З року в рік попит у цьому сегменті підвищується, оскільки число нових споруд також збільшується.

У зв'язку з підвищенням конкуренції і скороченням платоспроможності страхувальників страхові компанії України все частіше

почали пропонувати комплексні програми страхування. Особливою популярністю вони користуються серед корпоративних клієнтів, адже за комплексного страхування страховики готові йти на певні поступки і знижки, що значно економить кошти страхувальників. При цьому даний підхід дає змогу максимально повно покрити можливі ризики й убезпечити компанію від значних економічних утрат унаслідок пошкодження обладнання. Для страховиків цей підхід дає змогу скоротити витрати на ведення справи, адже знайти нового клієнта набагато важче і дорожче, ніж здійснити крос-продажу для вже діючого. Крім того, за комплексного страхування відносини між страховиком і страхувальником переходять із площини клієнтських до партнерських, що значно підвищує лояльність страхувальника, робить його «адвокатом» бренду страхової компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабенко М. Комплексні програми страхування допоможуть заощадити / М. Бабенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statii/kompleksni_programi_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi.
2. Брюховецька І.О. Класифікація страхування майна громадян / І.О. Брюховецька // Молодий вчений. – 2016. – № 9(36). – С. 19–22.
3. Євченко Ю.В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України) / Ю.В. Євченко ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – Київ, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/07/04/20/3051>.
4. Консолідовані звітні дані страховиків за 2008-2016 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>.
5. Ніколаєва А.М., Остапук І.М. Стан розвитку страхового ринку в Україні / А.М. Ніколаєва, І.М. Остапук // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 77–81.
6. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>.
7. Ткаченко Н., Рябоконт Н. Принципи організації ефективних комплексних продажів у роздрібному страхуванні / Н. Ткаченко, Н. Рябоконт // Світ фінансів. – 2012. – № 3. – С. 152–161.