

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

На правах рукопису

БІЛОУС НІНА МИХАЙЛІВНА

УДК 330. 87: 368.03(043.3)

**КОРПОРАТИВНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В СТРАТЕГІЧНОМУ
УПРАВЛІННІ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка і управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Сазонець Ігор Леонідович
доктор економічних наук, професор

Рівне – 2015

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	10
1.1. Теоретичні основи бізнес-моделей та корпоративних стратегій управління	10
1.2. Сутність та визначення стійкості суб'єктів господарювання.....	26
1.3. Методика оцінювання стійкості в стратегічному управлінні суб'єкта страхування життя.....	38
Висновки до розділу 1.....	58
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	60
2.1. Тенденції забезпечення стійкості страхових компаній	60
2.2. Стратегії формування бізнес-моделей поведінки страхових компаній.....	80
2.3. Моделювання впливу зовнішніх та внутрішніх факторів у стратегічному управлінні стійкістю страхових компаній	98
Висновки до розділу 2.....	121
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СУБ'ЄКТІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	124
3.1. Покращення системи оцінювання стійкості страхових компаній	124
3.2. Перспективні напрями розвитку процесів стратегічного управління безпекою страхових компаній.....	141
3.3. Шляхи підвищення надійності діяльності страхових компаній	156
Висновки до розділу 3.....	176
ВИСНОВКИ.....	178
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	183
ДОДАТКИ.....	206

Вступ

Актуальність теми дослідження. Трансформація розвитку ринкового середовища зумовила зміну поглядів науковців і практиків на процес управління корпоративною структурою. Інноваційно-науковий напрям визначає формування сучасної концепції стратегічного управління за критеріями стійкості на основі розробки та реалізації успішної корпоративної бізнес-моделі компаній зі страхування життя.

Стратегічне управління стійкістю страхових компаній здійснюється в умовах динамічної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на якість розробки корпоративних бізнес-моделей. Тому важливими теоретичними і прикладними аспектами, які потребують подальшого опрацювання, є поглиблення парадигми стратегічного управління страховою компанією крізь призму положень концепції бізнес-моделювання, що надає можливість уточнення поняття «бізнес-модель» страхової компанії, визначення основних характеристик бізнес-моделі, формування комплексної системи оцінки ефективності та стійкості бізнес-моделі управління в умовах мінливості факторів середовища.

Теоретичним підґрунтям дослідження діяльності організацій та стратегічного управління корпоративними структурами розглянуто у працях зарубіжних вчених, як: Д. Аакера, І. Ансоффа, Д. Бланда, Т. Гениберга, Р. Глейзера, В. Єфремова, Б. Карлоффа, Е. Кемпбел-Харта, Коллис Дэвид Дж., А. Манеса, Г. Минцберга, М. Портера, А. Сооляте, А. Томпсона, Б. Фелпса, а також досліджено у працях вітчизняних науковців, зокрнма: В. Аранчій, Т. Гринько, О. Диканя, М. Матвійця, І. Сазонця, А. Семенова, С. Харченка, З. Шершньової та ін.

Питання управління стійкістю суб'єктів господарювання в ринковій економіці розглянуто у наукових роботах таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як: В. Бігдаш, Т. Кузнецової, М. Мальчик, Н. Мамонтової, А. Наливайко, А. Остельвальдера, В. Павлова, І. Павленко, Н. Стрекалової, Н. Ревуцької, Р. Фатхудинова, Л. Шірінян, О. Юлдашевої.

Дослідження оцінки стійкості страхових компаній знайшли своє відображення у таких працях, як: Х. Гербер, В. Базилевича, К. Воблий, О. Гаманкової, Н. Добоша, О. Залєтова, О. Ісайкіної, О. Козьменко, Ж. Лемер, В. Огліх, Л. Орланюк-Малицької, В. Плиси, В. Роєнко, О. Рядно, Н. Ткаченко, Х. Фолькера, В. Шахова.

Необхідність і практичне значення вирішення цих питань обумовили вибір теми, визначили мету й завдання дисертаційної роботи, її структуру та зміст.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до тематики науково-дослідних робіт Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне), зокрема за науково-дослідними темами: «Вдосконалення економічного механізму використання ресурсного потенціалу суб'єктами господарювання» (номер державної реєстрації 0112U001124, 2012–2015 рр.), де автором запропоновано бізнес-моделі корпоративних стратегій управління страхових компаній, методику оцінювання стійкості в управлінні суб'єкта страхування життя, та «Теоретико-методологічні засади модернізації інституційних механізмів державного управління процесами сталого просторового розвитку» (номер державної реєстрації 0111U002195, 2012–2015 рр.), у межах якої здобувачем визначено інтегральну оцінку стійкості страхових компаній на регіональному рівні; відображено формування бізнес-моделей корпоративних стратегій поведінки страхових компаній.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є теоретичне узагальнення та розробка практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення стратегічного управління стійкістю страхових компаній на засадах корпоративного бізнес-моделювання.

Досягнення визначеної мети обумовило вирішення таких *завдань*:

- розкрити теоретичне трактування змісту бізнес-моделей та корпоративних стратегій управління;
- уточнити сутнісне тлумачення стійкості суб'єктів господарювання;
- дослідити підходи до оцінювання стійкості в стратегічному управлінні

суб'єкта страхування життя з подальшим їх удосконаленням;

- здійснити аналітичну оцінку основних тенденцій забезпечення стратегічного управління стійкістю страхових компаній на основі системи показників та за методикою тестів раннього попередження;

- узагальнити найбільш поширені стратегії розвитку страхових компаній та встановити їх відповідність корпоративним бізнес-моделям;

- розвинути оцінювання ролі зовнішніх та внутрішніх факторів стійкості в управлінні страховими компаніями з використанням економіко-математичного моделювання;

- удосконалити систему оцінювання стійкості страхової компанії та запропонувати підхід до покращення характеристик корпоративної бізнес-моделі страхової компанії;

- запропонувати перспективні напрями розвитку процесів стратегічного управління безпекою страхових компаній;

- обґрунтувати підходи до підвищення надійності діяльності страхових компаній за рахунок диверсифікації інвестиційного портфеля.

Об'єктом дослідження є процес стратегічного управління стійкістю страхових компаній із застосуванням корпоративних бізнес-моделей.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та прикладні підходи щодо використання корпоративних бізнес-моделей в стратегічному управлінні стійкістю страхових компаній.

Методи дослідження. Теоретичною та методичною основою дисертаційної роботи є класичні положення сучасної економічної теорії, інноваційного розвитку, економіки підприємства, регіональної економіки. Для досягнення мети використано такі методи дослідження, як монографічний, системно-структурний, порівняльний, абстрактно-логічний (при дослідженні теоретичних основ бізнес-моделей корпоративних стратегій в управлінні стійкістю страхових компаній); методи фінансово-економічного аналізу, в тому числі методика тестів раннього попередження; методи економіко-математичного моделювання, а саме: методи кластерного аналізу, багатофакторного та регресійного аналізу, графічний і

табличний методи (при розгляді основних тенденцій забезпечення стратегічного управління стійкістю страхових компаній); графо-аналітичний метод (з метою удосконалення системи оцінювання стійкості страхових компаній).

Для опрацювання та обробки статистичних даних застосовано програмні пакети «MS Excel», «SPSS Statistics 10.0».

Інформаційною базою дослідження є річна фінансова та статистична звітність страхових компаній, нормативні документи з питань розвитку страхового ринку Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, звіти Державної служби статистики України, дані Ліги страхових організацій, а також результати власних досліджень автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення корпоративних бізнес-моделей у стратегічному управлінні стійкістю компаній зі страхування життя.

Основні результати дисертаційної роботи, які визначаються науковою новизною, полягають у наступному:

вперше:

– здійснено позиціонування компаній зі страхування життя в Україні за основними стратегіями розвитку та встановлено відповідність між корпоративними бізнес-моделями і стратегіями розвитку страхових компаній, що надає можливість узагальнити закономірності стратегічного управління стійкістю страхових компаній;

удосконалено:

– класифікацію факторів стійкості страхових компаній, що, на відміну від існуючих, уможлиблює ідентифікацію використання факторів страховиків за ознаками керованості та деталізує поділ внутрішніх чинників за функціональними видами діяльності страхових компаній;

– теоретичні засади бізнес-моделі формування корпоративних стратегій, які, на відміну від існуючих, враховують специфіку компаній у сфері страхування

життя і надають змогу уточнити сутнісне трактування бізнес-моделі та корпоративних стратегій управління;

– систему оцінювання стійкості страхової компанії шляхом формування моделі «Ромб стійкості страховика», яка, на відміну від існуючих, передбачає включення специфічних для сфери страхування життя показників та обґрунтування їх нормативних значень, що дозволяє здійснити комплексний моніторинг стійкості страховика з урахуванням чотирьох функціональних видів діяльності страхової компанії (страхової, інвестиційної, фінансової та іншої операційної);

– наукові підходи до оцінювання потенціалу страховика як одного з критеріїв стійкості, що надають можливість враховувати особливості бізнес-процесів суб'єктів страхування життя, які поєднують функції накопичення та забезпечення;

набули подальшого розвитку:

– теоретичні основи визначення стійкості суб'єкта господарювання та уточнення поняття «стійкість страхової компанії» як динамічної рівноваги основних функціональних видів діяльності компанії (страхової, інвестиційної, фінансової, іншої операційної), що дозволяє забезпечувати її зростання на засадах збалансованості в стратегічному управлінні;

– прикладні аспекти застосування методів економіко-математичного моделювання на підставі моделей лінійної множинної регресії, які дозволяють встановити найвагоміші зовнішні та внутрішні фактори стійкості страхових компаній в умовах використання різних корпоративних бізнес-моделей;

– методичні підходи до визначення показника комплексної оцінки стійкості на основі багатовимірного аналізу страхових компаній, що, на відміну від існуючих, базується на використанні розробленої економіко-математичної моделі багатофакторного та регресійного аналізу і дозволяє оцінити передумови для забезпечення ефективного стратегічного управління розвитком страховика;

– напрями диверсифікації інвестиційних портфелів страховиків за рахунок впровадження інноваційних страхових продуктів з метою підвищення їх якості,

що надає можливість більш повної реалізації корпоративних бізнес-моделей в діяльності страхових компаній.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні положення, викладені в дисертації, доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій. У ТзОВ «Broker service group» впроваджено пропозиції, які стосуються моделювання процесів забезпечення стійкості компанії в стратегічному управлінні (довідка № 160 від 18.08.2015 р.).

Наукові результати використовуються ПрАТ «Страховою групою «ТАС» у процесі удосконалення стратегії формування стійкості страхової компанії (довідка № 193 від 21.08.2015 р.).

Основні теоретичні висновки і науково-практичні рекомендації автора впроваджено у навчальний процес Національного університету водного господарства та природокористування при вивченні дисциплін «Економіка підприємства», «Страхові послуги», «Управління корпоративним капіталом», «Фінансово-економічна діяльність», «Страховий менеджмент» та проведенні дипломування (довідка № 75 від 06.08.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, які викладено в дисертації і виносяться на захист, отримано автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті положення, які є результатом особистої роботи здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні і практичні положення дисертаційної роботи пройшли апробацію на 4 Міжнародних науково-практичних конференціях: «Європейська інтеграція і перспективи розвитку економічного потенціалу України на сучасному етапі» (м. Дніпропетровськ, 2007 р.), «Бізнес-плани інвестиційних проектів розвитку Дніпропетровщини» (м. Дніпропетровськ, 2007 р.), «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки» (м. Тернопіль, 2011 р.), «Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України» (м. Луцьк, 2011 р.) та одній регіональній конференції «Стратегические решения информационного развития

экономики, общества и бизнеса на современном этапе» (АР Крым, Украина, 2012 г.).

Публікації. Основні наукові результати опубліковано в 14 наукових працях, у тому числі: 1 монографія у співавторстві (30,5 д.а., з них 0,3 д.а. належать особисто автору); 7 статей у наукових фахових виданнях, з яких 5 – одноосібних (3,3 д.а., з них 2,85 д.а. належать особисто автору); 1 стаття – у виданні, яке включено до міжнародних наукометричних баз даних (0,3 д.а.); 5 – у матеріалах науково-практичних конференцій (1,2 д.а.). Загальний обсяг публікацій становить 35,3 д.а., з яких особисто автору належить 4,65 д.а.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг дисертації становить 256 сторінок друкованого тексту (185 сторінок – основного), що містить 30 таблиць, 37 рисунків, список використаних джерел, який налічує 235 найменувань на 23 сторінках, та 13 додатків на 48 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

1.1. Теоретичні основи бізнес-моделей та корпоративних стратегій управління

Бізнес-моделювання як складова процесу управління корпоративною структурою є актуальною для всіх страхових компаній незалежно від напрямів, масштабів діяльності й національної приналежності.

І підприємці, і вчені намагаються знайти формулу для успішного ведення бізнесу, шукаючи нові підходи у процесі розробки корпоративної бізнес-моделі, яка є частиною стратегічного управління бізнесу [123]. Аналіз наукових публікацій дозволив виділити дев'ять підходів до розуміння сутності поняття «бізнес-модель» (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Основні підходи до визначення поняття «бізнес-модель»
(складено автором на основі [90, С. 120])

Якщо діяти в рамках дескриптивного підходу до визначення цієї категорії, то джерелом розуміння цього терміну послужать його складові – «бізнес» і

«модель». При цьому в загальному вигляді під «бізнесом» слід розуміти економічну, підприємницьку діяльність, спрямовану на отримання прибутку, а під «моделлю» – об’єкт, що заміщає оригінальний об’єкт і достатньою мірою повторює його властивості. Іншими словами, бізнес-модель – це аналітичний інструмент, що дає уявлення про процес отримання прибутку в конкретній компанії. У той же час дескриптивний підхід дозволяє подивитися на бізнес-модель значно ширше: як на аналітичний інструмент для дослідження складного об’єкта (бізнес-системи), що відображає логіку бізнесу [174].

Автори, які дотримуються економічного підходу до трактування сутності бізнес-моделі, розуміють її не тільки як інструмент, але і як спосіб організації бізнесу в галузі, який відображає економічну логіку діяльності компанії. Іншими словами, бізнес-модель дає не тільки можливість для аналізу діяльності компанії, але і містить в собі певну послідовність дій, які використовуються компанією в умовах ринку для отримання прибутку [223; 228].

Гарвардська школа бізнесу дає альтернативне визначення економічного підходу бізнес-моделі: «...це сукупність визначальних бізнес-рішень, а також вчинків і компромісів, задіяних компанією для отримання прибутку» [224]. За цього підходу основна увага акцентується на фінансово-економічних результатах діяльності.

Згідно із структурно-системним підходом бізнес-модель становить структуру ключових взаємозалежних систем бізнесу, які створюють та підтримують конкурентоспроможний бізнес. Цей підхід акцентує увагу на ефективності взаємопов’язаних систем або напрямків діяльності компаній [220].

В економічній літературі опис бізнес-моделі на основі структурно-системного підходу [175; 138; 215] ґрунтується на вченні про елементи бізнесу та взаємозв’язки між ними, їх функції, процеси всередині бізнес-системи.

Зокрема, підхід до бізнес-моделювання М. Джонсона, М. Кристенсена і К. Кагермана [53], за основу в рамках бізнес-моделі виділяють чотири основні елементи: споживчу цінність продукту, формулу прибутку, ключові ресурси, ключові процеси. У своєму дослідженні автори детально розглядають структуру

всіх складових бізнес-моделі, наводять багато прикладів для опису різних елементів.

А. Остельвальдер [138] розробив шаблон бізнес-моделі, який містить основні структурні елементи та встановлює зв'язки між ними. Пропонований шаблон використовують для планування, контролю та коректування діяльності підприємства. Важливо зазначити, що даний підхід виник в результаті узагальнення досвіду сотень практиків із 45 країн світу [210].

За Гері Хемелом структурними елементами бізнес-моделі є клієнтський інтерфейс, ключова стратегія, стратегічні ресурси, ціннісна мережа. Структурні елементи поєднані трьома посередниками (зв'язуючими елементами – вигоди споживача, конфігурація, межі компанії), а фундаментом бізнес-моделі виступають фактори, які визначають потенціал прибутковості (ефективність, унікальність, узгодженість, двигуни прибутку) [193].

Структурно-системний підхід є найбільш практико-орієнтованим, але занадто вузько трактує поняття бізнес-моделі. Як зазначає О. Юлдашева, даний підхід, значну увагу приділяє формуванню компетенції компанії, при цьому, абсолютно ігнорує включення до моделі споживчої цінності і процесу її створення [210].

Еволюційні зміни в організації бізнесу, які супроводжуються переходом від функціонального до процесно-орієнтованого управління, обумовили можливість формування бізнес-моделі з позицій процесного підходу, який передбачає фокусування уваги на внутрішніх бізнес-процесах підприємства. Згідно з цим підходом бізнес-модель компанії розглядається крізь призму її бізнес-процесів (основних, забезпечувальних та бізнес-процесів управління).

Науковці при визначенні процесного підходу трактують сутність бізнес-моделі як абстрактне уявлення деяких стратегій фірми, в якій викладаються суттєві деталі, що необхідні для розуміння того, як компанія може успішно приносити користь своїм клієнтам та власникам [87].

Тлумачення поняття «бізнес-модель» за організаційним підходом – це механізм діяльності співробітників компанії з генерування грошового потоку. При

такому підході у найпростішому визначенні бізнес-модель – це спосіб ведення бізнесу, завдяки якому компанія може забезпечити собі ефективне функціонування, тобто згенерувати дохід. Такого підходу дотримуються Р. Казадеуш-Массанель, Й. Ріхарт [215, С. 274]. Вони стверджують, що «...бізнес-модель відноситься до логіки компанії, це шлях до створення вартості для своїх акціонерів». Тобто цей підхід передбачає розгляд способу організації бізнесу в довгостроковій перспективі.

Ціннісний підхід заклав основи розуміння ключового елемента сучасної бізнес-моделі – споживчої цінності, її структури, яка відіграє ключову роль в бізнес-моделі, забезпечуючи потік клієнтів. Фактично А. Слівотські та Д. Моррисон одними з перших пов'язали споживчу цінність з прибутковістю бізнесу, використовуючи поняття «модель прибутку» [229]. Ціннісний підхід активно проникає в стратегічний менеджмент, оскільки посилення глобальної конкуренції викликає необхідність переходу до клієнтоорієнтованого бізнесу, що здатний до тісної взаємодії з усіма стейкхолдерами та до залучення споживача у процес створення споживчої цінності [150]. Оскільки цінності постійно еволюціонують, то повинні еволюціонувати й всі інші елементи бізнес-моделі компанії. Зауважимо, що за ціннісного підходу бізнес-модель логічно описує не лише те, у який спосіб організація створює і поставляє споживачам цінність, а й як сама компанія набуває економічну вартість. В одній з найбільш комплексних праць, що стосуються побудови бізнес-моделі, А. Афуа [212] трактує бізнес-модель підприємства як комплекс дій, методів і часу їхньої реалізації, які підприємство використовує з метою забезпечення найвищої цінності для споживачів та зростання вартості бізнесу і укріплення його позицій на ринку.

Цього підходу дотримуються такі вчені: Р. Казадесус-Масанелл та Дж. Ріхарт. Вони стверджують, що «бізнес-модель відноситься до логіки компанії, це шлях до створення вартості для своїх акціонерів» [215, С. 204]. Бізнес-модель окреслює, як компанія генерує доходи, детально показуючи місце її розташування у ланцюгу виникнення вартості.

З точки зору стратегічного підходу Н. Ревуцька пропонує таке тлумачення бізнес-моделі: це сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів з метою створення продукту (послуги), що відповідає пріоритетам споживачів [155, С. 233].

Таким чином, стратегічний підхід зорієнтований на нові можливості росту компанії та її продукції, а бізнес-модель показує, як компанія взаємодіє з іншими учасниками ринку. Цей підхід є характерним і для наступного визначення: «Бізнес-модель – це абстрактне уявлення деяких аспектів стратегії фірми, в якій викладаються суттєві деталі, що необхідні для розуміння того, як підприємство може успішно приносити користь своїм клієнтам та власникам» [221].

К. Гелбрейт [214] наголошує на необхідності забезпечення відповідності бізнес-моделі та стратегії підприємства, що є фактором успіху на ринку. Стратегія більшою мірою концентрується на позиціонуванні підприємства та його продукції як відмінної від конкурентів, а бізнес-модель показує, як підприємство взаємодіє з іншими учасниками ринку.

Враховуючи динамічний розвиток і тенденції інтелектуалізації бізнесу, зростання ролі інноваційної діяльності у підвищенні конкурентоспроможності компанії, вплив інформаційних потоків, розвиток електронної комерції, можна вести мову про бізнес-модель з позицій інтегрованого підходу. У межах даного підходу колектив зарубіжних авторів [224] розглядає сутність бізнес-моделі з позицій економічного, системного та стратегічного підходів. Автори визначають бізнес-модель як «короткий опис того, як набір взаємопов'язаних елементів відбиває рішення в галузі стратегії, структури та економіки підприємства, що дозволяє створити стійку конкурентну перевагу на певних ринках» [224].

А. Остельвальдер [138], характеризує інноваційні бізнес-моделі, наголошує на необхідності інтегрованого підходу з точки зору реалізації стратегії компанії у межах її внутрішніх структур (клієнтів, пропозиції, інфраструктури,

фінансів), процесів і систем. Тобто за інтегрованим підходом сутність бізнес-моделі визначається з позицій всіх перелічених підходів.

Корпоративний підхід є загальним планом управління для компанії. Корпоративна бізнес-модель – це описова модель взаємодії всіх структурних елементів компанії та її співробітників на засадах інформаційних технологій. Такі бізнес-моделі представлені у роботах В. Кондратьєва, В. Лоренца та В. Калянова [210], які поєднують описову частину бізнес-моделі (її стратегічний рівень) з інформаційними технологіями (інформаційною архітектурою).

Отже, незважаючи на існуючі підходи до бізнес-моделювання, дослідження показали, що під бізнес-моделлю компанії більшість авторів розуміють спосіб, який використовують компанії для створення цінності та отримання прибутку.

Узагальнюючи пропоновані різними авторами трактування, можна дійти до висновку, що поняття «бізнес-модель» ще не є усталеним, а дослідження в цій сфері мають характер наукового дискурсу. Деякі дослідники відмовилися від пошуку найбільш точного формулювання ключового визначення бізнес-моделі і зосередилися на її змісті: з економічної точки зору (на процесі формування прибутку), з корпоративної (на внутрішніх процесах управління компанії), зі стратегічної (вироблення бізнес-стратегії підприємства).

Таким чином, проведені дослідження дозволяють означити бізнес-модель як нову економічну категорію і одиницю аналізу, яка є базою для створення методології стратегічного управління компанією. При цьому бізнес-модель не слід утотожнювати зі стратегією, або розглядати стратегію як один з компонентів, що входить до складу бізнес-моделі. Прикладом такого підходу є праці зарубіжних вчених В. Янсона, В. Стинбакера та Х. Ягера, які розглядають елементи визначення поняття «бізнес-модель», як технології, стратегії, ролі управління та процеси [216].

У працях зі стратегічного менеджменту інколи наводять визначення бізнес-моделі як синонім до поняття «стратегічний набір». За [226], стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє компанія на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвиток компанії, а також рівень

її претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Вважаємо, що недоцільно ототожнювати поняття «стратегічний набір» та «стратегія» з поняттям «бізнес-моделі», хоч вони і пов'язані між собою.

Цей зв'язок ілюструє «рівняння цінності», запропоноване М. Леві [217]:

$$V = MS, \quad (1.1)$$

де V – value (цінність), M – model (бізнес-модель) і S – strategy (стратегія).

З рівняння випливає, що створення максимальної цінності можливо при найкращому сполученні корпоративної стратегії й оптимальної бізнес-моделі компанії. Побудова оптимальної бізнес-моделі компанії є метою розробки корпоративної стратегії. Тому бізнес-модель компанії є відображенням і наслідком її корпоративної стратегії.

У науковій думці сформовано декілька концепцій щодо тлумачення стратегії (табл. 1.1). Значна кількість визначень стратегії засвідчує увагу до цього поняття серед зарубіжних та вітчизняних економістів.

Таблиця 1.1 – Підходи до тлумачення поняття «стратегія» відомими вченими-економістами за [92, 166, 190]

Автор(и)	Визначення стратегії:
І. Ансофф [5]	Стратегія як спосіб установалення цілей для корпоративного, ділового і функціонального рівнів.
П. Дойль [60]	Стратегія визначає напрям, в якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання.
Дж. Куїн [122]	Стратегія – це модель чи план, який інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у деяке погоджене ціле.
Б. Карлофф [75]	Стратегія – це узагальнена модель дій, які необхідні для досягнення встановлених цілей шляхом координації.
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [116]	Стратегія становить детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії підприємства і досягнення її цілей.
А. Томсон [180]	Стратегія як набір дій і підходів щодо досягнення заданих показників діяльності.
З. Шершньова, С. Оборська [204]	Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких корпоративних, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану.

Різноманітність визначення стратегій можна звести до трьох основних груп:

1. стратегія, як засіб досягнення цілей підприємств, план або модель його дій;
2. стратегія, як набір правил ухвалення рішень;
3. стратегія, як програма функціонування підприємств у зовнішньому середовищі, тобто програма взаємодії з конкурентами, задоволення потреб клієнтів, реалізації інтересів власників, зміцнення конкурентних позицій підприємства [188, С. 289].

Так, до першої групи можна віднести науковців М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі [116], які відмічають, що стратегія є детальним, усебічним, комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей.

Прикладом другої групи є визначення стратегії А. Чандлером [195] – «...визначення довгострокових цілей і завдань підприємства, коригування діяльності в зв'язку з цим і залучення ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей». За таких умов, стратегія є засобом координації цілей і ресурсів, що найбільше відповідає концепції стратегічного управління.

Інше ключове визначення стратегії по автору О. Віханському [126, С. 289] найточніше характеризує представників третьої групи, де у свою чергу, під стратегією розуміють набір правил, способів, механізмів розвитку, необхідних для ефективної діяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсів і динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

У загальному вигляді під стратегією страховика розуміємо послідовність його дій, реалізація яких у довгостроковій перспективі повинна забезпечити виконання визначених цілей компанії, які відповідають її місії та зростанню. А. Зубець [71] найточніше характеризує, що ця послідовність дій, у першу чергу спрямована на отримання прибутку та підвищення капіталізації страховика. В. Хабібудіна та Л. Садикова [190] вважають, що мету стратегії становить стійкий економічний розвиток, підвищення конкурентоспроможності страхових продуктів та розробка нової ефективної стратегії поведінки компанії. Стратегія компанії має кілька напрямів декомпонування, кожному з яких відповідає стратегія певного

рангу, тобто стратегія компанії має ієрархічну будову. За класифікацією А. Томсона та Дж. Стріклєнда [180] розрізняють такі види стратегій: корпоративна, конкурентна, функціональна та операційний рівень (рис. 1.2).

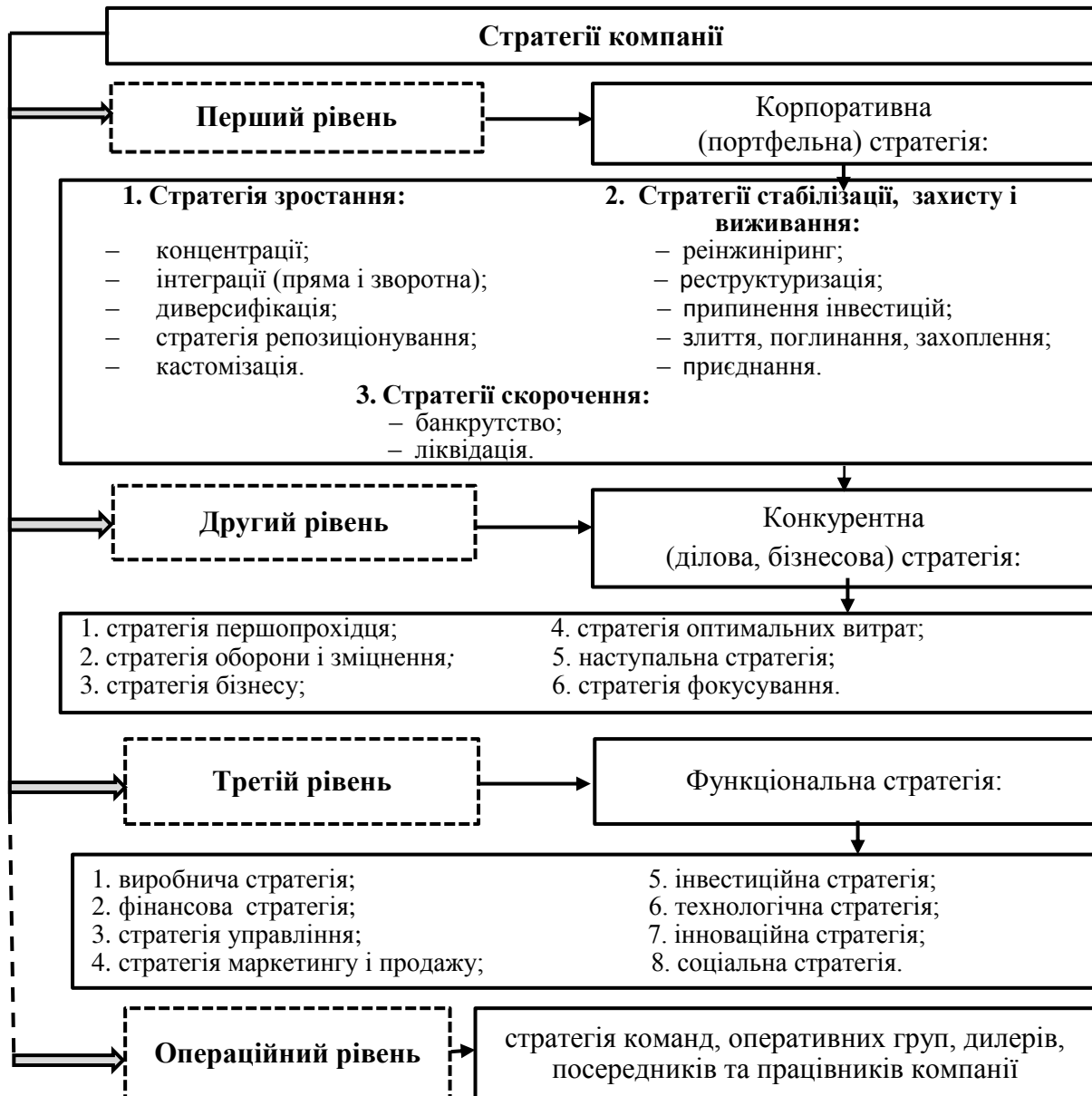


Рисунок 1.2 – Ієрархія стратегій компанії (складено автором за [166])

Корпоративна стратегія (*загальна, портфельна*) – це стратегія, що описує загальний напрямок розвитку підприємства за стадією життєвого циклу, а саме: стратегія зростання, стабілізації чи скорочення. Відомий американський вчений, К. Ендрюс [173] під корпоративною стратегією розумів модель головних цілей, призначених для визначення того, що сьогодні є бізнесом компанії і яким він буде

завтра, а також який тип компанії повинен бути сьогодні і в майбутньому.

У Р. Коха термін «корпоративна стратегія» використовується в двох підходах: насамперед «...як напрями для зміцнення конкурентних переваг діяльності суспільства і збільшення його вартості», і в подальшому «він використовується для характеристики діяльності вищого менеджменту». Основні напрями діяльності автор називає стратегічними сферами бізнесу, які функціонують в єдиному цілому [88]. В доробку вченого-економіста І. Сазонця [167] «...корпоративні стратегії, направлені на інтеграцію з міжнародним капіталом» і визначають загальний напрямок розвитку організації та становлять набір інструментів корпоративного управління, що дозволяють ефективно використовувати внутрішній потенціал та пристосуватися до умов зовнішнього середовища.

Отже, зазначимо, що корпоративна стратегія – це еластична, узагальнена модель розвитку компаній, яка направлена на реалізацію та формування раціональних економічних відносин із контрагентами, містить в собі визначені довгострокові цілі, технології (інструменти досягнення), ресурси і систему управління, що забезпечує її дієздатність та адаптацію до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Таким чином, корпоративна стратегія охоплює весь господарський портфель фірми [173].

Мета корпоративної стратегії – забезпечити умови, в яких компанія здатна створити додану вартість і доставити її споживачеві, а також надати можливість компанії своєчасно адаптуватися до мінливих умов ринку, сформувані інвестиційний прибуток з найменшим ризиком портфеля, підвищуючи платоспроможність страховика в майбутньому. Сутність конкурентної стратегії полягає в тому, щоб об'єднати та зміцнити стійкі конкурентні переваги, які пов'язані із забезпеченням успішної діяльності в одному виді бізнесу в рамках обраних корпоративних пріоритетів. Для однобізнесових компаній корпоративна стратегія є одночасно конкурентною. Страхова компанія може бути зацікавлена в такому етапі, оскільки конкурентні переваги вимагають не тільки пошуку, але і їх довгострокової підтримки та подолання зовнішньої конкуренції [54].

Функціональна стратегія належить до управління поточною діяльністю окремого підрозділу або ключового функціонального напрямку всередині визначеної сфери діяльності, а операційна належить до ще більш конкретних збалансованих ініціатив і підходів у керівництві внутрішніми ключовими оперативними одиницями [93; 173].

Розробка бізнес-моделі в системі корпоративного управління є найбільш складним завданням стратегічного управління, де необхідно визначити комбінацію і масштаби видів діяльності, скласти і збалансувати портфель ризику, вибрати надійні ринки, визначити головні пріоритети бізнесу, сформулювати основну стратегію, підібрати і розставити менеджерів на ключові посади. Кожний рівень стратегії утворює стратегічне середовище для подальшого розвитку управлінням компанією. Доцільним є поетапний, збалансований процес формування стратегій для конкретних напрямів їх діяльності. Розглянемо формування бізнес-моделі в системі корпоративного управління страховою компанією (рис. 1. 3).

У контексті досліджень корпоративних бізнес-моделей страхових компаній науковці висловлюють погляди на необхідність гнучкої системи в сучасній стратегії управління стійкістю та достатністю обсягу страхових резервів, збалансованістю страхового портфеля та здійснення операцій перестраховування, ефективної інвестиційної політики, які передбачають результати їх платоспроможності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості.

Ефективну корпоративну стратегію можна найкраще уявити, як інтегровану систему, в якій всі основні елементи узгоджуються один з другим. І. Ансофф [5] розглядає корпоративну стратегію як складні відносини між портфельною і конкурентною стратегіями та їх складовими та апелює до таких характеристик, як системність, складність, довгостроковість, збалансованість, загальна спрямованість, зростання, адаптивність до зовнішніх умов тощо. При цьому підкреслює, що корпоративна, портфельна стратегія пов'язана з групою основних напрямів діяльності товариства, а конкурентна стратегія – з оперативними питаннями у вибраних сферах.



Рисунок 1.3 – Бізнес-модель формування корпоративної стратегії страхових компаній
(складено автором за джерелом [86, С.123])

Для досягнення максимального ефекту компанія розраховує, що кожен з елементів повинен залежати і підтримувати один одного, працюючи злагоджено. Такий підхід дає можливість гнучко використовувати ті чи інші можливості окремих стратегій і відповідає реальним умовам їх застосування. Для кожного виду корпоративних стратегій існують відповідні способи їх реалізації. Доречно відзначити, що управління страховими компаніями вимагає від керівників стратегічного мислення й уміння розраховувати і реалізовувати свою стратегію, як один із суттєвих компонентів стратегічного управління стійкістю компаній, і передбачає визначення особливостей процесу розробки окремих стратегій та «стратегічного набору» [126, С. 290].

Таким чином, корпоративна стратегія повинна забезпечувати стійке економічне зростання, стабілізацію і розвиток компаній [59].

Відповідно до результатів теоретичних та практичних досліджень корпоративні стратегії самостійно задають параметри у формуванні стратегічного набору щодо особливостей управління страховими компаніями. У власних наукових дослідженнях пропонуємо формування стратегічного набору у системі управління страховими компаніями (рис. 1.4).

У праці І. Писаревського та О. Тищенко [145] стратегічне управління подається як реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності компанії, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) компанії та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій («стратегічного набору»).

Отже, у стратегічному наборі для реалізації загальних стратегій доцільно для кожної складової розробляти, крім основних, забезпечуючі, компенсаційні, резервні (альтернативні) стратегії, в яких відбиваються варіанти змін у середовищі та на підприємстві.

Умовою формування оптимального стратегічного набору компанії є узгодження корпоративної стратегії з існуючою бізнес-моделлю та основними положеннями стратегічного управління, що відображені у табл. 1.2

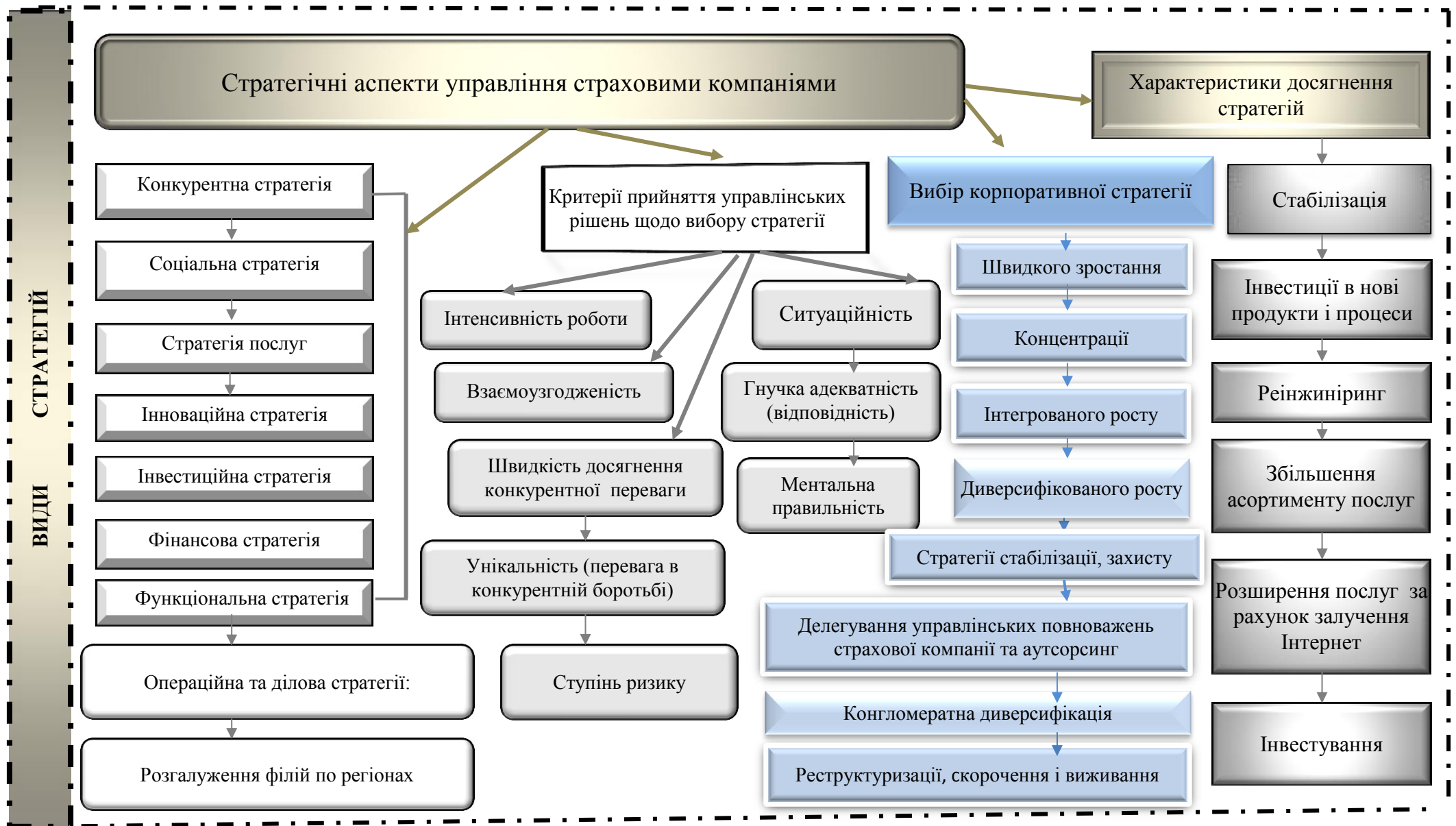


Рисунок 1.4 – Складові стратегічного набору у системі управління страховими компаніям (складено автором)

До основних вимог, які, на нашу думку, повинні ставитись до сформованої бізнес-моделі підприємства, можна зарахувати:

- орієнтацію на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей;
- баланс між формуванням цінностей для споживачів та вартістю компанії;
- ясність змісту та розуміння необхідності застосування певного набору (системи) стратегій;
- ієрархічний характер, оскільки можна виокремити загальну стратегію, продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів, основні та забезпечуючі стратегії (ресурсні та функціональні) для кожного зі скалярних ланцюгів;
- надійність, що передбачає всебічну обґрунтованість, зваженість моделі;
- відображення господарських процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку;
- гнучкість і динамічність бізнес-моделі, тобто врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що відбивається в змінах у пріоритетах і змісті, а також у разі потреби, переході на резервні стратегії;
- баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними [198, С. 98].

Узагальнюючи підходи до корпоративних стратегій, можна зробити висновок, що система стратегічного управління компанією в сучасних умовах передбачає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести неперервну у часі та економічно успішну щодо досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність в умовах постійного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зберігаючи при цьому ознаки цілісності і рівноваги соціально-економічної системи.

Таким чином, йде мова про здатність компанії функціонувати та розвиватись в умовах змінюваного внутрішнього і зовнішнього середовища, перебуваючи при цьому у стані динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації. Така динамічна рівновага може бути інтерпретована як стан економічної стійкості. Водночас економічну стійкість можна розцінювати як критерій прийняття стратегічних рішень та характеристикою досягнення стратегій,

ключовою конкурентною перевагою компанії й мірою ефективності бізнес-моделі в стратегічному управлінні.

Таблиця 1.2 – Розподіл завдань з розробки корпоративних стратегій, бізнес-моделей та стратегічного управління (складено автором)

	Корпоративна стратегія	Бізнес-модель компанії	Стратегічне управління
Місія, призначення, сутність	Визначає загальний напрямок для організації і сфер діяльності компанії, є водночас діловою та бізнесовою	Спосіб організації бізнесу	Вживання підприємства в довгостроковій перспективі через установлення динамічного балансу з оточенням, що дозволяє вирішувати проблеми
Об'єкт концентрації уваги управління, цільова орієнтація	Створення стійкої конкурентної переваги	Створення цінності для споживача послуг та її перетворення в прибуток компанії	Погляд назовні, пошук нових можливостей підприємства у конкурентній боротьбі, відстеження і адаптація до змін в оточенні
Урахування фактора потенціалу	Стратегія зростання (інтенсивного, концентрованого, інтегрованого росту), або стабілізації (диверсифікованого, економії), або скорочення (розкрутки або зсуву)	Орієнтація на активний пошук можливостей	Орієнтація на довгострокову перспективу реалізації стратегії, її практичну оцінку, контроль за виконанням
Побудова системи управління, акценти аналізу	Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, конкурентний аналіз.	Аналіз ринку і бізнес-системи	Системи інформаційного забезпечення, ринок, організаційні структури, процедури
Підхід до управління персоналом	Процес добору, найму, навчання, перекваліфікації, використання та стимулювання працівників, які б відповідали потребам, що зумовлені майбутніми організаційними змінами	Погляд на працівників як на ресурс компанії	Погляд на працівників як на основу компанії, її головну цінність та джерело благополуччя
Критерій ефективності управління, ступінь унікальності	Економічна стійкість компанії. Конкурентоспроможність. Унікальна для компанії	Економічна стійкість компанії. Продуктивність праці. Прибутковність. Може бути як типовою для галузі, так і інноваційною	Своєчасність і точність реакції підприємства на нові запити ринку і зміни залежно від змін оточення

1.2. Сутність та визначення стійкості суб'єктів господарювання

Сучасний підхід до розуміння стійкості компанії має комплексне системне вирішення і є багатостороннім, оскільки не обмежується рамками фінансових категорій. Хоча необхідно зазначити, що для страхових компаній найчастіше саме фінансові аспекти є визначальними.

Та все ж проблема визначення стійкості страхової компанії як категорії та управлінського процесу, що її забезпечує, поки що досліджена недостатньо повно. І незважаючи на те, що сьогодні це поняття вже входить в економічну практику, в узагальненому вигляді воно також мало вивчене. Саме це і обумовило необхідність проведення ґрунтовних досліджень.

Сутність загальнонаукового значення терміну «стійкість» вказує на те, що він споріднений з поняттями «сталість», «стабільність», «постійність», «міцність» і характеризує здатність системи підтримувати певні процеси або стан, тобто зберігати певні характеристики незмінними.

Поряд з цим в аспекті забезпечення стійкого розвитку підприємства зазвичай кажуть про стійкість і безпеку підприємства. У працях українських науковців часто як синоніми використовуються такі поняття, як «стійкість», «надійність» та «безпека». Зустрічаються погляди, за якими стійкість є «частковим виявом надійності страховика» [205]. Окремі науковці визначають надійність більш вузьким за змістом поняттям і похідним від категорії «стійкість» [79]. З точки зору Н. Ткаченко [177] «...надійність виявляється лише в момент урегулювання зобов'язань страховиком, за умов стабільного середовища, в якому внутрішні та зовнішні фактори впливу заздалегідь відомі й не змінюються впродовж певного проміжку часу». Тому головною характеристикою страхової компанії є стійкість, а не надійність.

Наведемо деякі міркування щодо можливості використання поняття «безпеки» у контексті дослідження стійкості. В науковій літературі зустрічаються визначення поняття «безпеки підприємства», в яких ключовою категорією є стійкість. На думку К. Горячевої [127, С. 197], безпека підприємства – це стан

підприємства, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності економічних інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стратегією і стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю економічної системи підприємства забезпечувати реалізацію власних інтересів, місії і завдань достатніми обсягами ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї системи.

За визначенням О. Приказюк [151], під безпекою варто розуміти такий стан підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати реалізацію власних інтересів та сталий розвиток всієї системи. Незважаючи на близькість та тісний взаємозв'язок цих понять, вважаємо, що категорії безпеки та стійкості не слід розглядати як ідентичні. Поняття безпеки є ширшим, аніж стійкість. При цьому стійкість виступає однією з важливих характеристик безпеки, котра визначає ефективність економічного управління компанією, де з однієї сторони, стійкість є результатом, а з іншої сторони, передумовою забезпечення безпеки, тобто між цими характеристиками існує тісний діалектичний зв'язок.

В подальшому одним із найважливіших завдань, що постають перед вітчизняними страховиками для підтримки їх безпеки, є підвищення рівня стійкості. На (рис. 1.5) представлено структурно-логічну модель стійкості страхової компанії.

В аналогічному науковому контексті, порівнявши підходи до трактування поняття «економічна стійкість», робимо висновок, що автори використовують такі складові дефініції: стан компанії; рівновага, або здатність повернутися до рівноваги; певна властивість, характеристика компанії, оцінити рівень якої можна за допомогою аналізу показників динаміки стану (або поведінки) та структури суб'єкта господарювання. Зазвичай розрізняють стійкість статичну та динамічну, зовнішню та внутрішню, успадковану та досягнуту.

Більш детально розглядаючи статичну стійкість компанії, констатують незмінний стан, пасивність, відсутність певної реакції на фактори, що чинять вплив з боку зовнішнього та внутрішнього середовища [155].



Рисунок 1.5 – Структурно-логічна модель «Стійкість страхової компанії» (складено автором)

У прагненні досягти поставлених цілей, компанія має бути спрямована на ріст й для забезпечення ефективності діяльності повинна еволюціонувати під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, що постійно змінюються. В такому випадку йде мова про динамічну стійкість.

Зовнішня стійкість забезпечується за рахунок управлінських впливів, джерело яких перебуває за межами компанії. Найбільш чітко така стійкість виявлялась за умов командно-адміністративної системи. В даний час зовнішня стійкість компанії забезпечується окремими нормативно-законодавчими вимогами. Проаналізувавши результати наукових досліджень, вважаємо, що важливе місце в ринкових умовах займає внутрішня стійкість страхової компанії, яка досягається оперативним реагуванням на зовнішні та внутрішні фактори.

На окремих етапах життєвого циклу страхової компанії (розділення, відособлення, реструктуризація, зміна організаційно-правової форми тощо) має місце успадкована фінансова стійкість як наявний запас міцності страховика. Засобами стратегічного управління страхова компанія забезпечує для себе відповідний рівень стійкості, поступово його збільшуючи. Компанія може набути стійкості в процесі злиття, об'єднання. Таку стійкість можна назвати досягнутою.

Формальна стійкість створена і має підтримку ззовні, в тому числі і з боку держави. Реальна стійкість – в умовах конкуренції і з врахуванням можливостей здійснення розширеного розвитку компанії [185].

При дослідженні стійкості страхову компанію слід розглядати з точки зору системного підходу. У теорії систем виділяють стійкість рівноваги і стійкість руху системи. Під рівновагою розуміється такий стан системи, який характеризується сталістю параметрів. Стан рівноваги характерний для систем, що не мають зв'язків із зовнішнім середовищем. Оскільки страхова компанія не є такою системою, то вважаємо, що доцільно вживати стосовно неї поняття «динамічна рівновага», що усуває будь-які аспекти статичності.

Стійкість функціонування компанії – це стійкість досягнення намічених цілей у конкретний період часу. Компанія як система для забезпечення ефективного функціонування в майбутньому повинна не лише нарощувати

кількісно показники, а й розвиватися, що в свою чергу передбачає значні якісні зміни. Акцентуючи увагу на наукові праці, можна відокремити чотири основні підходи до розгляду поняття «економічна стійкість», що існують сьогодні в економічній науці. Перший підхід передбачає застосування терміни «Steady state» (стійкий стан, стан стаціонарної стійкості), який був введений Р. Солоу і відображає умови динамічної рівноваги економічної системи. Багато науковців, зокрема І. Бланк, О. Колодізев, Ю. Сімех та ін., звертаються до поняття стійкого стану рівноваги під час дослідження «економічної стійкості» [83; 185]. Проте слід зазначити, що термін «стійкість» характеризує процес, пов'язаний із рівновагою, але не є тотожний їй.

Другий підхід щодо розгляду проблеми стійкості компаній передбачає ототожнення поняття економічної стійкості з категорією фінансової стійкості.

Третій підхід під час оцінювання стійкості економічної системи виходить з положень концепції стійкого розвитку («sustainable development»). Нова стратегія розвитку суспільства виходить із пріоритетів майбутнього і її можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації. На нашу думку, доцільно було б перекласти термін «sustainable development» не як стійкий, а як «гармонійний розвиток».

Четвертого підходу дотримуються такі відомі економісти, як Й. Шумпетер, Ф. Котлер, Д. Морріс, які поняття стійкого розвитку підприємств пов'язують з поняттям економічного зростання, а А. Воронов, Н. Шандова вважають, що «...концепція економічної стабільності полягає в максимальному значенні зростання економіки підприємства за мінімального відхилення економічної системи підприємства від стану рівноваги» [185].

Для страхових компаній важливим є дослідження стійкості з позиції усіх чотирьох охарактеризованих нами підходів. Проте найбільш актуальним для страхових компаній є підхід з наголосом на фінансовій складовій стійкості як одній з найважливіших передумов стійкості страховика в цілому. Зауважимо, що в більшості праць поняття трактування «стійкості страховика» представлено саме в контексті «фінансової».

Термінологічний аналіз, проведений Н. Ткаченко [177], дозволила сформулювати їй найбільш повне і точне визначення: «Фінансова стійкість страхової компанії – це такий стан організації її грошових потоків (вхідних і вихідних), при якому страхова компанія здатна своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (не тільки поточні, але й ті, що виникають за негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників) відносно всіх суб'єктів ринку протягом визначеного часу за рахунок залучених і власних ресурсів, забезпечувати відновлення своїх фінансових показників за будь-якого несприятливого впливу до бажаного і/або оптимального рівня, адаптуватися до постійно змінюваного економічного середовища, використовувати нові обставини, властивості та відносини для цілеспрямованого і динамічного розвитку страховика на основі зростання прибутку й капіталу в даний час і в прогнозованій перспективі».

Найчастіше ключовою категорією при визначенні змісту фінансової стійкості є «відповідальність за зобов'язаннями» (табл. 1.3), тобто здатність здійснювати платежі за зобов'язаннями.

Таблиця 1.3 – Поняття фінансової стійкості суб'єкта страхування (складено автором на основі [7;13; 29; 38;61;72; 134; 137; 141; 154;177; 185; 205])

Автор(и)	Зміст та сутність поняття «Фінансова стійкість»
В. Дадьков, Г. Міннуллїна, Н. Грищенко	– як показник діяльності страхової компанії (платоспроможність, рентабельність, ліквідність)
М. Александрова, О. Заруба, Л. Рейтман, Ю. Сплетушов, Е. Дюжиков	– як постійна збалансованість між доходами та витратами страховика, або перевищення доходів, отриманих компанією, над її витратами в межах всього страхового фонду, що дозволяє страховій компанії забезпечувати безперебійну діяльність і розвиток
В. Базилевич, В. Бігдаш, С. Осадець, О. Марушко, Д. Бланд, О. Вовчак, Н. Внукова, А. Сухов, Г. Чернова, А. Палкін,	– як надійність, безпека страховика, як здатність виконувати взяті на себе зобов'язання згідно з договорами страхування і перестраховування, а також зобов'язання перед працівниками й власниками страхової компанії за умови можливого настання несприятливих подій, екстремальних ситуацій та зміни в економічній кон'юктурі

<i>Продовження таблиці 1.3</i>	
Т. Федорова, Л. Орланюк-Малицька, Л. Шірінян, О. Барановський, А. Єрмошенко, Н. Рапницька, Н. Добош	– як умова забезпечення виконання зобов'язань страховика (кількісний і якісний стан ресурсів або потоків) та необхідність страхової компанії протистояти змінам внутрішнього і зовнішнього середовища і, відповідно, забезпечувати ефективну діяльність та розвиток страхової компанії
Б. Сербіновський, І. Іванюк, Н. Ткаченко	- такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції

У наукових дослідженнях Н. Добош [55] виокремив внутрішні та зовнішні чинники впливу на стійкість страховика. Згідно з науковими підходами до внутрішніх чинників належать: наявність сплаченого статутного фонду; страхові резерви; система перестраховування; залучення страхової організації в інвестиційну діяльність; якість страхового портфеля; склад і структура тарифної ставки; мобільність компанії; стратегія управління страхової організації щодо витрат та обсягу нерозподіленого прибутку, маркетингова політика і менеджмент страховика. Для вивчення впливу факторів на стійкість страхової компанії необхідно спочатку їх класифікувати. На рис. 1.6 розглянемо фактори страхової компанії. Дещо відмінним є трактування зовнішніх чинників: інфляція; час; тривалість звітного періоду; гарантійні фонди страховика; кон'юнктура ринку; нормативно-правове регулювання страхової діяльності; податкова політика; конкуренція; інвестиційний клімат.

В процесі розробки корпоративної бізнес-моделі діяльності суб'єктів страхування життя і забезпечення певного рівня стратегічного управління стійкості у перспективі важливим є врахування специфічних факторів:

– фактори загальноекономічного значення: динаміка валового внутрішнього продукту, динаміка реальних доходів на душу населення, динаміка грошових доходів і накопичень громадян, взаємодія глобальних чинників рівноваги ринку як співставність попиту та пропозиції страхових послуг, цінові очікування;

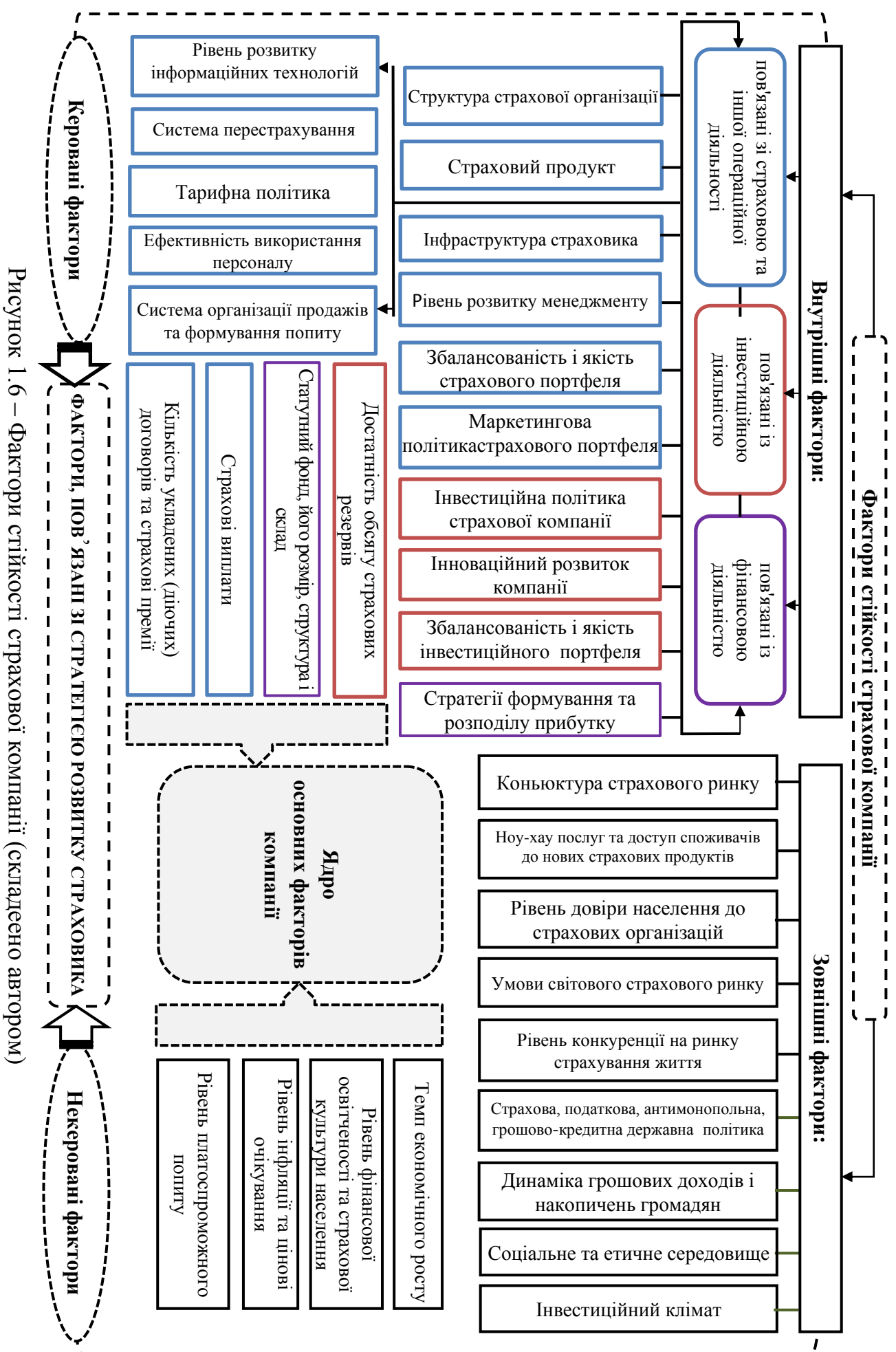


Рисунок 1.6 – Фактори стійкості страхової компанії (складено автором)

– фактори фінансово-економічного аспекту розвитку страхової компанії: кількість укладених (діючих) договорів страхування, середня плата та середня страхова сума за один договір страхування, ціна страхової послуги та інші [73].

Авторський підхід до класифікації факторів на внутрішні та зовнішні представлено на рис. 1. 6. У складі внутрішніх факторів вважаємо за необхідне виокремити три підкласи факторів за окремими функціональними видами діяльності страхової компанії. Кожен показник діяльності компанії є результатом взаємодії відразу декількох факторів.

Зміна будь-якого фактора може призводити до зміни стану страхової компанії. З цієї точки зору фактори стійкості можуть бути складними і некерованими. Як правило, внутрішні фактори належать до керованих, а зовнішні – до некерованих, або відносно керованих, з боку компанії. При цьому було прийняте рішення виділити так зване «ядро» факторів страхової компанії. До «ядра» основних факторів включають такі керовані компанією внутрішні фактори: достатність обсягу страхових резервів, статутний фонд (його розмір, структуру і склад), страхові виплати, кількість укладених (діючих) договорів та страхові премії. Із переліку зовнішніх некерованих компанією факторів до складу ядра відносимо: темп економічного росту, рівень фінансової освіченості та страхової культури населення, рівень інфляції та цінові очікування, рівень платоспроможного попиту на послуги страхування життя.

Така класифікація відповідає реальним практичним потребам страхувальників, які розробляють стратегію управління стійкістю компанії на страховому ринку. Заслуговує уваги такий факт, якщо компанія є стійкою щодо якогось одного фактора, це не означає, що вона демонструє такі ж тенденції щодо інших факторів. Чим більшою є кількість факторів, стосовно яких вона стійка, тим вищим буде ступінь її стійкості загалом.

Н. Добош [55] поряд з поняттям «фактори стійкості» компанії пропонує використовувати поняття фактори ризику стійкості страховика. В рамках даного наукового дослідження основні фактори ризиків, які впливають на стійкість страхових організацій, структуровано у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Ризики зниження стійкості страхової компанії (складено автором на основі [55])

Види ризиків	Причини ризиків та особливості його прояву	Фактори ризиків
1. Ризики неефективної структури капіталу	Низька частка сформованих страхових резервів для покриття збитків, низький рівень обсягу гарантійного фонду страховика, зростання відсоткових ставок за короткотерміновими кредитами банківських установ, похибка андеррайтерів, недостатній рівень надходжень страхових платежів.	– Низька частка сформованих страхових резервів та обсягу гарантійного фонду страховика; – неправильний розрахунок тарифних ставок; – загальна нестабільність економічного становища в державі.
2. Ризики ліквідності страхової організації	Неправильна оцінка надійності банківських установ, в яких зберігаються страхові резерви, зростання обсягу заборгованості перестраховиків, неможливість отримання кредитів для покриття касових розривів.	– Низький рівень планування; – несприятлива ситуація на страховому ринку; – відсутність обов'язковості взаєморозрахунків.
3. Ризики страхової діяльності	Зниження попиту на страхові послуги, демпінг цін з боку інших страхових організацій, впровадження конкурентами інноваційних страхових продуктів, неможливість одержання коштів для ліквідації касових розривів, зниження купівельної спроможності.	– Відсутність інноваційних страхових продуктів; – низький соціально - економічний розвиток країни; – відсутність дисципліни здійснення розрахунків за взятими на себе зобов'язаннями.
4. Ризики перестрахової діяльності	Перстрахування окремих страхових ризиків, неплатоспроможність перестраховика, відповідальність за взятими перестраховими зобов'язаннями.	– Непослідовна перестрахова політика компанії; – низький рівень професіоналізму персоналу; – наявність касових розривів як наслідок економічних порушень.
5. Інвестиційні ризики	Імовірні фінансові збитки в процесі здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності.	– Нестабільність темпів і пропорцій зміни цін, рівня ділової активності в країні загалом та регіонах зокрема; – науково-технічний прогрес.
6. Ризики політичні	Тісно переплітаються з інвестиційними ризиками та ризиками ліквідності.	– Війни, конфлікти, небезпечні ситуації.

Відзначимо, що немає загальноприйнятої класифікації ризиків для страхових компаній, що вважалось би необхідною передумовою вибору оптимального методу аналізу, оцінки та стратегії управління стійкістю для кожного ризику чи групи ризиків. Запропонована Н. Добош класифікація ризиків, які впливають на стійкість страхових організацій, дає змогу вибрати методи їх нейтралізації та

розробити корпоративну бізнес-модель управління стійкістю із підсистемою управління ризиком [55].

Базовими внутрішніми критеріями стійкості страхових компаній є достатність власного капіталу, наявність достатнього обсягу страхових операцій; урівноважена тарифна політика, обмеження відповідальності за ризиками; збалансованість страхового портфеля, наявність безпечної програми перестраховування, адекватні методи формування страхових резервів, оптимальну інвестиційна політика та високий рівень платоспроможності.

Деякі автори пропонують наведену систему критеріїв доповнити такими позиціями: диверсифікація діяльності (М. Александрова [31]), здійснення економічного моніторингу (В. Бігдаш [13]), мобільність страхової компанії (Л. Шірінян [205]), управління стійкістю за центрами відповідальності, проведення бенчмаркінгу, впровадження інноваційних послуг і новітніх технологій та організація системи кризис-менеджменту (А. Бойко [31]).

Ці позиції можуть бути включені в систему управління стійкістю страховиків як важливі інструменти для досягнення оптимальних значень базових критеріїв.

Розглядаючи стабільність функціонування страхових компаній, доцільно зауважити, що для даних установ властиві специфічні особливості організації надання і реалізації послуг. Згідно з «Ліцензійними умовами провадження страхової діяльності» предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестраховування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням [105].

Отже, відповідно до зазначеного нормативного документа, можна виокремити такі функціональні сфери діяльності страхової компанії: страхова діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, а також інша операційна діяльність, адже аналогічно до інших суб'єктів господарювання, страховим компаніям дозволяється здійснення інших видів робіт для забезпечення власних потреб, не пов'язаних з діяльністю страхових компаній. Складові моделі стійкості страхової компанії подано на рис. 1.7.

Наведені напрями діяльності страхової компанії слугують основою для

бухгалтерської звітності страхових організацій і відповідають загальноприйнятим бухгалтерським стандартам.

Так, балансовий прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів, а також прибутку від інших операцій. Усі зазначені функціональні сфери діяльності існують не ізольовано, а взаємозалежні і взаємодоповнюють одна одну. Поточна страхова діяльність, яка включає власне страхування та перестраховування, є ключовою. З точки зору дослідження стійкості її аналіз є базовим.

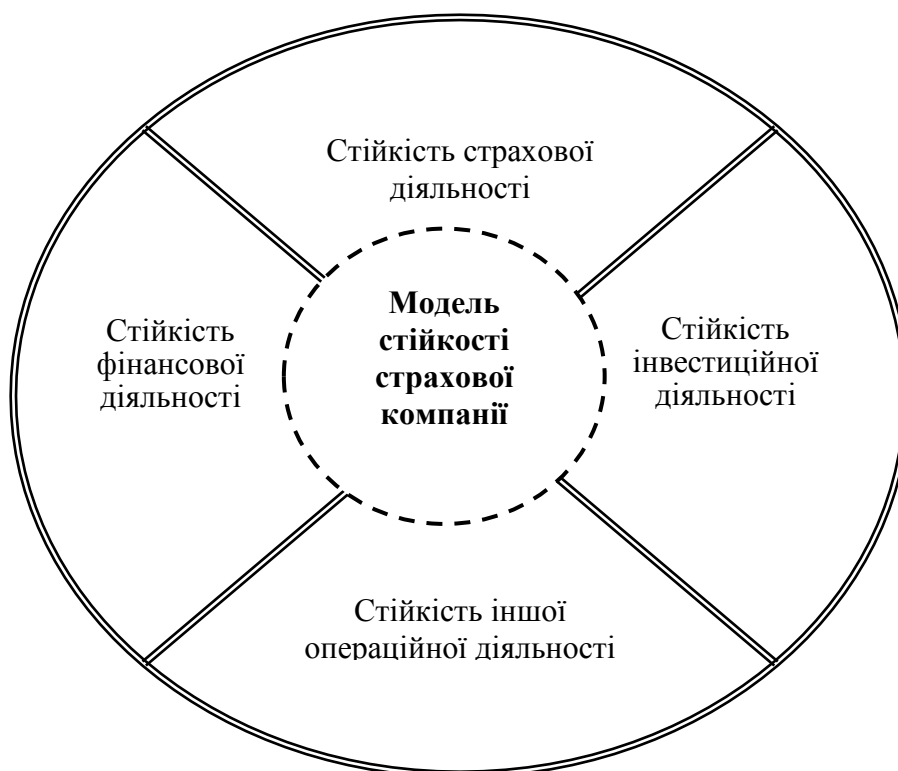


Рисунок 1.7 – Складові моделі стійкості страхової компанії (складено автором)

Інвестиційна діяльність – це послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об’єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [216].

Невід’ємною складовою діяльності страхових організацій є фінансова

діяльність, яка полягає у випуску акцій і повторному придбанні раніше випущених акцій, а також виплаті дивідендів акціонерам. Сюди включається й фінансування за рахунок позик і погашення заборгованостей. Надходження від фінансової діяльності складаються з грошових коштів, що поступають від продажу акцій, і від прийнятих на себе боргових зобов'язань. Витрати здійснюються при оплаті боргів, у тому числі податкових платежів, купівлі раніше проданих акцій і виплаті дивідендів. Оцінка результатів фінансової діяльності показує здатність компанії знаходити можливості фінансування на ринках капіталу, а також здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями.

Щодо іншої операційної діяльності, не пов'язаної зі страхуванням, то від неї страховик теж може отримувати доходи (від здавання майна в оренду; у вигляді позитивного результату перерахунку іноземної валюти порівняно з її балансовою вартістю на кінець звітного періоду; у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів (послуг); від індексації та передання основних фондів і нематеріальних активів; від врегулювання безнадійної заборгованості; від надання консультаційних послуг; штрафи, пені та ін. [209]. Економічне забезпечення внутрішніх бізнес-процесів страховика також має характеризуватися стійким станом для успішної діяльності компанії на ринку.

Отже, аналіз оцінювання стійкості в стратегічному управлінні суб'єкта страхування життя вимагає розрахунку системи показників – кількісних і якісних, визначення тенденцій розвитку корпоративних бізнес-моделей при зміні набору факторів. З огляду на це, вважаємо за доцільне впровадження у страхові компанії стратегічного управління стійкістю для забезпечення їх конкурентоспроможного функціонування в довгостроковій перспективі.

1.3. Методика оцінювання стійкості в стратегічному управлінні суб'єкта страхування життя

Методика дослідження стійкості страховиків у вітчизняній економічній науці перебуває у процесі формування. Низка авторів пропонують при оцінюванні

стійкості страхових компаній опиратися на загальноприйняті методики економічного аналізу. Однак при їх застосуванні слід враховувати специфіку страхування життя, яка полягає в наступному: 1) відсутність у суб'єкта страхування життя виробничого циклу, як такого; 2) інверсія експлуатаційного циклу страховика, коли на початку проводиться оплата страхової послуги, а потім її надання; 3) особливості формування потенціалу, де залучена частина капіталу у вигляді страхових премій (страхових резервів) значно переважає над власним капіталом страховика. Загальний алгоритм дослідження стійкості суб'єкта страхування життя в стратегічному управлінні представлено на рис. 1.8.



Рисунок 1.8 – Особливості оцінки стійкості в системі стратегічного управління страховою компанією (складено автором)

Оцінку стійкості страхової компанії доцільно розпочати із дослідження абсолютних показників, на підставі яких у подальшому визначатиметься серія відносних показників. Завершальним етапом оцінки є побудова інтегральних показників на підставі отриманих результатів на попередніх етапах оцінювання.

Основним завданням аналізу об'ємних (абсолютних) показників стійкості страховка є кількісна оцінка діяльності тієї чи іншої страхової організації. До числа цих показників можуть бути віднесені обсяги страхових премій, страхових виплат, статутного капіталу, власного капіталу, гарантійного фонду, страхових резервів. Аналіз абсолютних показників проводиться в динаміці по звітних періодах діяльності страховика. У той же час відносні показники більш точно відображають стійкість страхової організації. Найчастіше до системи таких показників включають наступні:

1. Показник ділової активності, який показує відношення надходжень страхових премій на певну дату поточного року до валюти балансу на цю ж дату за попередній рік. Цей показник показує, скільки оборотів зробив капітал страховика за певний проміжок часу. Кожний оборот капіталу може приносити страховику прибутки чи збитки, тому цей коефіцієнт характеризує ефективність використання ресурсів страховика.

2. Зіставлення обсягів власного капіталу і статутного капіталу. Якщо обсяг власного капіталу перевищує обсяг статутного капіталу, то таке співвідношення характеризує прибуткову діяльність страховика. Якщо обсяг статутного капіталу перевищує обсяг власного капіталу, то це свідчить про збиткову діяльність страховика, про заборгованість засновників стосовно сплати статутного капіталу.

3. Рівень сплаченого статутного капіталу. Чим він вищий, тим вищий рівень зацікавленості власників капіталу в розвиток страхової компанії.

4. Показники структури активів, які визначають рівень платоспроможності страховика:

- відношення суми інвестиційних вкладень і грошових коштів до загальної суми активів, цей показник має наближатись до одиниці;
- відношення інвестиційних вкладень і грошових коштів до розміру

страхових резервів, цей показник має бути рівним або більшим від одиниці.

5. Темп зростання страхових премій визначається як відношення надходжень страхових премій у поточному році до надходжень страхових премій у попередньому році. Різке збільшення темпів зростання страхових премій означає зростання зобов'язань страхової компанії, що потребує зростання власного капіталу. Значне зменшення темпів зростання страхових премій свідчить про порушення збалансованості страхової діяльності, що загрожує фінансовій стабільності страховика.

6. Показник забезпечення страховика власними засобами визначається як відношення обсягу власного капіталу до технічних резервів. Достатній обсяг власних засобів страховика, вільних від зобов'язань, є надійним чинником фінансової надійності страхової компанії.

7. Рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів визначається як відношення обсягу інвестиційних активів та грошових коштів до страхових резервів. Якщо обсяг страхових резервів перевищує інвестиційні активи і кошти, то це свідчить про розміщення засобів у високо ризикові або неліквідні активи.

8. Показник, що характеризує участь перестраховика у забезпеченні фінансової надійності страхової компанії: визначається як відношення обсягу страхових премій за ризиками, що передаються у перестраховування, до загального обсягу страхових премій [55].

Для більшості із перерахованих показників їх граничні межі щодо сфери страхування життя не визначені.

Методики, які представлені на сьогодні в Україні, дозволяють змоделювати оцінку діяльності економічного стану підприємств: [118; 119; 121; 139]. Ці нормативні документи висвітлюють загальні методичні засади проведення поглибленого аналізу компаній, які можна використати, в тому числі й при дослідженні суб'єктів страхування життя. Оскільки специфіка діяльності страхування життя відрізняється від інших підприємств, то обчислення деяких коефіцієнтів за вказаними вище методиками потребує певного уточнення.

Розроблені системи спеціальних коефіцієнтів, розрахунок яких проводиться

тільки для суб'єктів страхування життя. Зокрема, такі показники стосуються дослідження стійкості страхових операцій, аналізу страхового та інвестиційного портфелю.

Необхідною умовою забезпечення стійкості страховика є стійкість страхових операцій. Проте сьогодні доводиться константувати про відсутність критеріїв та офіційно унормованої методики аналізу стійкості страхових операцій.

Стійкість страхових операцій – це постійне балансування або перевищення доходів над витратами по страховому фонду, який формується шляхом сплати страхувальниками страхових премій [179, С. 240].

Стійкість страхових операцій визначається через показник збитковості страхової суми і через характеристики страхового портфеля.

Збитковість страхової суми – це відношення суми виплаченого страхового відшкодування до страхової суми всіх потерпілих об'єктів страхування. Цей показник менший або дорівнює 1, але не більше, оскільки це означало б, що всі застраховані об'єкти знищені більше, ніж один раз [179, С. 37–38].

Частота збитку – це відношення числа потерпілих об'єктів до числа застрахованих об'єктів. Цей показник свідчить, скільки страхових випадків припадає на один об'єкт страхування. Частота збитку виражається у відсотках або проміле до числа об'єктів страхування. Частота збитку завжди менша, ніж 100%, оскільки частота збитку 100% означає, що настання даної події не ймовірне, а достовірне для всіх об'єктів [179, С. 47].

За рекомендаціями А. Драбаніч [56], у зв'язку з тим, що програми страхування життя містять кілька самостійних ризиків (дожиття, смерть, втрата здоров'я), збитковість страхової суми слід визначити окремо по кожному виду страхової відповідальності. Отримані показники збитковості зіставляються із середніми нетто-ставками, закладеними в тарифах. Частотність по кожному виду страхової відповідальності трансформується у відношення числа виплат до числа діючих договорів. Як правило спустошливість не визначається, тому що від одного випадку страждає один страхувальник, унаслідок чого цей елемент збитковості дорівнює одиниці. Дослідження показують, що відношення ризиків

по виплатах у випадках смерті і дожиття повинні бути менше одиниці, оскільки при нормальних умовах середня страхова сума по виплатах, як правило, менша середньої страхової суми по всіх договорах даного виду особистого страхування. По випадках дожиття не можна аналізувати синтетичний показник збитковості страхової суми, тому що виплати здійснюються не з поточних платежів, а за рахунок резерву внесків.

За Н. Ткаченко, для оцінювання стійкості страхових операцій використовуються такі підходи [179, С.240]:

1. Визначення ступеня недостатності коштів страхової компанії, який залежить від розміру страхового портфеля. Для визначення ступеня ймовірності недостатності коштів використовують коефіцієнт Ф. Коньшина:

$$K = \frac{1-T}{n \cdot T}, \quad (1.2)$$

де T – середня тарифна ставка страхового портфеля;

n – кількість застрахованих об'єктів.

Чим менший коефіцієнт K , тим вища стійкість страховика. Проте у сфері страхування життя цей коефіцієнт має обмежене застосування.

2. Для оцінки стійкості страхових операцій використовують коефіцієнт стійкості страхового фонду:

$$K = \frac{D + 3\Phi}{B}, \quad (1.3)$$

де D – сума доходів за звітний період; 3Φ – сума засобів у резервних фондах;

B – сума витрат за звітний період.

Чим більше коефіцієнт стійкості страхового фонду, тим вища стійкість страхових операцій.

3. Рентабельність страхових операцій, яка виражається відношенням балансового (валового) прибутку до доходної частини:

$$P \% = \frac{\text{балансовий прибуток}}{\text{дохід}} \cdot 100. \quad (1.4)$$

Також рентабельність страхових операцій можна визначити через співвідношення чистого прибутку з обсягом страхових премій. Отримані результати по розрахунку рентабельності показують, який прибуток отримав страховик за звітний період з однієї гривні страхових внесків.

При довгостроковому страхуванні життя показники дожиття всієї сукупності застрахованих до визначеного віку та ймовірності настання смерті є досить точними величинами. Тому виплати по страхуванню життя не схильні до будь-яких несподіваних коливань, їх розмір практично передбачається заздалегідь. Для забезпечення майбутніх виплат створюється резерв внесків по страхуванню життя. Стійкість операцій страхування життя залежить від співвідношення приросту внесків і збільшення виплат. Це співвідношення виражається у відсотках або в абсолютній сумі. Стійкими вважаються операції, у яких зростання внесків перевищує зростання виплат. Бажаним є позитивне співвідношення як темпів, так і абсолютних розмірів приросту внесків і виплат страхових сум, але вирішальним є перевищення приросту розміру платежів над приростом виплат у грошовому (абсолютному) вираженні.

Звернемося до досвіду міжнародних рейтингових агенцій у плані оцінювання стійкості страхових операцій.

Зокрема, з метою аналізу ефективності страхових операцій Standard & Poor's досліджується певна сукупність показників:

- Коефіцієнт страхових виплат (у цілому та за видами страхування).
- Комбінований коефіцієнт (коефіцієнт страхових виплат+ коефіцієнт витрат).
- Коефіцієнт витрат (у цілому та за видами страхування).
- Операційний коефіцієнт (комбінований коефіцієнт із поправкою на інвестиційну діяльність).
- Вплив методів резервування та бухгалтерського обліку на звітні показники.

Аналіз ефективності страхових операцій доповнюється аналізом загальної

ефективності функціонування компанії. Досліджуються такі складові: дохідність активів; частка прибутку у структурі валової виручки (до і після сплати податків); стабільність рівня доходів, аналіз доходів (за підрозділами, страховими послугами, каналами реалізації); вплив правил резервування та бухгалтерського обліку на звітні показники.

Аналіз стійкості страхових операцій безпосередньо пов'язаний з аналізом страхового портфеля, дослідження якого виявляє специфіку діяльності страховика.

Страховий портфель становить основу, на якій базується вся діяльність страховика і яка визначає стійкість страхових операцій. Від величини і якості страхового портфеля залежить надходження страхових платежів, а також розмір і коливання виплат страхового відшкодування та страхових сум. Страховий портфель може бути самостійним об'єктом вивчення, що проводиться за допомогою наступних показників [56, С. 40–47]: величина страхового портфеля; структура страхового портфеля; динамічність страхового портфеля; однорідність страхового портфеля.

Страховий портфель – це сукупність договорів страхування, за якими страховик несе зобов'язання перед страхувальником. Виділяють п'ять принципів, якими керуються при формуванні збалансованого страхового портфеля: структура, величина, однорідність, рівновага і стабільність [74].

Залежно від ступеня ризику можна виділити такі типи страхового портфеля: агресивний, консервативний, диверсифікований [129].

Одними з основних цілей страховика є одержання максимального прибутку; збільшення частки присутності, збереження капіталу та досягнутих позицій на страховому ринку. На думку А. Дрібноход [57], кожна з цих цілей відповідає певному типу, моделі страхового портфеля. Так, якщо метою страховика є одержання максимального прибутку, то він формує агресивний страховий портфель, оскільки він має високий рівень дохідності.

Порівняно з агресивним портфелем при формуванні консервативного страхового портфеля страховик може залишати більше ризиків на особистому

утриманні. Класичний страховий портфель – це консервативний тип страхового портфеля, якому притаманний низький рівень ризику, до того ж у цьому виді страхового портфеля спостерігається обернена залежність між рівнем ризику і кількістю укладених договорів: чим більша кількість укладених договорів, тим нижчим є рівень ризику [57]. Сфера страхування життя переважно орієнтована на формування класичного консервативного портфеля страхових послуг.

Для перспективного забезпечення стійкості страхових операцій важливо намагатись досягти й зберігати рівновагу портфеля. Цей стан характеризується, як мінімум, компенсацією знову укладеними договорами, строк дії яких закінчується. Разом з тим така компенсація повинна поширюватись не лише на кількість договорів та обсяг внесків за ними, а й бути узгодженою зі страховою сумою, строком страхування і суттєво не відрізнятися від ймовірності збитку, яка переважала в попередніх договорах.

Певні особливості властиві страховому портфелю за договорами страхування життя. У цьому виді страхування на структуру страхового портфеля впливає так зване сторно. Під ним розуміється відмова страхувальника від виконання умов договору ще до закінчення строку його дії. Сторно в соціальному розрізі показує, що попит страхувальника на певну страхову послугу даним страховиком не може бути задоволений.

Страхове сторно в страхуванні – показник, що характеризує зменшення страхового портфеля діючих договорів довгострокового страхування життя на певну звітну дату. Для сторно може обчислюватися відносний показник: відсоткове співвідношення кількості договорів, що складають сторно, до розрахункового страхового портфеля.

Розрахунковий страховий портфель – число діючих договорів страхування життя на конкретну дату, збільшене на кількість вибувших за звітний період у зв'язку з дожиттям, смертю і достроковим припиненням.

Більшість компаній страхування життя дотримуються пасивного способу управління страховим портфелем. Стратегічні завдання управління страховим портфелем передбачають створення добре диверсифікованого страхового

портфеля з визначеним рівнем ризику, розрахованим на довгу перспективу. Строк існування такого портфеля передбачає стабільність процесів на страховому ринку. Оскільки портфель є диверсифікованим, то рівень доходу за ним невисокий. Нехтуючи високими доходами, можна отримати стабільний портфель. Використання пасивного способу управління характерне для високорозвинутих та стабільних ринків страхових послуг, де будь-які зміни є наперед передбачуваними. В умовах інфляції, політичної та економічної нестабільності, динамічної кон'юнктури ринку страхових послуг такий спосіб управління не виправданий.

У процесі аналізу важливо проводити зіставлення структури страхового портфеля з інвестиційною політикою страховика. Для забезпечення стійкості компанії зі страхування життя важливим є сформований якісний і збалансований інвестиційний портфель. У даному випадку має діяти основний принцип – чим більше в страховому портфелі договорів короткострокового страхування, тим більше має бути в структурі активів ліквідних засобів (грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій). У загальному вигляді формування інвестиційного портфеля страхової компанії ґрунтується на основі аксіом ненасиченості та неприйняття ризиків, а також принципів прибутковості та ліквідності вкладень, дотримуючись правил диверсифікації коштів. Формування інвестиційного портфеля страхової компанії має відповідати наступним умовам:

- надійність вкладень, враховуючи позиковий характер більшого обсягу інвестиційних ресурсів;
- стабільне отримання доходу від розміщення коштів (для компаній зі страхування життя – не нижче 4%);
- диверсифікація вкладень з метою мінімізації інвестиційного ризику.

Залежно від рівня дохідності вкладень страхові компанії формують інвестиційні портфелі різного типу, а саме консервативного, поміркованого та агресивного. Беручи до уваги позиковий характер більшості інвестиційних ресурсів, страховики майже не використовують в класичному вигляді агресивний підхід до формування інвестиційного портфеля [160].

Таким чином, аналізуючи інвестиційний портфель страхової компанії, слід особливу увагу звернути на такі показники як його величина, структура, динамічність та однорідність.

При проведенні оцінки стійкості страхової компанії слід виходити з того, що поняття «стійкість» – комплексне, тому особливу увагу слід надати інтегральній оцінці стійкості компанії.

Важливим є визначення на основі часткових оцінок узагальнюючих інтегральних показників. Один з прикладів інтегрального показника є коефіцієнт надійності страхової компанії, що характеризує сукупний рівень ліквідності, платоспроможності і рентабельності компанії, запропонований групою науковців під керівництвом І. Ковтуна [79], може визначатися за формулою:

$$K_n = {}^3 \overline{K_n * K_l * K_r}, \quad (1.5)$$

де K_n – коефіцієнт платоспроможності, K_l – коефіцієнт ліквідності, K_r – коефіцієнт рентабельності.

Коефіцієнт ліквідності страховика характеризує можливість швидкого перетворення активів страхової компанії в грошову форму, а значить можливість виконання своїх зобов'язань. Його можна обчислити таким чином:

$$K_l = OA/З, \quad (1.6)$$

де OA – оборотні активи; $З$ – зобов'язання страхової компанії.

Оборотні активи компанії відбиті у II розділі активу балансу. Зобов'язання страхової компанії включають суми по статтях «Страхові резерви» розділу II й «Інші пасиви» розділів III і IV пасиву балансу без статей «Доходи майбутніх періодів». З них віднімається також сума статті «Частка перестраховальників у страхових резервах» розділу II пасиву балансу.

Коефіцієнт платоспроможності характеризує достатність власних коштів страхової компанії. Його визначають як відношення фактичного запасу

платоспроможності до нормативного запасу платоспроможності. Формула для визначення коефіцієнта платоспроможності:

$$K_{п} = \text{ФЗп} / \text{НЗп}, \quad (1.7)$$

де ФЗп – фактичний запас платоспроможності, НЗп – нормативний запас платоспроможності.

Фактичний запас платоспроможності страхової компанії є власним капіталом підприємства. Тому коефіцієнт платоспроможності еквівалентний відношенню чистих активів (розділ I пасиву балансу мінус нематеріальні активи розділу I активу балансу) до нормативного запасу платоспроможності.

Нормативний запас платоспроможності страховика, який займається страхуванням життя, розраховується шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.

Для оцінювання надійності компанії варто в інтегровану модель включити і показники рентабельності. Цей показник характеризує прибутковість роботи страхової компанії.

$$K_{р} = \text{Пр} / \text{Д}, \quad (1.8)$$

де Пр – річний прибуток страхової компанії (показник статті «Прибуток (збиток) звітного періоду» звіту про фінансові результати); Д – річна сума доходів страхової компанії (показник статті «Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) звітного періоду»).

Пропонований простий підхід до визначення надійності страхових компаній вимагає оцінки можливих «крайніх випадків». Один з них – збиткова робота. У цій ситуації коефіцієнт надійності береться за такий, що дорівнює нулю незалежно від величини збитків. Інший крайній випадок – незначна кількість власних зобов'язань по страхуванню. У цій ситуації коефіцієнт надійності може бути як завгодно великим, оскільки власні зобов'язання компанії наближаються

до нуля. Така робота страхової компанії можлива, але вона не дозволяє використовувати весь потенціал компанії, тому може розглядатися як граничний випадок. Представлена методика наближена і може бути використана для попередніх оцінок. Подібну методику до визначення інтегрального показника надійності запропонував В. Кожинов [81] для визначення коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності: – коефіцієнт ліквідності (K_L):

$$K_L = \frac{(1-K_P) \cdot A_P}{3}, \quad (1.9)$$

де K_P – коефіцієнт ризику окремих видів активів (табл. 1.5), A_P – значення показників активів по окремих статтях балансу, 3 – страхові зобов'язання страховика.

Коефіцієнт платоспроможності (K_P) пропонується визначити наступним чином:

$$K_P = K / 3, \quad (1.10)$$

де K – власний капітал страховика.

Таблиця 1.5 – Коефіцієнти ризику активів страхових компаній
(складено автором на основі джерела [81])

Значення статей активу балансу	Назва активу	Коефіцієнти ризику
A1	Грошові засоби	$K1 = 0,00$
A2	Цінні папери	$K2 = 0,10$
A3	Позики зі страхування життя	$K3 = 0,15$
A4	Розрахунки з дебіторами	$K4 = 0,20$
A5	Короткострокові вкладення	$K5 = 0,40$
A6	Основні засоби	$K6 = 0,70$
A7	Інші активи	$K7 = 1,00$

Описані вище методики мають низку недоліків, які насамперед пов'язані із відсутністю нормативних значень складових показників та самого інтегрального показника надійності. Це ускладнює порівняння результатів, отриманих для різних компаній. Проте в цілому слід зазначити, що позитивним вважається

зростання показника надійності у динаміці. Також ці методики не зовсім чітко враховують особливості функціонування компаній зі страхування життя, зокрема структуру зобов'язань страховика, специфіку формування його страхових резервів та інші моменти.

Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України з метою стандартизації процедур здійснення аналізу фінансової надійності страховиків Розпорядженням від 17.03.2005 за № 3755 затвердила Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків, які базуються на «тестах раннього попередження». Відповідно до Рекомендацій здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, дохідності, ліквідності і надається відповідна оцінка за 4-бальною системою:

«1» (стійка) – економічні показники знаходяться на високому рівні;

«2» (задовільна) – відсутні серйозні проблеми, показники знаходяться на середньому рівні;

«3» (гранична) – економічний стан викликає побоювання, показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній;

«4» (незадовільна) – вважається неприпустимим, економічний стан є дуже нестабільним [206, С. 153].

Дані, які використовуються при розрахунку показників тестів раннього попередження відповідно до діючої методики, їх зміст та порядок розрахунку наведені в табл. А. 1. Показники розраховуються відповідно до табл. А.1.– А.2. Фактична оцінка кожного показника визначається шляхом порівняння розрахованого значення показника з відповідною шкалою значень, наведеною у табл. А. 3. Загальна оцінка визначається як сума фактичних оцінок по окремих показниках, помножених на відповідні коефіцієнти з табл. А. 4.

Тести раннього попередження як методика оцінки надійності страхової компанії серед аналізованих є найбільш завершеною, однак ця категорія не позбавлена недоліків. Зокрема, тривають дискусії щодо нормативних значень показників, на підставі яких можна оцінити стійкість, а також щодо переліку показників, які варто долучити до системи оцінювання.

Рейтингова агенція «Експерт-Рейтинг» при здійсненні оцінювання стійкості компаній зі страхування життя доповнює офіційно затверджену методику тестів раннього попередження ще кількома параметрами з метою її удосконалення – коригує їх на п'ять преміальних коефіцієнтів:

1. Премія за відкритість (отримують компанії, які добровільно та своєчасно відображають звіти в національній системі розкриття інформації).

2. Премія за кількість полісів (отримують страховики за показником перевищення кількості клієнтів порівняно із середнім значенням по групі).

3. Премія за концентрацію страхових платежів (премія розраховується на основі конкретного значення найбільшої страхової суми: якщо максимальна страхова сума на одну фізичну особу не перевищує один мільйон гривень, тоді призначається преміальний коефіцієнт).

4. Премія за масштабом (визначається на основі чистих премій).

5. Премія за вартість страхового процесу (нараховується компаніям-нерезидентам з урахуванням співвідношення витрат на розвиток агентської мережі в Україні до зібраних страхових платежів) [161].

У світі існує практика, коли питаннями присвоєння рейтингів страховим компаніям займаються спеціалізовані рейтингові агентства. Відомі міжнародні рейтингові агентства мають відповідну статистику за період близько 100 років. Світовий досвід складання рейтингів досліджували Е. Кембелл-Харт, Т. Нерсісян, Я. Телепін, Н. Ткаченко, І. Чурінова, Л. Шірінян та ін. [178].

Провідними міжнародними рейтинговими агентствами у сфері страхування в наш час вважаються Standard & Poor's, Moody's Investor Service, A. M. Best, Fitch IBCA. Duff & Phelps Credit Rating Co, Dun & Bradstreet, KPMG. Ці рейтингові агенції присвоюють страховим компаніям міжнародні рейтинги. При цьому оцінювання, як правило, базується на основі розрахунку та узагальнення значної кількості статистичних коефіцієнтів, які характеризують різні сторони економічної та професійної діяльності страховика табл. А.5.– А. 6.

Тим не менш, отримання рейтингів у вищезгаданих агенціях має досить високу ціну. Крім того, вітчизняні страховики, завдяки своєму маленькому

капіталу, порівняно з іноземними компаніями, а також через нестабільність ситуації на вітчизняному ринку фінансових послуг, можуть отримати негативний міжнародний рейтинг, результати якого є загальнодоступними, і не поспішають скористатися послугами таких агенцій.

Варто також зазначити, що провідні рейтингові агенції світу присвоюють міжнародні рейтинги, основна перевага яких полягає в можливості порівняти ризики незалежно від країн, в якій розташований бізнес. Відносно вітчизняних страховиків ця перевага стає недоліком, тому що рівень рейтингу страховика не може бути вище, ніж суверенний рейтинг країни, в якій працює страховик. На сьогодні Україна має низький суверенний рейтинг.

Методика, яка використовується міжнародними агентствами, є закритою і належить до комерційної таємниці.

В офіційних джерелах висвітлено переважно лише загальні принципи, на яких ґрунтується побудова рейтингів.

У рамках рейтингової методики досліджується та аналізується певна сукупність основних позицій, які впливають на діяльність страхової компанії та її місце на ринку страхових послуг (табл. 1.6).

Для визначення корпоративної стратегії також важлива інформація про конкурентне середовище страхової компанії. Тому слід проаналізувати низку таких показників:

1. Загальна частка ринку – виражена як частка п'яти провідних страхових компаній-резидентів в загальній вартості активів усіх страхових компаній (чи меншої або більшої кількості компаній, але близько до п'яти, відповідно до умов конкретної країни чи регіону).

2. Кількість страхових компаній, на які припадає частка 25, 50 і 75% вартості сукупних активів компаній зі страхування життя.

Одним з можливих показників у визначенні конкурентного середовища на ринку страхування життя є індекс Герфіндаля-Гіршмана, який розраховується як сума квадратів ринкових часток усіх компаній.

Таблиця 1.6 – Порівняння показників, що використовують різні світові рейтингові агентства для оцінки економічного стану страховиків за [205]

Показник	Кредит-Рейтинг	A. M. Best	Standard & Poor's	Mody's	Duff & Phelps
1	2	3	4	5	6
Стан страхової галузі	«+»	«+»	«+»	«+»	«+»
Якісний аналіз компанії (розмір, структура, управління, стратегія)	«+»	«+»	«+»	«+»	«+»
Кількісний аналіз компанії:					
– достатність резервів	«+»	«+»	«+»	«-»	«+»
– використання перестрахування	«+»	«+»	«-»	«+»	«+»
– ліквідність	«+»	«-»	«-»	«-»	«-»
– інвестиційний ризик	«+»	«+»	«-»	«-»	«+»
– прибутковість	«+»	«+»	«+»	«-»	«+»
– капіталізація і фінансування	«+»	«-»	«+»	«+»	«+»
– платоспроможність	«+»	«+»	«-»	«-»	«-»
– грошові потоки	«-»	«-»	«+»	«-»	«+»
– якість і динаміка активів	«-»	«+»	«-»	«+»	«+»
– ціноутворення і андеррайтинг	«-»	«-»	«+»	«+»	«-»
– ризик-менеджмент	«-»	«-»	«-»	«+»	«-»

Індекс Герфіндаля-Гіршмана показує вплив найбільших страхових компаній на стан ринку та розраховується за формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2, \quad (1.11)$$

де X_i – частка i -того суб'єкта на ринку, %, n – кількість суб'єктів на ринку у досліджуваному періоді.

Значення ННІ може змінюватись від 0 до 10000. За мінімальної концентрації на ринку ННІ близький до 0. За максимальної концентрації на ринку ННІ наближається до 10000. За ситуації, коли ННІ менше 1000, ринок вважаємо безпечним з погляду монополізації. У таких умовах питома вага найбільшого оператора на ринку не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44%, трьох

найбільших – 63%.

Під час аналізу конкурентного середовища на ринку виникає потреба індекс Герфіндала-Гіршмана доповнити показником концентрації ринку, який передбачає визначення сумарної частки кількох найбільших компаній.

Для визначення рівня монополізації (концентрації) ринку страхування життя використовують коефіцієнт концентрації (CR-Concentration Ratio), який визначають для перших трьох, чотирьох (або п'яти) і перших десяти найпотужніших страховиків. Для визначення коефіцієнта концентрації встановлюється ринкова частка кожної страхової компанії за певний проміжок часу, а потім підсумовуються частки трьох (чотирьох, восьми, десяти) компаній із найвищими ринковими частками.

Порогова частка ринку – це найпростіший кількісний критерій, перевищення якого дозволяє регулюючим органам віднести підприємство до категорії монополістів або тих, які займають домінуюче становище на ринку. Одразу слід зазначити, що в Україні, відповідно до ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції», діє поріг у 35% [67].

У дослідженнях економістів і науковців України та звітних даних Держфінпослуг України монопольне становище на ринку страхування життя розглядається за допомогою питомої ваги суб'єктів господарювання за надходженнями валових страхових премій. Проте, на нашу думку, концентрацію ринку страхування життя можна визначити і за розміром страхових виплат.

Згідно п. 10.1.2. Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку вважається монопольним середовище, на якому частка:

- одного суб'єкта господарювання (CR –1) перевищує 35%;
- трьох або двох суб'єктів господарювання (CR–3) перевищує 50%;
- п'яти або чотирьох суб'єктів господарювання (CR–5) перевищує 70%.

Економічний сенс вказаних порогових значень полягає в тому, що у випадку $CR1 > 35$ високою є ймовірність індивідуального домінування на ринку; $CR3 > 50$ відповідає так звана «жорстка» («тверда») олігополія; $CR5 > 70$ – «розпливчата»

олігополія. При цьому у двох останніх випадках існують різні варіанти на ринку залежно від поведінки його найбільших учасників.

Якщо між ними відсутня конкуренція, то має місце колективне домінування чи навіть колективна монополія; якщо ж спостерігається значна конкуренція (вона проявляється в активній ціновій політиці, постійному підвищенні якості, активній маркетинговій і рекламній політиці), то ринок слід розглядати як конкурентний [149, С. 16].

Оскільки коефіцієнт концентрації не дозволяє диференціювати «ринкову роль» різних учасників, то за наявності повної інформації про страхові організації кращою є оцінка концентрації ринку одночасно за допомогою коефіцієнта концентрації та індексу Герфіндаля-Гіршмана, що показує, яке місце на даному ринку займають більш дрібні учасники і чи є при певному переліку страхових організацій передумови до протидії з боку більш дрібних учасників ринку у ринковій владі найбільших.

Всі ринки, залежно від показника концентрації (CR-3) та індексу Герфіндаля-Гіршмана (ННІ), поділяють на три групи:

- слабо концентрований ринок: $CR-3 < 45\%$; $ННІ < 1000$;
- ринок із помірною концентрацією: $45\% < CR-3 < 70\%$;
 $1000 < ННІ < 2000$;
- висококонцентрований ринок: $70\% < CR-3 < 100\%$;
 $2000 < ННІ < 10000$.

Ще один показник, який доречно використовувати при дослідженні стійкості ринку страхування життя – коефіцієнти варіації та нерівності розподілу показників.

З урахуванням особливостей вихідної інформації, що акумулюється у системі статистики щодо діяльності зі страхування життя, нами було обрано два показники: коефіцієнт варіації Уільямсона та коефіцієнт регіональної асиметрії.

Коефіцієнт варіації Уільямсона (V_n), що зважений по чисельності населення, визначається за формулою:

$$V_n = \frac{\sqrt{\sum_i (y_j - \mu)^2 \cdot \frac{P_j}{P}}}{\mu}, \quad (1.12)$$

де P_i – населення регіону; P – населення країни у цілому; U_i – показник по регіону; μ – середнє значення показника по Україні.

Чим більшим є цей коефіцієнт, тим більші диспропорції у розвитку економічних процесів спостерігаються.

Коефіцієнт регіональної асиметрії (AS) обчислюється таким чином:

$$AS = \frac{n}{\sum_i y_i - \mu^2} * \frac{\sum_i y_i - \mu^3}{\sum_i y_i - \mu^2}, \quad (1.13)$$

Якщо величина показника асиметрії $AS > \pm 0,5$, то мають місце значні диспропорції. Якщо $AS < \pm 0,25$ – асиметрія незначна. Якщо $AS = 0$ – розподіл економічних показників симетричний, якщо $AS > 0$ – розподіл має правосторонню асиметрію, тобто у варіаційному ряді переважають варіанти за величиною більше середньої, тому буде мати місце додатна асиметрія. Якщо $AS < 0$ – розподіл має лівосторонню асиметрію. Негативною стороною коефіцієнта асиметрії, як міри асиметрії, слід назвати те, що цей показник не має ні верхньої, ні нижньої границі.

Аналіз у рамках даного дослідження коефіцієнта асиметрії регіональної нерівномірності є доцільним, оскільки він досить точно оцінює зміну диференціації показників діяльності зі страхування життя в динаміці. Вказані коефіцієнти дозволяють оцінювати міру нерівності, показуючи, наскільки рівномірно той або інший показник діяльності зі страхування життя розподілений серед учасників ринку різних регіонів.

Отже, в Україні актуальною і надалі залишається проблема удосконалення методики оцінювання стійкості у сфері страхування життя. Слід звернути увагу на накопичений позитивний досвід у європейських країнах та адаптувати його до українських реалій ринку.

Висновки до першого розділу

У першому розділі дисертації автором проаналізовано теоретико-методичні основи корпоративних бізнес-моделей в стратегічному управлінні стійкістю суб'єктів страхування життя, що дало змогу виділити проблеми їх подальшого розвитку і сформулювати наступні висновки:

1. Визначено науково-методичні засади формування бізнес-моделі та корпоративних стратегій в стратегічному управлінні стійкістю страхових компаній, що й визначило головну мету і розробку напрямів удосконалення системи оцінювання стійкості страхових компаній. Узагальнюючи підходи до корпоративних стратегій, можна зробити висновок, що система стратегічного управління компанією в сучасних умовах передбачає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести неперервну у часі та економічно успішну щодо досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність в умовах постійного впливу різних факторів, зберігаючи при цьому ознаки цілісності і рівноваги соціально-економічної системи.

2. Потрактовано основні підходи до сутності поняття бізнес-моделі – аналітичний, економічний, структурно-системний, процесний, організаційний, ціннісний, стратегічний, інтегральний, корпоративний. Бізнес-модель є ключовою складовою процесу розвитку компанії та має наступні основні переваги: бізнес-модель дозволяє простежити логіку організації бізнесу, розкриває ланцюг причинно-наслідкових зв'язків, уможлиблює переосмислення методів і механізмів діяльності компанії; формалізує бізнес-моделі та дозволяє усунути протиріччя, що притаманні функціональним і матричним моделям організації бізнесу, оскільки у процесі моделювання можливим є визначення пріоритетів та основних напрямів діяльності, що генерують цінність, доходність та прибутковість підприємства; бізнес-модель є стратегічним активом компанії, оскільки розкриває багатогранність її функціонування та дозволяє сконцентрувати увагу на пріоритетах розвитку.

3. Проаналізовано наукові концепції та визначення стійкості компанії як категорії управлінського процесу, що її забезпечує. Встановлено, що стан стійкості страхової компанії формується під впливом факторів, різних за своєю класифікаційною ознакою. Це значною мірою дозволяє передбачити внутрішні та зовнішні перетворення суб'єкта страхування життя, де базовими критеріями стійкості страхових компаній є достатність власного капіталу, наявність достатнього обсягу страхових операцій, збалансованість страхового портфеля, наявність безпечної програми перестраховування, адекватні методи формування страхових резервів, оптимальна інвестиційна політика та високий рівень платоспроможності.

4. Визначено підходи до вибору методик визначення стійкості страховиків та досліджено оцінку стійкості страхової компанії у вітчизняній економічній науці, а також у практиці міжнародних рейтингових агенцій. Це значною мірою пов'язано з тим, що більшість сучасних компаній прагнуть розширити власну діяльність за межі національного ринку, де існує багато альтернатив щодо вибору бізнес-моделі, способів їх реалізації в стратегічному управлінні. Ефективна організація та стратегічне управління корпоративною стратегією розвитку страхових компаній в контексті стійкості потребують застосування принципово нових методик дослідження.

Основні положення цього розділу автором викладено у власних працях та опубліковано у наукових статтях фахових видань з економіки: «Фактори фінансової стійкості страхових компаній зі страхування життя» (Збірник наукових праць, м. Рівне), [17]; «Методика оцінювання стійкості в управлінні суб'єкта страхування життя» (Європейська інтеграція і перспективи розвитку економічного потенціалу України на сучасному етапі, м. Дніпропетровськ), «Фінансова стійкість страхових компаній зі страхування життя» (Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки, м. Тернопіль, «Чинники фінансової стійкості страхових компаній зі страхування життя» (Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України, м. Луцьк).

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

2.1. Тенденції забезпечення стійкості страхових компаній

Страховання життя належить до виняткової діяльності компаній зі страхування життя («лайфових» компаній) і є необхідним атрибутом ринкової економіки. Відповідно до Закону України «Про страхування» страхування життя – це вид особистого страхування, який є надійним інструментом примноження коштів і перетворення ймовірних ризиків у вигідне становище для страхувальника. Звідси – предмет діяльності компаній зі страхування життя визначений як укладання індивідуальних або колективних договорів, за якими страховик бере на себе зобов'язання виплатити убезпеченому, його спадкоємцеві або зазначеним третім особам страхову виплату в разі смерті, хвороби або нещасного випадку, або дожиття ним до установленої в договорі дати [227].

Динаміка ринку страхування життя аналогічна до зростання ВВП України. Коефіцієнт кореляції між показником обсягу чистих страхових премій та ВВП у фактичних цінах становить 0,92 (рис. 2.1).

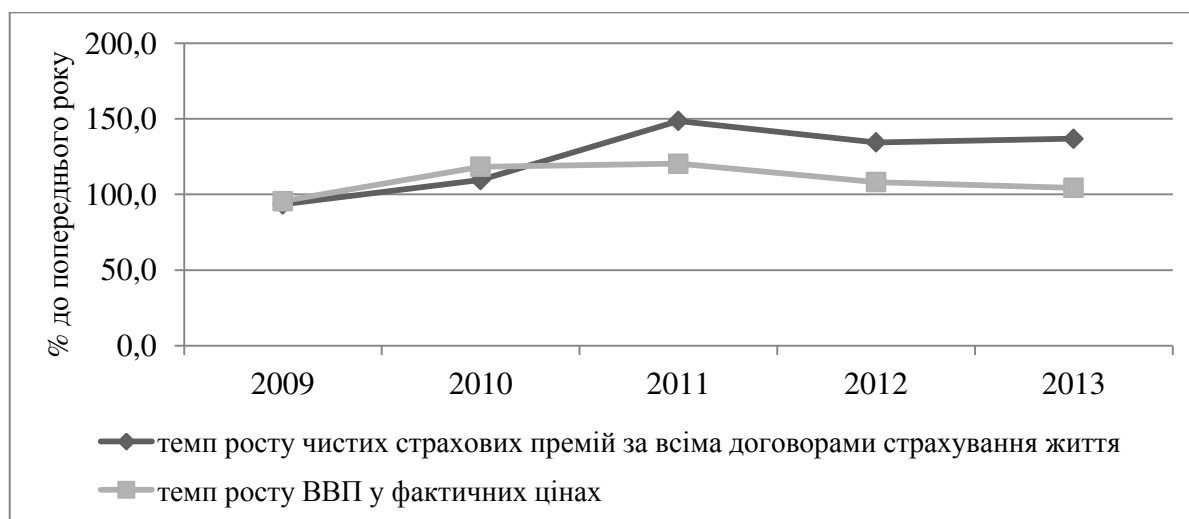


Рисунок 2.1 – Співвідношення темпів росту ВВП та чистих страхових премій за договорами страхування життя в Україні (складено автором за звітністю [135])

Станом на початок 2014 року в Україні функціонують 62 страхові компанії зі страхування життя. Для об'єктивного визначення впливу операторів ринку на рівень його концентрації, а відтак конкуренції, потрібно враховувати ринкову частку кожного з них та розробити адаптивну стратегію розвитку (рис. 2.2).

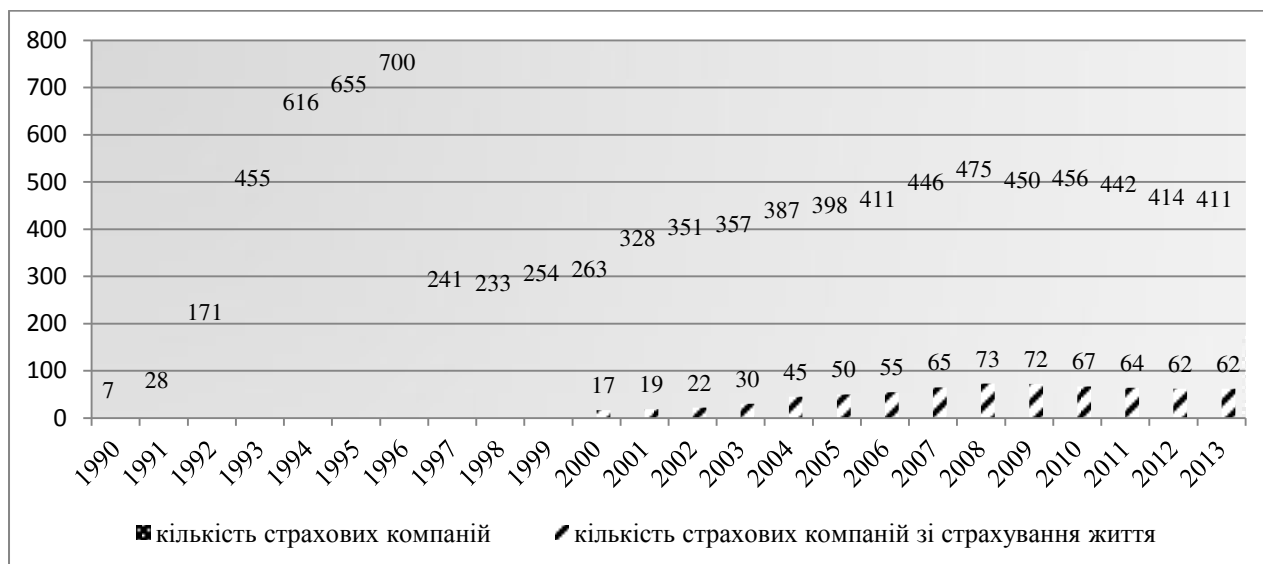


Рисунок 2.2 – Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 1990–2013 рр. (складено автором за джерелом [142])

Накопичувальне страхування життя як сегмент ринку постраждало в період кризи 2008-2009 років більше за ризикове. А для відновлення колишніх позицій вимагало істотних інвестицій. І хоч компанії продовжують працювати на ринку з прибутком, проте досить висока вартість входження на ринок страхування життя стримує зростання кількості нових учасників ринку.

Проаналізуємо динаміку показників концентрації ринку страхування життя за період 2003-2013 рр. (табл. 2.1). Економічна концентрація – процес злиття підприємств, компаній та інших ринкових активів, внаслідок якого зростає економічна влада учасників ринку. Саме концентрація визначає структуру страхових ринків, поведінку учасників конкурентного процесу та ступінь ефективності використання економічних ресурсів в стратегічному управлінні.

Частка валових премій зі страхування життя, належна першим трьом страховикам, складала у 2004 році 56,25%. Першим 10-ти страховикам життя

належало 93% зібраних премій. В цілому по ринку страхування життя індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) склав 1 443,9 (у 2003 р. – 1 941,8). Наведені дані свідчать, що на ринку страхування життя у 2004 році спостерігалась помірна монополізація ($1000 < \text{ННІ} < 1500$) та позитивна тенденція до зростання конкуренції, рівень якої увійшов у помірні межі.

Таблиця 2.1 – Показники концентрації ринку страхування життя за розмірами валових страхових премій (складено автором за джерелом [81])

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Топ3	69,23	56,3	52,1	58,5	52,1	51,2	54,3	49,7	51,3	44,0	51,7
Топ5	68,3	67,1	66,1	67,6	65,5	63,1	64,2	65,1	67,2	66,1	67,4
Топ10	95,3	93,0	91,2	90,1	86,4	79,8	80,9	83,7	87,1	90,4	90,9
Топ20	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	94,0	95,2	95,9	96,7	97,9	98,3
Топ50	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	99,9	100,1	100,0	100,0	100,0	100
Індекс Герфіндаля-Гіршмана	1941,8	1443,9	1257,7	1466	1234	1126,1	1134,8	1214,5	1206,9	1036,48	1222,15

У 2005 році частка валових премій зі страхування життя, належна першим трьом страховикам, складала 52,1%. Першим 10-ти страховикам життя належало 91,2% зібраних премій. В цілому по ринку страхування життя індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) склав 1 257,7. У 2005 році на ринку страхування життя зберігалася помірна монополізація, але при цьому спостерігалася позитивна тенденція до зростання рівня конкуренції на всьому страховому ринку України.

У 2006 році частка перших 3 - ьох компаній у валових преміях зі страхування життя становила 58,5%; перших 10-ти страховиків – 90,1%. В цілому по ринку страхування життя індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 1466, рівень концентрації ринку порівняно з попередніми роками практично не змінився.

У 2007 році частка перших 3 компаній у валових преміях зі страхування життя становила 52,1%; перших 10-ти страховиків – 86,4%. По ринку страхування життя індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 1234,0.

Показники залишалися на тому ж рівні, що і в попередні роки, й упродовж 2008-2009 рр. В 2009 році слід зауважити, що розмір валових страхових премій,

що надійшли до TOP 50 страхових компаній «лайфового» сектору, дещо більший, ніж загальні страхові платежі зі страхування життя, за рахунок того, що одна з компаній мала від'ємне значення валових страхових премій. Причиною цього, ймовірно, стала значна кількість розірваних договорів страхування.

У 2010 році основну частку валових страхових премій (95,9%) акумулюють 20 компаній зі страхування життя (29,9% всіх суб'єктів страхування життя). У 2011 році ситуація залишилася практично незмінною порівняно з 2010 роком. Концентрація ринку страхових послуг України продовжувала зберігатись на досить високому рівні і в 2013 році, за часткою трьох найбільших страховиків показник зріс до 51,7%. В той же час розширилась частка, яку займають 10 найбільших учасників ринку страхування «Life», і за підсумками 2013 року вона становила 90,9%. Фактично, на ринку страхування життя основну частку валових страхових премій (98,3%) акумулюють 20 страхових компаній (32,3% всіх компаній, що діють на ринку страхування життя). Дані індексу Герфіндаля - Гіршмана (1222,15) у 2013 році свідчать, що на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

По значенню показника ступеня концентрації ринку в усіх країнах світу встановлені державні обмеження. Тобто існує державний нагляд, який не припускає зосередження в руках декількох компаній впливу на певний відсоток страхового ринку. Наприклад, у США не допускається зосередження в руках однієї компанії більш 31% страхового ринку, двох – 44%, трьох – 54%, чотирьох – 64%. У Німеччині встановлені дещо інші обмеження: три компанії – до 50%, п'ять – до 65% [44].

Антимонопольне законодавство України також передбачає контроль за ринковою концентрацією, виходячи з ринкової частки одного страховика – не більше 35% ринку, трьох – не більше 50% та п'яти – не більше 70% ринку. Упродовж 2003-2009 років та у 2011 і 2013 роках 3 страховики контролювали більше 50% ринку. Таким чином, існувала деяка неузгодженість із нормами антимонопольного законодавства України впродовж цих років. У цілому ж досліджувані показники дозволяють охарактеризувати ринок страхування життя

України як помірно монополізований.

Розглянемо динаміку розвитку найбільших компаній, що функціонують на ринку страхування життя України, за абсолютними та відносними показниками стійкості діяльності у 2006-2013 роках.

Для оцінки стійкості компаній зі страхування життя слід урахувати низку особливостей цього виду економічної діяльності, зокрема те, що в одному її інструменті поєднані ризикові, заощаджувальні, кредитні функції та функції створення доходу.

Абсолютні індикатори стійкості включають такі найважливіші показники: обсяг страхових премій та обсяг страхових платежів за рік, розмір статутного капіталу та величину страхових резервів. Ці показники по найбільших компаніях зі страхування життя наведено у табл. Б.1. – Б.8. Проте представлені показники діяльності не охоплюють весь ринок страхування життя, оскільки інформація оприлюднюється добровільно компаніями, що є членами Ліги страхових організацій України (ЛСОУ). Низка компаній, що не є членами ЛСОУ (ПАТ АСК «ІНГО Україна ЖИТТЯ», ПАТ СК «Лемма-Віте», ЗАТ СК «Оранта-життя»), в окремі роки теж були включені до рейтингування.

Впродовж 2006-2013 років стабільно входили в коло кращих компаній ПрАТ «АЛІКО Україна», АТ СК «ТАС», ТДВ СК «Іллічівська», ПрАТ СК «ЕККО», ПАТ СК «Блакитний поліс», ПрАТ СК «Теком-Життя», ПрАТ «ГРАВЕ Україна страхування життя». З 2007 року незмінно до складу лідерів ринку страхування життя входить ПрАТ СК «Ейгон Лайф Україна» (до 2011 р. мала назву ВАТ «Фортіс Страхування Життя Україна», а у 2011-2012 рр. – ПрАТ СК «Фідем Лайф»). Зауважимо, що склад лідерів ринку страхування життя дещо змінився на зламі 2008-2009 років під впливом зовнішніх факторів стійкості страхових компаній. Так, на ринку заявили про себе, як потужні гравці, незважаючи на фінансово-економічну кризу, ПрАТ СК «Дельта життя», ПрАТ «Ренесанс Життя», ПрАТ СК «КД Життя». В той час, не спостерігається певної спільної закономірності у зміні основних показників діяльності найбільших страхових компаній в останні роки. Як видно з рис. 2.3-2.6, криза здійснила неоднозначний

вплив на діяльність лідерів ринку страхування життя.

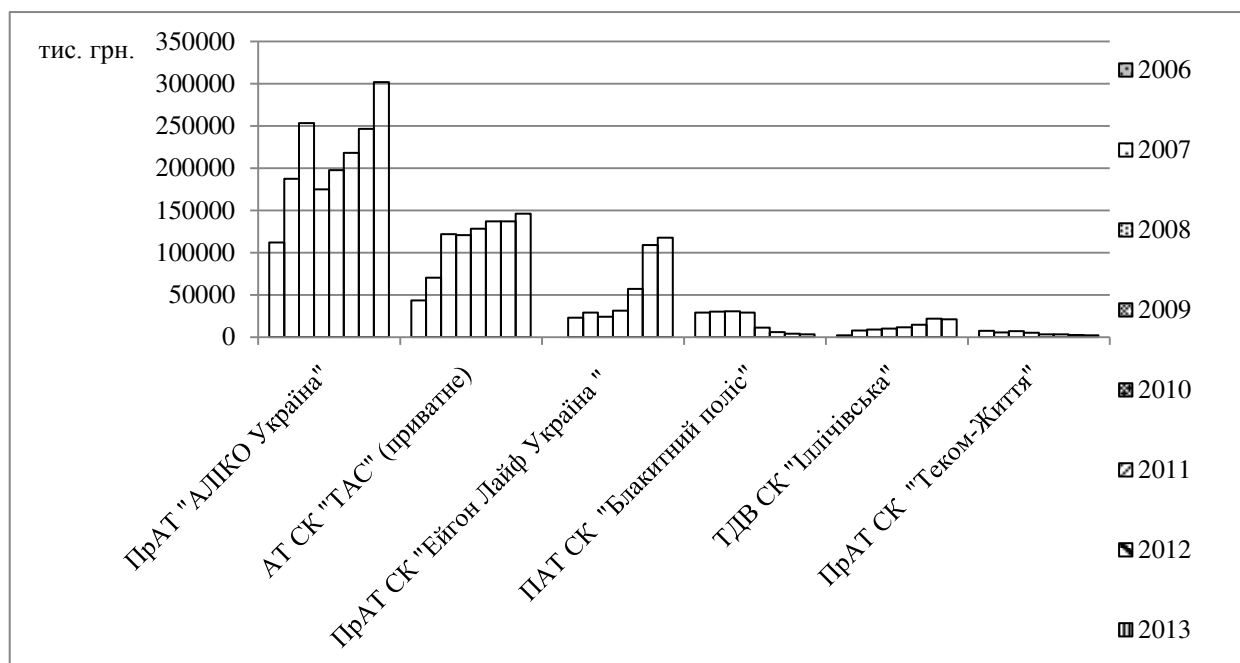


Рисунок 2.3 – Динаміка страхових премій окремих компаній зі страхування життя (складено автором за звітністю страхових компаній [142; 182])

Так, для найбільшого учасника ринку ПрАТ «АЛІКО Україна» (ПрАТ «МетЛайф Україна») 2009 рік відзначився суттєвим зниженням показників страхових премій та страхових виплат.

Однак, на динаміці статутного капіталу та обсязі страхових резервів компанії це не відобразилося. З-поміж представлених на рис. 2.2 компаній усі, за винятком ПАТ СК «Блакитний поліс», характеризуються позитивною динамікою росту основних показників. У ПАТ СК «Блакитний поліс» показники страхових премій почали суттєво знижуватися з 2010 року, що призвело до скорочення страхових виплат та в цілому страхових резервів компанії. Але таке зниження більшою мірою можна пояснити не так впливом зовнішньоекономічних факторів, як особливостями внутрікорпоративної стратегії. ПАТ СК «Блакитний поліс» належить до категорії кептивних страхових компаній (створена трудовими колективами та профспілками компанії «Укртрансгаз» у 2000 році). Кептивні страхові компанії, засновниками яких виступають, як правило, великі промислові підприємства, промислово-фінансові групи, що представляють певну галузь або

регіон. До основних цілей, які переслідують засновники кептивів, можна віднести контроль за діяльністю страховика, можливість отримання страхового захисту за цінами, суттєво нижчими за середньоринкові [96]. Як засвідчили результати детальнішого аналізу даних (рис. 2.4-2.5), показники обсягу страхових виплат та розмір статутного капіталу слабо корелюють із страховими преміями компаній (коефіцієнт кореляції до 0,3).

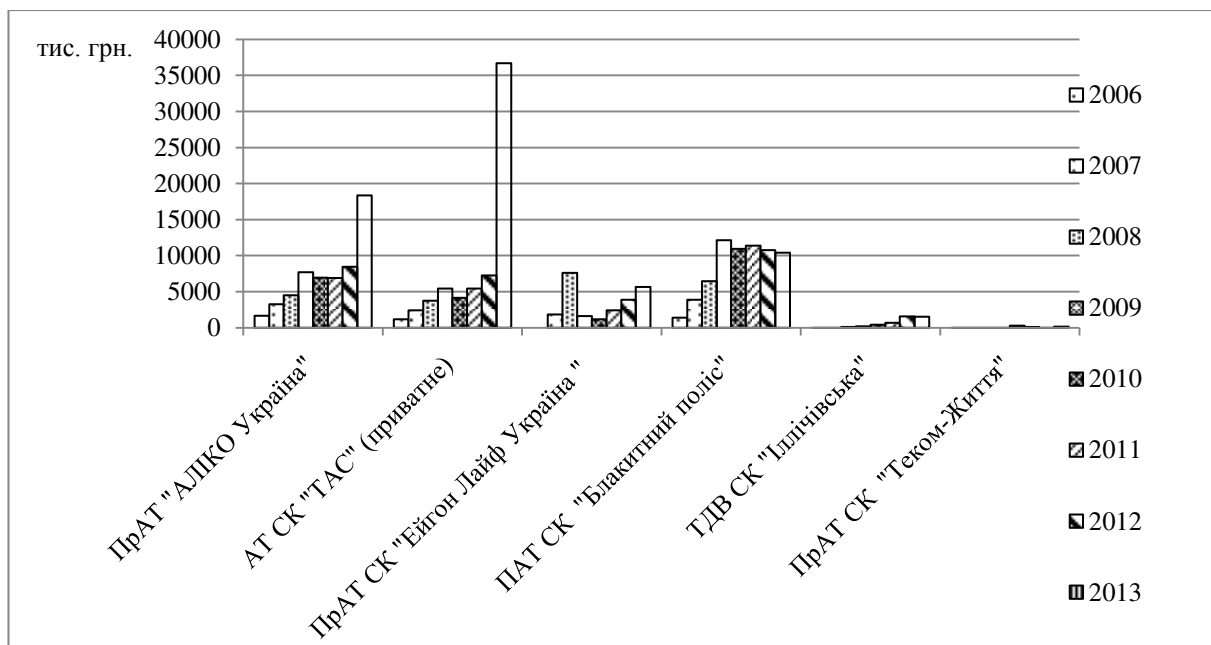


Рисунок 2.4 – Динаміка страхових виплат окремих компаній зі страхування життя (складено автором за звітністю страхових компаній [142; 182])

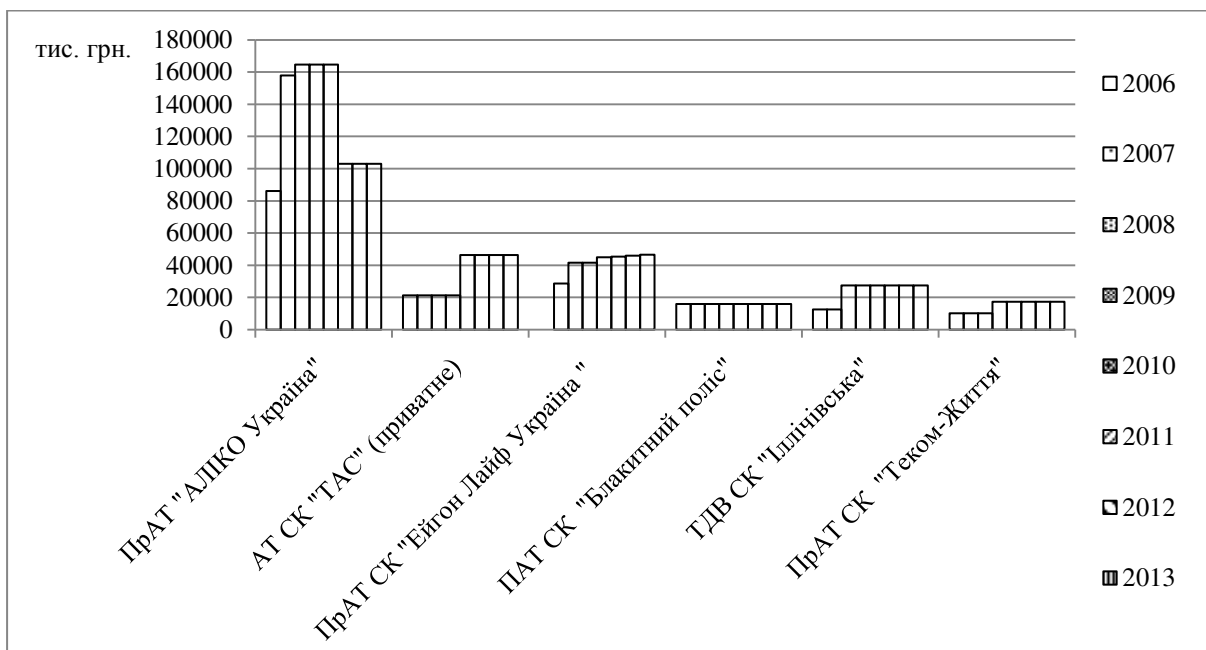


Рисунок 2.5 – Динаміка статутного капіталу компаній зі страхування життя (складено автором за звітністю страхових компаній [142; 182])

Проте спостерігається залежність між показниками страхової премії та страхових резервів, що є закономірним і зумовлене самою специфікою діяльності у сфері страхування життя (коефіцієнт кореляції 0,83) та в цілому підтверджує достатність страхових резервів (рис. 2.6).

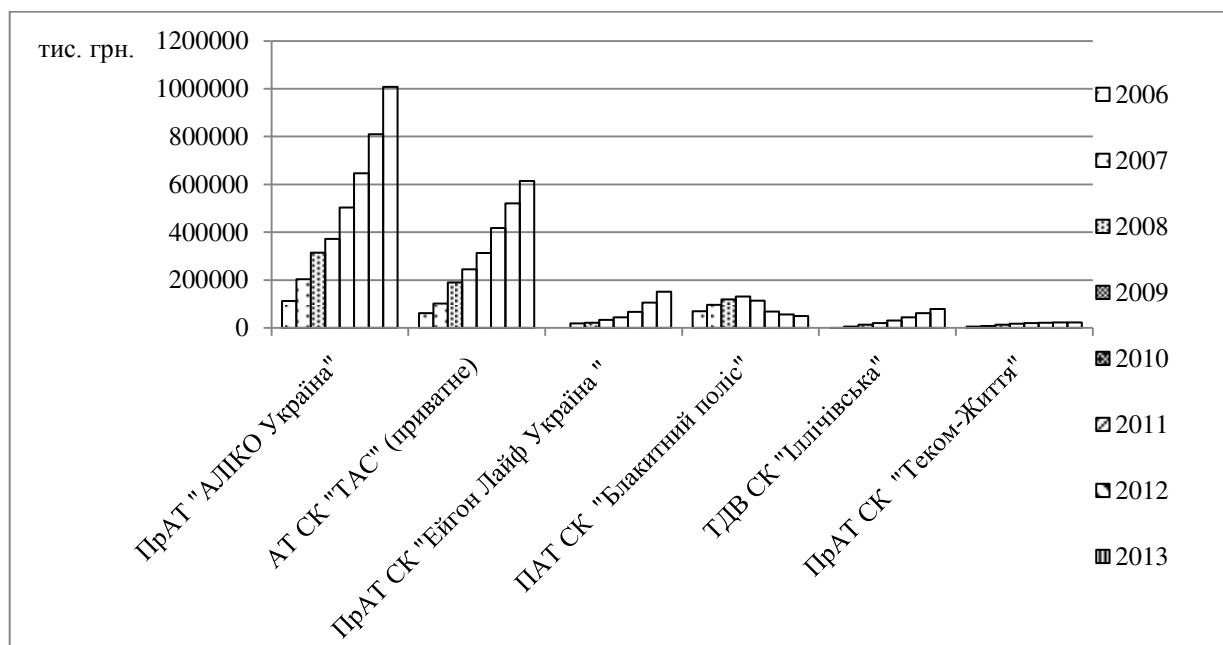


Рисунок 2.6 – Динаміка страхових резервів компаній зі страхування життя (складено автором за звітністю компаній [142; 182])

Узагальнюючи результати аналізу діяльності корпоративних компаній за абсолютними показниками економічної стійкості, можемо підсумувати, що стратегія більшості компаній-лідерів виправдана позитивними тенденціями. При цьому можливі різні типи стратегій страхових компаній, що передбачають низку особливостей обраних корпоративних бізнес-моделей, які, на нашу думку, і стали запорукою збереження їх стійкості впродовж аналізованого періоду:

1. Вхідження страхової компанії в структуру промислової групи. У цьому випадку страховик не залежить від роздрібного продажу страхових продуктів, його ключове завдання – забезпечення потреб групи в страхуванні. Така співпраця гарантувала постійний попит на послуги страховиків. Особливо успішними були компанії, які мали відношення до впливових діячів у сфері економіки, фінансів, політики (АТ СК «АСКА», АТ СК «ТАС»). Відомі імена формували певний імідж

страхової компанії, що дозволяє прямо або опосередковано впливати на формування попиту на послуги страховика.

2. Наявність впливового іноземного акціонера із значним капіталом та великим досвідом успішного ведення корпоративного страхового бізнесу у багатьох країнах світу (ПрАТ «АЛІКО УКРАЇНА», ПрАТ «ГРАВЕ Україна страхування життя», ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя», ПрАТ СК «Ейгон Лайф Україна» та ін.).

3. Стратегія значно менших страховиків, які забезпечують високий рівень надійності, оскільки дані компанії мають зовнішню підтримку, що привертає до них увагу страхувальників («СЕБ Лайф Юкрейн» і компанії, які контролюються Vienna Insurance Group – «Юпітер», «Українська страхова група Життя»).

Детальнішу характеристику економічної стійкості в стратегічному управлінні компаніями можна отримати, аналізуючи результати відносних показників. Нами здійснене дослідження за даними 2007-2013 рр. на основі звітності восьми страхових компаній, які обрані таким чином, щоб була змога відслідкувати відмінності в управлінні стійкістю страхових компаній, що використовують різні концепції корпоративних бізнес-моделей діяльності для задоволення потреб споживачів за різними критеріями.

Коротка характеристика корпоративних бізнес-моделей страхових компаній, обраних для поглибленого аналізу, представлена у табл. В.1.

Найбільш поширеними корпоративними бізнес-моделями на ринку страхування життя України є такі:

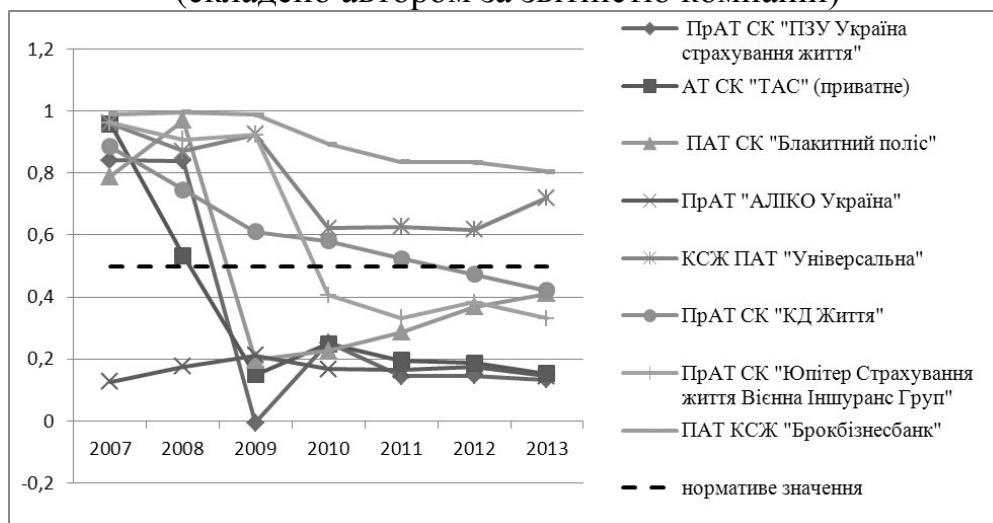
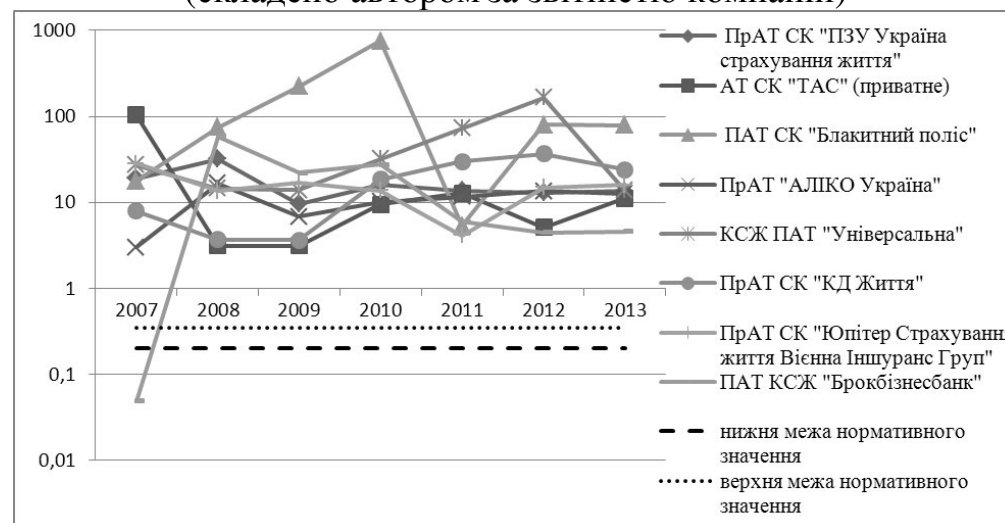
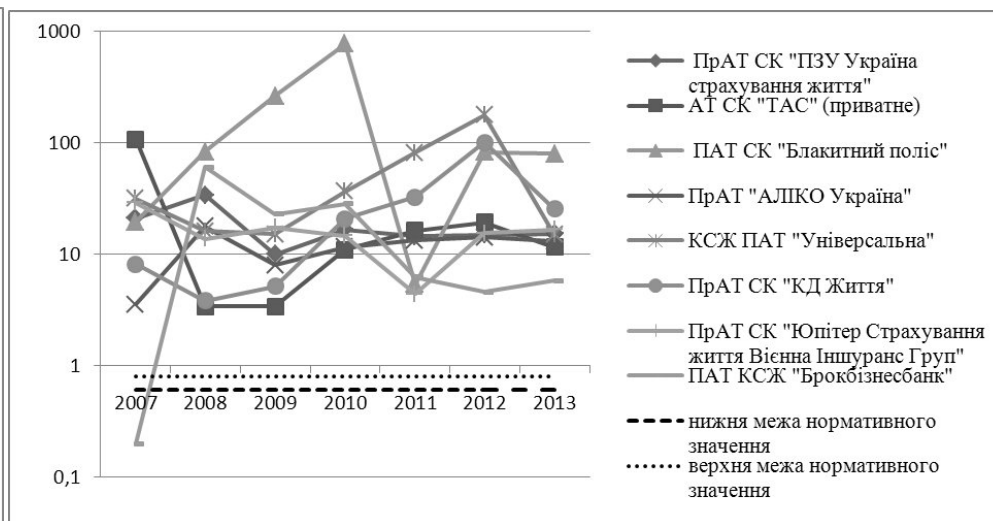
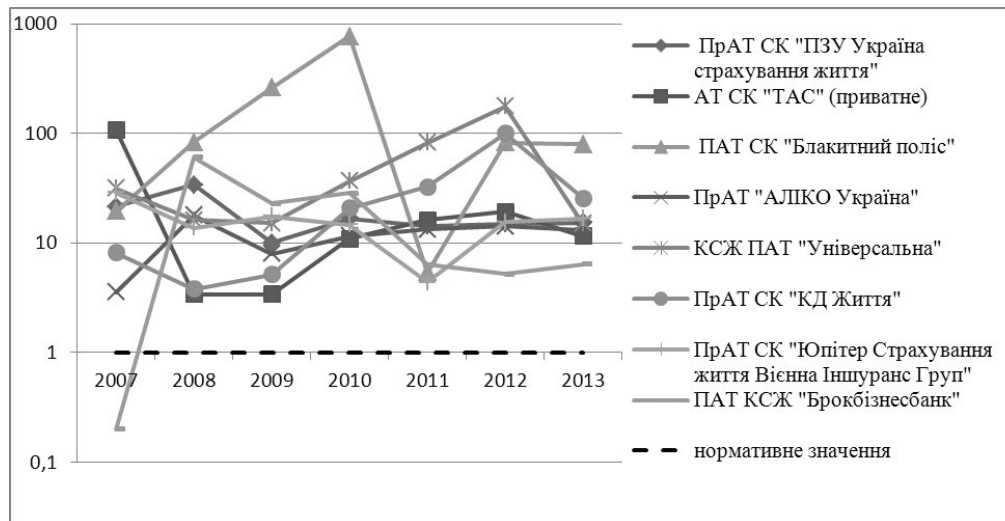
1. Страхові компанії із значною часткою іноземного капіталу.
2. Страхові компанії, засновані на використанні вітчизняного капіталу.
3. Страхові кептивні компанії, що функціонують на основі вітчизняного капіталу.
4. Компанії, що входять у сферу впливу банківських установ, з якими підкріплено співпрацю фактом співволодіння. Зауважимо, що в даному випадку ведемо мову не про використання посередниками форми банківсько-страхової інтеграції – банкострахування, а інтеграцію безпосередньо капіталів.

З метою порівняння стійкості чотирьох корпоративних бізнес-моделей було здійснено дослідження фінансово-економічної діяльності компаній, наведених у табл. В.1, за методиками [119; 121; 162].

Ліквідність активів у всіх проаналізованих компаніях відповідає нормативним значенням, за винятком ПАТ КСЖ «Брокбізнесбанк». Встановлено, що ліквідність та платоспроможність не корелюють із величиною власного капіталу та обсягом страхових премій компаній. Проте коефіцієнт покриття варіює в широких межах (рис. 2.7). Найвищі показники ліквідності були зафіксовані за період 2007-2013 рр. у ПАТ СК «Блакитний поліс» у 2010 році, на кінець досліджуваного періоду саме ця компанія і лідирує за коефіцієнтами ліквідності. Значення показників ліквідності суттєво вище за запропоновані нормативні межі. Це пояснюється особливістю функціонування суб'єктів страхування життя. Зниження показників ліквідності у більшості компаній спостерігалось у 2009 році, що пояснюється впливом фінансово-економічної кризи (рис. 2.8-2.9). До 2012 року у більшості компаній показники ліквідності зростали й навіть перевищили докризовий рівень.

Чистий оборотний капітал досліджуваних підприємств характеризувався позитивними значеннями (за винятком ПАТ КСЖ «Брокбізнесбанк» у 2007 році). Найвищі значення показників спостерігалися на ПрАТ «Аліко Україна» та ПрАТ СК «ТАС» (табл. 2.2). З 2011 року відбувалося стрімке зростання чистого оборотного капіталу ПрАТ «Аліко Україна». На кінець 2013 року чистий оборотний капітал цієї компанії більш як удвічі перевищує аналогічний показник на ПрАТ СК «ТАС». В динаміці наявне зростання чистого оборотного капіталу суб'єктів страхування, що є позитивним. Незначне зменшення впродовж 2012-2013 років зафіксоване по ПрАТ СК «ТАС» та ПрАТ СК «КД Життя».

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) в цілому мав тенденцію до погіршення і здебільшого опустився нижче нормативного значення 0,5. Стрімкий злам показника спостерігався переважно у 2011-2012 рр. В межах нормативу збереглися значення коефіцієнта автономії в ПАТ КСЖ «Брокбізнесбанк» та КСЖ ПАТ «Універсальна» (рис. 2.10).



Таблиця 2.2 – Чистий оборотний капітал, тис. грн

Страхові компанії	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя»	25406,6	50759	55461,4	102798	113747	139307	206691
АТ СК «ТАС» (приватне)	90149,4	81771	82023	257159	322412	369625	323013
ПАТ СК «Блакитний поліс»	71499,8	69920	75266	74538	47087	35702	42085
ПрАТ «АЛІКО Україна»	83254	249005	148984	256667	298665	478591	880947
КСЖ ПАТ «Універсальна»	15616,1	17672	14948	13830	15436	16848	48795
ПрАТ СК «КД Життя»	14543,9	24123	13130	22636	24684	93708	51460
ПрАТ СК «Юпітер Страхування життя Вієнна Іншуранс Груп»	24803,1	24479	29019	30982	43784	61700	78101
ПАТ КСЖ «Брокбізнесбанк»	-95,3	3284	3844	3872	3518	4092	5563

Решта показників платоспроможності суб'єктів страхування, що наведені у табл. Д.1, перебували у межах нормативних значень, однак їх динаміка не завжди було позитивною. Так, в багатьох випадках спостерігалось зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу за період 2009-2010 роках. В цілому за 2007-2013 роки показник погіршився у ПрАТ СК «ТАС» та ПАТ СК «Блакитний поліс».

Інтегральна оцінка стійкості компаній, здійснена за методикою тестів раннього попередження, перебуває у межах від 2-ох балів (задовільний стан, відсутні серйозні проблеми, показники знаходяться на середньому рівні) до трьох балів (граничний стан, який викликає побоювання, показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній). Отримані результати репрезентують рівень стійкості компаній в цілому на ринку страхування життя України (рис. 2.11).

Інтегральні показники стійкості у компаніях не дуже відрізняються за досліджуваний період. На 2013 рік у більшості компаній стан можна охарактеризувати як «граничний», при якому економічна ситуація у компанії викликає побоювання, а показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній. Задовільним є рівень стійкості ПАТ СК «Блакитний поліс», у компанії відсутні сильні позиції, показники знаходяться на середньому рівні.

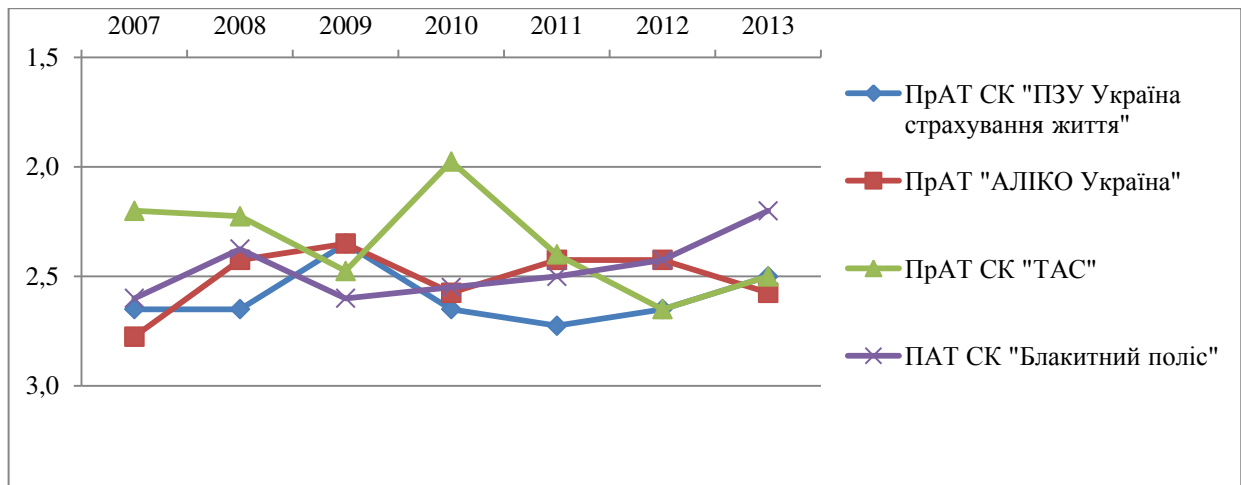


Рисунок 2.11 – Інтегральна оцінка стійкості за тестами раннього попередження (складено автором самостійно за звітністю компаній [161])

На нашу думку, висновки, отримані на основі тестів раннього попередження, є більш точними, оскільки інтегрують у собі абсолютні та відносні показники, крім платоспроможності та ліквідності компаній, дозволяють оцінити стан дебіторської заборгованості, ризик страхування, доходність компаній в цілому та її інвестиційної діяльності зокрема, динаміку капіталу та чистих премій, незалежність від перестраховання.

Альтернативним підходом до оцінювання стійкості на основі системи традиційних фінансово-економічних показників та тестів раннього попередження пропонуємо застосовувати концепцію визначення потенціалу страхової компанії. Серед підходів до трактування змісту поняття економічного потенціалу в наукових публікаціях зустрічаються його розуміння як інтегральної здатності досягти стану рівноваги у довгостроковому функціонуванні: «...це здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів» [142].

Погоджуємося з думкою А. Шевченка [202], що економічний потенціал компанії варто розглядати як стратегічний ресурс, який забезпечує її стійкість в неадекватних умовах макросередовища, який дозволяє нейтралізувати негативний вплив зовнішніх чинників.

Практика показує, що недостатня увага страховиків до питань стратегічного управління потенціалом в умовах наявності підприємницького ризику призводить до негативних наслідків як для самої компанії, так і для її клієнтів. У цьому випадку, вивчення процесу формування ресурсів страхової компанії має і теоретичний, і практичний інтерес. Ця обставина актуалізує необхідність детального дослідження особливостей потенціалу страхових компаній у сфері страхування життя з метою розробки у подальшому цілісної стратегії гнучкого управління ним. Важливим є дослідження механізму формування та використання потенціалу страхових компаній у сегменті зі страхування життя та оцінити їх особливості.

На сьогодні не сформована цілісна стратегія управління ефективним використанням потенціалу з урахуванням особливостей компаній, що надають послуги зі страхування життя. Крім загальноекономічних принципів, які властиві потенціалу, як складній економічній системі (адаптивність, системність, динамічність, цілісність тощо), у сфері страхування життя слід опиратися на специфічні принципи, як:

- диверсифікація ризиків (збалансування структури страхового портфеля та структури страхових резервів);
- мультифункціональність (поєднання в одному економічному інструменті ризикових, заощаджувальних, кредитних функцій та функції створення доходу);
- інверсія економічного циклу страхувальника (оплата за послугу передусє її наданням);
- невизначеність настання події (процес страхування здійснюється по відношенню до подій, з якими людина обов'язково стикнеться, проте час цієї події невизначений) та ін.

У трактуванні сутності потенціалу страхової компанії переважає ресурсний підхід, тобто поняття економічного потенціалу та ресурсів ототожнюються. Структурно економічний потенціал компанії включає три частини – власний, залучений і позиковий капітал. На нашу думку, ресурсне

трактування потенціалу є допустиме, якщо підходити до його дослідження з точки зору ретроспективи функціонування компанії, коли необхідно оцінити накопичені нею у попередні періоди ресурси і визначити майбутню корпоративну стратегію. Натомість, для оцінки ефективності використання потенціалу страховика слід за базову обрати концепцію резервів, а при стратегічному управлінні – концепцію ринкових можливостей страхових компаній. У праці В. Кунцевич [97] під потенціалом компанії розуміється сукупність її стратегічних спроможностей і можливостей. При цьому під спроможністю розуміються наявні ресурси, а можливості – як напрями їх використання. Слабкими місцями такого підходу до визначення потенціалу є те, що, по-перше, фінанси розглядаються лише з позиції їх економічних характеристик (обсягу залучення, напрямів розподілу та результатів використання), по-друге, напрями використання не конкретизуються критеріями ефективності.

Для уточнення змісту досліджуваного поняття розглянемо механізм формування та використання потенціалу компанії зі страхування життя, який зображено на рис. 2.12. Принцип акумулювання і розподілу значних грошових потоків визначає склад і структуру капіталу страхової компанії. Більша частина ресурсів страховика припадає на залучений капітал, який деякий час становить групу тимчасово вільних коштів.

Однак кругообіг коштів страхової компанії не обмежується здійсненням страхових операцій, а механізм страхування цікавий з точки зору використання таких залучених ресурсів, як джерел інвестицій. Тому до складу потенціалу страхової компанії включено і ті кошти, що перебувають в обігу страховика, й ті, що використовуються для інвестиційної діяльності.

Первинним елементом потенціалу є власний капітал, який у процесі діяльності поповнюється за рахунок нерозподіленого прибутку, результатів інвестування, емісійного доходу, додаткових внесків засновників.

Розмір власного капіталу страхової компанії регулюється нормативними актами органів нагляду за страховою діяльністю при отриманні ліцен

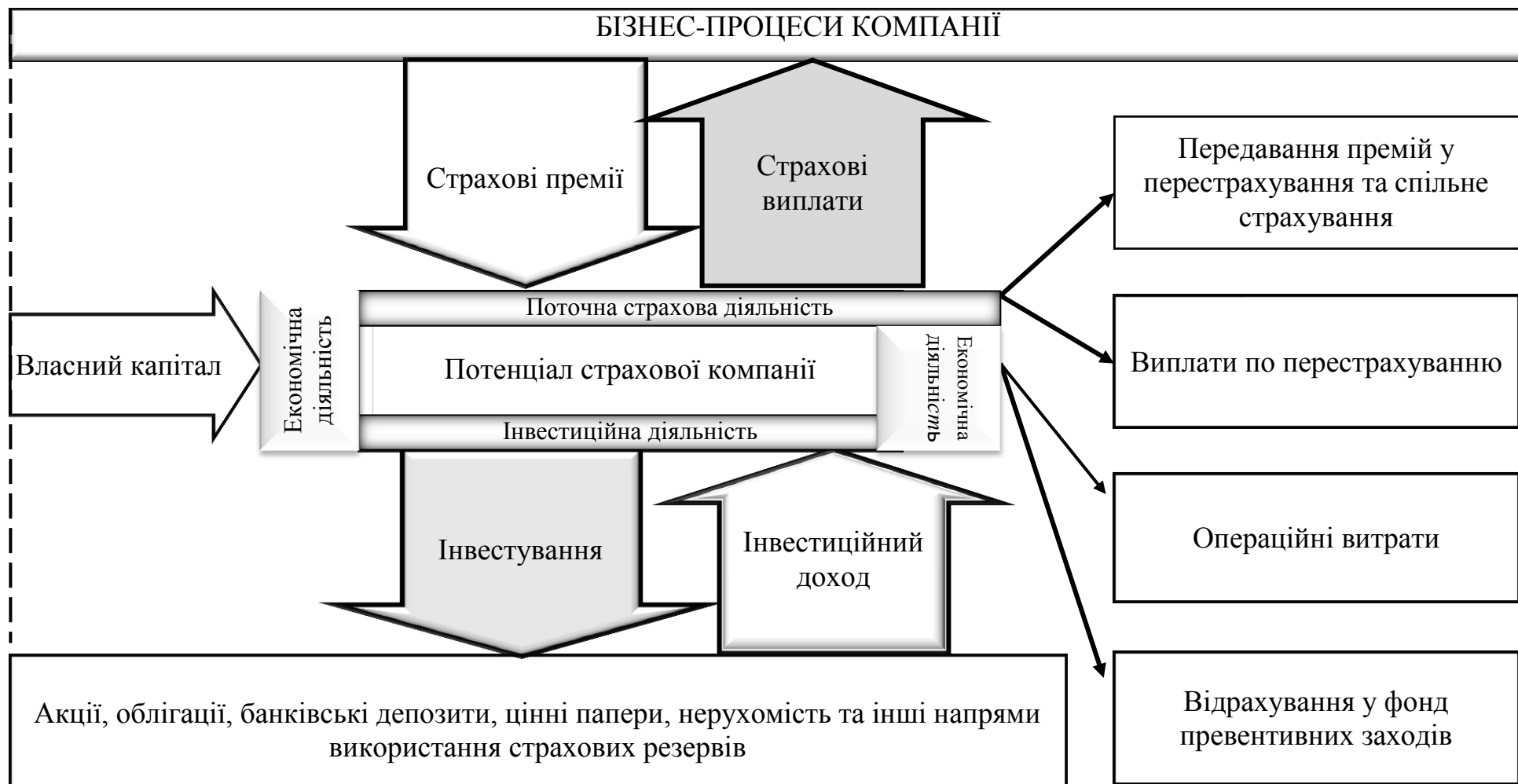


Рисунок 2.12 – Модель лінійно-функціональної структури страхової компанії зі страхування життя (складено автором)

В більшості країн дотримуються стратегії формування мінімального статутного капіталу й гарантійного капіталу. Ця стратегія була розроблена й упроваджена в дію в рамках системи оцінки платоспроможності страхових компаній Solvency. Так, у рамках цієї системи мінімальний статутний капітал компаній, які займаються страхуванням життя, має бути не меншим за 1,5 млн євро, а іншими видами страхування, ніж страхування життя, – 1 млн євро [172].

Гарантійний капітал для компаній, що займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн євро, а інших компаній – 2 млн євро. В Україні у 2001 році були прийняті вимоги до формування мінімального статутного капіталу, але так і не були прийняті вимоги до формування гарантійного капіталу. Ніяких суттєвих змін до українського страхового законодавства в цьому питанні не було прийнято й за наслідками кризи.

Відповідно до законодавчих та установчих документів страхової компанії у структурі власного капіталу формується резервний капітал, який служить доповнення до статутного капіталу. Його головне призначення – використання на покриття втрат, збитків, а також погашення облігацій і викупу акцій, якщо інші грошові засоби відсутні. У міжнародній практиці резервний капітал використовують як вагомий інструмент управління потенціалом компанії.

Страхування життя ґрунтується на створенні грошових фондів, джерелом яких є кошти страхувальників, що надійшли у формі страхових премій (внесків). Клієнти здійснюють страхові внески, які акумулюються у компанії. Ці кошти не належать страховику, вони лише тимчасово, на період дії договорів страхування, перебувають у розпорядженні страхової компанії і призначені для здійснення страхових виплат. Сукупна нетто-премія страхової компанії створює її страхові резерви. Цю частину капіталу неправомірно вважати позиковим капіталом, оскільки позиковий капітал надається під відсоток і повинен бути повернений кредитору в повному обсязі. Можливість перетворення цих коштів через деякий час в дохід страховика дозволяє ідентифікувати їх як «залучені кошти».

В умовах прийняття на страхування ризиків страховик змушений користуватися механізмом перестрахування, сплачуючи перестраховальні премії.

Зворотні канали руху грошових потоків у системі перестраховування становлять комісійні винагороди за угодами перестраховування і тантьєми. Водночас у страховика формується депо премій щодо перестраховування як форми гарантії виконання зобов'язань перестраховика. Належна премія з перестраховування не перераховується перестраховику, а заноситься на спеціальний рахунок. Операція гарантує перестраховику певні відсотки, які передбачаються в договорі. Тим самим первинний страховик отримує додаткові інвестиційні ресурси і дохід.

Наступний фактор формування потенціалу страхових компаній зі страхування життя – інвестиційна діяльність, яка приносить страховику дохід за рахунок використання тимчасово вільних коштів страхового резерву.

В контексті вибору моделі оцінки потенціалу страховика І. Ненно пропонує здійснювати за такою методикою [139]:

$$ПР = ФЗ - ПЕП = (ВК + СР) - (СВ + ЗВ), \quad (2.1)$$

де ПР – потенціал розвитку; ФЗ – фінансове забезпечення; ПЕП – поточні економічні потреби; ВК – власний капітал; СР – страхові резерви; СВ – страхові виплати; ЗВ – загальні витрати.

Для аналізу обрано три компанії з різними корпоративними бізнес-моделями, кожна з яких має свою специфіку:

1. ПрАТ «Аліко Україна» як компанію, діяльність якої заснована на участі іноземного капіталу.

2. ПрАТ СК «ТАС» як першу і допоки найпотужнішу українську вітчизняну компанію.

3. АТ СК «Блакитний поліс» як кептивну компанію.

Стратегії бізнес-процесів значно відрізняються у даних страхових компаній. Всі ці компанії при наданні послуг страхування населенню через власну розгалужену мережу представництв, будують власну стратегію бізнес-процесів за

різними факторами. На рис. 2.13 наведено результати обчислення обсягу економічного потенціалу для компаній зі страхування життя.

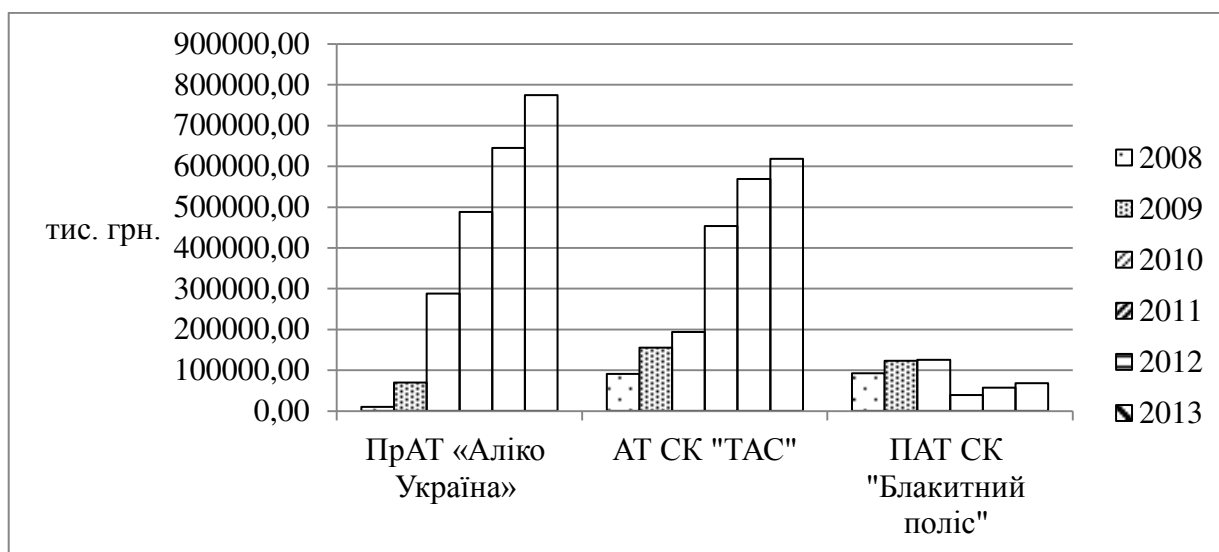


Рисунок 2.13 – Потенціал страхових компаній (складено автором за даними звітності компаній)

Потенціал досліджуваних компаній впродовж 2008-2013 років мав тенденцію до зростання. Найбільші темпи росту властиві ПрАТ «Аліко Україна», що на сьогодні займає лідируючі позиції на ринку зі страхування життя в Україні і за іншими показниками.

Зважаючи на важливість інвестиційної діяльності для страхової компанії, окремо виділимо у структурі потенціалу страховика інвестиційний потенціал. Рівень інвестиційного потенціалу (ІП) може бути оцінений за формулою:

$$ІП = (СР+ВК-ДЗст) / \sum Аск, \quad (2.2)$$

де СР – сума страхових резервів, ВК – власний капітал, ДЗ – дебіторська заборгованість за операціями страхування, спільного страхування, перестраховування, $\sum Аск$ – сукупні активи страхової компанії.

Чим вище значення показника ІП, тим більший обсяг ресурсів має у своєму розпорядженні страховик для інвестування і, відповідно, тим вищим є

інвестиційний потенціал компанії. Для досліджуваних компаній показники рівня інвестиційного потенціалу є досить високими (перевищують 0,8). Найкращими показниками з-поміж порівнюваних компаній характеризується АТ СК «Блакитний поліс» (рис. 2.14).

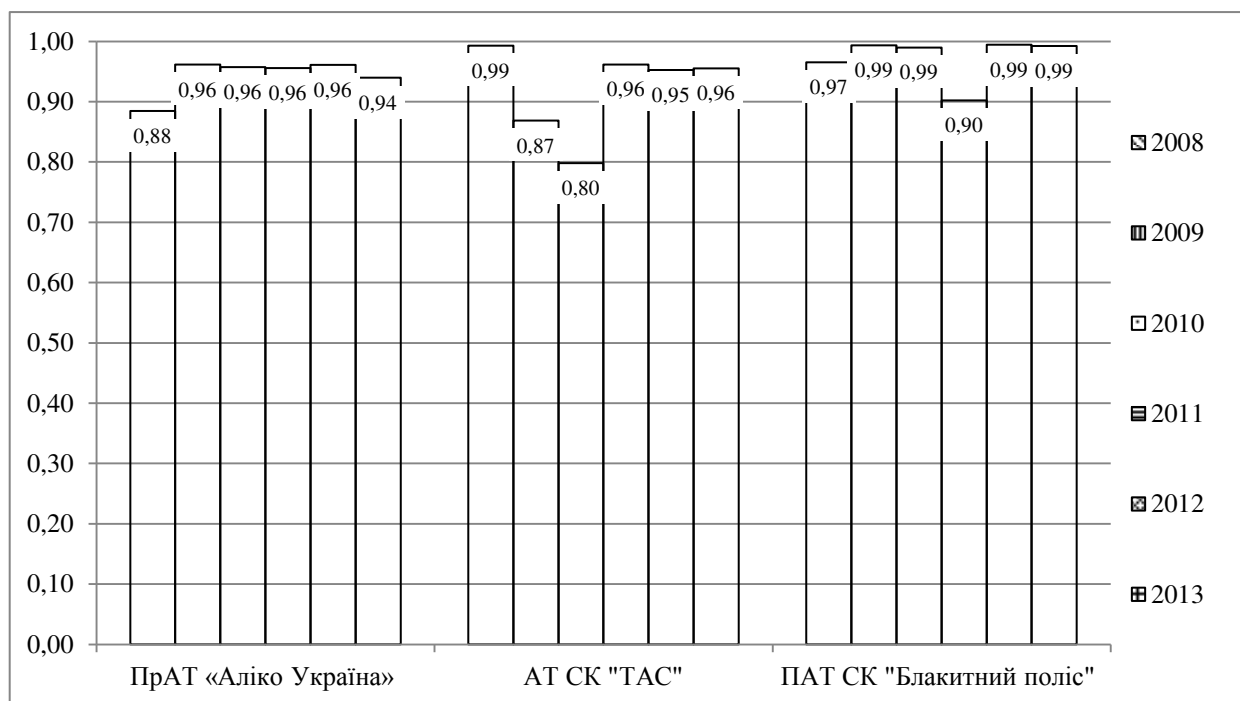


Рисунок 2.14 – Рівень інвестиційного потенціалу страхових компаній (розроблено автором за даними звітності компаній)

Отже, проведене дослідження фінансово-економічних показників стійкості та потенціалу страхових компаній дозволяє стверджувати, що на сьогодні найбільш стійкою є корпоративна бізнес-модель, побудована на засадах кептивного капіталу. Така бізнес-модель характеризується найвищим запасом міцності, що дозволяє компанії зберігати стійкість у межах нормативних значень показників та швидко відновлювати позитивну динаміку розвитку після спаду ділової активності.

Сучасний стан страхових компаній вимагає пошуку нових форм і методів підвищення їх потенціалу. Одним із шляхів вирішення цих проблем є ефективне управління, що повинно враховувати складність об'єкта управління і взаємозв'язок між його елементами і комплексом виконуваних функцій.

2.2. Стратегії формування бізнес-моделей поведінки страхових компаній

Процеси глобалізації світової економіки призводять до суттєвої трансформації сфери страхування життя, яка є потужним джерелом інвестицій і гарантом соціального захисту населення у розвинених країнах. Сьогодні від готовності учасників ринку адекватно та оперативно реагувати на зміни і керувати ними залежить те, чи зможе українське страхування залишитись суб'єктом у світовій фінансовій системі. Ці обставини спонукають до дослідження ефективних бізнес-моделей поведінки страхових компаній з метою протидії конкурентам, завоювання нових ринків, освоєння інноваційних видів страхових продуктів, захисту власної частки ринку.

В даному контексті слід зауважити, що компанії-лідери ринку страхування життя наголошують на важливості використання різних стратегій, які стали невід'ємною частиною управління бізнесом.

Залежно від конкретно сформованої мети страхової компанії відомий вітчизняний учений О. Залетов виділяє такі стратегії, що мають місце на ринку страхування в Україні:

1. стратегію А (Наполеон), спрямовану на збільшення частки на ринку;
2. стратегію В (Форд), що передбачає балансування між часткою ринку та прибутком;
3. стратегію С (Плюшкін), пріоритетним завданням якої є отримання прибутку [70].

Використання кожного з видів стратегій залежить, насамперед, від рівня розвитку не тільки страхового ринку, а й окремих його сегментів. Так, стратегія А є досить поширеною серед компаній страхування життя (life-сегмент), для представників ризикового, більш розвинутого сегмента страхового ринку (non-life-сегмент), характерною є стратегія С.

Практика бізнесу засвідчує, що успішну стратегію не можна скопіювати і єдиної стратегії для всіх компаній також не існує. Проте визначальним фактором у виборі виду стратегії управління, як певним напрямом діяльності, так і

компанією в цілому, виступає рівень стійкості. Врахування динаміки зміни абсолютних показників стійкості страхової компанії знайшло своє відображення в методичному прийомі «матриці стратегій», який запропонували вчені Т. Генінберг, Н. Іванова та О. Полякова [44]. Матриця формування стратегій компаній страхування життя є зручним інструментом у співставленні як компаній, що працюють в межах одного ринку, так і різних напрямів економічного середовища, включаючи глобальні страхові ринки. Застосуємо цей методичний прийом до дослідження стратегій страхових компаній України (рис. 2.15).

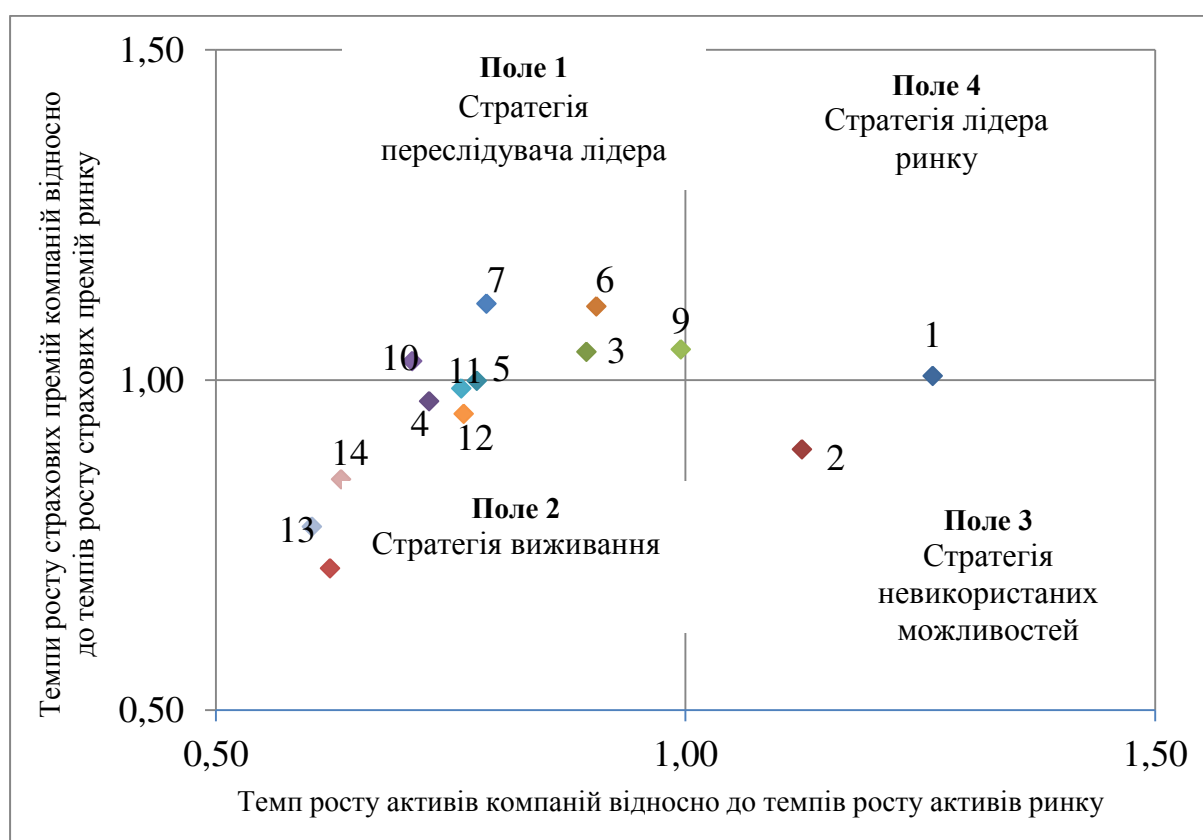


Рис. 2.15 – Матриця формування стратегій компаній страхування життя

Цифрами позначено:

ПОЛЕ 1: 3. ПрАТ «АЛІКО УКРАЇНА», 5. ПАТ СК «ТАС», 6. ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя», 7. ПрАТ СК «Ейгон Лайф Україна», 9. ПрАТ СК «Юпітер Страхування життя Вієнна Іншуранс Груп», 10. ТДВ СК «Іллічівська».

ПОЛЕ 2: 4. ПрАТ «ГРАВЕ Україна страхування життя», 8. ПрАТ СК «Дельта життя», 11. ПрАТ СК «КД Життя», 12. ПрАТ СК «ЕККО, 14. ПрАТ СК «Теком-Життя», 13. ПАТ СК «Блакитний поліс».

ПОЛЕ 3: 2. ПрАТ УАСК «АСКА-ЖИТТЯ».

ПОЛЕ 4: 1. ПрАТ «Ренесанс Життя».

(складено автором)

Позиція страховика в матриці визначається, виходячи з темпів росту його активів, зібраних страхових премій та співставлення цих коефіцієнтів з аналогічними на ринку страхування життя в цілому.

Компанії, що потрапили в Поле 1, реалізують агресивну стратегію продажів страхових продуктів на ринку, стратегію переслідувача лідера. При цьому може виникнути потреба у збільшенні активів для продовження експансії на ринок страхування життя. Таким компаніям рекомендується провести аналіз маркетингових стратегій і збільшити активи для розширення діяльності та переходу в Поле 4.

Найбільше компаній потрапили у квадрант Поле 2, при цьому їм характерна деяка втрата позицій на ринку та скорочення економічного потенціалу. Тому стратегія виживання має бути спрямована на залучення додаткових ресурсів та захоплення більшої частки ринку для можливого переходу в Поле 1, або навіть Поле 4. В іншому випадку реальною є загроза залишити страховий ринок.

Компанії, що знаходяться в Полі 3, втрачають свої позиції, використовуючи стратегію невикористаних можливостей на ринку, але за рахунок ефективної інвестиційної діяльності та залучення зовнішніх ресурсів збільшують свій економічний потенціал. Перспективним є перехід цієї компанії в Поле 4 при формуванні та застосуванні різних стратегій.

Згідно з отриманими результатами, до Поля 4 потрапила лише одна компанія, яка змогла водночас забезпечити зростання власних активів та зайняти вигідну позицію на ринку послуг. Знаходження її в даному секторі свідчить про те, що компанія займає лідируючу позицію та успішно реалізує корпоративні стратегії, що дозволяє впевнено нарощувати власні активи. Компанія здійснює агресивну стратегію продажів, стратегію лідера ринку, яка призводить до зростання частки компанії на ринку страхування життя, і позитивно впливає на її вартість порівняно з іншими компаніями. Важливим є збереження позицій компанії в цій зоні. На рис. 2.16 відображено відповідність між найбільш поширеними корпоративними бізнес-моделями та стратегіями компаній страхування життя.



Рис. 2.16 – Відповідність між корпоративними бізнес-моделями та стратегіями розвитку компаній страхування життя (складено автором)

Таким чином, перебуваючи в однакових зовнішніх умовах функціонування, досліджувані страхові компанії застосовують різні стратегії поведінки на страховому ринку з метою забезпечення стійкості, інколи зовсім протилежні.

Проте варто зауважити, що обрані стратегії дали змогу 15 найбільшим компаніям з іноземним капіталом за окремими показниками, ввійти до кола переслідувача лідера (рис. 2.16) і отримати провідні позиції на українському ринку страхування життя, та забезпечити підґрунтя для стійкого розвитку компаній, як це видно з табл. Г.1– Г.8.

Беручи до уваги активність міжнародних компаній щодо реалізації корпоративних стратегій у секторі послуг, дослідимо детальніше особливості їх діяльності у даному секторі, використовуючи присутність на ньому іноземного капіталу. Останні тенденції стратегії розвитку ринку страхування життя у світі засвідчують певне сповільнення темпів зростання його обсягу в розвинених країнах. Домінуючі позиції на ринку займали Велика Британія, США і Японія, що обумовлено національними особливостями зазначених країн, менталітетом та страховою культурою [98]. Їх ринок вже насичений послугами зі страхування життя. Тому більшість страхових компаній світового рівня, намагаючись розширити межі реалізації своїх послуг, активно використовують ринки інших країн, що дає поштовх до подальшого їх розвитку.

Глобалізація чинить значний вплив на ринок страхових послуг. Насамперед, це виявляється у присутності іноземного капіталу у статутних капіталах страхових компаній. До 2013 року існували досить привабливі умови входження іноземних інвесторів на страховий ринок України:

- Необмежена частка участі нерезидентів в статутних фондах страхових компаній.
- Необмежена кількість відкриття дочірніх структур іноземних страхових компаній.
- Рівноправне законодавство для страхових компаній-нерезидентів та дочірніх структур нерезидентів.
- Немає обмежень для осіб-нерезидентів, які займають керівні посади в страхових компаніях [34].

Схеми виходу на страховий ринок України, які застосовують іноземні інвестори, найчастіше передбачають відкриття дочірньої компанії або купівлю вітчизняної страхової компанії із подальшим інвестуванням значної кількості ресурсів. При цьому іноді операції можуть проводитися не прямо, а через афілійовані компанії. При купівлі компаній з розвинутою мережею філій, налагодженими каналами реалізації страхових послуг інвестори приносять новітні стратегії управління, технології збуту та корпоративні традиції роботи. При

купівлі дрібних та маловідомих компаній інвестор змінює назву та стратегію просування на ринку, яка повністю запозичує методи роботи материнської компанії [151].

Фактично з травня 2013 р. були зняті обмеження щодо роботи прямих філій іноземних страхових компаній. Станом на 2013 рік в Україні зареєстровано 94 страхові компанії з іноземним капіталом, з яких 16 страховиків зі страхування життя (табл. 2.3). Окремі з цих компаній демонструють значне зростання показників (зокрема, ПрАТ «АЛКО Україна», ПрАТ «Страхова компанія ТАС», ПрАТ «ГРАВЕ Україна Страхування життя», ПрАТ «Юпітер страхування життя»), в яких щорічний приріст страхових премій в окремі роки перевищує темпи середньоринкового показника в 5-7 разів. Зауважимо, що в сегменті страхування життя, на відміну від ризикового страхування, іноземці відіграють домінуючу роль за питомою вагою премій, зареєстрованого капіталу та іншими показниками. На трьох лідерів припадає понад 50% валових премій сфери страхування життя.

Як показав аналіз, компанії з іноземним капіталом були традиційно найактивнішими учасниками ринку страхування життя. Деякі з них, такі як концерн Grawe, зацікавилися Україною ще в 1990-х. Перша іноземна компанія, яка легально почала свою діяльність на українському страховому ринку в 1991 році – компанія «ЭЖКО». Вона почала свою підприємницьку діяльність як маклер страхової компанії «Дженералі Асікураціоні Трієст». Більшість іноземних філій почали опановувати український ринок у 2004 році. Іноземні компанії активно завойовували вітчизняний страховий сегмент до кризи 2008-2009 року. Після нього ринок залишили деякі великі гравці, наприклад, італійська Generali. Діяльність іноземного капіталу на українському ринку страхування життя має європейське походження, що цілком відповідає загальній тенденції впливу іноземних компаній на зростаючі ринки Східної Європи [152].

Почали проявляти інтерес до ринку й азійські компанії. У підтвердження даної тенденції активно цікавиться лайфовим ринком корейська страхова компанія Korea life [220].

Таблиця 2.3 – Характеристика компаній зі страхування життя з іноземним капіталом станом на кінець 2014 року

(складено автором за джерелом [231])

Назва компанії зі страхування життя	Країна походження засновника	Найменування установи, яка володіє акціями страхової компанії
ПрАТ «АЛІКО Україна», з 20.12.2013 року – ПрАТ «МетЛайф»	США	American Life Insurance Company (99,9988%), International Technical and Advisory Services Limited (0.0006%), Borderland Investments Limited (0,0006%)
ПрАТ Українська акціонерна страхова компанія «АСКА-Життя»	Кіпр, Україна	Фізична особа (укр.) (44.3333%), SCM FINANCE LIMITED (55.6667%)
ПрАТ «ГРАВЕ Україна Страхування життя»	Австрія	Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (99.9170%)
ПрАТ «Дженералі страхування життя», з 2013 року переіменована в ПрАТ СК «Класік страхування життя»	Нідерланди	GRAMBLE INVESTMENTS LTD (99,98005%)
ПрАТ Страхова компанія «КД Життя»	Британські Віргінські острови	Franden Associates Ltd (95.9906%)
ПАТ Страхова компанія «ЛЕММА-ВІТЕ»	Великобританія	Space International Holding Limited (95.2381%)
ПрАТ Страхова компанія «ПЗУ Україна страхування життя»	Польща	Powszechny Zaklad Ubezpieczen SA, (53.4723%) ПрАТ "Страхова компанія ПЗУ Україна" (46.5224%)
ПрАТ «Ренесанс життя»	Кіпр, Великобританія	Renins Life Limited (73.7462%), European Bank for Reconstruction and Development
ПрАТ «Страхова компанія СЕБ Лайф Юкрейн»	Швеція	SEB Tygg Liv Holding Aktibola (99.9994%)
ПАТ «Страхова компанія ТАС»	Кіпр	T.A.S. Overseas Investments Limited (99.9764%)
ПрАТ Страхова компанія «УНІКА Життя»	Австрія	UNIQA internationale Beteiligungs-Verwaltungs GmbH (94.7141%)
ПрАТ «Юпітер страхування життя Вена Іншуранс Груп»	Австрія	VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe – 97.797%
Приватне акціонерне товариство Страхова компанія «Життя та пенсія»	Російська Федерація	Дочірнє підприємство «РЕСО-Інтер» (97.9996%) – структура, афілійована з ОСаО «РЕСО-Гарантія» (РФ) на базі страхової компанії «Надежная жизнь»
ПрАТ «АСК «ІНГО Україна Життя»	Російська Федерація	ПрАТ Акціонерна страхова компанія «ІНГО Україна» (50%), ТОВ Страхова компанія «Інгосстрах-Життя» (РФ) (10%), Відкрите страхове акціонерне товариство «Інгосстрах» (РФ) – 40%
ПрАТ Страхова компанія «ЕККО»	Австрія	Фізична особа – 33.8174%
ПрАТ Aegon Life Ukraine (до 2011 року ВАТ «Фортіс Страхування Життя Україна», з 2011 року ПрАТ СК «Фідем Лайф»)	Нідерланди	AEGON UKRAINE HOLDING I B.V. – 99.3770%
ПрАТ СК "Оранта-Життя"	Казахстан, Кіпр	Акціонерне товариство «БТА Банк» (Республіка Казахстан) – 35,1723%; BACKWOOD HOLDINGS LIMITED (Кіпр) – 13,7390%; Geswood Holdings Limited (Кіпр) – 11,2842%

Серед компаній з іноземним капіталом конкурентні позиції утримують ПрАТ «МетЛайф», «Граве Україна» та «ТАС». Остання з метою укріплення власних позицій на ринку уклала договір про співробітництво з світовою консалтинговою компанією, що спеціалізується на страхуванні життя – LIMRA, яка консультувала СК «ТАС» у побудові власної мережі та структуризації бізнесу [91].

Існує тренд глобальних корпорацій виносити обслуговування стандартизованого бізнесу в менш витратні регіони. Відносно ринків в Східній Європі, то вони не виправдали на початку 2000-х років очікувань зростання обсягу бізнесу [139]. Хоча все ж компанії з іноземним капіталом бачать значний потенціал розвитку страхування життя в Україні з огляду на низькі показники проникнення страхування. Тому більшість страхових компаній акцентують свою увагу на реорганізації, а не згортанні свого бізнесу. Проте події 2014 року можуть кардинально змусити іноземні компанії переглянути стратегію.

Згадуючи події 2008-2009 років, експерти розходяться в думках стосовно перспективності іноземних інвестицій в український ринок страхування життя. Постає питання, чи матимуть бажання акціонери таких українських страхових компаній як, наприклад, ПрАТ «Аліко Україна» і «Фортіс страхування життя Україна» інвестувати у розвиток страхового бізнесу України після падіння акцій лідера AIG, де знадобилося для її стабілізації 85 млрд дол. США від американського керівництва, а бельгійській групі Fortis – 11,2 млрд євро від керівництва Бельгії, Люксембурга і Нідерландів. Проте більшість фахівців схиляються до думки, що наявні в Україні економічні труднощі не підштовхнуть компанії з іноземним капіталом до виходу з українського ринку, оскільки у структурі бізнесу світових страховиків українські дочірні компанії становлять десяті частини відсотка. Тому для компаній з багатомільярдною капіталізацією збитки кількох років не є критичними. Ключовою позицією, яка все ж дозволяє говорити про стабільну присутність іноземних страховиків на ринку України, є віра іноземних страховиків у перспективність українського ринку страхування життя. Крупні гравці страхового ринку все ще можуть собі дозволити розвиватися далі, тому що український страховий ринок є досить привабливим у перспективі з

точки зору стратегії розвитку. Слушною є думка, що навіть зараз (у кризових умовах) рівень покриття потенційних клієнтів страхуванням, особливо, що стосується страхування фізичних осіб, ще низький і відстає навіть від рівня доходів потенційних споживачів [151].

Отже, вітчизняний ринок страхування життя об'єктивно гостру цікавість у іноземних інвесторів. Зокрема цей інтерес посилюватиметься з підвищенням стабільності та розвитком реального сектору економіки. В такому випадку особливо перспективним вважають корпоративний сектор страхування життя. Як свідчить світовий досвід, 70-80% підприємств зарубіжних країн ринкової економіки мають соціальні пакети, які підтримують переважно компанії із страхування життя. Відмітимо, що в Україні такі пакети є менш ніж у 1% підприємств. Тому український ринок корпоративного страхування життя є потенційно привабливим як для зарубіжних, так і для вітчизняних інвесторів. Одним із варіантів пом'якшення негативного впливу економічної нестабільності на стійкість іноземні компанії вбачають у здійсненні операцій злиття та поглинання.

Головні цілі процесів злиття та поглинання за участю іноземного капіталу можна звести до наступних:

- вихід на ринки інших країн (доволі актуально під час кризи);
- поліпшення конкурентних позицій – компанії вишуковують можливості зростання за рахунок придбання додаткових активів або прагнуть посилити позиції за рахунок купівлі конкурентів і захоплення їхньої частки ринку;
- створення стійкої переваги за допомогою диверсифікації для більшого контролю ризиків (цінових, валютних тощо), використання досвіду інших сфер, які недоступні для конкурентів; скорочення часу виходу на цей ринок, збереження стабільності та місткості ринку;
- інвестиційна – розміщення вільних коштів, участь у прибутковому бізнесі, скупка недооцінених активів;
- використання управлінських навичок [185].

Отже, актуальними стають пошуки шляхів досягнення контрольованого балансу присутності національних та іноземних страхових компаній на ринку України. Як свідчить досвід Центральної та Східної Європи, присутність іноземних страховиків на початковому етапі експансії призводить до позитивних наслідків, а при досягненні певної межі насиченості ринку вже не дає первинного ефекту і викликає тільки наслідування інтересів країн-походження капіталу. Проте питання щодо переваг та недоліків експансії іноземних компаній на український ринок страхування життя й надалі залишається дискусійним. У табл. 2.4 узагальнено основні тези таких дискусій в експертному та науковому середовищі.

Таблиця 2.4 – Переваги та недоліки присутності іноземних компаній на ринку страхування життя України (складено автором за [7; 63])

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – акумулювання іноземних інвестицій для всебічного розвитку вітчизняної страхової інфраструктури; – використання іноземних передових страхових технологій; – поліпшення якості обслуговування страхувальників; – для споживачів іноземний інвестор здатен розширити лінійку страхових послуг та знизити вартість страхових продуктів; - впровадженням передових стратегій розвитку, ефективної системи ризик-менеджменту та управління інвестиціями; – підвищення рівня конкуренції на страховому ринку, що витіснить з ринку невеликі компанії та вплине на зростання капіталізації страховиків; - підвищення вимог до капіталізації страховиків, що сприяє збільшенню стійкості та конкурентоспроможності страхових компаній; – посилення ролі страхової системи в процесі розподілу інвестиційних ресурсів. 	<ul style="list-style-type: none"> – відволікання великої частини фінансових потоків на закордонне перестраховування; – перехід на міжнародні фінансові ринки значної частки внутрішніх інвестиційних ресурсів, акумульованих через страхування; – скорочення ступеня національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами, що негативно позначиться на рівні економічної безпеки; – висока чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також до міжнародних фінансових спекулятивних операцій; – перевага інтересів країни походження капіталу над інтересами суб'єктів вітчизняного ринку; - успішна діяльність іноземних страхових компаній може стати причиною банкрутства та припинення діяльності вітчизняних страховиків, коли іноземні великі страхові компанії або корпорації з досвідом роботи та інноваційними технологіями поглинають або витісняють з ринку менш розвинені національні; - ціновий демпінг з боку іноземних страхових компаній, до якого національний ринок не готовий.

Незважаючи на досить тривалий період присутності на українському ринку страхування життя страховиків зі світовими іменами, експансія іноземного

капіталу досі не призвела до суттєвого прояву переваг. Насамперед, не відбулося зниження цін на страхові продукти, не спостерігається значне зростання виплат чи поява інноваційних технологій. Більшість дочірніх компаній іноземних страховиків, за винятком кількох потужних гравців ринку, демонструють темпи розвитку, які в цілому співставні із показниками національних компаній.

Відбулися деякі технологічні удосконалення. Наприклад, страхова компанія «Фортіс Страхування Життя Україна» першою на ринку страхування життя України у 2011 році запустила web-проект, що дозволяє максимально автоматизувати бізнес-процеси в компанії з метою покращення обслуговування клієнтів, спрощення процесу випуску договорів та підвищення рівня операційної діяльності компанії.

Разом з тим, низка недоліків, пов'язаних із діяльністю страховиків з іноземним капіталом, уже проявляють себе. Насамперед, відзначимо ускладнення страхового нагляду за операціями, вплив коштів за кордон, оскільки спостерігається перевага інтересів країни походження капіталу над інтересами суб'єктів вітчизняного ринку. У зв'язку з прогнозним зростанням присутності іноземного капіталу на національному ринку страхування життя зростає загроза національній безпеці розвитку та захисту страхової системи, також підвищується актуальність забезпечення економічної стійкості та утримання конкурентних переваг вітчизняних страховиків. Враховуючи більш потужний потенціал іноземних страхових компаній порівняно із вітчизняними, можна стверджувати, що страхові тарифи в цілому будуть знижуватися, що, однак може призвести до посиленої цінової конкуренції на страховому ринку між іноземними та вітчизняними страховими компаніями. Це, в свою чергу, може негативно позначитися на надійності страхування для клієнтів.

Таким чином, наслідки збільшення притоку іноземного капіталу на ринок страхування життя України неоднозначні. З одного боку, іноземний капітал принесе нові можливості як для страховиків, так і для страхувальників. Але з іншого боку, глобалізаційні процеси та фінансово-економічна нестабільність призведуть до подальшого зменшення кількості страхових компаній. Невеликі

страхові компанії, особливо ті, які зосереджені на обслуговуванні інтересів кількох корпоративних клієнтів, будуть змушені піти з ринку, або шукати способи виживання через зміну стратегії розвитку.

Отже, український страховий сектор відчуває достатньо сильний вплив іноземного капіталу і в подальшому цей вплив посилюватиметься. Оскільки обмеження глобалізації є нереальним, єдині правильні дії за цих умов – вироблення нових підходів до регулювання національного страхового ринку, формування ефективних корпоративних бізнес-моделей.

Зокрема, зростання жорсткої конкуренції на ринку України підштовхує комерційні структури до об'єднання спільних зусиль задля отримання прибутків. Така співпраця повинна, насамперед, базуватися на засадах створення відкритих партнерських відносин. Проте недостатній розвиток небанківських установ обмежує коло співпраці страхових компаній з банками.

Сьогодні під назвою bancassurance (банківсько-страховий бізнес) розуміють співробітництво банківської установи зі страховою компанією в напрямку продажу страхових послуг.

Банківсько-страхова інтеграція на сьогодні є одним зі світових трендів. В глобальному масштабі активними є процеси об'єднання капіталів (участі в капіталі) банків і страхових компаній та (або) сумісного використання їхніх інформаційних, технологічних, кадрових, управлінських та інших ресурсів при реалізації спільних функцій. Результатом такої інтеграції є досягнення даними суб'єктами певного синергетичного ефекту.

Основними формами організації банківсько-страхової інтеграції у світі є фінансові групи, конгломерати, фінансові супермаркети (високий рівень інтеграції); стратегічні альянси, спільні канали збуту, комплексні продукти (середній рівень інтеграції); агентські договори (низький рівень інтеграції). Останні дві форми інтеграції є найбільш розповсюдженими в Україні і отримали назву «банкостраховання».

Створення так званих «супермаркетів» (тобто поєднання збутових мереж банківських та страхових установ) постає одним із найбільш перспективних

напрямків розвитку страхового ринку України. Слід підкреслити, що створення супермаркетів надає такі переваги як банкам, так і страховим компаніям:

1. Координація продажів.
2. Поєднання страхових та банківських продуктів з огляду на супутній характер страхових продуктів і послуг.

3. Створення спільної клієнтської бази.

Водночас процес створення в Україні супермаркетів гальмується тим, що:

1. Процес інтеграції автоматизованих технологій надання банківських та страхових послуг клієнтам, необхідний для створення супермаркету, є дуже трудомістким.

2. Рівень автоматизації бізнес-процесів у банках набагато перевищує рівень автоматизації бізнес-процесів у страхових компаніях [139].

3. В Україні мережа банківських установ є більш розвиненою, ніж мережа страхових компаній зі страхування життя. Банки мають більшу довіру з боку населення і більший досвід в сфері інвестування.

В Україні більшим попитом користується не комплексне банківське страхування, а страхування окремих банківських ризиків. Недостатність попиту на комплексне банківське страхування пояснюється наступними причинами:

1. У вітчизняних страховиків відсутній досвід та необхідні технології для надання такого страхування.

2. Банки не довіряють страховим компаніям конфіденційну інформацію, доступ до якої необхідний для надання послуг з банкострахування.

3. Ціна програми банкострахування є занадто високою для вітчизняних банків, що зумовлене значним обсягом відповідальності страховика за даним видом страхування та необхідністю проведення попередньої дорогої процедури сюрвейерської перевірки ризикозахищеності банку.

4. Український страховий ринок не має достатньої капіталізації для розміщення таких ризиків.

5. Гостра необхідність у такому страхуванні виникає у вітчизняних банків найчастіше при налагодженні стосунків з іноземними банками.

6. Банки досі залишилися носіями досить низької культури страхування.

Основними учасниками банкострахування в Україні станом на початок 2013 року були такі банки: ПАТ «ДОНГОРБАНК», ПАТ «КРЕДИТПРОМБАНК», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «Кредит-Дніпро», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «ПриватБанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Перший Інвестиційний Банк», ПАТ «Сведбанк», ПАТ «Брокбізнесбанк», ПАТ «ТАС-інвестбанк», ПАТ «Український кредитний банк», ПАТ «Хрещатик», ПАТ «Укрсиббанк», ПАТ «Надра», ПАТ «Базис», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «ВіЕйБі Банк», ПАТ «БАНК РЕНЕСАНС КАПІТАЛ», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «Дельта Банк» тощо.

Банкострахування впроваджували у свою діяльність такі компанії зі страхування життя: ПрАТ СК «Брокбізнес», ПрАТ СК «Дельта Життя», ЗАТ «VAV Життя», ПрАТ СК «Ренесанс Життя», НАСК «Оранта», АТ СГ «ТАС», ПАТ СК «Кардіф Життя», ПрАТ СК «Уніка Життя», ПрАТ СК «СЕБ Лайф Юкрейн», ПрАТ «Аліко Україна» та ін.

Серед сучасних напрямів управління активами – інтеграція страхових компаній і банків на корпоративних засадах. Страховим компаніям та банкам природньо притаманне прагнення до взаємовигідного обміну послугами і здійснення надійності партнерства. Поширеними є три модифікації бізнес-моделі взаємодії банків і страхових компаній:

1. Угоди про співробітництво комерційних банків і страхових компаній без створення юридичної особи. В таких випадках комерційні банки мають за мету забезпечення стійкості, безпеки і стабільності (в основному йдеться про страхування кредитних ризиків та вклади коштів страхової компанії на банківські депозити). Інтереси страхової компанії – операції страхування з клієнтами банку, мінімізація затрат страхової структури.

2. Засновництво страхової компанії та банку з одними і тими самими або пов'язаними особами. В таких випадках власники намагаються диверсифікувати капітал з метою отримання доходів в межах страхового ринку і забезпечити інтереси стійкості та безпеки.

3. Формування кептивних страхових компаній банківськими установами для оптимізації оподаткування.

Визначальною є друга модифікація бізнес-моделі банкострахування, оскільки саме в ній відображаються головні принципи управління стійкістю (безпечність, ліквідність, прибутковість) та методи їх досягнення – диверсифікація.

Зауважимо, що завдяки особливостям роботи страхових компаній, що перебувають у сфері впливу банківських установ, велика частина зростання клієнтів таких компаній генерується кредитним страхуванням, яке пов'язане із зростанням обсягу наданих кредитів. Якщо на ринку споживчого кредитування спостерігається спад і стагнація (як у 2008-2009 роках), це позначиться на страховому ринку. В кризових умовах після 2008 року страховим компаніям, що широко впроваджували банкострахування, доводилось переорієнтовувати власні збутові мережі в напрямі застосування мультиканального підходу до продажу продуктів страхування життя, активізувати власні продажі за іншими, ніж банківські, напрямками.

На сучасному етапі інтеграційних зв'язків між банками та страховими компаніями проблемними є питання правового забезпечення діяльності банків і страхових компаній у складі інтеграційних об'єднань, завдання зіставності інформаційно-технологічної сфери банків та страхових компаній.

Отже, співпраця банків і компаній зі страхування життя є взаємовигідною. При цьому створюються сприятливі умови для інвестування коштів, вільних від зобов'язань, впровадження спільних з банками програм. При умові економічної стабілізації та нормативно-правовому урегулюванні співпраці банків та страхових компаній є сподівання щодо активізації інтеграційних процесів в банківсько-страховій сфері, які сприятимуть інвестуванню капіталу в економічний сектор України.

Сучасна стратегія формування бізнес-моделі кептивних страхових компаній є ефективним способом самострахування підприємств. Слово «кептив» (captive) перекладається як «залежний від будь-чого» і досить чітко передає особливість кептивних страхових компаній. Їх специфіка залежить від засновників.

Кептивні страхові компанії створюються тоді, коли страховий ринок не задовольняє потреби підприємства в захисті від ризиків або створення кептиву забезпечує економічні переваги. За організаційно-правовою формою кептивна страхова компанія, як правило, – це акціонерне товариство, яке обслуговує корпоративні страхові інтереси засновників, серед яких можуть бути банки, фінансово-промислові групи тощо. Не виключені випадки, коли кептив може бути дочірньою компанією іншого страховика.

Існує два сценарії розвитку кептивної страхової компанії: для страхування виключно ризиків материнської компанії (що є більш поширеним варіантом), або як інструмент отримання ефекту синергії для компанії-засновника за рахунок освоєння нових ринків, отримання конкурентних переваг, оптимального використання трудових ресурсів, можливості економії на податкових платежах, фінансової диверсифікації тощо.

В Україні тенденцією у стратегії розвитку кептивних страхових компаній стала перебудова їх роботи за принципом виходу за рамки страхового поля материнської компанії. Кептивні страховики прагнуть стати повноцінними учасниками ринку страхування життя, що здатні вступати в конкурентну боротьбу за клієнтів і нарощувати обсяги страхових премій. Отже, перетворення кептивних страхових компаній в універсальні страхові компанії є ознакою еволюційного процесу українського ринку страхування життя.

На думку фахівців зі страхування, створення кептивної компанії і надалі залишається одним із ефективних способів розпочати бізнес зі страхування життя, оскільки дозволяє в короткі терміни побудувати працюючу компанію, яка зможе забезпечити професійне страхування ризиків та поступово збільшувати доходи на конкурентному ринку. Переваги і недоліки кептивних страховиків узагальнено у табл. 2.5.

На сучасному етапі створення та розвитку вітчизняного ринку страхових послуг кептивні компанії із страхування життя все ще не мають значного поширення. Проте низка наведених переваг сприятимуть створенню нових

страхових кептивів як в структурі фінансово-промислових груп, так і невеликих підприємств.

Таблиця 2.5 – Переваги та недоліки кептивних страхових компаній зі страхування життя (складено автором за [7; 69])

Переваги	Недоліки
<p>1. Економія грошових коштів підприємства-засновника.</p> <p>2. Менші страхові тарифи, порівняно з ринковими, завдяки скороченню певних статей витрат.</p> <p>3. Доступ до дешевших ринків перестраховування через компанію-засновника.</p> <p>4. Успішна діяльність кептивної страхової компанії збільшує прибутки материнської компанії.</p> <p>5. Доповнення до страхування у професійних страхових компаніях.</p> <p>6. Кептивні страхові компанії спроможні створити страхові фонди для покриття ризиків, для яких звичний страховий ринок не може запропонувати страхового захисту.</p>	<p>1. Обмеженість страхового поля. Діяльність кептивної страхової компанії обмежена рамками материнської компанії на першому етапі її розвитку, це збільшує небезпеку виникнення і накопичення збитків та вимагає значного обсягу перестрахових операцій для забезпечення стійкості, внаслідок чого витрати на перестраховування можуть виявитися високими.</p> <p>2. Значні додаткові витрати на створення і функціонування кептивної страхової компанії.</p> <p>3. Оскільки кептивні страхові компанії є фактично підрозділом материнської організації, її адміністрація може впливати на управлінські структури кептиву, змушуючи їх ухвалювати ті чи інші рішення, які можуть погіршити стійкість страхової компанії.</p> <p>4. Необхідні великі витрати часу і коштів з боку материнської компанії, які можуть виявитися неадекватними очікуваній вигоді від створення кептивної страхової компанії.</p>

Однією з провідних світових стратегій у сфері страхування життя є нарощування рівня капіталізації компаній шляхом злиття та поглинання страхового бізнесу.

Страхові компанії з великою ринковою часткою користуються більшою довірою з боку клієнтів, особливо за нестабільної економічної ситуації, тому саме у них концентруються стратегічні ресурси. Також концентрація у страховому секторі сприяє залученню коштів великих фірм до інвестування в економіку, збільшення частки страхової компанії на ринку надає їй стратегічні переваги з

точки зору ефекту масштабу як у залученні ресурсів, так і в переході на новий рівень.

Емпірично доведено, що висококонцентровані ринки стійкіші до проявів кризових явищ [143], а також страхові компанії зі значною ринковою часткою перетворюються на інноваційних лідерів: вони запозичують кращий досвід у світових лідерів, що суттєво прискорює динамізм розвитку страхового сектору.

Приклади стратегій укрупнення уже можна спостерігати на ринку страхування життя України. Першою страховою компанією, капітал якої збільшився внаслідок злиття та приєднання у 2002-2004 роках, стала Страхова компанія «Універсальна». На основі її досвіду у Нацфінпослуг було розроблено «Методичні рекомендації щодо забезпечення правонаступництва за укладеними договорами страхування при реорганізації страховиків шляхом приєднання».

Слід зазначити, що на сьогодні на страховому ринку України вже функціонує ряд страхових груп, серед яких Страхова група «АСКА» (об'єднує 3 страхові компанії), Страхова група «Універсальна» (об'єднує 5 страхових компаній), Страхова група «ТАС» (об'єднує 3 страхові компанії і 2 банки).

Отже, і в подальшому достатньо важливим стратегічним напрямком в управлінні активами можуть бути операції з приєднання, поглинання більш капіталізованими страховими компаніями менш капіталізованих. Низький рівень капіталізації страхових компаній значно знижує їх стійкість та платоспроможність і конкурентну можливість у розміщенні великих ризиків.

Таким чином, можна очікувати проведення реорганізацій страховиків в найближчих роках. При цьому метою таких реорганізацій буде укрупнення страхових компаній і, відповідно, збільшення капіталізації тих компаній, які залишатимуться на ринку. Вартість активів страховиків і їх потенціал від проведення даних операцій зростатимуть, а кількість компаній на ринку буде зменшуватися. До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення страховиків, належить злиття кількох компаній в одну, приєднання однієї або кількох компаній до іншої, а також їх взаємне поглинання [151].

Серед основних мотивів реорганізації можна виокремити:

- Ефект синергізму – вартість підприємства в результаті реорганізації перевищує сумарну вартість окремих підприємств до реорганізації.
- Прагнення заволодіти ліцензіями, патентами, ноу-хау.
- Попередження захоплення компанії іншими великими компаніями та збереження контролю над компанією [152].
- «Ефект масштабу» – підвищення ефективності та закріплення конкурентних позицій за рахунок розширення сфер діяльності, скорочення витрат, покращення якості менеджменту, використовуючи ефект від збільшення масштабів операцій.

Тому слушною є думка Л. Лебединської та Л. Ремньової [100] про те, що необхідно сприяти концентрації страхового ринку шляхом внесення змін до законодавства щодо формування статутного капіталу, гарантійного фонду та вільних резервів страхових компаній.

Фахівці прогнозують, що в найближчому майбутньому близько 50 страхових компаній контролюватимуть ринок загального страхування і близько 10 – ринок страхування життя. Зауважимо, що процеси нарощування рівня капіталізації шляхом злиття та поглинання вітчизняних страховиків відповідають загальносвітовій тенденції. Отже, реструктуризація страхових компаній шляхом їх укрупнення значно збільшить можливості ринку страхування життя України. Компанії зможуть розміщувати значно більші за обсягом ризику, збільшиться їх стійкість в усіх аспектах.

2.3. Моделювання впливу зовнішніх та внутрішніх факторів у стратегічному управлінні стійкістю страхових компаній

В умовах зростання невизначеності економіки першочергове значення для системи менеджменту страхових компаній належить побудові таких бізнес-моделей управління стійкістю, які в несприятливих умовах зростання конкуренції забезпечать стабільність та ефективність роботи компанії на оперативному та стратегічному рівні.

Стратегічне управління стійкістю страхових компаній неможливе без глибокого аналізу сучасного стану як всієї галузі, так і її регіональних особливостей. В сучасних реаліях економіки України особливо гостро стоїть питання розробки певного інструментарію оцінки стійкості страхування життя, у тому числі і на регіональному рівні.

Зазвичай дослідники підходять до вивчення ринку страхування життя з позицій його стану, ймовірності банкрутства, конкурентоспроможності страхових компаній [33; 165]. У деяких дослідженнях розглядаються проблеми становлення ринку страхування життя. Комплексних досліджень теоретико-методологічних основ і прикладних аспектів стану та розвиток ринку страхування життя на рівні регіонів майже немає, оскільки не існує на даний момент офіційної рейтингової оцінки розвитку страхування життя у регіонах України. Важливим є визначення рейтингу регіонів України з точки зору створення у них сприятливих умов для забезпечення стійкості компаній зі страхування життя.

Розвиток регіонального ринку страхування життя може стати дійсно успішним лише за умови вироблення й послідовної реалізації науково обґрунтованої політики, що утілюється в інтересах всіх потенційних учасників регіонального страхового процесу: страхувальників, страховиків, регіональних органів влади та держави. Учені О. Рядно [165] та Л. Рибальченко [159] для дослідження оцінки регіонального розвитку ринку страхування пропонують використовувати систему таких показників: загальна кількість страхових компаній; середньодушові обсяги надходжень страхових платежів із страхування і перестраховування; середньодушові обсяги виплат страхових сум і страхових відшкодувань із страхування і перестраховування; частка страхових виплат у страхових платежах; частка страхових платежів, що передана у перестраховування.

Зокрема, ці показники можна застосувати і для вивчення регіональних ринків страхування життя. Більш ширший перелік показників для вивчення регіональних ринків страхування запропонував дослідник Р. Бачо [9], який вважає, що при проведенні рейтингування регіонів за рівнем розвитку страхового ринку можна скористатися одним з двох підходів.

Оцінка за першим підходом враховує юридичне заснування (юридичну адресу), тобто реєстрацію страховика в певному регіоні. Другий підхід враховує фактор фактичної присутності суб'єкта страхового підприємництва в регіоні через структурний підрозділ.

За першим підходом, враховуючи об'єми офіційно опублікованої інформації про діяльність страхових компаній, пропонуємо визначити загальний рейтинг регіонів на основі ранжування за наступними критеріями: кількість зареєстрованих страхових компаній в регіоні; розмір страхових надходжень (зібраних премій); розмір здійснених страхових виплат та страхових відшкодувань; рівень виплат (співвідношення здійснених виплат до зібраних премій); розмір сплаченого податку на прибуток від надзвичайних подій; рівень перестраховування; середній розмір зібраних премій, що припадає на одну зареєстровану в регіоні компанію; середній розмір страхових виплат, що припадає на одну зареєстровану в регіоні компанію; середній розмір зібраних премій, що припадає на одного жителя регіону; середній розмір страхових виплат, що припадає на одного жителя регіону; частка зібраних страхових премій у валовому регіональному продукті (ВРП) регіону; частка здійснених страхових виплат у валовому регіональному продукті (ВРП) регіону.

Р. Бачо [9] підкреслює, що юридичне заснування страховика у регіоні ще не може говорити нам про проведення такого роду діяльності у відповідному регіоні. Адже зареєстрований у відповідному регіоні страховик отримує премії зі всієї території країни, де він має свої структурні підрозділи, причому найменша їх частина може надходити саме з того регіону, в якому він є зареєстрованим. Якби Національний комітет з фінансових послуг наполягав на фактичному розмежуванні зібраних премій (здійснених виплат) відповідно до регіону походження (спрямування), то реальна картина регіонального зрізу страхового ринку України виглядала б інакше. Й малоймовірно, що лідером залишилися б м. Київ та Київська область.

Більш точні дані можна отримати, застосувавши другий підхід – оцінивши показники по фактичній присутності структурних підрозділів страховика у

регіонах.

При використанні другого підходу рекомендовану вище систему показників пропонується доповнити такими: кількість структурних підрозділів по регіонах; кількість представлених в регіоні страхових компаній; рівень конкуренції страхових компаній в певному регіоні на базі розрахованого індексу Герфіндаля; кількість структурних підрозділів в регіоні, що припадають на 100 тисяч жителів; розмір страхових премій, що припадають на діючий в регіоні структурний підрозділ страхових компаній [9].

Запропоновані критерії є актуальними для ризикового страхування, а при дослідженні ринку страхування життя потребують коригування.

Тому подальші дослідження в даному напрямку повинні привести до відбору найбільш важливих критеріїв розвитку суб'єктів страхування життя у регіонах.

У нашому дослідженні проведено оцінку розвитку діяльності зі страхування життя з точки зору місцезнаходження страховиків, оскільки у офіційних джерелах відсутня статистична інформація по суб'єктах страхування життя з точки зору фактичного місцепроведення діяльності страховиками.

Для рейтингової оцінки регіонів за показниками діяльності зі страхування життя обрані такі показники:

1. Індекс інституціональної насиченості ринку страхування життя регіону:

$$I_p = (K/N)/I_y, \quad (2.3)$$

де I_p – індекс інституціональної насиченості ринку страхування життя регіону; K – кількість страхових компаній у регіоні; N – середньорічна чисельність наявного населення, I_y – середнє по Україні значення індексу інституціональної насиченості ринку страхування життя.

2. Валові надходження страхових платежів (премій, внесків), у тому числі від страхувальників-фізичних осіб, страхувальників-юридичних осіб (крім перестраховиків), від перестраховиків.

3. Питома вага страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховикам.

4. Питома вага страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються юридичними особами.

5. Середній розмір зібраних страхових платежів (премій, внесків), що припадає на одного жителя регіону.

6. Частка зібраних страхових премій у валовому регіональному продукті (ВРП) регіону.

7. Резерви із страхування життя на кінець звітного періоду.

8. Інвестиційний дохід, що отримується від розміщення коштів резервів із страхування життя.

9. Питома вага перестраховиків у резервах із страхування життя на кінець звітного періоду.

10. Страхові виплати, у тому числі фізичним особам, юридичним особам (крім перестраховиків), перестраховикам.

11. Питома вага виплат фізичним особам у структурі всіх страхових виплат.

12. Рівень виплат (співвідношення здійснених страхових виплат до зібраних страхових премій).

13. Частка здійснених страхових виплат у валовому регіональному продукту (ВРП) регіону.

14. Виплати викупних сум.

15. Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду.

16. Кількість фізичних осіб, застрахованих упродовж звітного періоду.

17. Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду.

18. Питома вага фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду, у населенні всього регіону.

Система показників, що лягла в основу дослідження регіональних аспектів стійкості суб'єктів страхування життя, представлена у табл. Е.1. Проаналізуємо просторово-часовий розподіл цих показників.

Валові надходження страхових платежів (премій, внесків) за період з 2009 по 2013 роки мали тенденцію до зростання і становили 2476682,6 тис. грн. Проте таке підвищення зумовлене лише збільшенням даного показника по компаніях, зареєстрованих у м. Києві, в інших регіонах обсяг валових премій мав тенденцію до зниження.

Отже, найбільші обсяги валових надходжень страхових премій генерують страхові компанії, що зареєстровані у м. Києві. У 2013 році припадало 98% валових надходжень. Значно менші за обсягами величини страхових премій зібрані компаніями Львівської, Харківської та Одеської областей. У 16 областях України немає офіційно зареєстрованих суб'єктів страхування життя, що і пояснює відсутність страхових платежів по них табл. Е. 2. Практично всі премії отримані від резидентів (понад 99%).

Більшість премій надходить від страхувальників-фізичних осіб, і такі платежі з роками зростають по Україні в цілому за рахунок м. Києва. На надходження від страхувальників-юридичних осіб припадає у 2013 році близько 5,6% платежів, їх величина в цілому по Україні за період 2009-2013 рр. зменшилася. Виняток становлять лише Львівська та Харківська області, у яких активізувалося за останні роки корпоративне страхування.

Незначними є надходження страхових премій від перестраховальників. Фактично такі премії були зібрані лише страховими компаніями Харківської області. Частка страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховиками, за досліджуваний період становить 5% від загального обсягу платежів у 2009 році та 1,6% у 2013 році.

Таким чином, частка страхових платежів перестраховикам в цілому зменшується. Однак слід відмітити збільшення страхових платежів для перестраховиків по Донецькій, Київській та Рівненській областях.

Страхові резерви зі страхування життя на кінець звітного періоду є оцінкою вартості грошових зобов'язань страховика за договорами та майбутніх витрат для забезпечення їх виконання. Їх величина зменшилась по Україні в цілому на 44%.

Найбільші обсяги резервів генерують страхові компанії м. Києва та Харківської області (табл. Е.3). Резерви довгострокових зобов'язань за період 2009-2013 рр. суттєво скоротились.

Інвестиційний дохід, що отримується від розміщення коштів резервів із страхування життя за період 2009-2013 рр., загалом зменшується. Найбільший інвестиційний дохід генерують страхові компанії в м. Києві, Харківській, Одеській областях.

Частка перестраховиків у резервах із страхування життя на кінець 2013 року збільшилась на 12%, порівняно з 2009 роком (табл. Е.4).

У процесі виконання своїх зобов'язань страховики здійснюють страхові виплати та страхові відшкодування. Найбільше виплат відбулося у 2009-2013 рр. в компаніях, що зареєстровані у м. Києві, Запорізькій та Харківській областях. У 2009 році питома вага виплат фізичним особам становила 83,3%. У 2013 році на такі виплати припадало близько 80%. Що стосується виплат юридичним особам (крім перестраховувальників), то слід відзначити страхові компанії м. Києва та Одеської області, у яких питома вага виплат юридичним особам у складі всіх страхових виплат найвища, відповідно 20% та 34,5% (табл. Е.5).

У випадку дострокового розірвання договору страхування застрахована особа має право претендувати на повернення викупної суми. Виплати викупних сум були найбільшими у 2009 році, що пояснюється посткризовою реакцією застрахованих осіб на припинення обслуговування страхового договору. У 2013 році з новою хвилею економічної нестабільності виплати викупних сум знову зростали. Логічно, що найбільшими ці показники були в тих областях, компанії яких уклали найбільшу кількість договорів страхування (табл. Е.6).

Кількість договорів страхування, укладених за рік, з кожним роком зростає. У 2013 році порівняно з 2009 роком договорів було укладено більше як у 10 разів. Проте 99% з них було укладено компаніями м. Києва. Кількість фізичних осіб, застрахованих впродовж звітного періоду, щороку була нижчою від кількості укладених договорів.

Це свідчить про те, що на одну особу оформлялось кілька договорів. Зокрема, за даними по компаніях м. Києва, на кожного застрахованого припадає 2 договори. У Харківській області – в середньому 1,7 договора.

Таким чином, найбільшу частку ринку страхування життя як у 2009, так і в 2013 році утримують компанії м. Києва, які у 2009 році обслуговували 93,2% застрахованих фізичних осіб України, а у 2013 році дещо меншу частку – 71,8%. Показник зменшився головним чином за рахунок того, що у 2013 році відбувся перерозподіл на ринку страхування життя України – збільшили свою присутність компанії Черкаської області, які обслуговують 25% застрахованих фізичних осіб станом на початок 2014 року (табл. Е.1).

За переліком показників (табл. К.1) було здійснено рейтингування регіонів і виведено сукупний ранг регіонів у 2009 та 2013 роках. На основі 18 критеріїв встановлено середнє значення рангів. В остаточному результаті регіону присвоювався сукупний ранг в рейтингу згідно формули:

$$R_j' = \frac{\sum_{i=1}^n R_{ij}'}{n}, \quad (2.4)$$

де R_j' – сукупний ранг j -го регіону; R_{ij}' – ранг по i -тому показнику j – того регіону; n – кількість показників (у даному випадку – 18); i – номер показника; j – порядковий номер регіону.

Чим нижчим є значення сукупного рангу, тим вищим є регіон у рейтингу й навпаки. В оцінювання включено інформацію по 9 областях України та м. Києву, оскільки у решті регіонів відсутні юридично зареєстровані суб'єкти страхування життя. Результати рейтингової оцінки представлені у табл. 2.6 та на рис. 2.19-2.20.

Лідерами за розвитком діяльності зі страхування життя є страхові компанії, що зареєстровані у м. Київ. За 14 з 18 досліджуваних показників страхові компанії м. Києва займають перші позиції у рейтингу серед регіонів України. Утримуються на другому та третьому місцях у рейтингу страхові компанії Харківської та Одеської областей.

Таблиця 2.6 – Сукупний ранг регіонів за показниками діяльності зі страхування життя (складено автором)

Регіони	Сукупні ранги регіонів		Місця регіонів у рейтингу		Зміна сукупних рангів регіонів за 2009 та 2013 рр.
	2009	2013	2009	2013	
Дніпропетровська обл.	5,83	7,22	6	9	1,39
Донецька обл.	4,78	4,78	5	5	0
Запорізька обл.	4,11	4,67	3	4	0,56
м. Київ	1,94	1,94	1	1	0
Київська обл.	6,06	5,94	7	7	-0,12
Львівська обл.	8,06	5,89	9	6	-2,17
Одеська обл.	4,11	4,17	4	3	0,06
Рівненська обл.	6,22	7,11	8	8	0,89
Харківська обл.	2,78	2,78	2	2	0
Черкаська обл.	8,72	7,39	10	10	-1,33

Найменші показники сукупного рангу демонструють впродовж 5 років страхові компанії Черкаської, Рівненської, Київської областей. За 5 років погіршилися показники сукупного рангу для страховиків в таких областях України, як Дніпропетровська, Рівненська, Запорізька, а покращилися показники у Львівській, Київській та Черкаській областях. Таким чином, можна виокремити групи областей з низьким, середнім та високим рівнями розвитку діяльності зі страхування життя (рис. 2.17-2.18).

Страхування життя є однією з галузей, що динамічно розвивається в нашій країні, але значний дисбаланс, який спостерігається в регіональному розрізі перешкоджає його повноцінному розвитку та знижує стійкість страховиків.

Асиметричність регіонів за різними показниками оцінимо за коефіцієнтом варіації Уільямсона та за коефіцієнтом регіональної асиметрії, методика визначення яких подана у підрозділі 1.3. (Ф. 1.1, Ф. 1.2).

Обчислені показники (табл. 2.7) свідчать про наявність в Україні дуже суттєвих диспропорцій регіонального розвитку страхування життя та про укріплення цієї нерівномірності у регіональному розрізі з роками. Як коефіцієнти регіональної асиметрії, так і коефіцієнти Уільямсона по більшості показників зросли, що засвідчує зростання територіальних диспропорцій та підвищення рівня концентрації діяльності зі страхування життя у м. Києві й кількох регіональних



Рисунок 2.17 – Модель розвитку регіонів за показниками діяльності зі страхування життя у 2009 році (дані по Київській області наведені без м. Києва, який за показниками належить до групи регіонів з високим рівнем розвитку) (складено автором)



Рисунок 2.18 – Модель розвитку регіонів за показниками діяльності зі страхування життя у 2013 році (дані по Київській області наведені без м. Києва, який за показниками належить до групи регіонів з високим рівнем розвитку) (складено автором)

центрах, незважаючи на розширення філіальної мережі страхових компаній.

За коефіцієнтом регіональної асиметрії найбільші територіальні відмінності спостерігаються по інституціональній насиченості регіонів суб'єктами страхування життя. А ці відмінності у свою чергу породжують значну диференціацію регіонів за валовими надходженнями страхових платежів (премій, внесків), за страховими виплатами, за кількістю договорів страхування, укладених впродовж звітного періоду та за кількістю застрахованих впродовж року фізичних осіб. Усі ці показники безпосередньо залежать від рівня розвитку мережі страхових компаній.

Доволі високі значення регіональної асиметрії зафіксовані за питомою вагою страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховикам, а також за величиною виплат викупних сум. Пояснити відмінності між регіонами за цими параметрами можна різницею соціально-демографічних характеристик регіонів та особливостями співпраці з перестраховиками у різних страхових компаніях.

Найбільш рівномірними на регіональному рівні є показники зібраних страхових премій та здійснених страхових виплат по відношенню до валового регіонального продукту (ВРП) регіону. В середньому по Україні страхові премії зі страхування життя становлять 0,25% від ВРП, а страхові виплати – 0,01% від ВРП. По регіонах цей показник є суттєво меншим, за винятком лише м. Києва (відповідно 0,87% та 0,05%). В цілому така ситуація засвідчує вкрай низький рівень проникнення страхування життя в економіку регіонів. Така ситуація не створює умов для економічно стійкого функціонування страхових компаній.

Однак обнадійливим є той факт, що поступово стираються відмінності між регіонами України за кількістю фізичних осіб, охоплених страхуванням життя.

Саме за цим показником спостерігається найбільше зниження коефіцієнта регіональної асиметрії. Це пов'язане із зростанням кількості укладених договорів страхування життя: на кінець 2009 року – 6,8% населення України, а на кінець 2013 року – 13,66%. За коефіцієнтом варіації Уільямсона спостерігаються аналогічні тенденції у зміні територіальних диспропорцій за показниками страхування життя, що і відзначені нами при дослідженні коефіцієнта

Таблиця 2.7 – Коефіцієнти диспропорцій розвитку регіонів за показниками діяльності зі страхування життя
(складено автором)

		Коефіцієнт регіональної асиметрії		Коефіцієнт Уільямсона	
		2009	2013	2009	2013
1	Індекс інституціонального насичення регіону суб'єктами страхування життя	4,95	4,94	2,78	2,87
2	Валові надходження страхових платежів (премій, внесків)	4,52	4,80	4,31	6,21
3	Питома вага страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховикам	-1,04	4,83	0,92	6,98
4	Питома вага платежів від юридичних осіб	0,25	3,05	1,14	5,86
5	Середній розмір зібраних страхових платежів (премій, внесків), що припадає на одного жителя регіону, грн/особу	4,34	4,30	3,76	3,78
6	Частка зібраних страхових премій у валовому регіональному продукті регіону (ВРП)	0,94	0,89	1,38	1,40
7	Резерви із страхування життя на кінець звітного періоду	4,79	4,52	5,99	4,39
8	Інвестиційний дохід, що отримується від розміщення коштів резервів із страхування життя	4,80	4,53	6,04	4,47
9	Питома вага перестраховиків у резервах із страхування життя на кінець звітного періоду	2,72	-1,05	1,71	0,90
10	Страхові виплати	4,52	4,80	4,29	6,15
11	Питома вага відшкодувань фізичним особам у всіх виплатах	-1,15	-1,12	0,77	0,82
12	Рівень виплат (співвідношення здійснених виплат до зібраних премій)	4,52	4,03	4,63	4,02
13	Частка здійснених страхових виплат у валовому регіональному продукті (ВРП) регіону	0,93	0,88	1,37	1,39
14	Виплати викупних сум	4,54	4,79	4,50	5,99
15	Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду	4,54	4,80	4,45	6,33
16	Кількість фізичних осіб, застрахованих упродовж звітного періоду	4,53	4,80	4,40	6,30
17	Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду	4,50	4,13	4,20	4,61
18	Питома вага фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду, у населенні всього регіону	4,32	3,02	3,67	3,08

регіональної асиметрії.

Проте зазначимо, що коефіцієнт варіації Уільямсона більш чутливо, ніж коефіцієнт регіональної асиметрії, відреагував на зміни у регіональних відмінностях за показниками питомої ваги страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховикам, а також за питомою вагою платежів від юридичних осіб. На нашу думку, суттєві різниці між цими показниками по різних регіонах обумовлені значною відмінністю рівня соціально-економічного розвитку різних регіонів, зокрема – ділового клімату в регіонах.

Для узагальнення регіональних аспектів розвитку діяльності зі страхування життя з точки зору створення у регіонах сприятливих умов для забезпечення стійкості функціонування страхових компаній було здійснено кластерний аналіз за відібраними 18-ма показниками. Ієрархічний кластерний аналіз виконано із застосуванням програмного пакету Statistica 10.0. Було проведено процедуру стандартизації показників (табл. Ж.1). Для обчислення міри схожості між об'єктами у багатовимірному просторі ознак використано метод евклідових відстаней (табл. 2.8.-2.9). Об'єднання регіонів у кластери здійснювалося за методом Варда (Ward's method). За результатами кластеризації у 2009 та 2013 роках побудовано дендрограми та здійснено таксономічне групування регіонів (рис. 2.19-2.20).

Звернемо увагу на кілька особливостей виділення кластерів за отриманими дендрограмами. Теорія багатовимірного аналізу рекомендує здійснити «розрізання» графа при деякому фіксованому рівні таксономічної відстані. В даному випадку зупинимося на відмітці 24 на осі таксономічних відстаней (на рис. 2.21-2.22 відзначено червоною лінією).

Сталим складом характеризується лише один кластер, до якого увійшли суб'єкти страхування життя м. Києва. Інші області потрапили у різні кластери у 2009 та 2013 роках, що свідчить про суттєві територіальні зрушення на ринку страхування життя в Україні.

Таблиця 2.8 – Матриця таксономічних відстаней (Euclidean distances) за даними щодо діяльності зі страхування життя у 2009 році

	Дніпропетровська	Донецька	Запорізька	м. Київ	Київська	Львівська	Одеська	Рівненська	Харківська	Черкаська
Дніпропетровська	0,0	3,3	4,5	11,8	3,1	4,3	4,1	3,9	3,4	4,3
Донецька	3,3	0,0	3,5	11,3	1,0	1,6	2,7	1,4	1,9	1,6
Запорізька	4,5	3,5	0,0	11,6	3,3	3,9	4,7	3,9	4,2	3,9
м. Київ	11,8	11,3	11,6	0,0	11,4	11,5	11,2	11,5	11,0	11,5
Київська	3,1	1,0	3,3	11,4	0,0	2,4	2,8	2,2	1,9	2,4
Львівська	4,3	1,6	3,9	11,5	2,4	0,0	4,1	0,6	3,3	0,0
Одеська	4,1	2,7	4,7	11,2	2,8	4,1	0,0	3,8	1,7	4,1
Рівненська	3,9	1,4	3,9	11,5	2,2	0,6	3,8	0,0	3,0	0,6
Харківська	3,4	1,9	4,2	11,0	1,9	3,3	1,7	3,0	0,0	3,3
Черкаська	4,3	1,6	3,9	11,5	2,4	0,0	4,1	0,6	3,3	0,0

Таблиця 2.9 – Матриця таксономічних відстаней (Euclidean distances) за даними щодо діяльності зі страхування життя у 2013 році

	Дніпропетровська	Донецька	Запорізька	м. Київ	Київська	Львівська	Одеська	Рівненська	Харківська	Черкаська
Дніпропетровська	0,0	2,5	2,3	11,3	3,9	2,5	2,9	3,2	3,3	2,4
Донецька	2,5	0,0	0,8	11,1	2,2	3,2	2,3	3,7	2,2	3,4
Запорізька	2,3	0,8	0,0	11,1	2,5	3,4	2,7	3,9	2,6	3,2
м. Київ	11,3	11,1	11,1	0,0	11,5	11,5	10,9	11,7	10,9	10,7
Київська	3,9	2,2	2,5	11,5	0,0	4,6	3,8	4,8	3,9	4,5
Львівська	2,5	3,2	3,4	11,5	4,6	0,0	3,0	4,1	2,3	3,5
Одеська	2,9	2,3	2,7	10,9	3,8	3,0	0,0	4,1	1,8	3,7
Рівненська	3,2	3,7	3,9	11,7	4,8	4,1	4,1	0,0	4,6	4,0
Харківська	3,3	2,2	2,6	10,9	3,9	2,3	1,8	4,6	0,0	4,0
Черкаська	2,4	3,4	3,2	10,7	4,5	3,5	3,7	4,0	4,0	0,0

Отже, на регіональному рівні найбільш доцільно виділити 4 кластери. Порівняння кластерного групування регіонів України у 2009 та 2013 роках відображено у табл. 2.10.

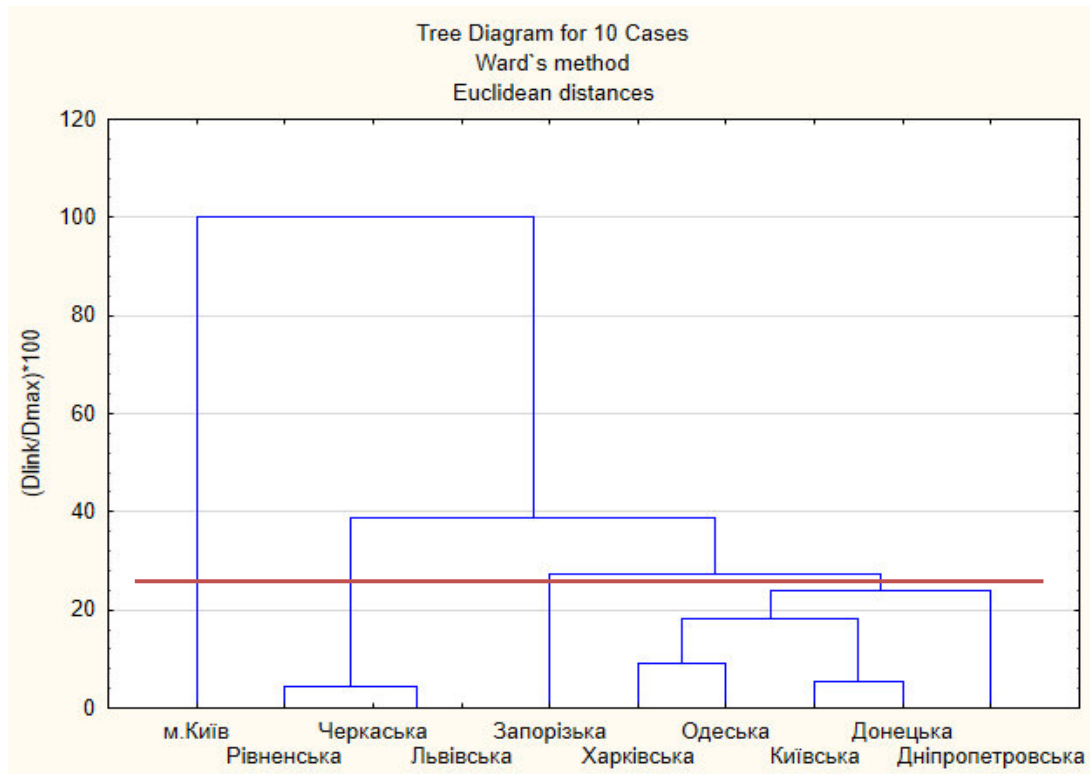


Рисунок 2.19 – Дендрограма групування регіонів України за сприятливістю факторів стійкості функціонування страхових компаній у 2009 році (складено автором)

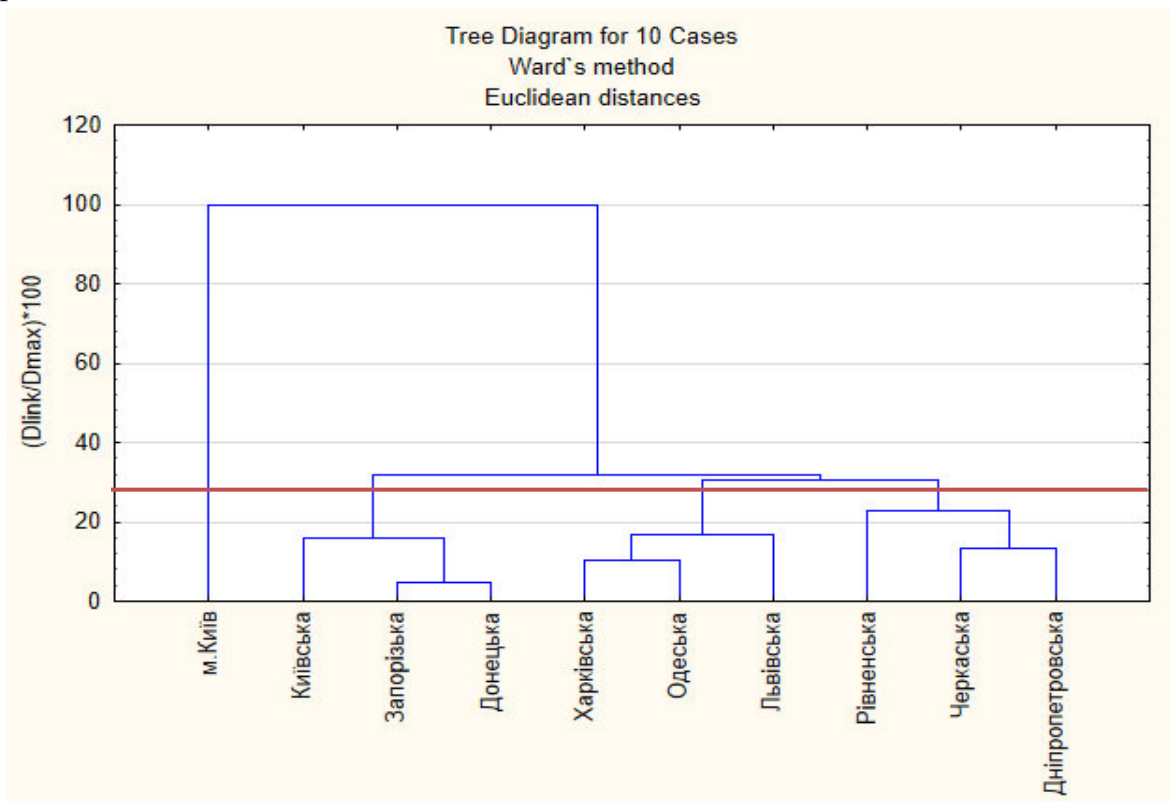


Рисунок 2.20 – Дендрограма групування регіонів України за сприятливістю факторів стійкості функціонування страхових компаній у 2013 році (складено автором)

За даними табл. Ж 4, Ж 5 можемо прослідкувати місце кожного кластера на ринку страхування життя в Україні. Кластер 1, до складу якого за даними аналізу 2009 та 2013 років увійшли страхові компанії м. Києва, є безумовним лідером за усіма наведеними показниками: за валовими надходженнями страхових платежів, за страховими виплатами, обсягом резервів зі страхування життя, за кількістю укладених договорів страхування та чисельністю застрахованих осіб. У 2013 році позиції компаній м. Києва ще більш виокремилися на ринку страхування життя.

Таким чином, на кінець 2013 року ці компанії отримали 98% валових надходжень страхових платежів, створювали 95,4% резервів зі страхування життя, здійснювали 97,2% усіх страхових виплат, сплатили 94,7% викупних сум, уклали за рік 99,9% договорів та застрахували 99,5% фізичних осіб від усього по Україні. Отже, ринок страхування життя є висококонцентрованим.

Таблиця 2.10 – Групування регіонів України за результатами кластерного аналізу (складено автором)

	2009	2013
Кластер 1	м. Київ	м. Київ
Кластер 2	Рівненська обл., Черкаська обл., Львівська обл.	Київська обл., Запорізька обл., Донецька обл.
Кластер 3	Запорізька обл.	Харківська обл., Одеська обл., Львівська обл.
Кластер 4	Харківська обл., Одеська обл., Київська обл., Донецька обл., Дніпропетровська обл.	Дніпропетровська обл., Рівненська обл., Черкаська обл.

На фоні інших областей у 2013 році також виділяються Харківська, Одеська та Львівська області, які формують кластер 3. Цей кластер займає друге місце за показниками ресурсів страхових компаній, проте обслуговує лише близько 2% ринку страхування життя України. Ці дані свідчать про нерозвиненість страхового ринку країни, а також про його низьку регіональну диверсифікацію. Зауважимо, що учасники кластера 3 демонструють стійку позицію на ринку і утримують завойовану ними ринкову нішу впродовж останніх років.

Області, що увійшли у 2013 році до кластера 2, в цілому становлять незначну частку ринку, проте саме у цих областях за період з 2009 до 2013 року відбулося поживалення діяльності суб'єктів страхування життя. До 2013 року це був перспективно зростаючий сегмент.

Кластер 4 характеризується незначним впливом на ринок страхування життя України, до того ж, за досліджуваний період страхові компанії, що входять до кластера, погіршили показники своєї присутності на ринку.

Отже, отримані кластери у результаті дослідження за 2013 рік можна охарактеризувати таким чином: кластер 1 – представлений регіонами, у якому концентруються компанії-лідери ринку страхування життя, що утримують високі позиції за рахунок найбільш сприятливих зовнішніх факторів стійкості, порівняно з іншими регіонами України; кластер 2 – включає регіони перспективного росту для компаній зі страхування життя, де зростає ступінь сприятливості зовнішніх факторів стійкості; кластер 3 – об'єднує регіони, у яких компанії зі страхування життя характеризуються високим потенціалом розвитку, що склався під впливом сприятливих факторів регіональної стійкості; кластер 4 – регіони втрачених позицій на ринку страхування життя, у яких зниження ділової активності в сфері страхування життя відбулося у результаті погіршення як зовнішніх, так і внутрішньорегіональних факторів стійкості.

Підсумовуючи, зауважимо, що розвиток регіонального страхового ринку може стати успішним за умови розробки бізнес-моделей страхових компаній з урахуванням регіональної специфіки зовнішніх факторів стійкості та побудови корпоративних стратегій розвитку.

Важливо оцінити роль окремих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища у формуванні стратегії стійкості страхових компаній при застосуванні різних видів корпоративних бізнес-моделей. Прийнявши інтегральну оцінку за тестами раннього попередження за результуючу ознаку, визначимо вплив ключових факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на стійкість страхових компаній, побудувавши багатофакторні регресійні моделі. Такі моделі дозволяють прогнозувати розвиток компаній, формувати ефективні стратегії,

спрямовані на підвищення рівня економічної стійкості. Була використана методика побудови моделі множинної лінійної регресії, реалізована за допомогою надбудови «Пакет аналізу» у програмі Microsoft Excel.

Для формалізації факторних ознак обрано показники, які характеризують «ядро» факторів стійкості компанії, що відображені на рис. 1.6:

1. Внутрішні фактори: обсяг страхових премій, страхові виплати, статутний капітал, страхові резерви.

2. Зовнішні фактори: рівень конкуренції (оцінюється за індексом Герфіндаля-Гіршмана), рівень платоспроможного попиту населення на послуги страхування життя (оцінюється за часткою витрат на страхування життя у витратах населення), інфляція (оцінюється за індексом споживчих цін), темпи економічного зростання (оцінюються за індексом фізичного обсягу ВРП).

Перша група факторів належить до керованих з боку страхової компанії (за винятком страхових виплат, які вважаємо відносно керованими). Зовнішні фактори належать до некерованих з боку компанії. Окремі зовнішні фактори варто віднести все ж до відносно керованих з боку компаній: як от конкурентні відносини та рівень монополізації ринку страхування життя.

Подальший аналіз продемонстрував, що обрані в ході роботи факторні ознаки достатньо повно характеризують мінливість результуючої ознаки – показника інтегральної стійкості за тестами раннього попередження. Моделі лінійної множинної регресії представлено в табл. 2.11.

Оскільки для всіх регресійних моделей $F_{\text{фактичне}} > F_{\text{критичне}}$ з надійністю $P=0,95$ вважаємо, що отримані економіко-математичні моделі адекватні та можуть бути використані для формулювання висновків та отримання економічних прогнозів. В результаті проведених досліджень зробимо наступні узагальнення щодо ролі внутрішніх та зовнішніх факторів у забезпеченні стійкості страхових компаній:

1. Вплив внутрішніх факторів на показник стійкості є визначальним для страхових компаній, що функціонують на засадах бізнес-моделей із вітчизняним капіталом (коефіцієнт множинної кореляції економіко-математичних моделей

0,99, а коефіцієнт детермінації 0,97). Для інших типів корпоративних бізнес-моделей (страхових компанії із значною часткою іноземного капіталу та страхових компаній із кептивним вітчизняним капіталом) тісна залежність стійкості від внутрішніх факторів не спостерігається: коефіцієнти множинної кореляції між інтегральним показником стійкості та групою внутрішніх факторів відповідно становлять для них 0,5 та 0,6 (табл. 2.12).

2. Для всіх розглянутих корпоративних бізнес-моделей страхових компаній вплив зовнішніх факторів є суттєвим (коефіцієнти множинної кореляції перебувають у межах 0,81-0,96). А для забезпечення стійкості страхових компаній з іноземним капіталом та кептивних страхових компаній значення зовнішніх факторів є більшим, порівняно із внутрішнім.

Одні й ті самі фактори мають свої особливості впливу на стійкість страхових компаній при різних корпоративних бізнес-моделях.

Засобами економіко-математичного моделювання встановлено пріоритетність кожного фактора та напрям його впливу для кожної із досліджуваних корпоративних бізнес-моделей страхових компаній. Фактору з найбільшим пріоритетом присвоєно порядковий номер «1». За напрямом впливу фактори покласифіковано на ті, що негативно та позитивно впливають на стійкість бізнес-моделей страхових компаній.

Результати узагальнено у табл. 2.12. Заслугує на увагу той факт, що найбільш впливові фактори стійкості, як позитивні, так і негативні, перебувають за межами керівних впливів страхових компаній.

Для корпоративної бізнес-моделі, заснованої на участі іноземного капіталу, запорукою стійкого функціонування страхової компанії є стабільне макроекономічне зростання, що супроводжується збільшенням індексу фізичного обсягу ВРП. Також стійкість таких компаній забезпечується помірним рівнем монополізації страхового ринку. Це є закономірним, оскільки найбільші страхові компанії з іноземним капіталом входять у ТОП-20 в Україні. Умовою утримання міцних позицій на ринку для страхових компаній з іноземним капіталом є швидке нарощування обсягу страхових премій – це є третім за пріоритетністю фактором,

Таблиця 2.11 – Моделі лінійної множинної регресії залежності інтегрального показника стійкості за тестами раннього попередження від внутрішніх та зовнішніх факторів (розроблено автором)

Корпоративні бізнес-моделі страхових компаній	Регресійні моделі залежності від внутрішніх факторів	Регресійні моделі залежності від зовнішніх факторів
Із значною часткою іноземного капіталу	$Y = 2,79 + 2,36 \cdot 10^{-6} X_1 - 1,08 \cdot 10^{-5} X_2 - 3,53 \cdot 10^{-6} X_3 - 6,84 \cdot 10^{-7} X_4$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,49 коефіцієнт детермінації: 0,24 стандартна похибка: 0,1642 $F_{\text{фактичне}} = 0,1621 > F_{\text{критичне}}$	$Y = 1,05 + 0,02 \cdot 10^{-2} X_5 - 0,16 \cdot X_6 - 0,04 \cdot 10^{-2} X_7 + 0,01 \cdot X_8$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,96 коефіцієнт детермінації: 0,92 стандартна похибка: 0,0548 $F_{\text{фактичне}} = 5,4410 > F_{\text{критичне}}$
Засновані на використанні вітчизняного капіталу	$Y = 2,78 - 4,81 \cdot 10^{-6} X_1 - 1,71 \cdot 10^{-5} X_2 - 2,75 \cdot 10^{-5} X_3 + 3,78 \cdot 10^{-6} X_4$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,99 коефіцієнт детермінації: 0,97 стандартна похибка: 0,0656 $F_{\text{фактичне}} = 17,4830 > F_{\text{критичне}}$	$Y = 6,13 - 0,14 \cdot 10^{-2} X_5 + 3,76 \cdot X_6 - 0,01 \cdot X_7 - 0,01 \cdot X_8$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,91 коефіцієнт детермінації: 0,83; стандартна похибка: 0,1629 $F_{\text{фактичне}} = 2,4137 > F_{\text{критичне}}$
Кептивні компанії, що функціонують на основі вітчизняного капіталу	$Y = 2,22 + 1,05 \cdot 10^{-7} \cdot X_1 + 6,55 \cdot 10^{-7} X_2 + 2,60 \cdot 10^{-6} X_4$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,60 коефіцієнт детермінації: 0,36 стандартна похибка: 0,1632 $F_{\text{фактичне}} = 0,5611 > F_{\text{критичне}}$	$Y = 2,16 + 0,02 \cdot 10^{-2} X_5 - 4,10 \cdot X_6 + 0,30 \cdot 10^{-2} X_7 + 0,02 \cdot 10^{-2} X_8$ коефіцієнт множинної кореляції регресійної моделі: 0,81 коефіцієнт детермінації: 0,66 стандартна похибка: 0,1466 $F_{\text{фактичне}} = 0,9528 > F_{\text{критичне}}$
Y – інтегральний показник стійкості за тестами раннього попередження; X_1 – обсяг страхових премій, тис. грн; X_2 – страхові виплати, тис. грн; X_3 – статутний капітал, тис. грн; X_4 – страхові резерви, тис. грн.		Y – інтегральний показник стійкості за тестами раннього попередження; X_5 – індекс Герфіндаля-Гіршмана; X_6 – частка витрат на страхування життя у витратах населення, %; X_7 – індекс споживчих цін (рік до попереднього року); X_8 – індекси фізичного обсягу ВВП (у цінах попереднього року), %

Таблиця 2.12 – Класифікація факторів стійкості корпоративних бізнес-моделей страхових компаній за пріоритетністю та керованістю (складено автором)

Корпоративні бізнес-моделі страхових компаній	Фактори, що впливають на стійкість страхових компаній*:					
	ПОЗИТИВНО, з НИХ			НЕГАТИВНО, з НИХ		
	керовані	відносно керовані	некеровані	керовані	відносно керовані	некеровані
Із значною часткою іноземного капіталу	3. Страхові премії, тис. грн.	2. Індекс Герфіндаля-Гіршмана	1. Індекси фізичного обсягу ВРП, (у цінах попереднього року), %	4. Статутний капітал, тис. грн. 5. Страхові резерви, тис. грн.	3. Страхові виплати, тис. грн.	1. Частка витрат на страхування життя у витратах населення, % 2. Індекс споживчих цін (рік до попереднього року)
Засновані на використанні вітчизняного капіталу	2. Страхові резерви, тис. грн.		1. Частка витрат на страхування життя у витратах населення, %	5. Статутний капітал, тис. грн. 6. Страхові премії, тис. грн.	3. Індекс Герфіндаля-Гіршмана 4. Страхові виплати, тис. грн.	1. Індекс споживчих цін (рік до попереднього року) 2. Індекс фізичного обсягу ВРП, (у цінах попереднього року), %
Кептивні компанії, що функціонують на основі вітчизняного капіталу	4. Страхові резерви, тис. грн. 6. Страхові премії, тис. грн. 7. Статутний капітал, тис. грн.	2. Індекс Герфіндаля-Гіршмана 5. Страхові виплати, тис. грн.	1. Індекс споживчих цін (рік до попереднього року) 3. Індекси фізичного обсягу ВРП (у цінах попереднього року), %			1. Частка витрат на страхування життя у витратах населення, %

*Фактори у таблиці пронумеровані у порядку спадання сили їх впливу на стійкість страхової компанії відповідної корпоративної бізнес-моделі

який чинить позитивний вплив на стійкість страхових компаній даної бізнес-моделі. Факторами, які понижують економічну стійкість страхових компаній із значною часткою іноземного капіталу, є, насамперед, низький платоспроможний попит населення та відсутність культури страхування, а також інфляційні процеси та збільшення обсягів страхових виплат.

Для страхових компаній, діяльність яких заснована на засадах бізнес-моделі з використанням вітчизняного капіталу пріоритетність факторів стійкості відрізняється від попереднього варіанта. Позитивно на стійкість таких компаній впливає хоч і повільне, але все ж наявне збільшення в Україні попиту населення на послуги страхування життя і зростання довіри до вітчизняних страхових компаній. Можемо зробити висновок, що на вітчизняних страхувальників цей факт впливає більш позитивно, ніж на компанії з іноземним капіталом. Передумовою стійкості вітчизняних страховиків є також сформовані страхові резерви, які є головним джерелом страхових інвестицій. Тому ефективна інвестиційна політика – то важливий крок до стійкого розвитку вітчизняних страхових компаній.

Фактори, що найбільш негативно впливають на стійкість страхових компаній, заснованих на вітчизняному капіталі, – це інфляція, а також процеси монополізації ринку страхування життя. На даний час вітчизняним страховикам важко конкурувати із потужними гравцями ринку страхування життя – іноземними компаніями, що займають верхні позиції рейтингів завдяки значному потенціалу та багаторічному досвіду діяльності. Про недосконалість внутрішнього менеджменту вітчизняних компаній засвідчує те, що навіть при позитивній динаміці таких чинників внутрішнього середовища як зростання страхових премій та статутного капіталу, а також при сприятливих можливостях зовнішнього середовища стійкість страхових компаній не зазнавала позитивних змін до покращення. Тобто вітчизняні страхові компанії не змогли скористатися власними сильними сторонами та зовнішніми можливостями для досягнення стратегічних цілей – підвищення стійкості функціонування. Отже, стратегічний

менеджмент компаній корпоративної бізнес-моделі, заснованої на використанні вітчизняного капіталу, потребує удосконалення.

Корпоративні бізнес-моделі страхових компаній з кептивним вітчизняним капіталом не дуже поширені в Україні, тому значного масиву інформації для аналізу не вдалося отримати. На підставі дослідження даних по компаніях встановлено, що їм вдається підвищувати стійкість свого розвитку навіть в умовах зростання інфляції та підвищення монополізації ринку страхування життя. Позитивно впливає на стійкість кептивних страхових компаній зростання ВРП у країні. Меншою мірою стійкий розвиток компаній забезпечується внутрішніми факторами, як от зростанням страхових резервів, страхових виплат, страхових премій. Єдиний фактор, що негативно впливає на стійкість кептивних страхових компаній – зростання платоспроможного попиту населення на послуги зі страхування життя. Це можна пояснити тим, що переважно клієнтами кептивних компаній є працівники тих організацій, що входять до структури кептиву. А у випадку зростання попиту населення на послуги страхування життя працівники організації, яка входить до складу кептивної компанії, мають ширші можливості скористатися альтернативою – придбати страхові поліси не в даній кептивній компанії, а в іншого страховика. А це, у свою чергу, призведе до скорочення (або уповільнення темпів росту) обсягу страхових премій кептивної компанії та до зниження її стійкості.

Отже, отримані результати репрезентують залежність рівня стійкості компаній на ринку страхування життя України від інфляційних процесів, циклічних коливань економічного росту, низького платоспроможного попиту населення на послуги страхування життя, що не забезпечує необхідного темпу росту страхових премій. Причинами, що негативно впливають на стійкість компаній, є і негнучка економічна політика компанії, що позначається на маневреності власного капіталу, а також недосконала інвестиційна політика. Побудовані багатофакторні регресійні моделі залежності інтегрального показника економічної стійкості компаній від зовнішніх та внутрішніх факторів можуть бути використані при обґрунтуванні пропозицій щодо оптимізації діяльності компаній.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дисертації автором проаналізовано сучасні напрями та тенденції управління стійкістю страхових компаній. Основні висновки другого розділу роботи зводяться до такого:

1. Концентрація ринку страхування життя в Україні продовжує зберігатись на досить високому рівні. Дані індексу Герфіндаля-Гіршмана свідчать, що на ринку наявна помірна монополізація. Емпірично доведено, що висококонцентровані ринки стійкіші до проявів кризових явищ, а страхові компанії зі значною ринковою часткою перетворюються на інноваційних лідерів.

2. Здійснено дослідження показників стійкості для таких корпоративних бізнес-моделей: страхові компанії зі значною часткою іноземного капіталу; страхові компанії, засновані на використанні вітчизняного капіталу; страхові кептивні компанії, що функціонують на основі вітчизняного капіталу; страхові компанії, що входять до сфери впливу банківських установ, з якими підкріплено співпрацю фактом співволодіння. Отримані результати репрезентують в цілому невисокий рівень стійкості компаній. На 2013 рік у більшості досліджуваних компаній за тестами раннього попередження стан можна охарактеризувати як «граничний», при якому економічна ситуація у компанії викликає побоювання, а показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній. Встановлено, що запорукою збереження стійкості компанії впродовж досліджуваного періоду були такі передумови: входження її у структуру промислової групи, або наявність впливового іноземного акціонера чи перебування страховика у сфері контролю іноземної компанії з високим рівнем надійності.

Дослідження відносних фінансово-економічних показників стійкості та потенціалу страхових компаній, підкріплені розрахунками інтегральних показників за тестами раннього попередження, дозволяють стверджувати, що нині найбільш стійкою бізнес-моделлю компанії страхування життя в Україні є страховий бізнес, побудований на засадах кептивного вітчизняного капіталу. Така бізнес-модель характеризується найвищим запасом міцності, що дозволяє

компанії зберігати стійкість у межах нормативних значень показників та швидко відновлювати позитивну динаміку розвитку після спаду ділової активності.

Найменш стійкою є корпоративна бізнес-модель банкострахування, що пов'язане зі зниженням її результативності в умовах спаду і стагнації ринку споживчого кредитування.

3. Результати аналітичного дослідження дозволили побудувати матрицю формування стратегій компаній страхування життя. Найбільше компаній дотримується стратегії переслідувача лідера – агресивної стратегії продажів страхових продуктів та стратегії виживання, якій характерна деяка втрата позицій на ринку і скорочення економічного потенціалу. Обмежене коло компаній обирає стратегію невикористаних можливостей та стратегію лідера ринку. Встановлено відповідність між корпоративними бізнес-моделями та стратегіями страхових компаній. Перебуваючи в однакових зовнішніх умовах функціонування, страхові компанії застосовують різні стратегії поведінки з метою забезпечення стійкості. Обрані стратегії дали змогу компаніям з іноземним капіталом отримати провідні позиції на українському ринку.

4. Однією із провідних світових стратегій у сфері страхування життя є нарощування рівня капіталізації компаній шляхом злиття та поглинання страхового бізнесу. Низький рівень капіталізації страхових компаній значно знижує їх платоспроможність і конкурентну можливість у розміщенні великих ризиків. Процеси нарощування рівня капіталізації шляхом злиття та поглинання вітчизняних страховиків відповідають загальносвітовій тенденції. Таким чином, можна очікувати проведення реорганізацій страховиків в найближчі роки.

5. Розроблено економіко-математичні моделі лінійної множинної регресії залежності інтегрального показника стійкості за тестами раннього попередження від внутрішніх та зовнішніх факторів для корпоративних бізнес-моделей. Результати економіко-математичного моделювання вказують на залежність рівня стійкості компаній від інфляційних процесів, циклічних коливань економічного росту, низького платоспроможного попиту населення на послуги страхування життя, що не забезпечує необхідного темпу росту страхових премій. Причинами,

які також негативно впливають на стійкість компаній, є негнучка економічна політика страховиків, що позначається на маневреності власного капіталу, і недосконала інвестиційна політика.

6. Проведене дослідження розкрило суттєві диспропорції регіонального розвитку страхування життя та укріплення цієї нерівномірності. Спостерігається підвищення рівня концентрації діяльності зі страхування життя у м. Києві. З метою вивчення наявності у регіонах сприятливих умов для забезпечення стійкості функціонування страхових компаній було здійснено кластерний аналіз суб'єктів страхування життя на регіональному рівні та виділено 4 кластери. Отримані за даними 2013 року такі кластери: кластер 1 – лідер ринку страхування життя, кластер 2 – перспективного росту, кластер 3 – стійкого економічного розвитку, кластер 4 – втрачених можливостей на ринку страхування життя. Дані кластерного регіонального аналізу свідчать про нерозвиненість ринку страхування життя країни, а також про його низьку регіональну диверсифікацію. Така ситуація не створює умов для економічно стійкого функціонування страхових компаній.

Результати досліджень опубліковані автором у працях [19, 21, 22, 23, 26, 27].

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СУБ'ЄКТІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

3.1. Покращення системи оцінювання стійкості страхових компаній

Управління стійкістю страхової компанії – це комплекс дій фінансового, інвестиційного та організаційного характеру, направлених на постійну підтримку балансу між витратами і зобов'язаннями страховика та ресурсами компанії, необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії, незважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування економіки [41].

Управління означає вибір шляху розвитку керованої системи і має починатися з вимірювання. Методичні підходи й існуючі методи оцінювання стійкості страхової компанії привертають увагу науковців і практиків, але поки вони не охоплюють увесь спектр їх результатів. Це спонукає до їх вдосконалення.

Аналітичну базу механізму управління стратегічним розвитком страхових компаній неможливо якісно сформулювати без своєчасного і всебічного оцінювання стійкості страховика. Пропонуємо власну методіку оцінювання стійкості суб'єктів страхування життя за моделлю «Ромб стійкості страховика», яка передбачає включення специфічних для сфери страхування життя показників та обґрунтування їх нормативних значень. Запропонована методика, на відміну від існуючих, дозволяє здійснити комплексне оцінювання стійкості страховика з урахуванням чотирьох функціональних видів діяльності страхової компанії: страхової, інвестиційної, фінансової та іншої операційної.

Перший етап оцінювання за методикою – формування таблиць вихідних даних (табл. 3.1-3.4) та встановлення в них вагомості показників експертним шляхом. У табл. 3.1-3.4 запропоновано власне бачення автора дисертації щодо вагомості окремих показників для оцінки стійкості страхових компаній.

Таким чином, вихідні дані подаються у вигляді матриць (a_{ij}) , де по рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а по колонках – назви страхових

Таблиця 3.1 – Стійкість страхової діяльності (складено автором)

№ з/п	Показник	Ваговий коефіцієнт, v	Еталон (нормативне значення показника)	Рейтинг компанії за показником, a_{ij}		
				Страхова компанія 1	...	Страхова компанія m
1.	Рівень охоплення страхового поля, %	0,1	зростання	a_{11}	...	a_{1m}
2.	Коефіцієнт збитковості страхової суми	0,05	зменшення	a_{21}	...	a_{2m}
3.	Частота збитку, %	0,05	зменшення	a_{31}	...	a_{3m}
4.	Коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду	0,05	зростання	a_{41}	...	a_{4m}
5.	Рентабельність страхових операцій, %	0,05	зростання	a_{51}	...	a_{5m}
6.	Співвідношення абсолютних розмірів приросту страхових внесків і виплат страхових сум	0,05	≥ 1	a_{61}	...	a_{6m}
7.	Коефіцієнт перевищення темпів приросту страхових платежів над темпами приросту виплат	0,1	≥ 1	a_{71}	...	a_{7m}
8.	Страхове сторно, %	0,12	зменшення	a_{81}	...	a_{8m}
9.	Коефіцієнт структури страхового портфелю	0,03	зменшення	a_{91}	...	a_{9m}
10.	Коефіцієнт динамічної рівноваги страхового портфелю	0,05	зростання	$a_{10.1}$...	a_{10m}
11.	Рівень страхових виплат, %	0,07	зменшення	$a_{11.1}$...	a_{11m}
12.	Питома вага викупних сум у страхових виплатах, %	0,03	зменшення	$a_{12.1}$...	a_{12m}
13.	Частка страхових платежів, що належать перестраховикам, %	0,05	0,5	$a_{13.1}$...	a_{13m}
14.	Темп зростання страхових премій, %	0,1	≥ 100	$a_{14.1}$...	a_{14m}
15.	Показник ризику страхування, %	0,1	≤ 500	$a_{15.1}$...	a_{15m}

компаній, що розглядаються ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

Для дослідження використовуємо показники оцінюваної компанії та ще принаймні двох компаній, які працюють в даному ринковому сегменті й можуть розглядатися як конкуренти. Як еталон можна обрати один з варіантів: загальноприйняте нормативне значення показника, середньогалузеве значення показника, найкращий показник серед найближчих конкурентів, або цільові показники стратегічного плану компанії.

До показників стійкості страхової діяльності включаємо показники, що характеризують стійкість страхових операцій та стійкість страхового портфеля (табл. 3.1).

Рівень охоплення страхового поля визначається як відношення фактично застрахованих об'єктів до їх максимально можливої кількості, тобто відношення страхового портфеля до страхового поля, виражене у відсотках. Величина страхового портфеля може виражати як число застрахованих об'єктів, так і загальну страхову суму (обсяг страхової відповідальності, прийнятий на себе страховиком).

Збитковість страхової суми визначається як відношення суми виплаченого страхового відшкодування до страхової суми всіх потерпілих об'єктів страхування. Збитковість страхової суми слід визначити окремо по кожному виду страхової відповідальності, за винятком договорів, що передбачають дожиття, оскільки у цьому випадку виплати здійснюються не з поточних платежів, а за рахунок резерву внесків.

Частота збитку показує відношення кількості виплат до кількості діючих договорів. Показник також визначається по кожному виду страхової відповідальності. Цей показник свідчить, скільки страхових випадків припадає на кожну тисячу об'єктів страхування.

Для оцінювання коефіцієнта стійкості страхового фонду скористаємось відношенням доходів до витрат за тарифний період (Р.1.3 Ф. 1.2).

Рентабельність страхових операцій визначається через співвідношення чистого прибутку з обсягом страхових премій.

Для забезпечення стійкості операцій страхування життя бажаним є позитивне співвідношення як темпів, так і абсолютних розмірів приросту внесків і виплат страхових сум, але вирішальним є перевищення темпів приросту страхових платежів над темпами приросту виплат.

Коефіцієнт диверсифікації страхового портфеля вказує на однорідність страхового портфеля за видами договорів. Всі договори зі страхування життя об'єднують у п'ять видів. Коефіцієнт структури визначається за формулою:

$$K_c = \sum_{i=1}^m d_i (1 - d_i), \quad (3.1)$$

де K_c – коефіцієнт диверсифікації страхового портфеля; m – кількість видів договорів страхування (у нашому випадку 5); d_i – питома вага (частота) i -того виду договорів страхування життя за показником валових страхових премій.

Чим більше K_c , тим вища структурна різноманітність страхового портфеля компанії. Тим більш складним є управління таким портфелем і потенційно нижчий рівень його фінансової стійкості.

Коефіцієнт динамічної рівноваги страхового портфеля – співвідношення кількості нових договорів до кількості договорів, що завершуються.

Рівень страхових виплат виражається у відсотках, як співвідношення страхових виплат та страхових платежів за звітний період. Цей показник відображає, скільки страхова компанія виплачує страхових відшкодувань на одну гривню отриманих платежів. Він є індикатором балансу вхідних та вихідних потоків грошових коштів страхової компанії, пов'язаних з її страховою діяльністю.

Питома вага викупних сум у страхових виплатах визначається як відношення обсягу викупних сум до загальної суми страхових виплат за звітний період.

Частка страхових платежів, що належать перестраховикам, обчислюється як відношення обсягу страхових премій, що передаються у перестраховання, до валового обсягу страхових премій. Цей показник демонструє залежність

виконання зобов'язань страхової компанії від надійності партнерів по перестрахованню.

Темп зростання чистих страхових премій визначається як відношення надходжень чистих страхових премій у поточному році до надходжень чистих страхових премій у попередньому році. Шляхом множення на 100, показник переводиться у відсотки. Різке збільшення темпів зростання страхових премій означає зростання зобов'язань страхової компанії, що потребує підвищення власного капіталу. Значне зменшення темпів зростання страхових премій свідчить про порушення збалансованості страхової діяльності, що загрожує фінансовій стабільності страховика.

Показник ризику страхування визначається як відсоткове відношення суми чистих премій за всіма полісами до чистих активів (сума активів за балансом, за вирахуванням нематеріальних активів і зобов'язань).

Розглянемо методику визначення показників стійкості фінансової діяльності страховиків (табл. 3.2).

Показник дебіторської заборгованості визначається як відношення суми дебіторської заборгованості до чистих активів.

Показник доходності (або рентабельність капіталу) визначається як відношення чистого прибутку до чистих активів страховика (власний капітал за мінусом нематеріальних активів). Рентабельність капіталу вказує на ефективність вкладення у страхову компанію коштів інвесторів.

Рентабельність активів визначається як відношення чистого прибутку до всіх активів страховика. Показник характеризує ефективність використання сукупного капіталу страховика.

Темп зростання чистих активів визначається як відношення чистих активів на кінець поточного року до чистих активів на кінець попереднього року.

Показник ділової активності – відношення надходжень страхових премій на певну дату поточного року до валюти балансу на цю ж дату за попередній рік. Він відображає кількість оборотів капіталу страховика за певний проміжок часу. Кожний оборот капіталу може приносити страховику прибутки чи збитки.

Таблиця 3.2 – Стійкість фінансової діяльності (розроблено автором)

№ з/п	Показник	Ваговий коефіцієнт, v	Еталон (нормативне значення показника)	Рейтинг компанії за показником, a_{ij}		
				Страхова компанія 1	...	Страхова компанія m
1.	Коефіцієнт дебіторської заборгованості	0,05	зменшення	a_{11}	...	a_{1m}
2.	Показник доходності (рентабельність капіталу), %	0,08	> 0 зростання	a_{21}	...	a_{2m}
3.	Рентабельність активів, %	0,07	> 0 зростання	a_{31}	...	a_{3m}
4.	Темп зростання чистих активів, %	0,05	≥ 100	a_{41}	...	a_{4m}
5.	Показник ділової активності	0,04	зростання	a_{51}	...	a_{5m}
6.	Співвідношення обсягу власного і статутного капіталу	0,05	≥ 1	a_{61}	...	a_{6m}
7.	Рівень сплаченого статутного капіталу, %	0,07	≈ 100	a_{71}	...	a_{7m}
8.	Показник забезпечення страховика власними засобами	0,03	зростання	a_{81}	...	a_{8m}
9.	Коефіцієнт маржі платоспроможності	0,08	≥ 1	a_{91}	...	a_{9m}
10.	Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	0,03	понад 1* (за іншими джерелами: 2-2,5, або понад 1,5)	$a_{10.1}$...	a_{10m}
11.	Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,03	0,6-0,8 * (за іншими джерелами не менше 1)	$a_{11.1}$...	a_{11m}
12.	Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	0,07	0,2-0,35 * (за іншими джерелами 0,5])	$a_{12.1}$...	a_{12m}
13.	Коефіцієнт якісної ліквідності	0,07	зростання	$a_{13.1}$...	a_{13m}
14.	Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,06	>0,5	$a_{14.1}$...	a_{14m}
15.	Коефіцієнт забезпечення боргів	0,05	≥ 1	$a_{15.1}$...	a_{15m}
16.	Коефіцієнт фінансування	0,05	<1	$a_{16.1}$...	a_{16m}
17.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,07	>0,1	$a_{17.1}$...	a_{17m}
18.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,05	>0, збільш.	$a_{18.1}$...	a_{18m}

*за даними «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [120]

Співвідношення обсягу власного і статутного капіталу дозволяє зробити наступні висновки: якщо обсяг власного капіталу перевищує обсяг статутного капіталу, то таке співвідношення характеризує прибуткову діяльність страховика; якщо обсяг статутного капіталу перевищує обсяг власного капіталу, то це свідчить про збиткову діяльність страховика, про заборгованість засновників стосовно сплати статутного капіталу.

Рівень сплаченого статутного капіталу: чим він вищий, тим вищий рівень зацікавленості власників капіталу в розвиток страхової компанії.

Показник забезпечення страховика власними засобами визначається як відношення обсягу власного капіталу до страхових резервів. Достатній обсяг власних засобів страховика, вільних від зобов'язань, є надійним чинником фінансової надійності страхової компанії.

Коефіцієнт маржі платоспроможності визначаємо як відношення фактичного запасу платоспроможності до нормативного. Фактичний запас платоспроможності страхової компанії визначається сумою чистих активів (розділ I пасиву балансу мінус нематеріальні активи розділу I активу балансу) до нормативного запасу платоспроможності. Нормативний запас платоспроможності страховика, що займається страхуванням життя, розраховується шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) – це відношення оборотних активів до поточних зобов'язань, який показує достатність ресурсів, які можуть бути використані для покриття поточних зобов'язань. Зобов'язання страхової компанії слід включати повністю з урахуванням II-V розділів пасиву балансу.

Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності – це відношення абсолютно ліквідних активів до поточних зобов'язань. Він показує спроможність погасити поточні зобов'язання одномоментно (негайно).

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності – це відношення оборотних активів високої (термінової) ліквідності до поточних зобов'язань.

Оскільки вищенаведені показники відображають лише структуру активів, але

доволі обмежено характеризують їх якість, то вважаємо за необхідне доповнити систему показників ліквідності коефіцієнтом ліквідності активів, запропонованим В. Кожиним. У даній методиці пропонуємо цей показник назвати коефіцієнтом якісної ліквідності (Р.1.3- Ф.1.7, табл. 1.6).

Решта показників з табл. 3.2 (коефіцієнт автономії (незалежності), коефіцієнт забезпечення боргів, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності власного капіталу)) визначаються відповідно до методики [119].

Розглянемо методику визначення показників стійкості інвестиційної діяльності (табл. 3.3).

Показник дохідності інвестицій визначається як відношення прибутку від фінансової діяльності до середнього обсягу фінансових інвестицій протягом року. Інший підхід до визначення рівня доходності інвестицій пропонує В. Роєнко [160]:

$$R_i = \frac{ID}{CP+BK} \times 100\%, \quad (3.2)$$

де R_i – рівень дохідності інвестицій, ID – інвестиційний дохід, CP – страхові резерви, BK – власний капітал.

Темп зміни резервів зі страхування життя визначається як відсоткове відношення резервів зі страхування життя у поточному році до аналогічного показника за попередній рік.

Рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів визначається як відношення обсягу інвестиційних активів та грошових коштів до страхових резервів. Цей показник має бути рівним або більшим від одиниці. Якщо обсяг страхових резервів перевищує інвестиційні активи і кошти, то це свідчить про розміщення засобів у високоризикові або неліквідні активи.

Відношення суми інвестиційних активів і грошових коштів до загальної суми активів має наближатись до одиниці.

Таблиця 3.3 – Стійкість інвестиційної діяльності (складено автором)

№ з/п	Показник	Ваговий коефіцієнт, v	Еталон (нормативне значення показника)	Рейтинг компанії за показником, a_{ij}		
				Страхова компанія 1	...	Страхова компанія m
1.	Показник дохідності інвестицій, %	0,19	>0 , 4% за [160]	a_{11}	...	a_{1m}
2.	Темп зміни резервів зі страхування життя, %	0,12	≥ 100	a_{21}	...	a_{2m}
3.	Рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів	0,17	≥ 1	a_{31}	...	a_{3m}
4.	Відношення суми інвестиційних активів і грошових коштів до загальної суми активів	0,17	≈ 1	a_{41}	...	a_{4m}
5.	Участь в капіталі дочірніх компаній, %	0,1	15% за [160]	a_{51}	...	a_{5m}
6.	Коефіцієнт співвідношення між пайовими та борговими цінними паперами в структурі інвестиційного портфеля	0,15	0,5	a_{61}	...	a_{6m}
7.	Коефіцієнт диверсифікації інвестиційного портфеля	0,1	0,4-0,7	a_{71}	...	a_{7m}

Участь в капіталі дочірніх компаній В. Роєнко [160] пропонує визначати за формулою:

$$R_3 = \frac{I_{KП}}{A} \times 100\%, \quad (3.3)$$

де $I_{KП}$ – обсяг інвестицій в капітал дочірніх компаній, A – активи страховика.

Коефіцієнт співвідношення між пайовими та борговими цінними паперами в структурі інвестиційного портфеля за В. Роєнко [160] визначається за формулою:

$$R_4 = \frac{ЦП_A}{ЦП_O}, \quad (3.4)$$

де $ЦП_A$ – вартість акцій в структурі інвестицій; $ЦП_O$ – вартість облігацій в структурі інвестицій.

Коефіцієнт диверсифікації інвестиційного портфеля визначається аналогічно до показника диверсифікації страхового портфеля за формулою (3.1). Високий рівень диверсифікації вкладень вказує на намагання компанії таким чином мінімізувати інвестиційний ризик. Проте надмірна диверсифікація може призвести до зростання операційних витрат компанії та ускладнення управління інвестиційним портфелем.

Показники щодо стійкості іншої операційної діяльності (табл. 3.4) отримуємо із фінансової звітності страховика, або ж обчислюємо за загальноприйнятими методиками, висвітленими у навчальних посібниках. Зробимо лише зауваження щодо того, що продуктивність праці персоналу страхової компанії доцільно визначати як відношення отриманих страхових премій за рік до середньорічної кількості працюючих у компанії.

Подальший алгоритм запропонованої методики оцінювання стійкості страховика за моделлю «Ромб стійкості» складається з таких етапів:

1. По кожному показнику проводиться ранжування страхових компаній відповідно до еталонного значення. Для компанії з кращим показником присвоюється ранг $a_{ij} = 1$.

Таблиця 3.4 – Стійкість іншої операційної діяльності (розроблено автором)

№ з/п	Показник	Ваговий коефіцієнт, ν	Еталон (нормативне значення показника)	Рейтинг компанії за показником, a_{ij}		
				Страхова компанія 1	...	Страхова компанія m
1.	Віковий склад персоналу, % працівників у віці до 45 років	0,05	зростання	a_{11}	...	a_{1m}
2.	Рівень освіти, % працівників з вищою освітою	0,05	зростання	a_{21}	...	a_{2m}
3.	Середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис. грн/особу	0,08	зростання	a_{31}	...	a_{3m}
4.	Середньорічна заробітна плата 1 працівника, тис. грн	0,07	зростання	a_{41}	...	a_{4m}
5.	Коефіцієнт випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту заробітної плати	0,1	≥ 1	a_{51}	...	a_{5m}
6.	Коефіцієнт плинності кадрів	0,06	зменшення	a_{61}	...	a_{6m}
7.	Чистий прибуток на 1 працівника, тис. грн /особу	0,07	зростання	a_{71}	...	a_{7m}
8.	Витрати на навчання персоналу та підвищення його кваліфікації, % до загальних витрат	0,12	зростання	a_{81}	...	a_{8m}
9.	Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат	0,07	зростання	a_{91}	...	a_{9m}
10.	Витрати на інноваційну діяльність, % до загальних витрат	0,1	зростання	$a_{10.1}$...	a_{10m}
11.	Фондовіддача, грн /грн	0,02	≥ 1	$a_{11.1}$...	a_{11m}
12.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,03	> 0	$a_{12.1}$...	a_{12m}
13.	Ефективність управлінських витрат, %	0,08	> 0	$a_{13.1}$...	a_{13m}
14.	Прибуток від іншої операційної діяльності, тис. грн	0,1	> 0	$a_{14.1}$...	a_{14m}

2. Для кожної страхової компанії знаходимо суму місць (P_j), отриманих у ході ранжування, за формулою з урахуванням вагового показника:

$$P_j = \sum_{i=1}^n (a_{ij} \times (1 + v)) , \quad (3.5)$$

де a_{ij} – рангове місце компанії, v – вага показника.

3. Трансформуємо отриману у ході ранжування суму місць (P_j) у довжину вектора за допомогою формули:

$$Vk = 100 - (P_j + n_k - \sum v) \frac{100}{(n_k + \sum v)(m - 1)} \quad (3.6)$$

де m – кількість страхових компаній, що приймають участь у ранжуванні, n_k – кількість показників, які використовують для оцінювання за даним вектором, v – вага показника.

4. Модель «Ромб стійкості» (рис. 3.1) утворюють чотири вектори. Визначивши довжину усіх векторів, створюємо графічну модель і робимо відповідні висновки.

Більшою стійкістю характеризуються ті страхові компанії, що володіють сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених функціональних сфер, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування страхової компанії.

За довжиною векторів можна виділити такі типи стійкості страховика:

75-100 – абсолютна стійкість діяльності страхової компанії;

50-75 – нормальна стійкість діяльності страхової компанії;

25-50 – нестійкий стан;

до 25 – кризовий стан.

Особливу увагу слід звернути не тільки на довжину векторів, а й на пропорційність фігури ромба, визначити «хворобливий» вектор та запропонувати заходи з метою оздоровлення компанії. Для інтерпретації

результатів інтегрального показника можна використати вище наведену шкалу типів стійкості страховика.

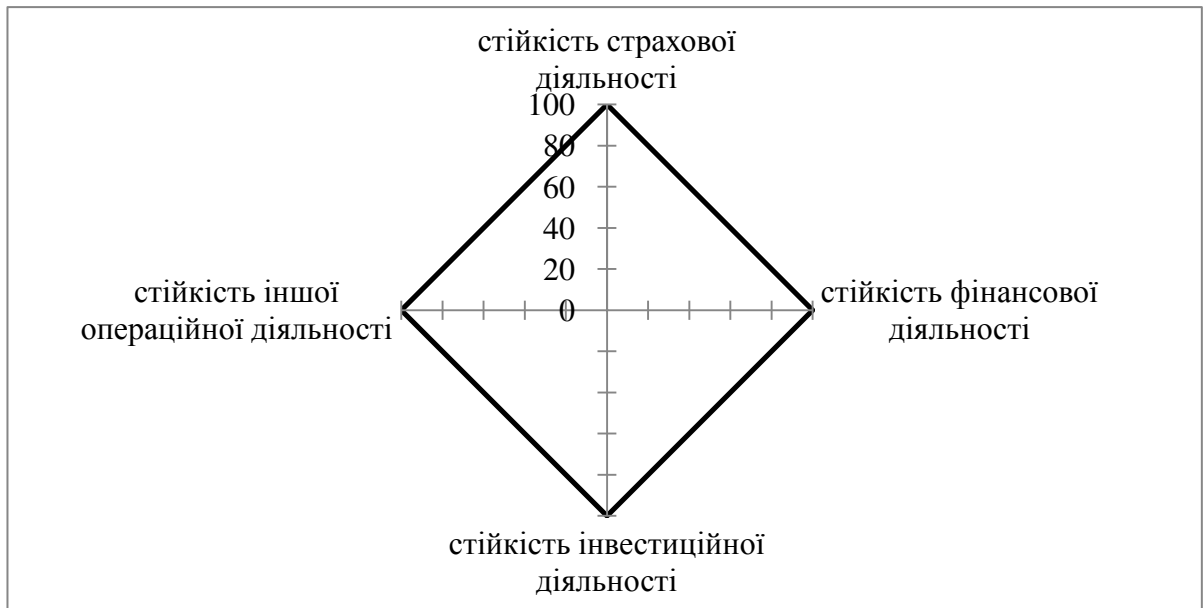


Рисунок 3.1 – Модель «Ромб стійкості страховика» (складено автором)

На основі визначених довжин векторів можна обчислити інтегральний показник стійкості страхової компанії за формулою:

$$K_c = \sqrt[4]{V_1 \times V_2 \times V_3 \times V_4}, \quad (3.7)$$

де V_1, V_2, V_3, V_4 – довжини векторів, що утворюють «Ромб стійкості страховика».

На прикладі чотирьох страхових компаній, які представляють різні типи корпоративних бізнес-моделей, було апробовано методику, графічна інтерпретація результатів подана на рис. 3.2.

Страхова компанія 1 – страховий бізнес із значною часткою іноземного капіталу;

Страхова компанія 2 – страховий бізнес, що заснований на використанні вітчизняного капіталу;

Страхова компанія 3 – страховий бізнес кептивних компаній, що функціонують на основі вітчизняного капіталу;

Страхова компанія 4 – страховий бізнес, що входить у сферу впливу банківських установ, з якими співпраця підкріплена фактом співволодіння.

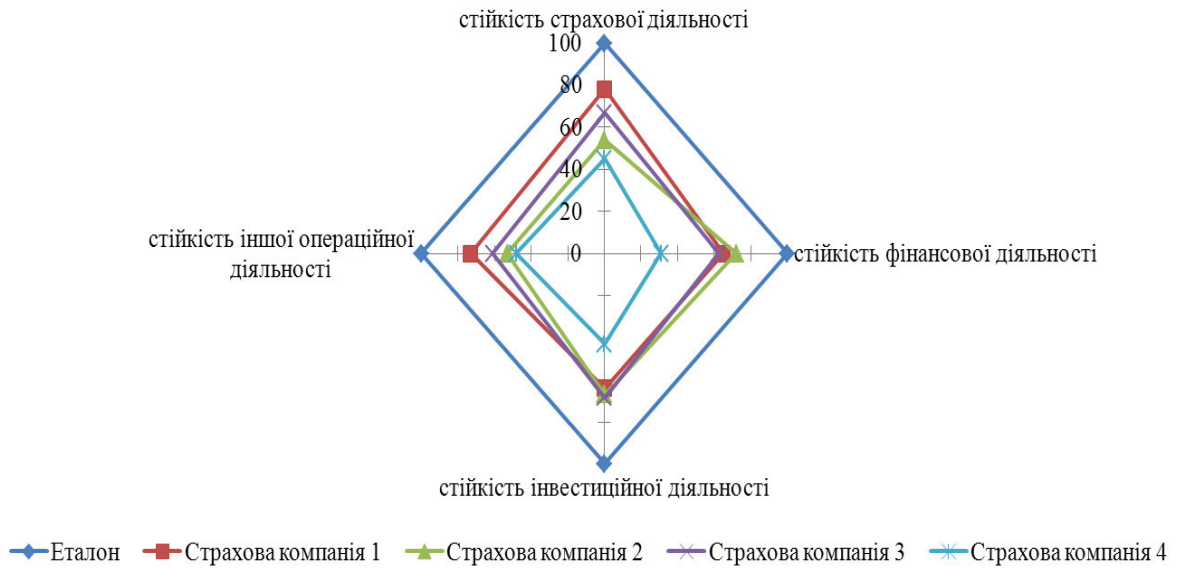
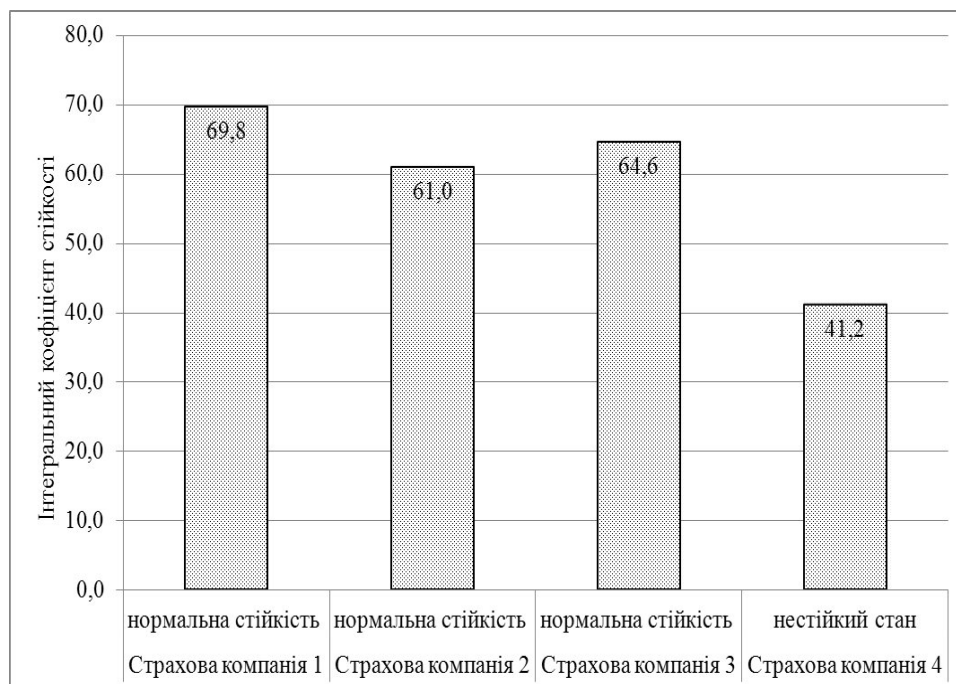


Рисунок 3.2 – Оцінювання стійкості страхових компаній різних корпоративних бізнес-моделей за методикою «Ромб стійкості»

Інтегральний показник стійкості, обчислений за формулою (3.7), поданий на рис. 3.3.

Найвищий інтегральний показник стійкості притаманний компанії зі значною часткою іноземного капіталу. Найгірші показники стійкості у страхової компанії, що використовує бізнес-модель банкострахування. «Хворобливі» вектори, що потребують особливої уваги в стратегічному управлінні стійкістю страховими компаніями усіх бізнес-моделей, пов'язані із фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Для полегшення процесу формування результуючої корпоративної стратегії розвитку страхової компанії й обґрунтування необхідності трансформаційних змін необхідно поєднувати результати оцінювання за методикою «Ромбу стійкості» (абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий стан, кризовий стан) з оцінкою рівня потенціалу страхової компанії (він може бути оцінений як високий, середній, низький) та здатністю компанії до розвитку (вона може бути ідентифікована як висока, середня, низька).



Страхова компанія 1 – страховий бізнес із значною часткою іноземного капіталу;

Страхова компанія 2 – страховий бізнес, що заснований на використанні вітчизняного капіталу;

Страхова компанія 3 – страховий бізнес кептивних компаній, що функціонують на основі вітчизняного капіталу;

Страхова компанія 4 – страховий бізнес, що входить у сферу впливу банківських установ, з якими співпраця підкріплена фактом співволодіння.

Рисунок 3.3 – Інтегральний показник стійкості, визначений за методикою «Ромб стійкості» (складено автором)

Оцінка рівня потенціалу і потенційна здатність компанії до розвитку можуть бути оцінені за методикою, представленою нами у підрозділі 2.1.

Варіанти вибору корпоративної стратегії відображено у табл. 3.5.

Розробка стратегії ґрунтується на підходах, коли кращі зі знайдених рішень розглядаються як деякі стандарти (еталони), до яких повинні наближатися прийняті рішення, та задаються у вигляді вектора. Це дозволяє управляти розвитком, долаючи неузгодженість між вектором поточної стратегії й еталоном. Вибір компонентів стратегії має забезпечити довгострокову цільову збалансованість всіх сторін діяльності й структури компанії.

Таблиця 3.5 – Характеристики корпоративної бізнес-моделі в стратегічному управлінні стійкістю страховою компанією зі страхування життя (складено автором)

Стратегічні альтернативи	Варіанти співвідношення стану стійкості, потенціалу компанії та здатності компанії до розвитку								
	СабсПвЗв	СабсПвЗс	СабсПвЗн	СнестПсЗв	Снорм Пс Зс	СнестПсЗс	СнормПнЗв	СкризПнЗн	СкризПнЗс
	СнормПвЗв	СнормПсЗв	СабсПнЗв	СнестПвЗс		СнестПвЗн	СнормПнЗс	СнормПнЗн	СабсПнЗс
СабсПсЗв	СабсПсЗс	СнестПвЗв	СнормПвЗс	СнормПсЗн	СнестПнЗв	СабсПнЗн	СкризПсЗн	СабсПсЗн	
Основний напрямок	Підтримувати позицію, інвестувати для росту		Розвиватися за сприятливих обставин		Вибірково інвестувати	Стабілізація й збільшення прибутку й рентабельності		Подолання кризових явищ, трансформація	
Базова стратегія	інтенсивне зростання S ₁ , S ₂ , S ₃ , S ₄ , S ₉		стабілізація, ріст S ₂ , S ₃ , S ₄ , S ₆			виживання, стабілізація S ₅ , S ₆ , S ₇		виживання, скорочення S ₇ , S ₈ , S ₉	
Частка ринку	Підтримувати або нарощувати лідерство		Зберігати положення, вибірково інвестувати в збільшення частки		Підтримувати, або помірковано вкладати кошти		Вибірково інвестувати або шукати нові ринки		
Страхові продукти	Розширення асортименту страхових продуктів		Диференціювати страхові продукти для ключових сегментів ринку		Виводити з ринку менш успішні страхові продукти		Агресивно скорочувати		
Цінова політика	Зберігати, вибірково зменшувати		Стабілізувати		Агресивна цінова політика з метою збільшення прибутку й частки ринку				
Інвестиції	Зростання капіталу		Вибірково інвестувати		Обмежити капітальні вкладення		Залучати		

Умовні позначення:

Види стратегій:

- інтенсивного росту (S₁);
- концентрованого росту (S₂);
- інтегрованого росту (S₃);
- диверсифікованого росту (S₄);
- економії (S₅);
- стабілізації (S₆);
- розкрутки або зсуву (S₇);
- скорочення (S₈);
- переходу (S₉).

Типи стійкості страховика:

- Сабс – абсолютна стійкість діяльності страхової компанії;
- Снорм – нормальна стійкість діяльності страхової компанії;
- Снест – нестійкий стан;
- Скриз – кризовий стан.

Рівень потенціалу страхової компанії:

- Пв – високий;
- Пс – середній;
- Пн – низький.

Здатність компанії до розвитку:

- Зв – високий;
- Зс – середній;
- Зн – низький.

Для страхових компаній, за даними яких було апробовано методику «Ромб стійкості», з урахуванням визначених рівнів потенціалу та здатності компаній до розвитку було також запропоновано удосконалення щодо корпоративних бізнес-моделей в стратегічному управлінні (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Пропозиції щодо удосконалення корпоративних бізнес-моделей страхових компаній (складено автором)

Характеристика корпоративної бізнес-моделі страхової компанії	Страхова компанія 1 – страховий бізнес із значною часткою іноземного капіталу	Страхова компанія 2 – страховий бізнес, що заснований на використанні вітчизняного капіталу	Страхова компанія 3 – страховий бізнес кептивних компаній, що функціонують на основі вітчизняного капіталу	Страхова компанія 4 – страховий бізнес, що входить у сферу впливу банківських установ, з якими співпраця підкріплена фактом співволодіння
Основний напрямок	Підтримувати позицію, інвестувати для росту	Розвиватися за сприятливих обставин	Стабілізація й збільшення прибутку й рентабельності	
Базова стратегія	диверсифікованого росту (S ₄)	інтегрованого росту (S ₃)	розкрутки або зсуву (S ₇)	стабілізації (S ₆)
Частка ринку	Підтримувати або нарощувати лідерство	Зберігати положення, вибірково інвестувати в збільшення частки	Помірковано вкладати кошти	Підтримувати
Страхові продукти	Розширення асортименту страхових продуктів	Диференціювати страхові продукти для ключових сегментів ринку	Виводити з ринку менш успішні страхові продукти	
Цінова політика	Зберігати, вибірково зменшувати	Стабілізувати	Агресивна цінова політика з метою збільшення прибутку й частки ринку	
Інвестиції	Зростання капіталу	Вибірково інвестувати	Обмежити капітальні вкладення	

Результати апробації запропонованої методики за моделлю «Ромб стійкості» підтвердили практичну значимість та можливість рекомендувати її до використання страховиками. Це дозволить страховикам об'єктивно оцінити стійкість, взаємозв'язок та вплив окремо кожної функціональної сфери діяльності на загальні результати, оперативно приймати відповідні управлінські рішення.

Таким чином, запропонована методика дозволить підвищити якість оцінювання діяльності страхових компаній зі страхування життя і сприятиме їх успішному розвитку на ринку України.

3.2. Перспективні напрями розвитку процесів стратегічного управління безпекою страхових компаній

В сучасних умовах загальної економічної і політичної нестабільності в країні та подальшого розвитку інтеграційних процесів страховий ринок загалом і кожна страхова компанія зокрема підпадає під вплив великої кількості зовнішніх та внутрішніх загроз. Кожна страхова компанія постійно знаходиться під впливом ряду факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, з якими необхідно рахуватися, узгоджуючи власні інтереси з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Безпеку страхової компанії можна розглядати як міру гармонізації в часі та просторі інтересів страховика з інтересами складових зовнішнього середовища – держави, ринку, конкурентів. Саме тому все більшої актуальності набувають такі поняття, як економічна безпека ринку та економічна безпека страхової компанії.

Як уже зазначено нами у підрозділі 1.2, поняття «безпека» є більш широким та виступає інтегральною характеристикою загального економічного стану системи, включаючи її надійність, стабільність та стійкість.

Беручи до уваги рекомендації «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджені Наказом Міністерства економіки України за № 60 від 02.03.2007 р. [117], та отримані у попередньому розділі роботи результати дослідження, пропонуємо економічну безпеку у сфері страхування життя оцінювати за такими показниками:

1. Частка страхових премій (платежів, внесків), що сплачуються перестраховикам, %.
2. Частка перестраховиків у резервах із страхування життя на кінець звітного періоду, %.
3. Рівень розвитку корпоративного страхування життя (частка страхових премій, що надійшли від юридичних осіб), %.
4. Показник щільності страхування (страхові премії у розрахунку на одну особу в регіоні), грн/особу.

5. Показник проникнення страхування (страхові премії до ВРП), %.
6. Частка здійснених страхових виплат у валовому регіональному продукті (ВРП) регіону, %.
7. Рівень страхових виплат (співвідношення здійснених виплат до зібраних премій), %.
8. Інвестиційний дохід від розміщення коштів резервів із страхування життя до суми резервів (зі страхування життя на кінець року), %.
9. Частка фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду, у населенні всього регіону, %.

Дані показники щодо суб'єктів страхування життя суттєво диференціюються по регіонах, хоча значна концентрація діяльності компаній зі страхування життя у м. Києві спричиняє те, що саме ці компанії найбільшою мірою впливають на економічну безпеку страхового ринку України в цілому.

Охарактеризуємо динаміку цих показників за період з 2009 по 2013 роки. Досить низькою в Україні є частка вихідного перестраховання зі страхування життя у валових преміях страхового ринку із тенденцією до скорочення. У 2009 році в цілому по Україні цей показник становив 5,06% від усіх страхових платежів, а у 2013 році знизився до 1,56%. Чинником такої негативної тенденції є низький рівень розвитку страхування життя в країні, що ускладнюється негативними макроекономічними чинниками. На українському ринку перестраховання життя не сформовано відповідного інституціонального середовища для розміщення ризиків страхування життя: в країні невелика кількість «лайфових» страховиків з достатнім досвідом роботи у сфері перестраховання, більшість з них мають низькі страхові потужності, тому виникає необхідність у зверненні до перестраховального захисту іноземних компаній. Водночас, перестраховання життя – вагомий чинник забезпечення додаткових гарантій убезпечення життя.

Для ринку перестраховання життя в Україні характерний низький рівень капіталізації, незначна ємність перестраховального поля. При цьому 90% перестраховальних премій практично за усіма видами страхування життя

передається у зовнішнє перестраховування іноземним перестраховикам. Найбільшу частку страхових платежів у 2009 році передавали перестраховикам компанії м. Києва та Одеської області. У 2013 році у деяких регіонах діяльність з перестраховування життя активізувалася, зокрема страхові компанії Київської, Донецької та Рівненської областей сплачували відповідно 21,96%, 30,79%, 97,25% страхових премій перестраховикам. При цьому, показник для Рівненської області перевищив прийнятне значення для цього параметра (50%), що теж є негативним.

Аналогічно невисокою є частка перестраховиків у сумі резервів зі страхування життя. Проте цей показник зростає у динаміці: з 3,36% у 2009 році до 15,11% від загальної суми страхових резервів у 2013 році. Найвищий показник частки перестраховиків у резервах зі страхування життя у компаніях м. Києва (15,48%), Одеської області (13,01%), Харківської області (6,26%). В інших регіонах рівень перестраховування життя незначний, що не створює умов для стійкого функціонування страхових компаній в умовах макроекономічної нестабільності.

Особливістю страхування життя в Україні є переважання страхових платежів від фізичних осіб над платежами від юридичних осіб. Незважаючи на оптимістичні очікування щодо розвитку корпоративного сегмента страхування життя, ситуація за 2009-2013 роки погіршилася у зв'язку із черговим спадом ділової активності в економіці країни. Так, у 2009 році на страхові платежі від юридичних осіб припадало 22,32%. Найбільш розвинутим цей вид страхування був у Харківській, Одеській, Київській, Донецькій, Дніпропетровській областях. Це області з високими показниками економічного розвитку, у яких зосереджена значна частка виробничого потенціалу України та економічно активного населення. У 2013 році до лідерів по розвитку корпоративного страхування додалася Львівська область, натомість втратили свої позиції у цьому процесі Дніпропетровська та Київська області.

Показник щільності страхування життя в Україні зріс з 17,96 грн/особу у 2009 році до 54,45 грн/особу у 2013 році. Найвищі показники зафіксовані у м. Києві: 284,54 грн./особу у 2009 році та 849,67 грн/особу у 2013 році.

Зауважимо, що цей показник може суттєво відрізнятися від реального, оскільки компанії м. Києва збираються страхові платежі не лише у м. Києві, а й в інших регіонах. Показники щільності страхування життя суттєво відрізняються по регіонах. Однак спостерігається така закономірність: показник є більшим у регіонах, де краще розвинене корпоративне страхування життя та вищий рівень перестраховування життя.

За оцінками Fitch у 2012 році, страхові премії на душу населення в Україні становлять 68 \$, в той час у Великобританії – 4350 \$, у США – 4047 \$, а в Росії – 182 \$. Нормативне значення показника щільності страхування за «Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України» [117] становить 120-140 \$ на особу. В жодному регіоні таких показників не було досягнуто.

За показниками проникнення страхування життя можна зробити висновок про досить низьку роль суб'єктів страхування життя в економіці регіонів. У 2009 році валові страхові платежі становили в Україні 0,13% від ВРП, до 2013 року показник несуттєво зріс – до 0,25%. У більшості регіонів показник проникнення страхування життя становив менше 0,01%. Виняток становлять у 2009 році м. Київ (0,47%), Харківська обл. (0,04%). Ще у трьох областях (Рівненській, Запорізькій, Одеській) показник проникнення страхування життя становив 0,01%. У 2013 році лідером залишилося місто Київ (0,87%). Мало змінився показник у Харківській та Запорізькій областях (відповідно 0,03% та 0,01%), зріс вплив страхування життя на економіку Львівщини (показник проникнення страхування життя 0,03%). В решті областей показник і у 2013 році не досягнув 0,01%. За рекомендаціями, уміщеними у «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України» [115], нормативне значення показника проникнення страхування 8-12%. Отже, в Україні цей показник є суттєво нижчим від економічно обґрунтованого.

Так само незначними є обсяги страхових виплат по відношенню до ВРП. В цілому по Україні вони залишаються практично незмінними у 2009-2013 роках (близько 0,01%). Найвищими показниками характеризується м. Київ (0,03% у 2009 році та 0,05% у 2013 році).

Рівень страхових виплат, що визначається як відношення здійснених виплат

до зібраних премій, є одним з основних показників ефективності та стійкості діяльності страховика. В цілому по ринку страхування життя в Україні показник знизився з 6,89% у 2009 році до 5,84% у 2013 році, що є позитивним. Високий рівень валових страхових виплат (більший, ніж загальний по ринку) спостерігався у 2009 році у страхових компаніях Рівненської обл. (10,89%), Запорізької обл. (19,87%), Київської обл. (10,49%), Донецької обл. (10,07%). У 2013 році високим рівнем виплат характеризувалися компанії Запорізької обл. (28,25%), Донецької обл. (36,55%), Харківської обл. (9,32%), Одеської обл. (6,56%). За рекомендаціями, уміщеними у «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України» [117], нормативне значення рівня виплат становить 30-40%. Лише для компаній Донецької області цей показник перебував у межах норми у 2013 році. Решта регіонів характеризуються переважно нижчими показниками, проте трапляється і їх суттєве перевищення понад граничну межу. Так, у 2009 році у компаніях страхування життя у Дніпропетровській області рівень страхових виплат зріс понад 100%, що засвідчило перевищення виплат над зібраними преміями на 22%. Така ж ситуація склалася у страхових компаніях Київської області у 2013 році, коли виплати перевищили страхові премії на 10,8%. Тривале перевищення показника страхових виплат над показниками надходження страхових премій ставить під сумнів можливість економічно ефективного та стійкого функціонування компаній у цих регіонах.

Однією з передумов стійкого стану суб'єкта страхування є ефективна інвестиційна політика, що має приводити до отримання інвестиційних доходів. У 2013 році порівняно з 2009 роком інвестиційний дохід від розміщення коштів резервів із страхування життя, виражений у відсотках до суми цих резервів, знизився з 7,01% до 6,41%. Найвищим цей показник був у 2009 році в Одеській (10,31%), Київській (17,36%), Черкаській (8,71%) областях. Проте у 2013 році ці області втратили свої лідируючі позиції. Найкращими показниками інвестиційних доходів у 2013 році характеризувалися Одеська область (8,12%), м. Київ (6,52%), Рівненська область (4,63%). Найбільш стабільними показниками інвестиційних доходів характеризувалися компанії м. Києва та Харківської області, які у 2009

році та у 2013 році отримували хоч і не найвищий, але стабільний інвестиційний дохід від розміщення страхових резервів. Причина того, що страховики в цілому недостатньою мірою реалізують інвестиційну функцію – вкладання активів переважно у депозити та розміщення їх на рахунках в банках, і лише незначну частку активів компанії інвестують в акції та облігації.

Страховий потенціал регіонів як важливу передумову стійкого економічного розвитку компаній можна оцінити за показниками питомої ваги застрахованих осіб у населенні регіону. Оскільки страховик може проводити свою діяльність і за межами регіону свого фактичного розміщення і у звітності не вказує місця проживання застрахованої особи, то достовірність показника питомої ваги застрахованих осіб у населенні регіону може виявитися низькою. Однак, все ж беремо до уваги цей показник, оскільки за ним можна оцінити рівень охоплення населення послугами зі страхування життя. За період з 2009 до 2013 року частка фізичних осіб в країні, що мали поліси зі страхування життя, зросла вдвічі – з 6,8% до 13,7%. Проте і далі показник залишається доволі низьким, порівняно з високорозвиненими країнами Європи.

Дані (табл. К.1, К.2) засвідчили, що принаймні компанії Києва та Черкаської області окрім своїх регіонів обслуговують значну частку договорів страхування, укладених жителями інших областей. Окрім цих областей, вищими є показники охоплення страхуванням життя населення Запорізької та Харківської областей, але у 2013 році порівняно з 2009 роком показники по них знизилися. Зокрема для Харківської області це можна пояснити припиненням дії договорів зі страхування життя з ініціативи страхувальників, оскільки процес зменшення чисельності застрахованих осіб супроводжувався значними обсягами виплат викупних сум страховими компаніями Харківщини. Низькі показники охоплення населення договорами страхування життя спонукають компанії до розширень клієнтських баз та активізації діяльності страхових агентів практично у всіх регіонах.

Для дослідження діяльності страхових компаній у регіональному аспекті і отримання комплексної оцінки рівня економічної безпеки ринку страхування життя побудовано узагальнений показник із застосуванням методу головної

компоненти. Виходячи з поставленої мети дослідження, було визначено такий набір вихідних індикаторів, що найбільш чітко характеризують різні аспекти економічної безпеки ринку страхування життя: показник щільності страхування життя, грн/особу; показник проникнення страхування життя, %; інвестиційний дохід від розміщення коштів резервів із страхування життя, %; частка перестраховиків у резервах із страхування життя на кінець звітного періоду, %; рівень страхових виплат, %; розрахунок узагальненого показника Y здійснюється за формулою:

$$Y = \sum_{i=1}^n w_i x_j, \quad (3.8)$$

де w_i – коефіцієнт ваги, з якою j -тий індикатор x_j враховується при розрахунку узагальненого показника.

Значення коефіцієнтів ваги w_j розраховувались за методом головної компоненти. Основна ідея встановлення ваг полягає у визначенні внеску кожного фактора до загальної дисперсії, яка дорівнює 100%.

Алгоритм передбачає ряд послідовних кроків: стандартизацію показників; розрахунок на основі вихідних даних кореляційної матриці, яка відображає тісноту зв'язку між відібраними показниками; перевірку значимості матриці кореляцій за допомогою критерію Уїлкса; визначення доцільної кількості головних компонент за допомогою графіка «кам'янистого осипу»; визначення факторних навантажень та здійснення обертання факторного простору; розрахунок добутку факторного навантаження та частки загальної дисперсії, яку він пояснює, розрахунок внеску кожного фактора до зазначеної суми, тобто власне ваги i -того фактора у загальній моделі.

Усі обчислення проводилися за допомогою стандартного модуля Factor Analysis, запропонованого пакетом STATISTICA 10.0 StatSoft, Inc. Коректний розв'язок задач за допомогою методу головних компонент передбачає підтвердження значимості вихідної матриці парних кореляцій (коваріацій) та достатньої кількості узагальнених факторних ознак при аналізуванні. Перевірка

значимості матриці кореляцій здійснюється за допомогою критерію Уїлкса. Порівняння розрахованого критерію Уїлкса з табличним (при довірчому рівні ймовірності 99% та кількості ступенів вільності 45), дозволяє зробити висновок про значимість матриці кореляцій.

Отже, відібрані на основі ранжування фактори дають підставу для пошуку узагальнених факторів. Кореляційна матриця показників наведена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Кореляційна матриця індикаторів безпеки страхування життя на регіональному рівні (складено автором)

	Показник щільності страхування життя, грн/особу	Показник проникнення страхування життя,%	Інвестиційний дохід від розміщення резервів зі страхування життя, %	Частка перестраховиків у резервах, %	Рівень страхових виплат, %
Показник щільності страхування життя, грн/особу	1,000000	0,999443	0,460768	-0,027548	0,926253
Показник проникнення страхування життя,%	0,999443	1,000000	0,453463	-0,012252	0,924769
Інвестиційний дохід від розміщення резервів зі страхування життя, %	0,460768	0,453463	1,000000	0,076463	0,329208
Частка перестраховиків у резервах, %	-0,027548	-0,012252	0,076463	1,000000	-0,015942
Рівень страхових виплат, %	0,926253	0,924769	0,329208	-0,015942	1,000000

Аналіз вказує на доцільність формування двох головних факторів при факторному аналізі. Формування головних компонент із сукупності результатів спостережень зводиться до аналізування матриці кореляційних моментів та обчислення власних чисел та власних векторів цієї матриці.

Подальший розрахунок ґрунтується на відомій процедурі обчислення головних компонент. Послідовність виділення головних компонент доцільно подати у вигляді графіка «кам'янистого осипу» (рис. 3.6).

Після проведення процедури обертання «Quartimax raw» матриця факторних навантажень набуває вигляду, представленого у (3.8).

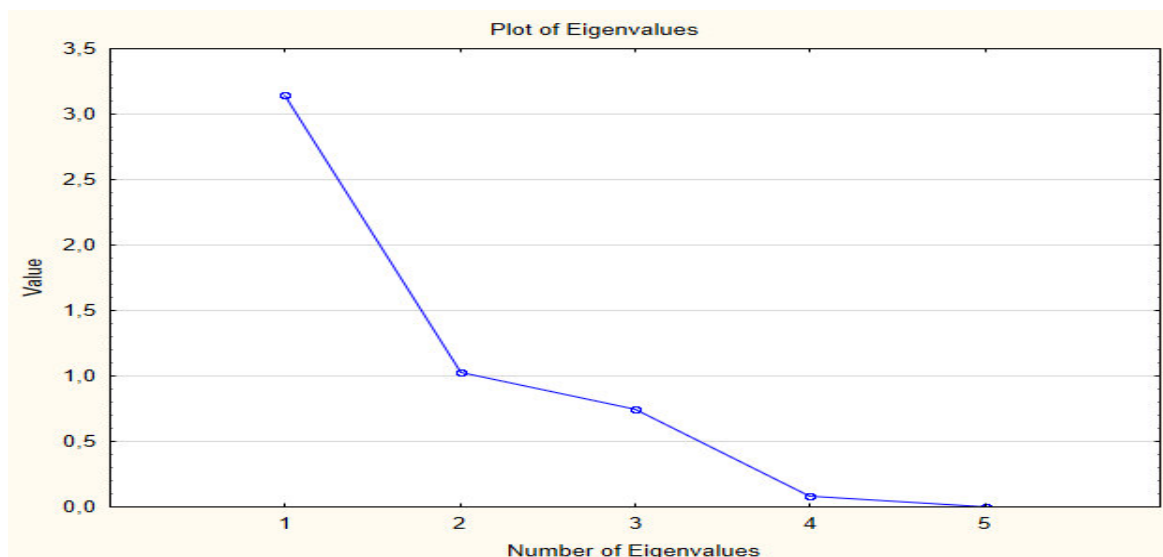


Рисунок 3.6 – Графік «кам'янистого осипу» (складено автором)

Таблиця 3.8 – Матриця факторних навантажень (обертання методом «Quartimax raw») за даними факторного аналізу

	Factor - 1	Factor - 2
Показник щільності страхування життя, грн/особу	0,987663	0,020738
Показник проникнення страхування життя, %	0,985504	0,008379
Інвестиційний дохід від розміщення резервів зі страхування життя, %	0,555422	-0,309124
Частка перестраховиків у резервах, %	-0,034640	-0,964356
Рівень страхових виплат, %	0,940278	0,047753
Expl.Var	3,140513	1,028320
Prp.Totl	0,628103	0,205664

Результати розрахунку ваги показників наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Результат розрахунку ваг показників

Індикатори	Добуток значень факторних навантажень кожного фактора та відсотка загальної дисперсії, яку він пояснює	Значення ваг
Показник щільності страхування життя, грн/особу	62,035	0,261
Показник проникнення страхування життя, %	61,900	0,260
Інвестиційний дохід від розміщення резервів зі страхування життя, %	34,886	0,147
Частка перестраховиків у резервах, %	19,833	0,083
Рівень страхових виплат, %	59,059	0,248
Сума	237,714	1,000

Виділені фактори описують 83,4% дисперсії ознак. Таку кумулятивну частку дисперсії, яку пояснюють виділені фактори, вважаємо цілком достатньою для отримання достовірних даних.

На основі значення ваг та стандартизованих значень вихідних даних побудовано узагальнений показник економічної безпеки ринку страхування життя в регіонах за такою економіко-математичною моделлю:

$$y = 0,261x_1 + 0,260x_2 + 0,147x_3 + 0,083x_4 + 0,248x_5, \quad (3.9)$$

де y – узагальнений показник комплексної оцінки рівня економічної безпеки ринків страхування життя, x_1 – показник щільності страхування життя, грн/особу; x_2 – показник проникнення страхування життя, %; x_3 – інвестиційний дохід від розміщення резервів зі страхування життя, %; x_4 – частка перестраховиків у резервах, %; x_5 – рівень страхових виплат, %.

Результати моделювання за даними 2009 та 2013 років відображені на рис. 3.7. Показники рівня економічної безпеки страхування життя у регіонах України проградуєвані по відношенню до середнього рівня по Україні, який прирівняний до показника 0. Значення, більше від нуля, засвідчує про вищий рівень економічної безпеки страхового ринку, аніж в середньому по Україні, а від'ємні значення засвідчують про нижчі, ніж у середньому по Україні, інтегральні показники рівня економічної безпеки страхування життя у регіоні.

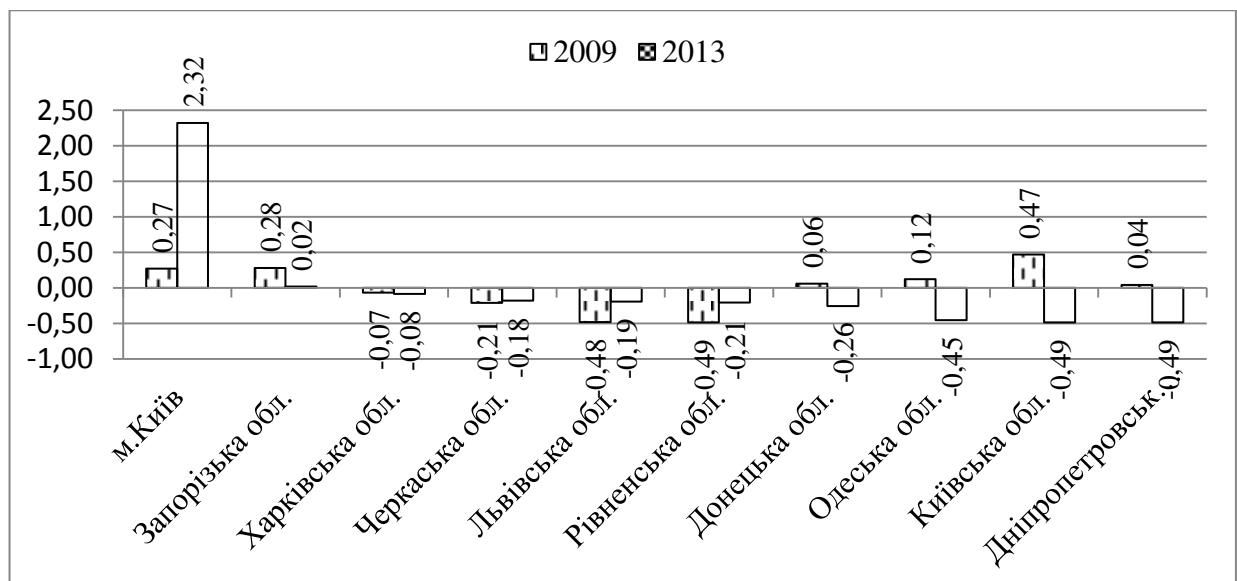


Рисунок 3.7 – Узагальнений показник комплексної оцінки рівня економічної безпеки регіональних ринків страхування життя (по відношенню до середнього по Україні) (складено автором)

Таким чином, лише два регіони у 2009-2013 роках зберегли позитивні значення економічної безпеки страхування життя. Вищим, аніж у середньому по країні, був рівень економічної безпеки страхування життя у м. Києві та Запорізькій області. Донецька, Одеська, Київська та Дніпропетровська області за даними 2013 року суттєво погіршили свої позиції. Харківська, Черкаська, Львівська та Рівненська області впродовж 2009-2013 рр. характеризувалися показниками економічної безпеки нижчими за середні значення, хоча у трьох останніх областях у 2013 році ситуація покращилася.

Отже, здійснення комплексного аналізу дозволяє зробити такі висновки про діяльність суб'єктів страхування життя на регіональному рівні:

– Ринку страхування життя характерна значна регіональна концентрація, що засвідчує про перебування його на етапі становлення, який супроводжується низьким рівнем територіальної диверсифікації діяльності зі страхування життя.

– Потенціал ринків страхування життя є не використаним майже в усіх регіонах України, до системи страхування життя в Україні залучена незначна частка населення.

– У регіональному розрізі розвиток страхування життя вкрай нерівномірний, що виражено у значній варіації показників з діяльності щодо страхуванню життя, тому говорити в таких умовах про стабільний розвиток ринку страхування життя поки недоцільно.

Аналізуючи основні індикатори економічної безпеки ринку страхування життя, слід зазначити, що впродовж 2009-2013 рр. вони мали переважно негативну тенденцію. Рівень економічної безпеки страхування життя є таким, що не в змозі сформувати повноцінну та ефективну систему соціального захисту громадян України.

Прогнози щодо подальшого розвитку сфери страхування життя з огляду на фінансово-економічну кризу та політичну нестабільність у країні – доволі обережні. Зміна зовнішнього середовища виявила низку проблем, серед яких недостатня капіталізація страхових компаній, дисбаланс між очікуваною

доходністю і спроможністю компенсувати прийняті ризики, недостатня інституційна спроможність інститутів державного регулювання.

Найбільш поширені такі ризики фінансово-економічної кризи, які стосуються страхових компаній: недовіра населення, валютно-курсова нестабільність, збереження негативних інфляційних очікувань населення, небезпека подальшої тінізації економіки. До низки традиційних факторів, що ускладнюють ведення бізнесу зі страхування життя в Україні, додався збройний конфлікт на сході країни, девальвація національної валюти, економічна стагнація.

Компанії зі страхування життя з метою адаптації до умов кризи, як правило, не оновлюють продуктову лінійку, однак змінюють підхід до продажу (періодичність сплати страхових внесків, відстрочку платежу за страховку в разі виникнення у клієнта матеріальних труднощів тощо) [168].

Насамперед, негативно впливає на функціонування суб'єктів страхування життя девальвація гривні. Особливо на компанії, що практикували укладання валютних договорів страхування життя, оскільки має місце збільшення обсягів заборгованості клієнтів за такими договорами накопичувального страхування життя. Ризики такої зміни курсу в страхові тарифи, як правило, не включені, тому доходи компаній зі страхування життя знижуються. Альтернативними варіантами управління валютними договорами, які пропонували страховики клієнтам з метою зниження фінансового навантаження, є наступні: переказ валютних договорів в гривню, «заморожування» договорів з можливістю поновлення платежів через певний період, зменшення страхової суми і, як наслідок, зменшення суми платежу. Щоб стимулювати клієнтів конвертувати валютні договори в гривневі, страхові компанії пропонували індексувати страхову суму на рівень інфляції, що дозволяє клієнтам уникнути втрат, викликаних девальвацією. Страховики, які суттєво знизили частку валютних договорів накопичувального страхування життя в своїх портфелях після кризи 2008-2009 року, мають шанси не збанкрутувати і залишитися на ринку в даний час. Якщо до кризи 2008 року питома вага валютних договорів у страхових портфелях сягала в середньому 70-75% по ринку, то у 2013–2014 роках таких полісів не більше 30%. Нові договори у валюті практично

не укладаються. Як правило, валютні договори вибирають корпоративні клієнти, зарплата співробітників яких прив'язана до курсу іноземної валюти. Найчастіше це іноземні компанії, де страхування життя включено в соцпакет для топ-менеджерів.

Девальвація гривні може негативно вплинути і на якість страхового захисту клієнтів компаній при умові порушення строків внесення премій за полісами накопичувального страхування життя та дострокового розірвання страхових договорів. При цьому клієнт втрачає не тільки інвестиційний дохід, але і суму внесків за кілька років. За даними Ліги страхових організацій України, в першому півріччі 2014 року на 64% зросла загальна кількість достроково розірваних договорів страхування життя.

Додатковими факторами ризику для ринку страхування життя є проблеми банкрутства банківських установ, оскільки значний обсяг страхових резервів зберігається на банківських депозитах.

Уже зараз проявляються негативні наслідки економічної та політичної нестабільності на ринку страхування життя. У 2014 році обсяг виплачених викупних сум перевищив обсяг страхових відшкодувань. І якщо в першій половині 2014 року зростання викупних сум пояснювався розірванням договорів в Криму, то в подальшому кошти з компаній забирали застраховані особи зі сходу країни.

Додаткові складності у функціонуванні ринку страхування життя вносять проблеми з новими податковими нормативами при зростаючих витратах страховиків та зменшенні платоспроможності споживачів страхових послуг. Тенденцію зростання викупних сум страховики вважають закономірною у зв'язку з девальвацією гривні. Крім того, часто розривали договори корпоративні клієнти. Це пов'язано з непростою ситуацією в оподаткуванні корпоративних договорів. Зокрема, за Законом України «Про збір і облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» на суми страхових премій нараховується єдиний соціальний внесок у розмірі 36,8%, що призвело до

розірвання багатьма роботодавцями договорів з довгострокового страхування життя із своїми працівниками.

Щоб пом'якшити вплив сучасної кризи на сферу страхування життя, експерти Ліги страхових організацій України, наприклад, пропонують внести зміни до Податкового кодексу і перевести страховиків на загальну систему оподаткування, а також скасувати оподаткування страхових виплат нерезидентам за рахунок коштів страховика та нарахування єдиного соціального внеску за договорами страхування життя.

Кілька пунктів у Податковому кодексі вимагають змін. Наприклад, дискримінаційна норма, відповідно до якої при розриві довгострокових договорів страхування життя обкладанню податком на доходи фізичних осіб підлягає вся сума коштів, яка повертається фізичній особі – страхувальнику.

Недосконалість податкового законодавства стосовно обслуговування споживачів страхування життя особливо негативно відображається на корпоративному страхуванні життя. Незважаючи на вдосконалення Податкового кодексу залишається факт подвійного оподаткування за договорами довгострокового страхування життя. Існуючі преференції не стимулюють населення до формування довгострокових накопичень.

Таким чином, у 2014 році реального зростання ринку не спостерігалось. При умові відсутності позитивних змін в соціально-економічній та геополітичній сферах не варто очікувати на покращення стану сфери страхування життя і в подальші роки. Адже страхування життя не відноситься до послуг першої необхідності, тому в умовах кризи клієнти воліють відмовлятися від послуг страхових компаній.

В кінцевому результаті така ситуація може призвести до згорання ринку і зростання його концентрації, адже в таких умовах зберегти стійкість здатні лише компанії з достатнім запасом фінансової міцності.

Отже, розвиток страхування життя в Україні стримується багатьма факторами, серед яких найвагомішими є відсутність платоспроможного попиту на страхові послуги внаслідок низького рівня життя населення, обмеженості

корпоративних фінансів, нестійкості податкової системи, слабого розвитку національного перестрахового ринку, слабких економічних стимулів розвитку страхування життя.

Для забезпечення належного рівня економічної безпеки ринку страхування життя необхідною є низка важливих кроків:

- удосконалити схеми страхування життя, створюючи механізми для детінізації їх реалізації;
- уніфікувати законодавчі правила та вимоги;
- удосконалити систему нагляду за діяльністю зі страхування життя; створивши умови для добросовісної конкуренції;
- розвивати класичні види довгострокового і накопичувального особистого страхування життя;
- підвищити добробут громадян і поліпшити стан корпоративних і державних фінансів;
- законодавчо унормувати визначення фінансових ризиків;
- освоїти нові види страхування життя та поліпшити якість послуг;
- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;
- удосконалити інвестиційну діяльність страхових компаній.
- розвивати сучасну інфраструктуру ринку страхування життя;
- підвищити ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів ринку;
- приділити особливу увагу вдосконаленню страхової справи в регіонах;
- підвищити якість підготовки і перепідготовки кадрів страхового бізнесу;
- підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних;
- організувати роботу бюро страхових історій;
- впроваджувати в практику роботи страхових компаній новітні Інтернет-технології;
- підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових

компаній [144].

На рівні страхової компанії економічній безпеці в умовах фінансової кризи сприятимуть такі заходи стратегічного управління:

- оптимізація (мінімізація) всіх витрат;
- перегляд структури персоналу й оптимізація його складу з метою зменшення витрат на персонал;
- підвищення лояльності персоналу;
- інформаційно-комунікаційне забезпечення антикризових заходів;
- виважене формування страхового портфеля та постійний моніторинг його якості (виявлення і виключення збиткових продуктів);
- диверсифікація страхового портфеля;
- коригування продуктового ряду (впровадження нових продуктів, які максимально відповідають потребам споживачів у сучасних умовах зниження платоспроможності населення);
- вилучення активів із ризикових банків і підприємств;
- професійне формування ціни страхового продукту;
- пошук нових каналів продажу (закриття нерентабельних відділень, орієнтація на агентську мережу);
- орієнтація на клієнта в умовах загострення конкуренції.

3.3. Шляхи підвищення надійності діяльності страхових компаній

Загальноприйнятий підхід до визначення надійності страхової компанії наведений С. Осадцем, акцентує увагу на спроможності страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестраховування у випадку впливу несприятливих чинників [137, С. 245]. Тому шляхи підвищення надійності діяльності страхових компаній насамперед пов'язані із удосконаленням структури та якості страхового портфеля.

Проаналізуємо особливості структури страхового портфеля компаній зі страхування життя України. Впродовж 2008-2013 років за договорами

страхування життя переважаючими були надходження за двома категоріями договорів, які у звітності страховика класифікуються як «інші договори страхування життя» та «інші договори заощаджувального страхування».

До першої категорії договорів відносяться такі, за якими передбачено страхування: досягнення застрахованою особою визначеного договором віку (іншого, ніж пенсійний); дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування. Також до цих договорів відносяться ті, в яких разом із вищезазначеними ознаками має місце страхування інших ризиків (смерті, інвалідності тощо). До інших договорів заощаджувального страхування включають такі, за якими передбачено, поряд зі страхуванням на випадок смерті, страхування додаткових ризиків (за винятком зазначених в інших видах договорів). За період з 2008 по 2011 рік інші договори заощаджувального страхування були переважаючою категорією, найвищу частку становили вони у 2009 році – понад 80%. У 2012–2013 рр. споживачі надавали перевагу укладанню договорів, що належать до категорії «інші договори страхування». Близько 60% обсягу отриманих чистих страхових премій припадало на ці договори у 2013р.

Проаналізуємо динаміку основних показників різними типами договорів.



Рис. 3.8 – Динаміка страхування життя в Україні за обсягами чистих страхових премій за 2008–2013 рр. (складено автором)

Традиційно перевагу населення віддавало договорам, за якими заощаджувалась капіталізована сума внесків.

Договори страхування життя «ануїтетного» типу, тобто договори страхування довічної пенсії і договори, за якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, необхідного поширення в Україні поки що не отримали. Їх чисті страхові премії у 2008 році склали 86,5 тис. грн, у 2013 році вже 690,4 тис. грн., а найбільшим показник був у 2010 році – 2127,9 тис грн. (табл. 3.10–3.12).

Таблиця 3.10

Діяльність страхових компаній за договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду (складено автором)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові премії, тис/грн	86,5	1203,4	2127,9	351,7	587,6	690,4
Страхові виплати, тис/грн	1,8	0,0	0,0	0,0	3,9	2,0
Кількість застрахованих фізичних осіб, чол.	5,0	41,0	42,0	96,0	88,0	199,0
Кількість договорів страхування, укладених впродовж звітнього року, од.	1,0	16,0	44,0	97,0	69,0	58,0

Таблиця 3.11

Діяльність страхових компаній за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку (складено автором)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові премії, тис/грн	51800,1	60718,1	35202,7	47498,8	43935,8	46776,6
Страхові виплати, тис/грн	5 898,20	12257,4	11621,4	12793,2	14759,9	13820,2
Кількість застрахованих фізичних осіб, чол.	13616,0	2450,0	893,0	21857,0	1833,0	40921,0
Кількість договорів страхування, укладених впродовж звітнього року, од.	1828,0	2373,0	825,0	940,0	1175,0	1145,0

Таблиця 3.12

Діяльність страхових компаній за іншими договорами накопичувального страхування (складено автором)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові премії, тис / грн	769298,65	676003,9	683494,6	794734,0	844605,6	957477,3
Страхові виплати, тис / грн	16 596,10	28897,5	35354,4	40410,7	47562,5	106557,8
Кількість застрахованих фізичних осіб, чол.	122271,0	62899,0	73687,0	71518,0	66771,0	467821,0
Кількість договорів страхування, укладених впродовж звітнього року, од.	85422,0	61842,0	62414,0	64281,0	63254,0	81505,0

Невисоким відсотком характеризуються в Україні також договори страхування лише на випадок смерті, котрі не передбачають часткових виплат і виплат у зв'язку із закінченням терміну дії договору (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Діяльність страхових компаній за договорами страхування життя лише на випадок смерті (складено автором)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові премії тис / грн	40313,2	15320,4	20257,3	72404,1	45056,0	41337,9
Страхові виплати, тис / грн	4 036,50	6181,6	3966,0	3651,1	3625,8	3048,8
Кількість застрахованих фізичних осіб, чол.	29063,0	19462,0	8878,0	16948,0	22915,0	238741,0
Кількість договорів страхування, укладених впродовж звітнього року, од.	31600,0	17381,0	9104,0	16049,0	20896,0	34678,0

Таблиця 3.14

Діяльність страхових компаній за іншими договорами страхування життя

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Страхові премії, тис / грн	233752,28	73658,0	164876,8	431347,4	875282,2	1430244,9
Страхові виплати, тис / грн	11 202,87	9708,3	7495,9	8882,5	16105,3	25762,7
Кількість застрахованих фізичних осіб, чол.	827502,0	377028,0	587076,0	1128393,0	1556158,0	3901525,0
Кількість договорів страхування, укладених впродовж звітнього року, од.	700197,0	243755,0	494271,0	1206093,0	2388019,0	3364232,0

Структура валових страхових премій та виплат із страхування життя у 2013 році продемонстровано на рис. 2.12–2.13.



Рис. 3.9 – Структура валових страхових премій із страхування життя станом на 31.12.2013 року (млн / грн) (складено автором)



Рис. 3.10 – Структура валових страхових виплат із страхування життя станом на 31.12.2013 року (млн / грн) (складено автором)

Найменша питома вага як страхових премій, так і страхових виплат припадає на договори страхування життя лише на випадок смерті і на договори страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку. Найбільшу питому вагу (58%) становлять страхові премії за іншими договорами страхування.

Натомість на виплати за такими договорами припадає лише 17% всіх страхових виплат зі страхування життя. А найбільшу питому вагу у виплатах займають інші договори накопичувального страхування (72%), за більшістю з яких саме у теперішній час наступають періоди виплат.

Проаналізуємо динаміку рівня виплат за договорами страхування життя різних типів. З рис. 3.10 видно, що найвищими показниками рівня виплат характеризуються договори страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку.

Найменший рівень виплат спостерігається за договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті застрахованої особи. Суттєві зміни у рівні виплат за різними договорами відбулися з 2009 року.



Рис. 3.11 – Рівень виплат за договорами страхування життя (складено автором)

Різка збільшення виплат в 2009 році пов'язане із впровадженням нових покриттів, таких як травматизм, госпіталізація в результаті нещасного випадку у зв'язку з ДТП, тимчасової втрати працездатності в результаті нещасного випадку, тощо. Найбільшу питому вагу у загальному обсязі відшкодувань склали виплати по накопичувальних договорах, але рівень виплат по таких договорах є досить низькими, оскільки вони генерують значні суми страхових премій.

Хоч на ринку страхування життя накопичувальні договори укладаються в середньому на 10 років або більше, деякі компанії пропонують клієнтам підписати їх на 3-5 років. І в 2009 році підійшов термін сплати ряду таких угод. Бум виплат за договорами накопичувального страхування економісти прогнозують протягом наступних декількох років. У 2001 році був прийнятий Закон «Про страхування», в якому вказані поняття довгострокового накопичувального страхування та податкові стимули для таких контрактів. Саме з цього року страхові компанії почали активно продавати поліси, термін яких підходить до завершення у найближчі роки. З цієї причини виплати за контрактами накопичувального страхування збільшаться щонайменше в 1,5-2 рази. Виплати за договорами страхування також зростатимуть за рахунок надмірного збільшення у структурі страхових портфелів ризикових програм в останні роки. Однак страхові суми за ризики травматизму, лікування та інші є відносно невеликими, тому зростання виплат не буде занадто обтяжливим для страховиків. До того ж, слід зауважити, що компанія зі страхування життя, як правило, не має проблем із виплатами, оскільки згідно із законодавством страхові резерви «лайфових» страхових компаній (на відміну від ризикових) не є їх власністю. Страховик може їх тільки інвестувати, дотримуючись при цьому вимог безпеки, рентабельності, ліквідності та диверсифікації. Отже, наступна вимога надійності страхової компанії – ефективне управління інвестиціями та формування оптимального інвестиційного портфеля.

У ході діяльності корпоративних компаній страхові резерви є головним джерелом інвестицій. Для компаній зі страхування життя важливим є структура інвестиційного портфеля, адже у розвинутих країнах компанії страхового сектору отримують прибуток за рахунок реалізації успішної інвестиційної політики.

Динаміка сформованих страхових резервів зі страхування життя представлена на рис. 3.12. Показник стрімко зростав впродовж останнього десятиліття, проте обсяг сформованих резервів зі страхування життя поки що не досить значний для того, щоб можна було говорити про них, як про джерело інвестицій, що відіграє помітну роль в економічному житті країни.

Особливо стрімким був ріст обсягу резервів зі страхування життя на зламі 2007-2008 років, коли приріст їх становив 617,7 млн грн, або 62,3%.

Відслідкувати динаміку зміни сформованих резервів зі страхування життя упродовж 2008–2013 років можна за даними табл Л.1. Як видно з табл. Л.2, у 2009 році після стрімкого зростання приріст резервів із страхування життя зменшився на 72,4% порівняно з 2008 роком. 15 страхових компаній зі страхування життя за результатами 2009 року продемонстрували від’ємне значення приросту резервів із страхування життя, причиною цього стало дострокове розірвання договорів страхування. У 2010 році зміна резервів із страхування життя становила 396,2 млн грн. У цьому році 13 страховиків отримали від’ємне значення приросту резервів із страхування життя. Зменшення відбулося з тієї ж причини, що і в попередньому році – зростала кількість достроково розірваних договорів страхування. У 2011–2013 роках суттєво уповільнилися темпи приросту зміни резервів зі страхування життя. Приріст резервів зі страхування життя у трьох найбільших страхових компаній сегмента «Life» за результатами 2013 року становив 58,5% (380,2 млн/грн) від загального приросту резервів.

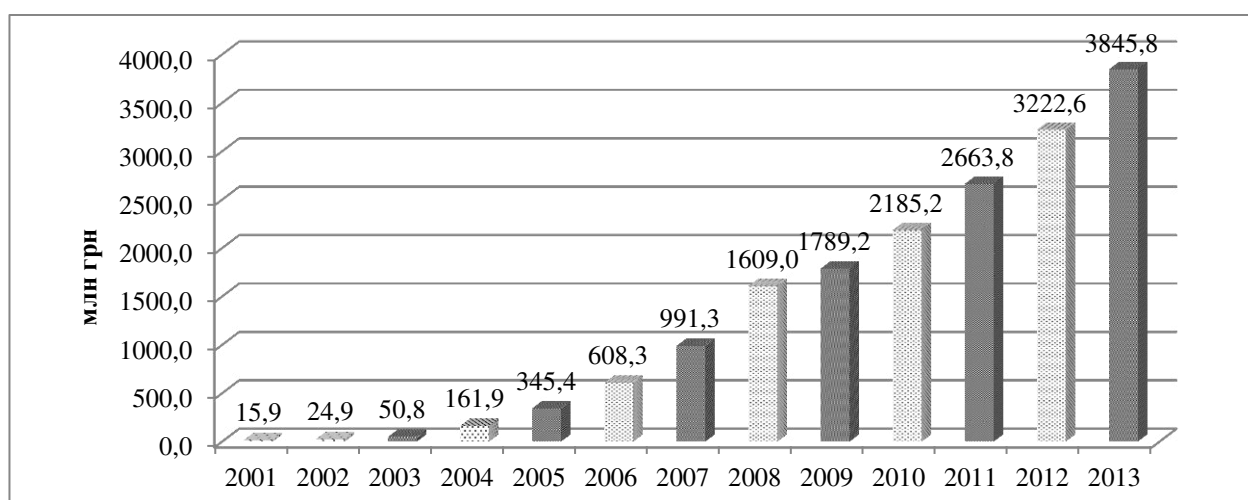


Рисунок 3.12 – Сформовані резерви зі страхування життя в Україні за 2001–2013 рр. (складено автором за звітністю компаній)

З табл. Л. 3 видно, що найбільший приріст страхових резервів відбувався за рахунок укладення нових договорів страхування життя. Проте значною мірою приріст формувався за рахунок інвестиційних доходів. Зокрема, у 2013 році 26,1%

від приросту страхових резервів відповідало частині інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя, що залишилась після передбачених статтею 9 Закону України «Про страхування» обов'язкових відрахувань в математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи. В динаміці спостерігається зростання питомої ваги інвестиційних доходів у сумах приросту резервів зі страхування життя. Інвестування та розміщення коштів страхових резервів з урахуванням вимог чинного законодавства означає дотримання страховиком законодавчо регламентованих напрямів, нормативів та принципів розміщення.

Інвестиційна діяльність компаній зі страхування життя регламентується чинним законодавством України. Так, сформовані страховою компанією резерви розміщуються відповідно до положень [117].

Прослідкуємо структурні зрушення у розміщенні резервів коштів зі страхування життя в Україні впродовж 2004–2013 років.

Як видно з рис. 3.1, на напрями інвестування коштів резервів зі страхування життя фактично не вплинула фінансово-економічна криза 2008 року. Показники продовжували змінюватися відповідно до тих тенденцій, які були закладені у попередні роки. Очевидно, це є результатом того, що інвестиційна стратегія компаній зі страхування життя зумовлена особливостями страхової системи, а саме необхідністю дотримуватися вимог нормативної бази щодо пропорцій розміщення коштів резервів страхування життя. Тому протягом аналізованого періоду інвестиційний портфель компаній зі страхування життя є відносно стабільним. А основний принцип, який покладають в основу інвестиційної стратегії страховики, – це принцип високої ліквідності.

Найбільшу питому вагу у структурі резервів зі страхування життя займали впродовж всього періоду банківські вклади (депозити) та цінні папери, що емітуються державою. Таким чином, на кінець 2013 року 78,64% усіх резервів зі страхування життя розміщені саме у цих двох видах активів. Причому, якщо питома вага банківських депозитів в цілому скорочувалася, то питома вага цінних паперів – постійно зростала. Таке зростання відбувалося в основному за рахунок

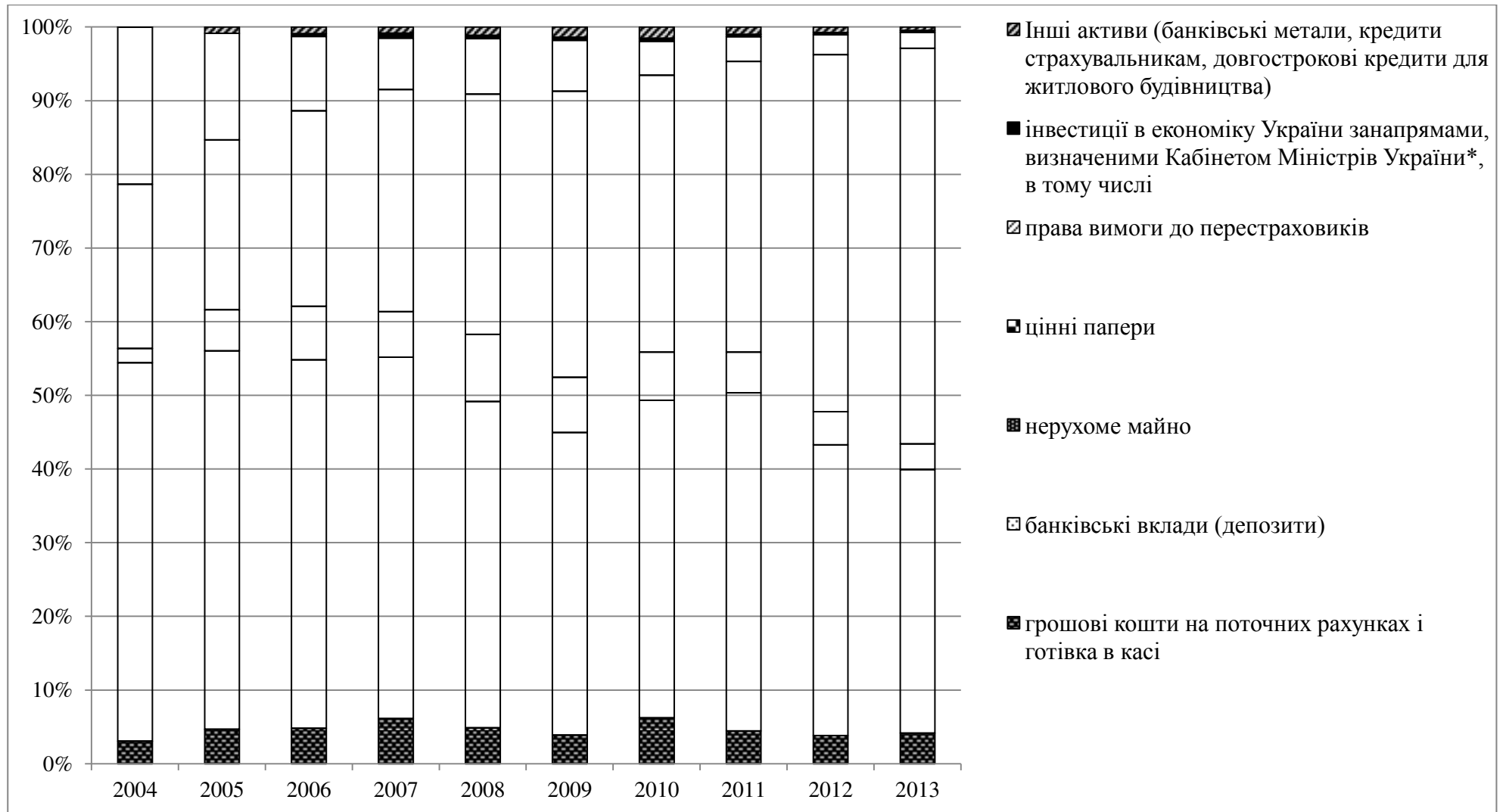


Рисунок 3.13 – Структура розміщення коштів резервів зі страхування життя в Україні у 2004–2013 рр. (складено автором за звітністю компаній)

цінних паперів, емітованих державою, і з 2012 року на них припадає найбільша частка страхових резервів страхування життя (42,87% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя).

Водночас в Україні банківські депозити залишаються традиційно популярним напрямом здійснення інвестицій: порівняно з іншими інструментами фінансового ринку вони давали досить високий гарантований дохід. Крім того, робота з банками щодо розміщення коштів на депозитних рахунках характеризується низькими витратами. Як зазначає В.Роєнко, з огляду на сучасний рівень розвитку фінансового ринку України, депозити залишаються найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній, що пояснюється наступними обставинами [160]:

- гарантія отримання прибутку у формі наперед визначених відсотків;
- забезпечення збереження та поверненості інвестиційних вкладень страхової компанії, навіть у випадку банкрутства та ліквідації банківської установи;
- високий ступінь ліквідності вкладень, що дозволяє страховикам вільно та швидко конвертувати їх у грошові кошти;
- простота та швидкість оформлення депозитного договору;
- посилення співробітництва між банками та страховими компаніями, що супроводжується поєднанням їхньої фінансової, маркетингової та технологічної діяльності.

Проте, незважаючи на перелічені переваги інвестування в банківські вклади, останніми роками прослідковується тенденція до зменшення їх питомої ваги в структурі інвестиційних портфелів страхових компаній зі страхування життя внаслідок падіння відсоткових ставок та постійних кризових явищ в банківській системі.

Вище було відзначено тенденцію до нарощення обсягів операцій з купівлі-продажу державних цінних паперів. Облігації внутрішньої державної позики забезпечують отримання фіксованого відсоткового доходу. Також до сфери інвестиційних пріоритетів страховиків належать акції найбільш великих і

надійних компаній зі стабільними показниками та вкладення коштів в афілійовані структури компанії через придбання їх пайових цінних паперів. Проте процес росту інвестування в цінні папери стримується високою часткою неорганізованого фондового ринку в Україні.

Менш, ніж по 10% припадає на інвестиції у нерухоме майно (від 3,5 до 9% у різні роки), а також на кошти на поточних рахунках та готівку у касі (4 – 6% в окремі роки). Переважно вкладення у нерухомість представлені офісними приміщеннями для здійснення страховиками своєї діяльності.

Найменшу питому вагу становлять інвестиції в економіку України, а також активи, вкладені в банківські метали, кредити страхувальникам, у тому числі довгострокові кредити на житлове будівництво.

Зосередження коштів на поточних рахунках банків пояснюється необхідністю виконання термінових зобов'язань страховою компанією. Також вагомим фактором є те, що низка страхових компаній входить до складу банківсько-страхових інтеграційних утворень та фінансово-промислових груп. Такі страхові компанії зобов'язані розміщувати кошти на рахунках банків, з якими входять до цих інтеграційних утворень. Що ж стосується банківських металів, то їх частка в структурі інвестиційного портфеля страхової компанії не перевищує 1%. Порівняно з цінними паперами інвестування в банківські метали не супроводжується ризиком дефолту або банкрутства. Розміщення страхових накопичень в банківські метали, і насамперед у золото, стало одним із інноваційних видів страхування життя в Україні.

Страхові компанії мають право також розміщувати активи у галузі економіки, перелік яких затверджено Кабінетом Міністрів України. В структурі інвестиційного портфеля такі інвестиції становлять менше 1%. Хоча і спостерігається їх незначне зростання впродовж останніх років. Такі особливості свідчать про більш консервативну інвестиційну політику українських страховиків, яка не відповідає сучасним світовим тенденціям.

Вибір напрямів інвестування вітчизняними страховиками відрізняється від підходу їх іноземних колег. Зокрема, у світовій практиці активи інституційних

інвесторів лише на 4 –7% формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (близько 60 %) та боргові цінні папери (близько 25%). Така ситуація зумовлюється низькою доходністю банківських депозитів у розвинутих ринкових країнах та високою доходністю інструментів фондового ринку [212].

Ураховуючи практичний досвід управління страховими компаніями, аналітики інвестиційної групи «АРТ-Капітал» виділяють такі стратегії управління страховими резервами страхових компаній:

1. Консервативна – помірний рівень ризику та вкладення коштів здебільшого в облігації вітчизняних банків і підприємств.

2. Збалансована – середній ризик і формування портфеля з високоліквідних акцій та облігацій вітчизняних підприємств і банків.

3. Агресивна – ризик вищий від середнього та інвестування переважно в акції, що мають перспективи росту вищі від середнього загальноринкового значення.

4. Довгострокова – ризик вищий від середнього та вкладення коштів переважно в акції другого та третього ешелону.

5. Індексна – ризик індексу та формування портфеля із цінних паперів, сформованого на основі індексу (наприклад, ПФТС та UX).

Більшість вітчизняних страховиків обирають консервативну стратегію управління страховими резервами, орієнтуючись на помірний рівень ризику.

В цілому зазначимо компанії, що працюють на ринку страхування життя, мають слабо диверсифіковані інвестиційні портфелі. Ця особливість притаманна як компаніям з вітчизняним капіталом, так і компаніям з іноземним капіталом. І ті й інші надають перевагу банківським депозитам та державним облігаціям. Невеликою є частка корпоративних довгострокових облігацій. Страховики утримуються від інвестування в акції, оскільки ці цінні папери можуть як швидко зростати, так і досить швидко падати. У зв'язку з нерозвиненістю вітчизняного ринку нерухомості та ринку землі незначними залишаються інвестиції у ці активи, оскільки важко оцінити реальну вартість того чи іншого об'єкта.

В цілому можемо зробити висновок, що в Україні вільні кошти страховиків не повною мірою трансформуються в інвестиційні ресурси. Вирішення цієї проблеми потребує насамперед удосконалення нормативно-правової бази та оптимізації моделей управління інвестиційними портфелями страхових компаній. У зв'язку з цим особливу увагу страховики повинні приділяти власній інвестиційній політиці.

В Україні в умовах економічної та політичної нестабільності значно підвищуються ризики розміщення резервів лайфових компаній. Крім того, зниження надійності ряду банків призводить до погіршення якості страхового інвестиційного портфеля, оскільки у страховиків обмежена кількість інструментів для інфляційного захисту. Найгірше становище мають ті компанії, депозити яких знаходяться у банках і де призначена тимчасова адміністрація.

Вирішення цієї проблеми потребує певних економічних, організаційних та удосконалення нормативно-правової бази зі страхування життя. Зростання інвестиційної можливості страхової системи забезпечувалося б наявністю державної перестраховальної компанії. Низька фінансова місткість українського страхового ринку призводить до того, що значні суми страхових премій, тобто інвестиційні ресурси, надходять до іноземних перестраховальних компаній. Наявність державної перестраховальної компанії сприяла б акумулюванню певної частини страхових премій, які нині надходять за кордон. Така компанія могла б узяти на себе відповідальність за ризиками, які перевищують суми, що їх здатні лишити в себе прямі страховики. Частина цієї суми могла б лишатися на власне утримання, а решта – передавалась іншим страховим та перестраховальним компаніям у нашій державі та за її межами. Завдяки цьому зменшилася б частка страхових премій за договорами перестрашування в інші країни і збільшився б обсяг власних інвестиційних коштів.

На перешкоді реалізації інвестиційної функції страхування життя стоять і деякі податкові норми, які не сприяють формуванню якісної структури інвестиційних портфелів страхових компаній. У 2011 році парламент затвердив введення особливого податку в розмірі 1,5% на операції з відчуження цінних

паперів поза біржами. Це означає, що цінні папери, які обертаються на позабіржовому ринку при кожному продажу збільшуватимуть свою собівартість на 1,5% і також до кумулятивного накопичення податку в ціні цінних паперів. При цьому, за ним інвестор не отримуватиме більших прав і через деякий час не купуватиме його за такою ціною, тобто цінний папір перестане обертатися, це спричинить до невиправданого зростання фіскального навантаження. І замість очікуваної детінізації цієї діяльності та наповнення держбюджету спостерігатимуться протилежні наслідки, а саме знищення ринку корпоративних цінних паперів, оскільки сумлінні платники податків інвестори автоматично втрачають ліквідність своїх інвестицій. Податковий прес, який спочатку вдарив по фондовому ринку, лежатиме і на страхових компаніях, тому інвестиційний дохід потенційних споживачів ринку страхування життя, яким згідно із Законом України «Про страхування» за договором гарантується до 4% річних, «з'їдатиметься» податками. Такі інвестиції втратять ліквідність, від них будуть швидко позбавлятися, що спричинить падіння ринкової вартості цих активів, втрату частини вартості і доходності страхових резервів.

Компанії, що страхують життя, змушені будуть значно обмежити коло об'єктів інвестування паперами, обіг яких звільнений від податку або обкладається ним за зниженою ставкою. Це насамперед низькодохідні цінні папери державного сектору, депозитні продукти банків та інші інструменти. А це означає збільшення ризиків, подорожчання страхових послуг та зменшення інвестиційного доходу, який розподіляється на користь застрахованих осіб [89].

Посилення конкуренції, потреба в спеціалізованому управлінні новими фінансовими інструментами та підвищення вимог до управління ризиками спонукають закордонних страховиків користуватися послугами компаній з управління активами. Довірче управління дозволяє страховикам підвищити прибутковість їх інвестицій, забезпечити необхідний рівень платоспроможності й стійкості, а також зосередити увагу на страховій діяльності, звільнившись від виконання непрофільних для страхової компанії функцій.

Проте досвід функціонування вітчизняних страхових компаній засвідчує про недостатню активність у сфері управління активами компанії. У той же час слід відзначити, що останніми роками відбувається поступове нарощення обсягів операцій з професійного управління активами страхових компаній.

Ряд компаній уже усвідомили необхідність і важливість виваженого управління резервами в умовах кризи та розв'язують проблеми завдяки створенню власних інвестиційних компаній, які управляють їх резервами.

Особливу увагу страховики повинні приділяти власній інвестиційній політиці в контексті освоєння нових інвестиційних продуктів, серед яких unit-linked, що становить гібрид класичного накопичувального страхування життя з інвестиційною складовою у вигляді пайових фондів. Частина портфеля за бажанням клієнта знаходиться в більш ризикованих і потенційно прибутковіших економічних інструментах [198].

Продукт unit-linked характеризує заощаджувальну програму накопичувального страхування життя для клієнтів, які хочуть скористатися дивідентами без ризику втрати основної суми інвестування.

Для резидентів Європейських країн та США в рамках програми Unit-Linked існують додаткові опції страхування життя і страхування від нещасних випадків, тому програма Unit-Linked має ще іншу назву unit-linked insurance plan (ULIP) – страхування життя з інвестиційною програмою. Вигоди від поєднання 3-х в одному дуже істотні, які поєднано в одній компанії, як типова європейська модель обслуговування клієнтів під назвою «система одного вікна» [172].

Довгострокові накопичувальні програми страхування життя разом з інвестуванням коштів отримав поширення в Європі: у Німеччині вони дають одну третину всіх страхових премій і близько половини від загальної суми в Англії. Страхові продукти класу UL дозволили страховим компаніям в Азії та Східній Європі значно розширити перелік клієнтів в галузі довгострокового страхування. Ринок unit-linked виступає в локомотиві розвитку всього ринку страхування життя. Найбільше поширення в Європі отримали продукти, прибутковість яких була прив'язана до динаміки фондового ринку. Зараз продукти unit-linked

становлять значну частку ринку страхування життя в країнах Східної Європи: Литва – 80,5%, Естонія – 58,6%, Румунія – 38,65%, Польща – 24,7%, Словаччина – 30,3%, Угорщина – 66,3%, Словенія – 60,3%. Незначну частку становлять ці продукти на ринку страхування життя в інших європейських країнах: Болгарія – 4,2%, Хорватія – 5,9%. У цих країнах має місце позитивний взаємозв'язок між часткою unit-linked в загальному об'ємі страхування життя країни та рівень проникнення страхування життя у ВВП [10].

Кожна страхова премія, яку вносить клієнт в страхову компанію, складається з двох частин: одна частина використовується на формування фонду, який безпосередньо пов'язаний зі страховими ризиками (життя і дожиття), другим є накопичувальний або з інвестиційною складовою, інвестований в інструменти фондового та грошового ринку. Якщо у всіх інших випадках коштами клієнта розпоряджається страховик, то в програмах unit-linked клієнт бере на себе відповідальність за всі ризики і самостійно вибирає напрямок інвестування своїх коштів, або делегує проводити вкладення від свого імені професійних управлінців активами.

В той же час, страхувальник має право в будь-який час відмовитися від поліса фондового страхування. У цьому випадку є викупна сума. Вона складається зі справедливої вартості активів, де розміщується інвестиційна складова частини внесків, мінус витрати на адміністративне управління [172].

Таким чином, важливою особливістю цього продукту є переміщення інвестиційного ризику на клієнта. Дані продукти входять до числа класичних продуктів накопичувального страхування життя з важливою характеристикою, яка стосується інвестиційної складової продукту: персоналізації інвестицій.

За своєю природою всі продукти із страхування життя: як традиційні, так і інвестиційні, становлять поєднання страхування та інвестицій.

Тим не менше, існує ряд характеристик, які їх відрізняють один від одного. Можливі різні варіанти модифікацій інвестиційно-страхових продуктів за різними параметрами, які представлені на рис. 3.14.

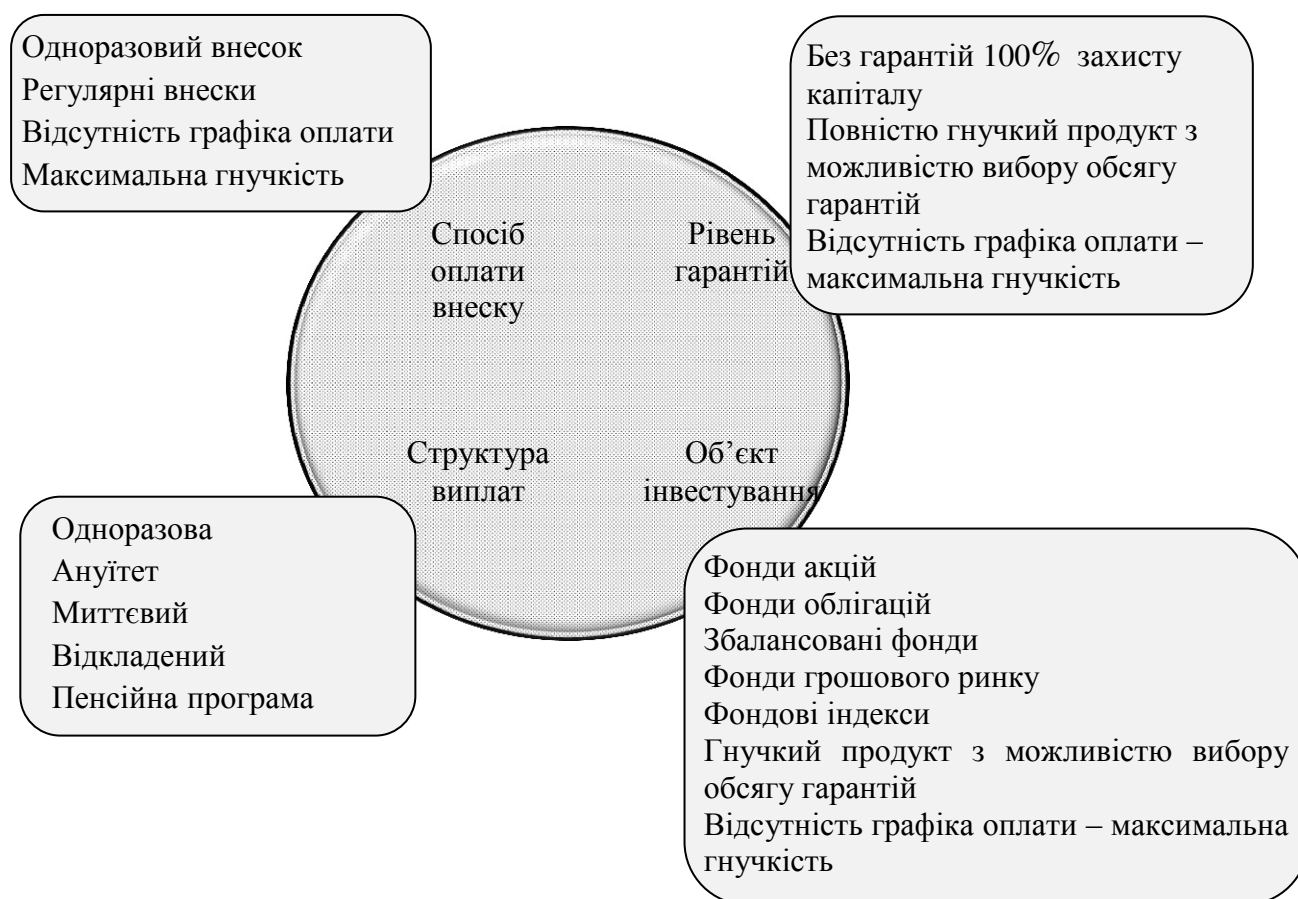


Рисунок 3.14 – Модель інвестиційно-страхових продуктів (складено на підставі [48])

До особливостей інвестиційного страхування О. Гонта та співавтори відносять такі:

- наявність більше двох суб'єктів: страхувальника, страховика та інвестиційного фонду (компанії управління активами, якщо вкладник не бажає самостійно займатися інвестиційною діяльністю);

- можливість для страхувальника отримати підвищений дохід за своїми вкладками, не ризикуючи втратити страхові виплати у разі настання страхового випадку;

- підвищена прозорість здійснення інвестиційної діяльності щодо ресурсної бази страхувальника;

- нестабільність розміру потенційного додаткового доходу страхувальника, який він може отримати у разі використання продуктів інвестиційного страхування;

– страхувальник має можливість самостійно обирати напрямки вкладання коштів та здійснювати вибір тих фондів, інвестиційна політика яких йому найбільше подобається;

– unit-linked-страхування апіорі не може принести дохід, нижчий нуля, оскільки активи вкладаються у більш ризиковані активи, ніж напрямки інвестування, в які вкладають свої ресурси страхові компанії;

– програми unit-linked-страхування можуть продукувати довгостроковий інвестиційний ресурс, оскільки програми є більш тривалими;

– страхувальники, крім можливості вибору фонду, у який вони бажають вкласти свої кошти, можуть їх розміщувати в активи декількох фондів;

– одночасно за полісом інвестиційного страхування страхувальник отримує дохід, який складається з доходу, що отриманий від вкладання тимчасово вільних коштів у активи за вирахуванням адміністративних та інших витрат, що здійснює страхова компанія [48].

Всі заощаджувальні програми мають один дуже значний недолік – той дохід, який ми отримуємо по накопичувальній програмі до кінця терміну, буде дуже низький. У середньому, дохідність страхових накопичувальних програм дозволяє клієнтам розраховувати всього лише на 5-6% річних, що набагато нижче рівня інфляції і прибутковості по банківських депозитах.

Потенціальний об'єм ринку корпоративного unit-linked страхування в Україні пов'язаний з десятками мільярдів гривень. Для створення такого ринку необхідно надати пільгове оподаткування даного виду страхування з можливістю розподілу платежів по інвестиційному страхуванню на витрати страхової компанії.

На сьогодні в Україні не має законодавчих норм для впровадження інвестиційного страхування (програм unit-link страхування). Але страховики змогли запропонувати механізми для подолання юридичних обмежень, що дозволило максимально приблизити змішані програми страхування до інвестиційних полісів страхування життя за споживчими властивостями.

Будь-який страховий продукт має перспективи свого існування та поширення, якщо він відповідає потребам усіх зацікавлених в цьому сторін. Для страхового продукту це означає відповідність вимогам клієнтів, страхових компаній та посередників. Визначимо такі переваги та недоліки запровадження unit-link страхування в Україні з позицій різних учасників ринку табл. М.1. Звичайно, страхові компанії можуть розвивати інвестиційно-страхові продукти тільки у відповідь на попит ринку, або якщо є впевненість у тому, що стан економіки сприятиме інвестиційно-страховим інноваціям і це забезпечить помітний прибуток. Чіткими індикаторами, які вказують на те, що інвестиційно-страхові плани можуть бути успішними, виступають незмінні або спадаючі розміри продажу традиційних полісів та зростання паїв у чистих інвестиційних фондах або у фондах спільного інвестування. Для страхових компаній запровадження unit-linked-страхування може бути передумовою залучення нових клієнтів та споживачів страхових послуг в умовах низького рівня проникнення страхування життя в економіку країни. Проте, зважаючи на поточну ситуацію в Україні, можна стверджувати про неготовність вітчизняного ринку до запровадження таких інноваційних продуктів, якими є програми unit-linked-страхування, враховуючи на незначні темпи розвитку компаній зі страхування життя.

Сьогодні компанія «life» при розміщенні резервів, сформованих за класичними договорами страхування життя, обмежена не лише регулятором, тобто доволі жорсткими кількісними та «якісними» вимогами до активів, але й необхідністю практично повністю знизити ризик. Крім того, на початковому етапі розвитку інвестиційного страхування відповідний страховий резерв в кожній окремій компанії може виявитися недостатнім для використання в повній мірі ряду інструментів інвестування та формування збалансованого повноцінного портфеля [48].

Також страховики не покладають надто великих сподівань на введення в Україні інвестиційного страхування до моменту, поки не будуть чітко визначені законодавчо умови, вимоги, обмеження, пов'язані з інвестиційно-страховим

бізнесом, зокрема вимоги до оподаткування.

З урахуванням зазначеного, а також з огляду на низький рівень доходів більшої частини населення очікувати на стрімкий розвиток інвестиційного страхування в Україні не варто. Проте необхідні заходи для цього потрібно здійснювати вже зараз.

Висновки до розділу 3

1. Варто виділити чотири органічно і тісно взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових економічної стійкості страхових компаній, які підлягають оцінюванню: стійкість страхової діяльності, стійкість фінансової діяльності, стійкість інвестиційної діяльності, стійкість іншої операційної діяльності. Кожна з цих складових, у свою чергу характеризується системою показників, методика яких розкрита у розділі. Запропоновано авторську методику моделі «Ромб стійкості страховика». Більшою стійкістю характеризуються ті страхові компанії, які характеризуються сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених функціональних сфер, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування страхової компанії.

Результати апробації запропонованої методики «Ромба стійкості» підтвердила практичну її значимість. Це дозволить страховикам об'єктивно оцінити стійкість діяльності, взаємозв'язок та вплив окремо кожної функціональної сфери діяльності на загальні результати; оперативно приймати відповідні управлінські рішення щодо поліпшення їх функціонування. Таким чином, запропонована методика дозволить підвищити якість оцінювання діяльності страхових компаній зі страхування життя.

2. В результаті економіко-математичного моделювання побудовано узагальнений показник фінансової безпеки ринку страхування життя в регіонах країни. Рівень фінансової безпеки ринку страхування життя є таким, що не в змозі сформувати повноцінну та ефективну систему убезпечення життя громадян України. Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки необхідно

удосконалити схеми страхування життя, створюючи механізми для детінізації їх реалізації; уніфікувати законодавчі правила та вимоги; удосконалити систему нагляду за діяльністю зі страхування життя; створити умови для добросовісної конкуренції; удосконалити інвестиційну діяльність страхових компаній. Принципи подальшого розвитку регіонального ринку страхування життя повинні бути наступні: комплексності і системності, територіального наближення послуг до споживачів; нерозривності та цілісності зв'язків з іншими елементами регіональної економіки; адаптації до соціально-економічних умов регіону; вирівнювання територіальних диспропорцій розвитку страхування життя у регіонах; зміцнення безпеки ринку страхування життя.

3. На сьогодні на страховому ринку України спостерігаються такі тенденції: загострення конкуренції; обмеження можливостей щодо якісного відбору привабливих ризиків для власного страхового портфеля; створення незбалансованого портфеля страховика; втрата страховиками й перестраховиками як інституціональними інвесторами можливості надійно вкладати страхові резерви; неможливість використовувати певні канали продажу, які застосовували раніше (зокрема, банківського – внаслідок зменшення кредитування); скорочення перестрахової місткості ринку; брак обігових коштів та зниження ліквідності страхових компаній; затримки виплат страхових відшкодувань; посилення недовіри серед населення до страхових компаній. Зазначені процеси в кінцевому підсумку можуть призвести до зниження платоспроможності, порушення стабільності і стійкості страховика, й навіть до його банкрутства. На нинішньому етапі розвитку страхового ринку України забезпечення стійкості компаній при послідовній корпоративній стратегії є одним із пріоритетних завдань управління страховиками.

Результати досліджень опубліковані автором у працях [18, 21, 24, 25].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі на основі проведеного дослідження сформовано теоретико-методичні основи та вирішено наукове завдання з удосконалення стратегічного управління стійкістю страхових компаній на засадах корпоративного бізнес-моделювання. Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. Розкрито теоретичне трактування змісту поняття «бізнес-модель» та «корпоративні стратегії управління». Ключове визначення бізнес-моделі базується на таких науково-методичних підходах, як аналітичний, економічний, процесний, структурний, організаційний, системний, стратегічний, корпоративний, інтегрований. Бізнес-модель компанії доцільно трактувати як сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного здійснення стратегічного управління у системі бізнес-процесів із метою створення продукту (послуги), що відповідає пріоритетам споживачів. Одним із принципових є питання про включення до складу бізнес-моделей корпоративної стратегії як важливої складової, що є узагальненою моделлю розвитку компанії і направлена на реалізацію та формування раціональних економічних відносин із контрагентами, містить в собі визначені довгострокові цілі, технології (інструменти досягнення), ресурси і систему управління, забезпечує її дієздатність та адаптацію до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища, охоплює весь господарський портфель фірми.

2. Уточнено сутнісне тлумачення стійкості суб'єктів господарювання. Корпоративна стратегія повинна забезпечувати здатність компанії функціонувати та розвиватись в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, що, змінюючись, перебуває при цьому у стані динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації. Така динамічна рівновага може бути інтерпретована як стан економічної стійкості, яку можна розцінювати як критерій прийняття стратегічних рішень та досягнення стратегії, ключову конкурентну перевагу страхової компанії й міру ефективності бізнес-моделі в стратегічному управлінні. Автором запропоновано власну дефініцію стійкості страхової компанії, за якою вона

визначається як динамічна рівновага основних функціональних видів діяльності компанії (страхової, інвестиційної, фінансової, іншої операційної), що дозволяє забезпечувати стабільне збалансоване її зростання в стратегічному управлінні.

3. На основі узагальнення досвіду наукових публікацій розглянуто підходи до оцінювання стійкості в стратегічному управлінні суб'єкта страхування життя з подальшим їх удосконаленням та представлено алгоритм дослідження стійкості в стратегічному управлінні, що передбачає поетапне визначення і аналіз об'ємних (абсолютних), відносних та інтегральних показників стійкості страховика. Для оцінки стійкості страхових компаній слід урахувати низку особливостей цього виду економічної діяльності, зокрема те, що в страхуванні життя в одному наборі поєднано ризикові, заощаджувальні, кредитні функції та функції створення доходу. Підкреслено важливість оцінювання стійкості не лише окремих суб'єктів страхування життя, а й рівня стійкості ринку страхування життя, який варто розглядати як важливий фактор зовнішнього середовища, що створює передумови для стійкого функціонування страхових компаній.

4. Здійснено аналітичну оцінку основних тенденцій забезпечення стратегічного управління стійкістю страхових компаній основних корпоративних бізнес-моделей: страхових компаній зі значною часткою іноземного капіталу; страхових компаній, заснованих на використанні вітчизняного капіталу; страхових кептивних компаній, що функціонують на основі вітчизняного капіталу; страхових компаній, що входять до сфери впливу банківських установ, з якими співпрацю підкріплено фактом співволодіння. Встановлено, що відсутня кореляція між абсолютними та відносними показниками стійкості страхових компаній різних бізнес-моделей. Інтегральна оцінка стійкості компаній, здійснена за методикою тестів раннього попередження, перебуває у межах від 2-ох балів (задовільний стан, відсутні серйозні проблеми, показники знаходяться на середньому рівні) до 3-ьох балів (граничний стан, який викликає тривогу, показники знаходяться на рівні, значно нижчому за середній). Найбільш нестійкою бізнес-моделлю є страховий бізнес, який перебуває у сфері впливу банківських установ, що пояснюється спадом та стагнацією ринку споживчого кредитування. Найбільш стійкою бізнес-моделлю компаній страхування життя в

Україні є страховий бізнес, побудований на засадах кептивного вітчизняного капіталу. Така бізнес-модель характеризується найвищим запасом міцності, що дозволяє компанії зберігати стійкість у межах нормативних значень показників та швидко відновлювати позитивну динаміку розвитку після спаду ділової активності.

5. Узагальнено найбільш поширені стратегії розвитку страхових компаній та встановлено їх відповідність корпоративним бізнес-моделям. Компанії – лідери ринку страхування життя – характеризуються різними підходами до формування і розвитку корпоративної стратегії. Найбільш поширені стратегії: стратегія виживання, метою якої є утримання своїх позицій на ринку (повільні темпи росту активів та ринкової частки страховика), а також стратегія переслідувача лідера – стратегія експансії ринку шляхом агресивного продажу страхових продуктів (ринкова частка зростає швидшими темпами, ніж вартість активів страховика). Менш поширені стратегії – стратегія лідера ринку (зростання ринкової частки з одночасним збільшенням активів страховика), стратегія невикористаних можливостей (вартість активів зростає швидшими темпами, ніж вартість ринкової частки страховика). Обрані стратегії лідера та переслідувача лідера дали змогу страховим компаніям з іноземним капіталом отримати провідні позиції на українському ринку страхування життя. Страхові компанії, засновані на використанні вітчизняного капіталу, переважно застосовують стратегії переслідувача лідера (великі страховики, що входять до складу фінансово-промислових груп) та стратегії невикористаних можливостей. Страхові компанії, що входять до сфери впливу банківських установ, з якими співпрацю підкріплено фактом співволодіння, а також страхові кептивні компанії, що функціонують на основі вітчизняного капіталу, переважно орієнтуються на стратегію виживання. Однією з провідних світових стратегій у сфері страхування життя є нарощування рівня капіталізації компаній шляхом злиття та поглинання страхового бізнесу. Доведено, що висококонцентровані ринки – стійкіші до проявів кризових явищ. Страхові компанії із значною ринковою часткою перетворюються на інноваційних лідерів завдяки концентрації у них стратегічних ресурсів та надають страховикам стратегічної переваги з точки зору ефекту масштабу та синергізму.

Більшість страхових компаній акцентують свою увагу на реорганізації, а не згортанні свого бізнесу.

6. Використання економіко-математичного моделювання здійснює оцінювання ролі зовнішніх та внутрішніх факторів стійкості в управлінні страховими компаніями. Вплив внутрішніх факторів на показник стійкості за тестами раннього попередження є визначальним для компаній, які функціонують на засадах бізнес-моделей із вітчизняним капіталом. Для інших видів корпоративних бізнес-моделей (страхових компаній зі значною часткою іноземного капіталу та страхових компаній із кептивним вітчизняним капіталом) тісна залежність показника стійкості за тестами раннього попередження від внутрішніх факторів не спостерігається. Для забезпечення стійкості страхових компаній з іноземним капіталом та кептивних страхових компаній значення зовнішніх факторів є більш суттєвим порівняно із внутрішніми. За результатами економіко-математичного моделювання здійснено класифікацію факторів стійкості корпоративних бізнес-моделей страхових компаній за пріоритетністю та керованістю. Розглянуто тенденції діяльності компаній страхування життя з точки зору створення у регіонах сприятливих умов для забезпечення стійкості функціонування страхових компаній та здійснено кластерний аналіз за методом «Варда» і виділено 4 регіональні кластери. Зафіксовані суттєві диспропорції розвитку страхування життя та низька регіональна диверсифікація, що не створюють умови для економічно стійкого функціонування страхових компаній.

7. Удосконалено систему оцінювання стійкості страхової компанії та запропоновано підхід до покращення характеристик корпоративної бізнес-моделі страхової компанії. Обґрунтовано доцільність інтегральної оцінки з використанням розробленої автором моделі «Ромб стійкості страховика». Рекомендована методика дозволяє здійснити комплексне оцінювання стійкості страховика з урахуванням чотирьох функціональних видів діяльності страхової компанії (страхової, інвестиційної, фінансової та іншої операційної). Для полегшення процесу формування результуючої корпоративної стратегії розвитку страхової компанії й обґрунтування необхідності трансформаційних змін необхідно поєднувати результати оцінювання за методикою «Ромб стійкості» з оцінкою рівня потенціалу страхової компанії та

здатністю компанії до розвитку. Результати апробації запропонованої методики за моделлю «Ромб стійкості» підтвердили практичну значимість та можливість її рекомендувати до практичного використання страховиками.

8. Запропоновано перспективні напрями розвитку процесів стратегічного управління безпекою страхових компаній. Безпеку зовнішнього середовища страхової компанії розглянуто як міру гармонізації в часі та просторі інтересів страховика з інтересами ринку. Для оцінки рівня безпеки ринку страхування життя, що є важливою передумовою для розвитку страхового бізнесу, у дисертації розроблено економіко-математичну модель узагальненого показника комплексної оцінки рівня безпеки регіональних ринків страхування життя.

9. Обґрунтовано підходи до підвищення надійності діяльності страхових компаній за рахунок диверсифікації інвестиційного портфеля. У роботі доведено, що вільні кошти страховиків не повною мірою трансформуються в інвестиційні ресурси. Крім того, на початковому етапі розвитку інвестиційного страхування відповідний страховий резерв в кожній окремій компанії може виявитися недостатнім для використання низки інструментів інвестування та формування збалансованого повноцінного портфеля. Компанія при розміщенні резервів, сформованих за класичними договорами страхування життя, обмежена не лише регулятором, але й необхідністю практично повністю знизити ризик. Страхові компанії, що працюють на ринку страхування життя, мають слабо диверсифіковані інвестиційні портфелі. У зв'язку з цим особливу увагу страховики повинні приділяти власній інвестиційній політиці та освоєнню нових інвестиційних продуктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аакер Д. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений / Д. Аакер, пер. с англ. под ред. С. Г. Божук – СПб. : Питер, 2007. – 496 с .
2. Агентство з розкриття інформації в загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua
3. Акофф Р. Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования [Текст] / Р. Л. Акофф // Системные исследования. Ежегодник, 1969. – С. 143–164.
4. Анисимова А. В. Особенности управления развитием экономических систем / А. В. Анисимова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2007. – № 32. – С. 44–50.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. // Пер. с англ. – Экономика, 1989. – С. 84–104.
6. Аранчій В. І. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємства / В. І. Аранчій, О. П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.
7. Базилевич В. Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 133. – 2012. – С. 5–8.
8. Барановський О. І., Фінансова безпека страхового ринку / О. І. Барановський. // Фінансовий ринок України. – 2003. – № 1. – С. 20–23.
9. Бачо Р. Й. Сучасна методика оцінки ефективності діяльності страхового підприємництва регіону / Р. Й. Бачо // Вісник Ужгородського університету / Серія Економіка. – 2008. – Випуск 26. – С. 79–82.
10. Белоусенко Е. П. Продукты unit-linked в России: настоящее только в будущем? Что такое инвестиционно-страховые продукты unit-linked и в чем их преимущества? – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://insurance-life.com.ua/articles/353>

11. Берлін В. Тенденції розвитку та державне регулювання страхового ринку України / В. Берлін // 9 Міжнародна науково-практична конференція «Тенденції стратегії забезпечення сталого розвитку страхового ринку України». – Київ, 12 грудня 2013 року.

12. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу // Я. Бжуска // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 29–35.

13. Бигдаш В. Д. Особенности финансовой оценки при стратегическом планировании страховой деятельности / В. Д. Бигдаш. // Актуальные проблемы финансово-денежной политики и трансформация экономики Украины: Сб. наук. пр. Додаток № 9 до наук. журн. “Персонал”, № 4 (58). – 2000. – С. 144–146.

14. Білоус Н. М. Міжрегіональні відмінності у ефективності виробництва / Н. М. Білоус // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. збірник наукових праць / Від. ред. НАН України О.О. Бакаєв. – Київ : Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН МОН України – 2007. – Випуск 12. – С. 235–243.

15. Білоус Н. М. Страхування / Інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення / Н. М. Білоус. // – Рівне : НУВГП, 2008. – С. 109.

16. Білоус Н. М. Страхові послуги / В. І. Павлов, Н.М. Білоус // Навчальний посібник. – Рівне : НУВГП, 2010. – 109 с.

17. Білоус Н. М. Фактори фінансової стійкості страхових компаній зі страхування життя / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XVII, – № 2 – Київ, СЕУ/ Рівне : НУВГП, 2011. – С. 65–77.

18. Білоус Н. М. Місце та роль страхування життя у системі надання страхових послуг в Україні / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць : Випуск XVIII, № 2. – Київ, СЕУ / Рівне : НУВГП, 2012. – С. 189–197.

19. Білоус Н. М. Особливості фінансового потенціалу страхових компаній зі

страхування життя в Україні / Н. М. Білоус. // збірник наукових праць. Серія «Економіка». – Рівне : НУВГП, 2011. – Випуск № 2 (54). – С. 3–10.

20. Білоус Н. М. Фінансовий стан ринку страхування життя в Україні / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XVIII, № 4. – Київ, СЕУ / Рівне : НУВГП, 2012. – С. 161–173.

21. Білоус Н. М. Сучасні тенденції капіталоутворення в секторі страхування життя та накопичення в Україні / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць : Випуск XIX, № 1. – Київ, СЕУ/ Рівне : НУВГП, 2013. – С. 166–177.

22. Білоус Н. М. Динаміка концентрації ринку суб'єктів страхування життя в Україні / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XIX № 3. – Київ, СЕУ/ Рівне : НУВГП, 2013. – С. 166–175.

23. Білоус Н. М. Корпоративне страхування життя: переваги для підприємств та співробітників / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць : Випуск XIX № 4. – Київ, СЕУ / Рівне : НУВГП, 2013. – С. 144–157.

24. Білоус Н. М. Діяльність страхових компаній за видами договорів страхування життя в Україні / В. І. Павлов, Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XX, № 1. – Київ, СЕУ/ Рівне : НУВГП, 2014. – С. 124–133.

25. Білоус Н. М. Перспективи розвитку ринку страхування життя України в контексті міжнародних інтеграційних процесів / Н. М. Білоус // Європейська

інтеграція: досвід Польщі та України: колективна монографія / за заг. ред. Н. В. Павліхи. – Луцьк : Східноєв. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – С. 573–578.

26. Білоус Н. М. Бізнес-моделі корпоративних стратегій управління страхових компаній / І. Л. Сазонець, Н. М. Білоус // Ефективна економіка / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 2014. – № 4 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua?op=1&z=4229>

27. Білоус Н. М. Інтегральна оцінка стійкості страхових компаній на регіональному рівні / Н. М. Білоус // «Бізнес-Інформ». – Харків, 2015. – № 8 (451). – С. 232–237.

28. Білоус Н. М. Комплексная оценка устойчивости страховых компаний / Н. М. Білоус // Сборник статей международной исследовательской организации «Cognitio» по материалам II международной науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы науки XXI века» г. Москва. – С.-П. : Международная исследовательская организация «Cognitio», 2015. – С. 86–93.

29. Бланд Д. Страхование: принципы и практика : учебное пособие : пер. с англ. / Финансовая академия при правительстве РФ; сост. Д. Бланд. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

30. Бударіна Н. Розвиток страхового ринку в східному регіоні / Н. Бударіна, С. Ісютін // Економіст № 6 червень. – 2005. – С. 77–79.

31. Бойко А. О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / А. О. Бойко // Економічні науки. Серія Облік і фінанси : збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет. Випуск 7 (25). – Ч. 4. – 2010. – С. 36–50.

32. Бридун Є. Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України на короткострокову перспективу / Є. Бридун // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u-fin.com.ua>

33. Бударіна Н. Розвиток страхового ринку в східному регіоні / Н. Бударіна, С. Ісютін // Економіст № 6 червень. – 2005. – С. 77–79.

34. Бутиріна В. М. Влияние иностранного капитала на страховой рынок

Украины / В. Н. Бутырина, А. В. Федорович. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/34.VPEK2012 Economics. 4.120840.doc.htm>.

35. Бутиріна В. М. Концептуальні основи фінансової стійкості страхових організацій / В. Н. Бутирина. // Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – Т. 26 (65). 2013 г. № 1. – С. 20–26.

36. Виханський О. С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханський. – М. : Гардарики, 2003. – 296 с.

37. Вітлінський В. В. Зміна парадигми в сучасній теорії економіко-математичного моделювання / В. В. Вітлінський, А. В. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 35–43.

38. Внукова Н. М. Оцінка активів страхових компаній / Н. М. Внукова, С. І. Чернишов, С. В. Сокіл // Фінанси України. – 2002. – Т. 4. – С. 126–132.

39. Воблый К. Г. Основы экономики страхования. / К. Г. Воблый // Репринтное издание. – М. : Изд. Центр «Анкил», 1995. – 228 с.

40. Волошин В. С. Стратегічний підхід до управління стійким станом промислового підприємства / В. С. Волошин, М. С. Кравченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Том 3. – № 1. – 2012. – С. 7–11.

41. Габидулин И. Есть интересный подход к рейтинговой оценке страхового рынка / И. Габидулин. // Финансовые услуги. – 2003. – № 4. – С. 16–17.

42. Гаманкова О. О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. О. Гаманкова. // Актуальні проблеми економіки. – № 10 (100), 2009.

43. Гаманкова О. Капіталізація страхового ринку України, як прояв процесів глобалізації / О. Гаманкова // Економічний часопис – XXI. – № 5-6, 2006 – Режим доступа: <http://soskin.info/ea20065620060509.html>

44. Гениберг Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные

записки НГУЭУ. – 2009. – № 4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nsuem.ru/sciencepublications/science>.

45. Гербер Х. Математика страхования жизни / Х. Гербер. // – М. : Изд-во. Мир, 1995 г. – С. 156.

46. Глейзер Р. Страхование дело: к вопросу о рейтинге / Р. Глейзер, Н. Тарасова // Деловой мир. – 1996. – № 10. – С. 15–17.

47. Глущенко В. В. Управление рисками. Страхование / В. В. Глущенко // – Железнодорожный, Московская область : ТОО НПЦ «Крылья», 1999. – С. 318.

48. Гонта О. І. Перспективи розвитку програм страхування UNIT-LINK в Україні / О. І. Гонта, М. В. Дубина, М. В. Туник, А. Ю. Єфименко // Вісник Чернігівського Держ. Технологічного Університету. – № 1 (72), 2014. – С. 150–158.

49. Головка А. Т. Основи довгострокового страхування / А. Т. Головка, М. П. Денисенко, І. О. Ковтун, В. Г. Кабанов // – К. : Алерта, 2007. – 441 с.

50. Гринько Т. В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Економіка підприємства. Бізнес-Інформ № 10. – 2013. – С. 247–252.

51. Дахова В. М. Моделювання бізнес-процесів з метою визначення рівня фінансової стійкості страхової компанії / В. М. Дахова // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 10. – С. 21–25.

52. Дербенцев В. Д. Синергетична парадигма дослідження соціально-економічних систем / В. Д. Дербенцев // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К. : КНЕУ, 2006. – Випуск 74. – С. 38–54.

53. Джонсон М. Изобретая новую бизнес-модель // М. Джонсон, М. Кристенсен, К. Кагерманн. // Стратегии, – № 1–2. – С.14–24.

54. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко // – К. : «Центр учбової літератури». – 2013. – 272 с.

55. Добош Н. М. Оцінка фінансової стійкості страховика / Н. Добош // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 207–212.

56. Драбаніч А. В. До питання аналізу фінансової стійкості страхових

операцій по окремим видам страхування / А. В. Драбаніч // Регіональна бізнес-економіка та управління, 2013 – № 4 (40). – С. 40–47.

57. Дрібноход А. О. Підхід щодо вибору страхового портфеля за цілями страховика / А. О. Дрібноход. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vlp.com.ua/files/1028.pdf>

58. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Ю. М. Дьячкова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – № 2 (33), 2014. – С. 172–176.

59. Ермолова И. В. Формирование маркетинговой стратегии страховой компании как основа построения эффективного стратегического управления [Електронний ресурс] / И. В. Ермолова // ЭГО: Экономика. Государство. Общество – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://ego.uara.ru.issue.2010.01.06>.

60. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса: императивы 21-го века / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С.3–8.

61. Єрмошенко А. М. Нова політика у сфері платоспроможності страхових компаній Європейського співтовариства / А. М. Єрмошенко, В. В. Поплавська // Фінанси України. 2007. – № 11. – С. 103–109.

62. Житний П. Є. Фінансова стійкість підприємства і її вплив на економічну безпеку регіону / П. Є.Житний В. В.Тищенко.// [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.

63. Журавка О. С. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхового ринку України / О. С. Журавка // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету “Наука й економіка”. – 2008. – № 1 (9). – С. 277–286.

64. Журавльова І. В. Бізнес-моделювання стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства / І. В. Журавльова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – 2009. – № 28. – С. 142–145.

65. Завада О. Л. Конкуренція у страхуванні: стан, проблеми, перспективи / О. Л. Завада // Конкуренція. – 2008. – № 4(31). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.

66. Загорна Т. Формування та розвиток бізнес-моделі підприємства з урахуванням інноваційної динаміки / Т. Загорна // Економіка. Схід.-2011. – № 1 (108) (спец. вип.). – С. 74–78.

67. Закон України «Про захист економічної конкуренції»: від 11.01.2001 № 2210-III // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua.lawsshow2745-14>.

68. Закон України «Про страхування» від 07 березня 1996 р. 85/96-ВР (зі змінами і доповненнями) / – 2002. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua.lawsshow2745-14>.

69. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2011 № 2299]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua.lawsshow2745-14>.

70. Залетов О. М. Убезпечення життя: [текст]: [монографія] / О. М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція "BeeZone", 2006. – 688 с.

71. Зубец А. Стратегія розвитку страхової компанії / А. Зубец // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inrevu.ru.favorit.art_29.art_29.htm

72. Іванюк І. С. Теоретичні підходи до визначення категорії «фінансова стійкість страхової компанії» / І. С. Іванюк, Д. С. Маруженко // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 77–89.

73. Ісайкіна О. Д. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні / О. Д. Ісайкіна // Економіка і держава. – 2010. – № 3. – С. 30–38.

74. Информационно-аналитический портал по страхованию в Украине: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ostra-kiev.com> ua

75. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф // – Концепция, содерж., символы : пер. с англ. ред. Е. В. Виноградова. – М. : Экономика. – 1991. – 358 с.

76. Карузертс Н. Четыре фазы развития бизнеса / Н. Карузертс, М. Альперович // – К. : Максимум & Стратегии. – 2004. – № 5. – С. 6–8.

77. Кембелл–Харт Э. Методология Standard & Poor's для определения рейтинга страховых компаний / Э. Кембелл-Харт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Standardandpoors.ru>.

78. Клепікова О. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії. Прагматизм фінансової стійкості страховика / О. Клепікова, О. Кнейслер // Світ фінансів. – 2009. – № 4. – С. 191–197.

79. Ковтун Н. Статистична оцінка діяльності страхових компаній в Україні: макроекономічний і регіональний аспект / Н. Ковтун. // Економіка: 94–95/2007. – С. 25–30.

80. Ковени М. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Майкл Ковени, Деннис Гэнстер, Брайан Хартлен, Дейв Кинг : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 232 с.

81. Кожин В. Я. Статистические показатели финансовой устойчивости страховых компаний / В. Я. Кожин // Экономика. – 2009. – № 2. – С. 45–52.

82. Козьменко О. В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів: [текст]: [монографія] / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 95 с.

83. Козловський С. В. Теоретико- методологічні підходи визначення стійкості економічних систем // С. В. Козловський, В. В. Семененко, Р. Ю. Шевчук // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. – № 4 (70). – Том 2. – 2012. – 106–110 с.

84. Коллис Дэвид Дж. Корпоративная стратегия: ресурсный подход. / Д. Коллис, С. А. Монтгомери // [Пер. с англ. : Ю. Кострубов] – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 400 с.

85. Комадовська В. С. Удосконалення перестраховальних операцій та поліпшення управління ними при страхуванні життя / В. С. Комадовська // Наука й економіка, 2010. – № 3 (19). – С. 47–56.

86. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Н. А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.

87. Котельников В. Ю. Теп: 3. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями. – М. : Эксмо, 2007. – 96 с.

88. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию / Р. Кох // [пер. с англ. – 2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2004. – 320 с.

89. Кравець А. В. Особливості формування бізнес-моделі підприємств / А. В. Кравець, В. В. Козик // – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2011. – С. 385.

90. Кравченко О.С. Теоретичні аспекти концепції бізнес-моделі підприємства / О.С. Кравченко / м. Донецьк, Україна // № 35. – 2013. – С. 116–126. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: e-mail: krav07@meta.ua

91. Криклій А. С. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід / А. С. Криклій, Р. В. Пікус // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 13–16.

92. Крюков А. Ф. Управление маркетингом / А. Ф. Крюков // Учебн. пособие. – М. : КНОРУС, 2005. – 368 с.

93. Кубарева В. С. Сутність стратегічного управління підприємством [Текст] / В. С. Кубарева // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Логістика, 2012. – № 749. – С. 55–60.

94. Кузьменко О. Г. Інвестиційна діяльність страхових компаній / О. Г. Кузьменко // Фінансовий простір. – № 3 (11). – 2013. – С.159–163.

95. Кузнєцова, Т.В. Обґрунтування функціональних складових економічної безпеки підприємства [Текст] / Т.В. Кузнєцова, Н.П. Вівчар // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. пр. – Вип. 1 (149). – Рівне: НУВГП, 2010. – С. 95 – 102.

96. Кулина, Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі / Г. М. Кулина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 64–70.

97. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С.123–130.

98. Куценко С. Огляд ринку страхування країн Центральної та Східної Європи / С. Куценко., Ю. Загородня // Страхова справа. – 2004. – № 4 (16). – С. 42–46.

99. Ланге Д. Управління взаємовідносинами з клієнтами – нова стратегія в роботі страхових компаній / Д. Ланге // Страхова справа. 2003. № 2. – С. 58–65.

100. Лебединська Л. Д. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізаційних процесів / Л. Д. Лебединська, Л. М. Ремньова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 206–213.

101. Легкий Н. И. Особенности организации бизнес планирования в страховой компании с филиальной сетью / Н. И. Легкий // Страховое дело. – 2007. – № 4. – С. 42–49.

102. Лемер Ж. В. Страхование жизни. Актуальные модели / Ж. В. Лемер // – М. : Янус, 2004. – 103 с.

103. Леонов С. В. Розвиток страхових об'єднань та фінансова безпека страхового ринку / С. В. Леонов, С. В. Сокол, О. М. Деркач // Нові вектори розвитку страхового ринку України / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми : Університетська книга, 2012. – С. 119–136.

104. Лоттенбах Д. Место маркетинга в бизнес-модели компании / Д. Лоттенбах // Журнал «Новый маркетинг». – 2009. – № 12. – С. 24–25.

105. Ліцензійні умови провадження страхової діяльності. Затверджено Розпорядженням Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28 серпня 2003р. № 40. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 15 вересня 2003 р. за № 805 / 8126.

106. Лычкина Н. Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятия / Н. Н. Лычкина // – ГУУ – ВШЭ // Бизнес-информатика. – 2007. – № 1.

107. Литовченко І. Л. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях : [монографія] / І. Л. Литовченко, О. В. Рулінська, Л. В. Новошинська, В. Г. Баранова // – Одеса : ИНВАЦ, 2014. – 280 с.

108. Мак-Кин Д. Стратегии / Д. Мак-Кин. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 247 с.

109. Маллинс Джон. Поиск бизнес-модели. Как спасти стартап, вовремя

сменив план / Джон Маллинс, Рэнди Комисар. // – Манн : Иванов и Фебер. – 2012. – 336 с.

110. Мамедов А. А. Генезис фінансово-правового регулювання страхової діяльності / А. А. Мамедов // Страховое дело. – 2003. – № 9. – С. 42–46.

111. Мальчик М. В. Роль аналітичної моделі рефлексії прийняття рішень в управлінні підприємством // Рефлексивные процессы и управление в экономике: тезисы докл.и матер. II Всеукр. науч.-практ. конф.(10-12 июля 2011 г.) – Херсон, 2011. – С. 56–59.

112. Мамонтова Н. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / Н. А. Мамонтова // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 103–106.

113. Матвієць М. В. Система управління фінансовими потоками підприємств в сучасних умовах господарювання / М. В. Матвієць // Економіка Криму. – 2012. – №1 (38). – С. 286–289.

114. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 38–42.

115. Мертенс А. 5 инструментов для развития вашей бизнес-модели / А. Мертенс. – К. : Міжнародна фінансова корпорація, 2011. – 63 с. [Електронний ресурс] / А. Мертенс. – Режим доступу <http://anticrisis.vlasnasprava.info/wpcontent/uploads/2011/04>

116. Мескон М. Основы менеджмента: навч.посібник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури // Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. – Москва : Издательство "Дело", 1997. – 704 с.

117. Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затвержені Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р.

118. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженою наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. № 22. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.radagovualawsshow45180001.

119. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань

запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 р. № 81.

120. Методика формування резервів із страхування життя, затверджена наказом Укрстрахнагляду 23.06.97. Україна – Бізнес, № 30 – 31.08.1997 р. с.15.

121. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвердженими Міністерством економіки України від 17.01.2001 р. № 10.

122. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал // Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб : Питер, 2001.

123. Міхеєнко К. С. Вплив впровадження системи соціальної відповідальності на формування бізнес-моделі підприємства / К. С. Міхеєнко. // Економічні науки [Текст] : [зб. наук. пр.]. – Полтава : ПДАА, 2010. – С. 220–223.

124. Мних М. Досвід функціонування страхових ринків зарубіжних країн. / М. Мних // 2002. – № 5. – С. 38–39.

125. Мокринська З. В. Алгоритм формування бізнес-моделі авіакомпанії [Електронний ресурс] / З. В. Мокринська // Проблеми системного підходу в економіці : електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 3. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3_Mokrinska_311.htm.

126. Муляр Т. С., Формування і реалізація стратегії підприємств // Т. С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. – № 2(6). – С. 289–300.

127. Мулик Я. І. Сутність поняття «Фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів // Я. І. Мулик / Зб. наук., праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. №3 (80). – 2013.

128. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку Текст: монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227с.

129. Науменкова С. Фактори формування фінансової стійкості страхової організації / С. Науменкова // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2006. – № 81-82. – С. 100–102.

130. Нерсисян Т. Влияние мировых рейтинговых агентств на развитие

страхового підприємництва / Т. Нерсисян // Страховое дело. – 2006. – № 3. – С. 9–15.

131. Ненно І. М. Фінансове забезпечення розвитку страховика. / І. М. Ненно, Н. Л. Кусик. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Випуск 21 (1) / 2009 – Луганськ : СНУ ім. В. Даля // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuvgov.ua/portal>

132. Николенко Н. П. Стратегическое управление страховой компанией. Н. П. Николаенко // Материалы цикла семинаров / – Киев : Центр финансовых решений, 10-11 декабря 2005 г. – 99 с.

133. Нужний К. М., Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / К. М. Нужний О. Ю. Бобкова // Материалы II Международной научно-практической конференции «Европейская наука XXI века–2007», 16–31 мая 2007 р. – Т. 3. – Днепропетровск : Наука и образование, 2007. – С. 727.

134. Огліх В. В. Регіональний аспект розвитку страхових ринків в Україні / В. В. Огліх // «Бізнес-Інформ» № 5 2012. – С. 194–198.

135. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2008-2013 рік / Додаток до розпорядження Нацкомфінпослуг. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forinsurer.com.files.file00425.pd>

136. Олійник В. М. Поняття фінансової стійкості страхової компанії та впливу на неї / В. М. Олійник, Є. К. Бондаренко // Збірник наукових праць. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Випуск 39. – 2014. – С.149–157.

137. Орланюк-Малицкая Л. А. Страховые организации при переходе к рынку / Л. А. Орланюк-Малицкая // Экономические науки. 1991. – № 7. – С. 69–79.

138. Остельвальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / А. Остельвальдер, Ив Пинье; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

139. Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 р. № 279 .

140. Островерха Р. Е. Прибуток страхових компаній та порядок його формування / Р. Е. Островерха // зб. наук. пр. Нац. університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 384–393.

141. Палкин А .В. Функциональная взаимосвязь показателей и факторов финансовой устойчивости страховой организации / А. В. Палкин // Финансы. – 2008. – № 12. – С. 45–48.

142. Підсумки діяльності страхового ринку з 2008 по 3013 рік. Проблеми, перспективи та нові напрямки державного регулювання страхової діяльності на 2009-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.dfpgovua](http://www.dfpgovua)

143. Пікус Р. Стратегічні напрямки управління активами страхової компанії / Р. Пікус // Вісник: Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка. 94-95/2007 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika.articles/Strategic>

144. Піскунова О. Динамічні факторні моделі у дослідженні стратегій поведінки страхових компаній України / О. В. Піскунова, Л. В. Рибальченко, О. А. Рядно // Вісник ДДФА. – 2006. – №2 (16). – С. 109–120.

145. Писаревський І. М. Стратегічний менеджмент. / І. М. Писаревський, М. Тищенко, М. М. Покоłodна, Н. Б. Петрова // Підручник; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва . – Х. : ХНАМГ, 2009. – 287 с.

146. Пластун В. Л. Іноземний капітал на страховому ринку України / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 182–189.

147. Плиса В. Й. Управління фінансовою стійкістю страховика / В. Й. Плиса // Фінанси України. –2001. – № 9. – С. 136–142.

148. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер // – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.

149. Привалова О. М. Аналіз конкурентного середовища на ринку

страхування життя України / О. М. Привалова // Економіка. Фінанси, право. №9. – 2012. – С.14–18.

150. Прахалад С. Совместное создание ценности / С. Прахалад // РЖМ, том 4, № 2, 2006.

151. Приказюк Н. В. Перспективи розвитку страхового ринку України в умовах глобалізації / Н. В. Приказюк. // Вісник Київського ун-ту ім. Т. Г. Шевченка. «Економіка» 113–114 (2009). – С. 39–42.

152. Радецька О. О. Ринок страхування життя в Україні: Проблеми та перспективи розвитку / О. О. Радецька. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 222–224.

153. Раєвнева О. В. Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України: інструментарій оцінювання та регулювання: Монографія. / О. В. Раєвнева, О. Ю. Бобкова // – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 264.

154. Рапницкая Н. М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях / Н. М. Рапницкая // Вестник МГТУ. – Т. 13. – № 1. – 2010. – С. 68–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik.mstu.eduruv>

155. Ревуцька Н. В. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства / Н. В. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. – К. : КНЕУ, 2002. – Випуск 6 (13). – С. 232–235.

156. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес- процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов // Практический менеджмент. – 6-е изд. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008.

157. Ретинський А. А. Управління ризиками на виробничому підприємстві / А. А. Ретинський // Ризикологія в економіці та підприємстві. зб. наук. пр. за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конф., 27–28 березня 2001 р. – К. : КНЕУ; Академія ДПС України, 2001. – С. 349–350.

158. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків, затвердженні розпорядженням Держкомфінпослуг України від 17. 03. 2005 № 3755. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

159. Рибальченко Л. В. Перспективи розвитку страхового ринку в регіонах України / Л. В. Рибальченко, О. А. Рядно, О. В. Піскунова // Вісник «Економіка» – № 97. – К. : КНУ імені Т. Шевченка, 2007. – С. 50–53.

160. Роєнко В. В. Теоретичні аспекти визначення інвестиційних ресурсів страхових компаній / В. В. Роєнко, О. М. Деркач // Проблемы развития финансовой системы Украины в условиях глобализации : труды XIV международной научно-практической конференции аспирантов и студентов (21-23 марта 2012 г.) / Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского. – Симферополь, 2012. – С. 173–174.

161. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3755 від 17.03.05. «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» – тести раннього попередження // Документи. – 2005. – № 13.

162. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя» від 26 листопада 2004 р. – № 2875.

163. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: [Монографія] / Л. В. Руденко – К. : Кондор, 2004. – 480 с.

164. Русецкий М. Г. Перспективи розвитку ринка страхування життя на основі продуктів UNIT-LINKED / М. Г. Русецкий, К. А. Шидлаускайте // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com7NITSB>

165. Рядно, Л. В. Розвиток страхового ринку в регіонах України / Л. В. Рядно, Н. Рибальченко // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 – С. 146–149.

166. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник / М. Г. Саєнко – Тернопіль «Економічна думка». – 2006. – 390 с.

167. Сазонець І. Л. Корпоративне управління. / І. Л. Сазонець, П. І. Сокурєнко, Ю. В. Вдовиченко // Навчальний посібник – Донецьк : Юго-Восток, 2008– 473 с.

168. Самойловський А. Л. Надійність страхових операцій: програмна реалізація збалансованості активів і зобов'язань страхової компанії / А. Л. Самойловський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №12. – С. 31–35.

169. Семенов А. Г. Роль фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства / А. Г. Семенов, О. В. Ярошевська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2014. – № 1. – С. 106–111.

170. Сливотски А. Миграция ценности / А. Сливотски // – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 432 с.

171. Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация [Электронный ресурс] / А. Ю. Сооляттэ. – Режим доступа: <http://mkozloff.files.wordpress.com/>

172. Стасевский А. Инвестиционное страхование жизни unit-linked – новая перспектива для украинского рынка / А. Стасевский // [Электронный ресурс] – Режим доступа: – <http://forinsurer.com/public/13/01/01/4560>

173. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил; Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

174. Стрекалова Н. Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа / Н. Д. Стрекалова. // Известия Российского государственного педагогического университета имени А. И. Герцена. – СПб., 2009. – N 92. – С.96.

175. Стрекалова Н. Д. Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления / Н. Д. Стрекалова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php>.

176. Субботин А. С. Методика рейтинговой оценки надежности страховых организаций / А. С. Субботин // Страховое ревю. – 2006. – № 5. – С. 80–88.

177. Ткаченко Н. В. Фінансова стійкість страхової компанії і франшиза: зв'язок понять / Н. В. Ткаченко, І. А. Мороз // Трансформація глобальної економіки // Фінансовий простір. – № 3 (7). – 2012. – С. 31–37.

178. Ткаченко Н. В. Досвід оцінювання міжнародними рейтинговими агентствами фінансової стійкості страховиків / Н. Ткаченко // Вісник. КНЕУ – 2010. – № 1. – С. 69.

179. Ткаченко Н. В. Страхування. навчальний посібник / Н. В. Ткаченко. – К. : Ліра-К, 2007. – 376 с.

180. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

181. Турбина К. Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К. Е. Турбина // – М. : Анкил, 2000. – 320 с.

182. Фориншурер / Интернет-журнал о страховании; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.forinsurer.com/ratings.life](http://www.forinsurer.com/ratings.life)

183. Фатхудинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник / Р. А. Фатхудинов. – [7-е изд., испр. и доп.]. – М. : Дело, 2005. – 448 с.

184. Федоренко А. Стратегия предприятия vs. Бизнес-модель предприятия / А. Федоренко // [Электронный ресурс]. 2011. Режим доступа: <http://socium.com.ua2011.02Business.strategyvsbusinessmodelmore1190>

185. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська / Збірник наукових праць: проблеми економіки та управління – № 684 – 2010. – 284–290 с.

186. Фолькер Хекне. Особливості страхування життя в європейських країнах / Х. Фолькер // Страхова справа. – № 2 (18). – 2005. – С. 25–28.

187. Фролова Л. В. Формирование бизнес-модели предприятия: учебник / Л. В. Фролова, Е. С. Кравченко. // – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 384 с.

188. Фурман В. М. Стратегічне управління страховою компанією / В. М. Фурман // – К. : КНЕУ, 2008. – С. 221–224.

189. Хабибулина В. М. Содержание и уровни формирования стратегии развития Страховой компании / В. М. Хабибулина, Л. М. Садикова // Вестник ОГУ. – 2010. – № 13(119). – С. 215–219. [Электронный ресурс]. Режим доступа: sad.l.m@mail.ru

190. Харченко С. В. Стратегія підприємства / С. В. Харченко // Базовий курс лекцій та практикум. – Черкаси, 2010 р. – 212 с.
191. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси: пер. с англ., под ред. Л. А. Трофимовой. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
192. Хэмел Г. Во главе революции / Г. Хэмел / – СПб. : BestBusinessBooks, 2007. – 368 с.
193. Хмелевська Н. В. Фінансова надійність страховика як економічна категорія та її специфічні ознаки / Н. В. Хмелевська, О. В. Хмелевський / Вісник Хмельницького національного університету – 2009. – № 2. – С. 104–106.
194. Чандлер А. Стратегия и структура / А.Чандлер. – М. : Мир, 1988.– 464 с.
195. Чернова Г. В. Модель формирования инвестиционного портфеля страховой организации / Г. В.Чернова // Страховое дело. – 2007. – № 2. – С. 15–24.
196. Что такое инвестиционно-страховые продукты unit-linked и в чем их преимущества? / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://insurance-life.com.ua/articles/353>
197. Чухрай Н. І. Онтологія поняття “бізнес-модель” підприємства / А. І. Чухрай // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 749 : Логістика. – С. 94–103.
198. Шапран В. Специфика (pi)-рейтингов компаний по страхованию жизни / В. Шапран //[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.expert-rating.com/data/upload/Glavnaya_stranica/Strah-2007_Ful.pdf
199. Шарапов О. Д. Сучасні методи дослідження складних фінансово-економічних систем / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, В. М. Соловйов // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – Випуск 20. – С. 100–110.
200. Шаталов А. И. Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания) / А. И. Шаталов // Вестник СПбГУ. – Сер. 8. – 2010. – Вып. 2. – С. 24–54.
201. Шахова В. В. Теория и управление рисками в страховании / В. В. Шахова, В. Г. Медведев, А. С. Миллерман // – М. : Финансы и статистика,

2002. – С. 18–24.

202. Шевченко А. А. Формування та ефективність використання економ. потенц. підприємств харчової промисловості: дис. канд. екон. наук / Терноп. академія народного господарства. – Т., 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.lib.uaru.net/diss/cont/28990.html

203. Шершньова З. Є., Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська // Навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 1999. – 348 с.

204. Шингарев П. В. Построение бизнес-модели корпорации ориентированной на развитие / П. В. Шингарев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books.m74.3.htm>

205. Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С. 173–178.

206. Шірінян Л. Рейтингова система і рейтинг оцінка фінансової стійкості страхових компаній України / Л. Шірінян // Науковий журнал. Світ фінансів. – № 2 (11), 2007. – С. 152–163.

207. Шкус Р. В. Страхові ринки України в умовах фінансової кризи / Р. В. Шкус, Я. Шумелда, Н. В. Приказюк / Фінанси України, 12 – 2009 рік.

208. Юлдашев Р. Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса / Р. Т. Юлдашев // – М. : Анкил, 2002. – 247. Bancassurance: Стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України // Страхова справа. – 2004. – № 3.– С. 54–59.

209. Юлдашева О. У. Создание клиентоориентированных бизнес-моделей предпринимательской деятельности / О. У. Юлдашева. // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.news.elteh.ru.arh>. 2006.40.19.php

210. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy / K. R. Andrews. – Dow Jones – Irwin, Homewood, 1971. – 376 p.

211. Afuah A. Business models. A Strategic Management Approach, McGraw-Hill Irwin, 2004. 2. Oblój

212. Capsomera C. Management and corporate strategy are key rating element / Capsomera Celia, Levin Alan // The Review. – 1996. – № 3. – P. 14–21.

213. Galbraith K. Organization Design / K. Galbraith. – Addison-Wesley : Reading, MA. Galbraith, K. “Organization Design”, Addison-Wesley : Reading, MA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.snu.edu.ua:8080J> puibitstream
214. Casadesus-Masanell R., Ricart J. E. From Strategy to Business Models / Long Range Planning. – 2010, vol. 43, issues 2-3. – S. 204.
215. Jansen W. New Business Models for the Knowledge Economy // Wendy Jansen, Wilchard Steenbakkens, Hans Jäegers – Gower Publishing, Ltd.; 2007. – 141 p., C. 29.
216. Levy M. SMEs and the Gains from IS: From Cost Reduction to Value Added. Information Systems: Current Issues and Future Changes / M. Levy, P. Powell, P. Yetton. Ed. T Larsen, L Levine and J DeGross. – Finland : Helsinki, 1998. – 241 p.
217. Levin A. Determining the inherent risk in step one of the rating process / Levin Alan, Elkind Craid // The Review. – 1996. – № 2. – P. 11–16.
218. Lynda M. Applegate. E-business Models: Making sense of the Internet business landscape. Information Technology and the Future Enterprise: New Models for Managers / G. Dickson, W. Gary and G. De Sanctis // Upper Saddle River. – N.J. : Prentice Hall, 2001.
219. Magretta J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. – 2002. – 80 (5). Magretta, Joan (2002), «Why Business Models Matter», Harvard Business Review, No. 80(5).
220. Mintzberg H. Five Ps for strategy / H. Mintzberg. – California, 1987. – 251 p insurance Guarantee Schemes (White Paper) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://europa.europa.eu/eulegislation/summaries/internal/market/singleMarketServices/financialservices/insurance/mi0055en.htm>
221. Oblój K. Tworzywo skutecznych strategii, PWE. – Warszawa, 2002.
222. Pearce J. A. Management : Strategy Formulation, Implementation, and Control / J. Pearce, R. Robinson, Jr. Strategic. // – [12-th ed.]. – Homewood, Ill: Richard D. Irwin, Edition. – Macgraw–2005. – 436 p.
223. Petrovic O. Developing Business Models for E-business / O. Petrovic, C. Kittl // International Conference on Electronic Commerce. 2001, Vienna. – 2001.

Petrovic, Otto and Kittl, Christian (2001), "Developing Business Models for eBusiness". International Conference on Electronic Commerce 2001, Vienna.

224. Rating jako narzędzie oceny zakładu ubezpieczeń/pod nauk. red. T. Sangowski. – Poznań : "Bonami" Wydawnictwo-Drukarnia, 2000. – 231 p.

225. Rourke J., Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control / J. Rourke, R. Robison. // – Ninth Edition. – Macgraw-Hill, Irwin, 2005

226. Rodger Squires. Unit-linked business. – Life insurance monograph prepared by Education Service on Institute of Actuaries, 2009. – P. 16.

227. Shaldaieva Tetiana Improving business model of Insurance company / www.conferencespkneu.org 2015 sudok.bizn.m

228. Slywotsky A. The profit zone: how strategic business design will lead you to tomorrow's profits. / A. Slywotsky, D. Morrison, B. Andelman.// – New York : Times Business. (1997).

229. Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt and Ross Levine Bank Concentration, Competition, and Crises: First results. – 2004. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.credit-rating.com.ua/ru/ratings.inter.html.

230. Zhenya Lindgardt, Martin Reeves, George Stalk, Michael S. Diemler «Business model innovation». December, 2009.

231. Електронний каталог інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку www.smida.gov.ua

ДОДАТКИ