

Наталія ТКАЧЕНКО

доктор економічних наук, професор, Інститут післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка, nataliya.tkachenko@knu.ua
ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

Сергій КИРИЛЕНКО

кандидат економічних наук, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна, serhiy.kyrylenko@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-7804-0403

СТРАХОВІ КОМПАНІЇ ЯК ПРОДУЦЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Вступ. Страхові компанії є одними з найкрупніших інвесторів у країнах з розвинутими страховими ринками. Водночас правомірно розглядати їх як інституційних інвесторів. У сучасних умовах зарубіжні страхові компанії демонструють активізацію розвитку страхування життя, що, своєю чергою, обумовлює потребу в удосконаленні існуючих страхових продуктів та/або запровадженні нетрадиційних продуктів, до яких можна віднести інвестиційне страхування життя. Останні є популярним інструментом на ринку страхових й інвестиційних послуг, насамперед через поєднання таких рис, як страховий захист і прибутковість. Успішність функціонування life-страховиків у постійно рухливому та конкурентному середовищі пов'язується з їх здатністю швидко реагувати на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища, і не лише адаптуватися до них, а й використовувати нові обставини в інтересах підвищення конкурентоспроможності та капіталізації компанії, а також збереження та розширення власної клієнтської бази.

Мета – дослідити специфіку діяльності страховиків як інституційних інвесторів, їх здатність до продукування інвестиційних фінансових послуг, зокрема послуг з інвестиційного страхування життя, виявити атрибутивність останніх, відмінності від класичного страхування життя та окреслити перспективи розвитку інвестиційно-орієнтованого страхування життя на вітчизняному страховому ринку.

Результати. Ідентифіковано особливості функціонування страхових компаній як інституційних інвесторів. Визначено та поглиблено розуміння дефініції “інвестиційний потенціал страхової компанії”. Аргументовано специфіку інвестування коштів страхових резервів та інвестиційні можливості для pop-life та life страховиків. Виявлено сучасні тенденції розвитку ринку страхування життя та новітні формати в управлінні активами life страховиків. З'ясовано особливості інвестиційного страхування життя та сформульовано його атрибутивність. Систематизовано відмінності між класичним змішаним страхуванням життя та інвестиційним страхуванням життя.

Проаналізовано тенденції розвитку інвестиційного страхування життя в Європі та на страховому ринку Польщі.

Висновки. Доведено необхідність розвитку на вітчизняному страховому ринку інвестиційного страхування життя фінансового інструменту, який уособлює як страховий захист, так і накопичувальну можливість за допомогою інвестицій. За допомогою інвестиційного страхування життя реалізується можливість не лише провадження страховими компаніями ефективної інвестиційної діяльності, а й примноження власних індивідуальних заощаджень за умов нестабільності та впливу широкого розмаїття ризиків.

Ключові слова: страхова компанія, інституційний інвестор, інвестиційне страхування життя, інвестиційний потенціал, накопичувальні внески, інвестиційні ризики, фінансова послуга.

Табл.: 2, рис.: 3, бібл.: 16.

Nataliia TKACHENKO

Dr. Sc. (Economics), Prof., Institute of Postgraduate Education of Taras Shevchenko Kyiv National University, nataliya.tkachenko@knu.uam

ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

Serhiy KYRYLENKO

Ph. D. (Economics), West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine,

serhiy.kyrylenko@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7804-0403

INSURANCE COMPANIES AS PRODUCERS OF INVESTMENT FINANCIAL SERVICES

Introduction. Insurance companies are among the largest investors in countries with developed insurance markets. At the same time, it is legitimate to consider them as institutional investors. In today's conditions, foreign insurance companies demonstrate the intensification of life insurance, which, in turn, determines the need to improve existing insurance products and/or introduce non-traditional products, which include investment life insurance. The latter are a popular instrument in the market of insurance and investment services, primarily due to the combination of such features as insurance protection and profitability. The successful operation of life-insurers in a constantly dynamic and competitive environment is associated with their ability to quickly respond to the challenges of the external and internal environments, and not only to adapt to them, but also to use new circumstances for increasing the competitiveness and capitalization of the company, as well as preserving and expansion of own client base.

The purpose of the article is to study the specifics of the activity of insurers as institutional investors, on the one hand, and their ability to produce investment financial services, in particular investment life-insurance services, to identify the attributes of the latter, differences from classical life insurance and outline the prospects for the development of investment-oriented life insurance on the domestic insurance market.

Results. It is identified the features of the functioning of insurance companies as institutional investors. The definition of "investment potential of an insurance company" was defined and deepened. The specifics of investing insurance reserve funds and investment opportunities for non-life and life insurers are argued. Modern trends in the development of the life insurance

market and, accordingly, the latest formats in the management of assets of life insurers have been revealed. The specifics of investment life insurance are clarified and its attributes are formulated. The differences between classic mixed life insurance and investment life insurance are systematized according to the following criteria: motivation for concluding the contract; placement of insurance premium; the principle of calculating insurance premiums; obligations of the insurer; the amount of the redemption amount; the possibility of receiving additional payments; the dynamics of increasing the premium reserve. Trends in the development of investment life insurance in Europe and on the Polish insurance market have been analyzed.

Conclusions. *Modernity requires the implementation of the latest approaches to the activities of insurance companies, in particular in the area of production of investment financial services, namely investment life insurance. Classical standards in life insurance are gradually being abandoned, which contributes to the dynamic development of insurance worldwide, which provides for the payment of insurance coverage depending on the dynamics of stock values. The need to develop investment life insurance on the domestic insurance market – a financial instrument that embodies both insurance protection and an accumulation opportunity with the help of investments – has been proven.*

Keywords: *insurance company, institutional investor, investment life insurance, investment potential, accumulative contributions, investment risks, financial services.*

JEL Classification: G20, G22, G31, O16.

Постановка проблеми. В розвинених зарубіжних країнах страхові компанії, зокрема *life-страховики*, займають вагомі позиції в забезпеченні інвестиційного процесу. Нобелівський лауреат з економіки У. Шарп визначив страховиків як інституційних інвесторів та ідентифікував останніх як фінансових посередників будь-якого типу [1]. Безумовно, страховики поряд із банківськими установами та недержавними пенсійними фондами мають у своєму розпорядженні значний обсяг інвестиційних ресурсів, їхня інвестиційна привабливість набуває все більшої значущості в сучасних умовах.

Розповсюдженості набувають також інвестиційно-страхові продукти, але переважно мірою на зарубіжних страхових ринках. У вітчизняному страховому просторі інвестиційне страхування життя розвитку поки не набуло. Гіпотетично спрогнозувати його становлення на страховому ринку України, зважаючи як на безліч проблем і

дискусійних питань, так і на величезні виклики, спричинені війною з російським агресором, наразі неможливо. Разом із тим, проблематика функціонування страхових компаній як продуцентів фінансових послуг набуває все більшої актуальності та потребуватиме вирішення тих чи інших питань, зокрема у повоєнний період. Інвестиційне страхування життя забезпечує як інтереси окремого страхувальника через гарантування достатнього життєвого рівня, що є можливим за рахунок використання сучасних інноваційних технологій, так і забезпечення якісного страхового захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці реалізації функції страхової компанії як інституційного інвестора приділена значна увага як на теренах вітчизняної, так і зарубіжної науки. Зокрема, вивченню специфіки функціонування *life* страховиків та страхування життя як накопичувального виду страхового забез-

печення присвятили праці Ю. Клапків [2], В. Маюрченко [3], Є. Поліщук [3], Тимчак [4] В. Мінкович [4], Р. Пікус [5] та ін.

Формування інвестиційного потенціалу та розвитку інвестиційної діяльності страховиків досліджували: К. Годунок [6], М. Кудрі [7], О. Лобова [7], І. Савчук [8] та ін.

Розвиток та особливості інвестиційного страхування знайшли втілення в роботах Н. Дейсі (N. Dasev), який розкриває це питання з позиції розвитку нормативного забезпечення реалізації цього різновиду страхування, а також захисту прав страховальників в умовах реалізації інвестиційного ризику [9]. А. Хейде розглядає біполяризацію фінансового ризику в сучасному страхуванні життя з позиції виокремлення заощаджувальних та інвестиційних елементів страхових контрактів [10]. Передумови розвитку інвестиційного страхування в країнах Європи аналізує А. Свобода [11].

Метою статті є дослідження специфіки діяльності страховиків як потужних інституційних інвесторів, так і з огляду на їх здатність продукувати безпосередньо інвестиційні фінансові послуги, зокрема послуги з інвестиційного страхування життя; на цій підставі виявлення атрибутивності останніх, їхньої відмінності від класичного страхування життя та окреслення перспектив розвитку на вітчизняному страховому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що інвестиційні ресурси страхової компанії є за своєю суттю залученим капіталом, який деякий час складає групу тимчасово вільних коштів страховика. Тому механізм дії страхування – особливий з погляду використання цих ресурсів.

За своїм економічним призначенням сукупність фінансових відносин страхової компанії можна згрупувати за наступними напрямками:

- між засновниками в момент створення компанії – пов'язані з формуванням

власного капіталу та в його складі зареєстрованого (пайового) капіталу;

- між страховиком та страхувальниками – пов'язані з продукуванням і реалізуванням страхових послуг під час страхування майна, відповідальністю та наданням послуг з особистого страхування. Ці фінансові відносини є основними, оскільки від їх ефективності значною мірою залежить фінансовий результат страхової компанії;
- між страховою компанією та державою – під час сплати податків та здійснення інших платежів до бюджету, фінансування позабюджетних фондів, надання податкових пільг, застосування штрафних санкцій тощо;
- між страховою компанією та банківською системою – в процесі зберігання грошей у банках, сплати відсотків за банківський кредит, купівлі та продажу валюти, наданні страхових послуг банкам та ін.;
- між страховою компанією та її працівниками – під час розподілу та використання доходів, випуску та розміщення акцій і облігацій компанії, виплати відсотків за облігаціями і дивідендами за акціями, утримання податків із фізичних осіб, стягування штрафів і компенсацій за спричинений матеріальний збиток;
- між страховою компанією та інвестиційними інститутами – в процесі розміщення інвестицій тощо.

Кожна із перерахованих груп відносин має свою специфіку. Однак всі ці відносини мають двосторонній характер і пов'язані з рухом грошових коштів, функціонуванням власного капіталу та сформованих страхових резервів, а також використанням таких фондів і резервів.

Звідси зрозуміло, що фінансовий потенціал страхової компанії визначається обсягом фінансових ресурсів, що викорис-

товують для проведення страхових операцій, здійснення інвестиційної та іншої діяльності й зумовлені інтегрованістю страховика до фінансової системи суспільства, галузевою специфікою коштів страхової компанії, широкими можливостями інвестиційної діяльності. Водночас фінансовий потенціал є базисом для оцінки інвестиційних можливостей страховиків, яка може бути представлена у контексті детального дослідження в практиці страхового бізнесу дефініції “інвестиційний потенціал страхової компанії”.

Особливість інвестиційного потенціалу страховиків виявляється у створенні специфічних страхових резервів страховика, що формуються за рахунок грошових внесків значної кількості його учасників–страхувальників. Використання таких страхових резервів відбувається шляхом здійснення страхових виплат відповідно до встановлених страховиком правил страхування. Поряд зі страховими резервами, інвестиційним ресурсом страхової компанії є також власний капітал. Значну частину його становить зареєстрований (пайовий) капітал. У процесі створення страховика-резидента або збільшення зареєстрованого статутного капіталу статутний капітал має бути сплачений виключно в грошовій формі. Відповідно до Закону України “Про страхування” дозволено формування статутного капіталу страховика цінними паперами, які випускає держава, за їх номінальною вартістю в порядку, визначеному Національним банком України, але не більше 25 відсотків загального розміру статутного капіталу [12].

Окрім цього, інвестиційний потенціал страхової компанії формується і з урахуванням значної частини залученого капіталу – страхових резервів, якими страховик тимчасово розпоряджається лише до обумовленого моменту згідно з договором

страхування або чинним законодавством, при настанні якого страхова компанія зобов’язана виконати свої зобов’язання перед страхувальниками, застрахованими або іншими особами.

Доцільно зважати, що кошти резервів сформовані із надходжень страхувальників і в разі настання страхового випадку їх необхідно своєчасно повертати їм у вигляді страхової виплати, яка значно перевищує суму страхових платежів за прийнятими на обслуговування ризиками. Отже, кошти страхових резервів можна трактувати як тимчасово вільні. Власний капітал можна визначити як відносно вільний від страхових зобов’язань капітал, оскільки в разі нестачі коштів страхових резервів його можна використовувати для здійснення страхових виплат. Тому, крім коштів страхових резервів, страховик має у своєму розпорядженні власні кошти, які в сукупності складають ресурси, за рахунок яких страховик виконує свої зобов’язання при настанні страхового випадку та забезпечує належне функціонування компанії.

Звідси логічним є висновок, що інвестиційний потенціал страхової компанії можна кваліфікувати як сукупність грошових коштів, які є тимчасово та відносно вільними від зобов’язань і використовуються з метою отримання інвестиційного доходу. Наявність такого потенціалу є підґрунтям провадження ефективної інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку.

Інвестиційний потенціал є динамічною величиною, на яку впливає сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, а саме: обсяг страхових премій та обсяг власних коштів страхової компанії; структура страхового портфеля; строки договорів страхування; особливості регуляторної політики; розвиток фондового ринку; соціально-економічний розвиток держави; політична стабільність тощо.

В Законі України “Про страхування” [12] зазначено, що кошти страхових резервів мають розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та бути представлені активами чітко визначених категорій. Тобто, законодавець реалізовує як кількісний, так і якісний підхід у напрямках інвестування коштів страхових резервів. Водночас все ж існують відмінності в інвестиційній політиці non-life та life страхових компаній.

Зрозумілим є те, що страхові резерви, сформовані за договорами страхування життя, доцільно інвестувати в довгострокові фінансові інструменти. Більшість українських non-life страховиків розміщують резерви переважно в короткострокових інвестиційних інструментах. Однак страхова компанія, що займається ризиковими видами страхування, може також формувати і довгострокові інвестиційні ресурси. Для цього їй необхідно відстежувати ті договори страхування, які за умови належного проходження подій страхувальники будуть переукладати із року в рік. Премії, отримані за такими договорами, стануть надійним інструментом довгострокових інвестиційних ресурсів.

Враховуючи суттєву різницю, з погляду економічних підходів між страхуванням життя та іншими видами страхування, необхідно дослідити вплив цих відмінностей на інвестиційні можливості страхових компаній. Так, організації, що займаються страхуванням життя, акумулюють значні ресурси на тривалі строки. Потреба в коштах для виплати страхувальникам визначається за допомогою демографічної статистики та актуарних розрахунків із великою точністю. Потреба в інвестиційному доході висока, що зумовлено двома обставинами. По-перше, дисконтовано тариф, а по-друге, за багатьма видами страхування життя в умовах страхування передбачається участь страхувальників у прибутках страховика.

З урахуванням цього страхові компанії, що здійснюють страхування життя, проваджують інвестиційну стратегію, зорієнтовану, насамперед, на прибутковість активів, а ліквідність цікавить їх менше.

Страхові компанії, що займаються ризиковими видами страхування, як правило, мають справу зі строком страхування не більше одного року. Обсяг акумульованих страхових премій менший, ніж у страхуванні життя, оскільки не має накопичувальної частини внеску. Потреба в інвестиційному доході може бути різною. Через це страховики, що провадять ризикові види страхування, вкладають кошти переважно в короткострокові високоліквідні інвестиції.

Таким чином, інвестиційні можливості страхових компаній різняться. Визначальну роль у формуванні інвестиційних можливостей відіграє та частина інвестиційного потенціалу, яка сформована за рахунок коштів страхових резервів. Отже, інвестиційні можливості страхових компаній зі страхування життя дають змогу, з одного боку, здійснювати вкладення значної частини резервів у відносно довгострокові інвестиційні проекти, а з іншого боку, суттєво знизити вимоги до ліквідності таких інвестиційних вкладень. Інвестиційні можливості страхових компаній, які займаються видами страхування, іншими, ніж страхування життя, обмежуються лише вкладеннями переважно у високоліквідні короткострокові активи.

Ефективно організована інвестиційна діяльність відповідно до сформованого інвестиційного потенціалу, який залежить від спеціалізації страховика, певною мірою забезпечує якість страхових послуг і визначає його ринкову позиційність та дає змогу характеризувати як інституційного інвестора.

Швидка імплементація зарубіжного досвіду в контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів зумовила потребу застосування новітніх форматів в управлінні активами.

Протягом останнього десятиріччя на світовому ринку страхування життя чітко простежуються такі тенденції:

- по-перше, прагнення страхувальників до ухвалення самостійних рішень у частині розміщення коштів. З цього погляду класичне страхування життя не задовольняє клієнта, який орієнтований на свободу вибору, і за допомогою сучасних засобів передачі інформації, головним чином Інтернету, спроможний вивчити увесь спектр альтернатив на ринку фінансового посередництва. Класичне страхування життя такої свободи вибору не надає та передбачає розміщення коштів відповідно до інвестиційної політики страховика;
- по-друге, з метою виконання принципу обережності страхова компанія встановлює норму дохідності на рівні, що уступає фактичній дохідності на ринку вкладень, а також у більшості випадків – дохідності банків і пенсійних фондів. Водночас, на відміну від перерахованих вище фінансових установ, страховики у деяких випадках (йдеться про послуги, що передбачають виплату при дожитті застрахованої особи) надають страхувальникам право участі в прибутку страхової компанії. Іноді, навіть з урахуванням такої участі, поліс страхування життя часто є менш привабливим, порівняно з альтернативними можливостями розміщення коштів;
- по-третє, потенційних страхувальників не задовольняє те, що обсяг страхового забезпечення визначається не об'єктивними параметрами (такими, як дохідність фінансового ринку, фактичний рівень смертності та ін.), а суб'єктивними управлінськими рішеннями.

Всі перераховані фактори частково вже призвели до відмови від класичних стандартів у страхуванні життя та сприяли

динамічному розвитку у всьому світі страхування, що передбачає здійснення страхової виплати залежно від динаміки фондових цінностей. В Україні страхова послуга “інвестиційне страхування життя” з'явилася у Законі України “Про страхування” 18 листопада 2021 р. № 1909-ІХ [13], норми якого набудуть чинності з 1 січня 2024 р.

У страховій практиці таке страхування називають інвестиційно-орієнтоване страхування життя або касетне інвестиційне страхування. Щодо останньої назви, то дослівний переклад терміна “unite-linked” означає “складовий”, тобто такий, що містить окремі частини, на кшталт “комірок” у бджолиних щільниках [14, с. 4]. Такі страхові поліси вперше були успішно запроваджені на розвинутих інвестиційних ринках Великої Британії та США. Вони характеризуються більшою гнучкістю та надають страхувальнику можливість певного вибору.

З погляду характеру зобов'язань, які приймає страховик, інвестиційне страхування життя належить радше до змішаного страхування. Однак, якщо в класичному змішаному страхуванні клієнт прагне як до страхового захисту, так і до накопичення, то в інвестиційному страхуванні акцент роблять в бік останнього.

Головною особливістю такої послуги є те, що накопичувальні внески, які є складовою частиною премії, розміщуються на фінансовому ринку відповідно до рішень страхувальника. Страховики пропонують на вибір страхувальника активи, що об'єднані в інвестиційні портфелі за різними ознаками. До основних ознак відносять географічну (портфель формується на активах, що належать до певної території, наприклад акціях японських підприємств), галузеву (портфель формується із активів компаній певної галузі економіки) та ризикову (портфель будується відповідно до ризикових переваг клієнта) [15].

Пропонуючи страхувальникам інвестувати кошти в різні інвестиційні інструменти, страховик не може ігнорувати тих клієнтів, які не бажають ризикувати. Тому інвестиційне страхування життя часто передбачає можливість і безризикового вкладення коштів під невеликий річний процент. Таким чином, з початком дії договору страхування клієнт відстежує величину резерву премії за допомогою двох рахунків. Перший можна назвати інвестиційним, його стан залежить від динаміки фондових цінностей, що перебувають у вибраному інвестиційному портфелі. Водночас страховик, як правило, знімає з себе всю відповідальність за прийняття страхувальником того чи іншого інвестиційного рішення, не виключаючи, що обрана клієнтом лінія поведінки призведе на момент закінчення строку дії договору до повної втрати первісних внесків. Другий рахунок визначимо як рахунок гарантованого доходу. Внески, що надходять на цей рахунок, примножуються відповідно до заявленої страховиком норми дохідності, аналогічно тому, як це відбувається в класичному страхуванні життя. Забезпечення заявленої страховиком дохідності за рахунком гарантованого доходу є безумовним зобов'язанням страховика.

При інвестиційному страхуванні життя клієнт визначає величину страхового внеску, водночас страховик встановлює лише верхню та нижню його межі. В договорі фігурує страхова сума лише на випадок смерті, але не по дожиттю, оскільки величина останньої визначається динамікою обраного клієнтом інвестиційного портфеля. Незважаючи на абсолютну пріоритетність інвестиційної складової, інвестиційне страхування життя залишається все ж страховою послугою, яка традиційно асоціюється із надійним вкладенням коштів, тому страховики передбачають різні прийоми зниження інвестиційного ризику. Отже,

можна зазначити, що страховики стають активними учасниками процесу управління ризиком, причому не тільки страховим, а й інвестиційним.

Головна особливість інвестиційного страхування щодо традиційних видів довгострокового накопичувального страхування життя полягає у можливості страхувальника самостійно ухвалювати рішення, куди буде інвестуватися накопичувальна складова його премій.

Атрибутивність інвестиційного страхування життя подана на рис. 1.

У табл. 1 систематизовано відмінності між класичним змішаним страхуванням життя та інвестиційним страхуванням життя.

Метою запровадження інвестиційного страхування життя в зарубіжних країнах було залучення страхувальників шляхом надання конкурентоспроможних страхових послуг. А вже сьогодні інвестиційне страхування життя є загальноприйнятною практикою та отримало широке розповсюдження в країнах Євросоюзу та в США.

Так, наприклад, у Франції інвестиційне страхування життя є одним із найпопулярніших видів зберігання грошей, оскільки дає змогу клієнтам отримувати прибуток з інвестування без податкових обтяжень. У Німеччині інвестиційне страхування життя також доволі популярне серед населення і є одним із основних видів збереження коштів на майбутнє. В Іспанії, зокрема, інвестиційне страхування життя є одним із засобів залучення інвестицій, які можуть допомогти забезпечити фінансову стабільність у майбутньому. Показники динаміки розвитку інвестиційного страхування життя в Європі подано на рис. 2.

Стосовно досвіду Польщі, то в останні роки інвестиційне страхування життя зростає. Згідно з даними звіту Польського союзу операторів ринку капіталу за 2020 р., загальний обсяг вкладень у страхування житт-

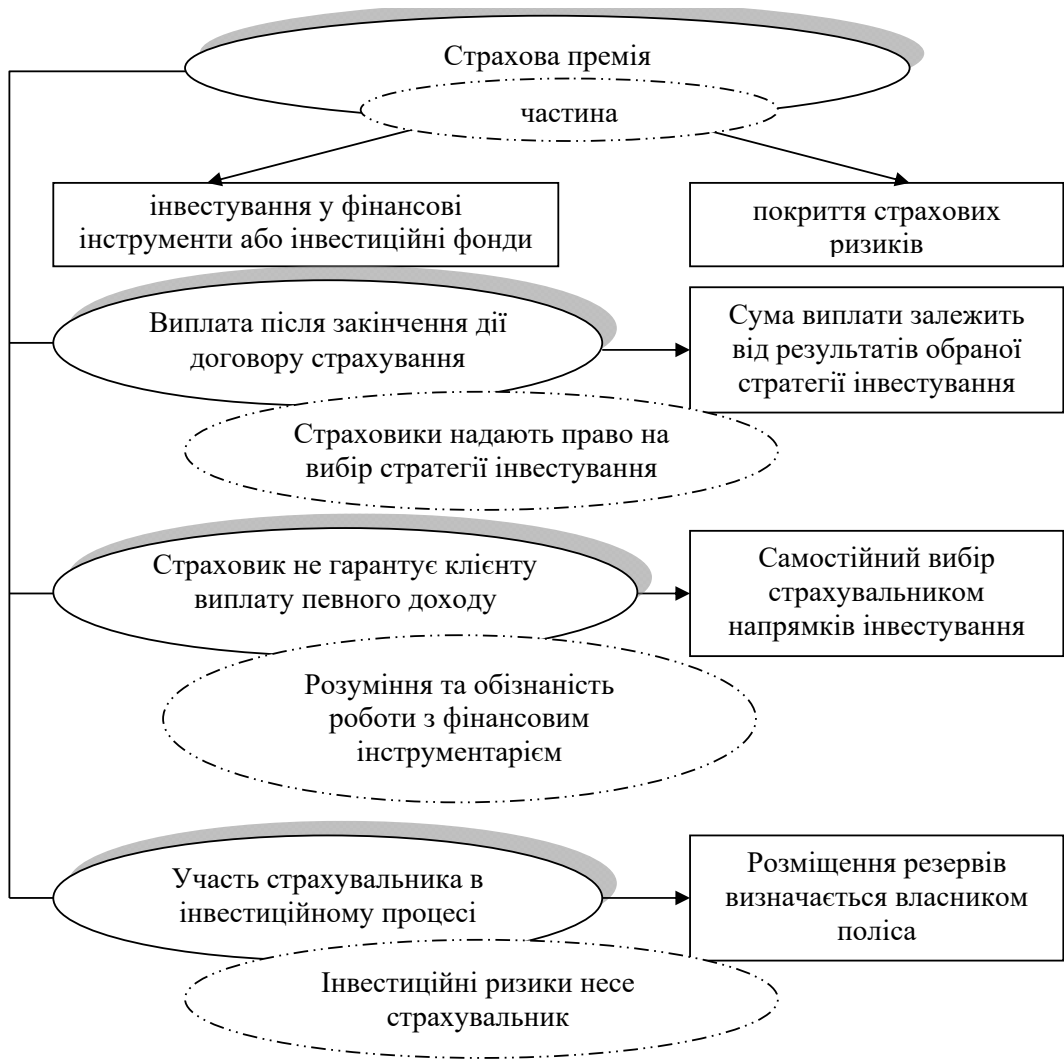


Рис. 1. Ключова атрибутивність інвестиційного страхування життя*

*Побудовано автором.

тя становив більше 88 млрд злотих (близько 19 млрд євро), що становить понад 50% від загального обсягу страхування в країні.

У 2020 р. інвестиційне страхування життя в Польщі зросло на 14,2%, що є доволі значним показником, порівняно з попереднім роком. Найбільш популярними продуктами страхування є змішані страхування життя та інвестиційні продукти з гарантованим доходом (рис. 3).

Якщо розглядати це питання з позиції кількості договорів інвестиційного страхування життя, то варто зазначити, що у 2020 р. пропонували його 22 польські страхові компанії. Загальна валова премія у цьому сегменті на кінець 2020 р. становила 5,88 млрд злотих. Станом на кінець 2020 р. договори інвестиційного страхування реалізовували 5385 дистриб'юторів та співробітників компаній (через влас-

Порівняння класичного змішаного страхування життя та інвестиційного страхування життя*

Критерій порівняння	Класичне змішане страхування життя	Інвестиційно-орієнтоване страхування життя
Мотивація для укладання договору	Фінансовий захист у випадку смерті, а також накопичення коштів.	Отримання інвестиційного доходу (виплата по дожиттю) має пріоритетне значення.
Розміщення страхової премії	Визначається страховиком відповідно до його інвестиційної політики.	Визначається власником страхового поліса.
Принцип розрахунку страхових внесків	Принцип еквівалентності зобов'язань сторін в частині виплат у випадку смерті та на дожиття.	Принцип еквівалентності зобов'язань сторін в частині виплати по дожиттю не має місця, оскільки її величина не може бути визначена.
Зобов'язання страховика	Гарантовані виплати у випадку смерті та дожиття.	Гарантовані виплати лише у випадку смерті.
Розмір викупної суми	Визначена сума плюс інвестиційний дохід.	Встановлюється відповідно до накопичених фондів.
Можливість отримання додаткових виплат	В рамках системи участі страхувальників в прибутку страховика лише в разі ухвалення останнім відповідного рішення.	Визначається лише динамікою інвестицій страхувальника.
Динаміка нарощування резерву премії	Відповідно до заявленої страховиком норми доходності.	Відповідно до фактичної динаміки інвестицій страхувальника.

*Побудовано автором.



Рис. 2. Динаміка розвитку інвестиційного страхування життя в Європі протягом 2015–2020 рр.*

* Побудовано на основі статистичних даних Insurance Europe.

ні продажі), які уклали 60711 договорів у 2020 р. Інформація про кількісні параметри цих угод протягом 2017–2020 рр. наведена у табл. 2.

Загалом ринок інвестиційного страхування життя в Європі продовжує розвива-

тися і залежить від різних факторів, таких як податкова політика, рівень доходів населення, демографічні тренди та інші.

Висновки. Сучасність вимагає розуміння та реалізації можливості не лише провадження страховими компаніями

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ



Рис. 3. Динаміка розвитку інвестиційного страхування життя у Польщі протягом 2015–2020 рр.*

* Побудовано на основі статистичних даних Національної комісії з фінансового нагляду Польщі (Komisja Nadzoru Finansowego).

Таблиця 2

Вартість активів інвестиційних фондів і кількість інвестиційних страхових контрактів у Польщі протягом 2017–2020 рр. [16].

Роки	Середньорічна вартість активів страхових компаній, тис. злотих	Кількість активних інвестиційних контрактів страхування, од.	Середньорічна вартість інвестиційних активів у розрахунок на 1 контракт, злотих
2017	58 963 615	3 506 031	16 818
2018	54 036 160	3 263 027	16 560
2019	49 728 138	3 006 169	16 542
2020	46 123 874	2 417 980	19 075

ефективної інвестиційної діяльності, а й примноження власних індивідуальних заощаджень за умов нестабільності та впливу широкого розмаїття ризиків. Таким чином відповідає інвестиційне страхування життя, що за своєю суттю є фінансовим інструментом, який уособлює як страховий захист, так і накопичувальну можливість за допомогою інвестицій.

Зважаючи на зазначене, можна зробити висновок, що страхові компанії, насамперед із страхування життя, можна кваліфікувати як продуцентів інвестицій-

них фінансових послуг. Це пояснюється тим, що:

- по-перше, функціональна змістовність діяльності страхових компаній дає змогу кваліфікувати їх як особливі інститути у забезпеченні інвестиційного процесу за рахунок управління, насамперед, тимчасово вільними коштами страхових резервів;
- по-друге, розширення спектра новітніх та інноваційних послуг дає змогу продукувати гібридні страхові послуги, наприклад – інвестиційне страхування або фондове страхування, що поєднує

страховий захист та інвестиційні можливості. Водночас для впровадження інвестиційного страхування потрібна наявність певних передумов організаційно-правового й економічного характеру, зокрема:

- ефективне функціонування інвестиційних ринків для формування можливостей щодо розміщення коштів та оцінки реальної вартості індивідуальних інвестицій, що проваджуються програмами відповідно до інвестиційного страхування;
- формування належного регуляторного підґрунтя для управління інвестиційно-страховим бізнесом та наявність сприятливого режиму оподаткування фондів страхових послуг.

Українські страховики ще не змогли накопичити значного обсягу грошових ресурсів, і переважно інвестиційний підхід у частині лайфового страхування в Україні поки що не склався. До того ж, слабкий рівень розвитку класичного страхування життя в Україні, низький рівень фінансової та страхової грамотності, обмеженість палітри інвестиційного інструментарію, низька платоспроможність потенційних страхувальників та інші чинники не сприяють поширенню на вітчизняному страховому ринку новітніх підходів і сучасних практик, які набули широкого розповсюдження та є затребуваними на ринках інших країн. Разом із тим, з впевненістю можна констатувати, що страхування життя в повоєнній відбудові відіграватиме величезну роль, оскільки воно, зокрема інвестиційне страхування, дає змогу забезпечити гарантії достатнього рівня життя та страхового захисту на фоні максимального використання можливостей фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Sharpe W.F. *Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk*. *Journal of Finance*. 1964. Vol. 19, No. 3. P. 425–442.
2. Клапків Ю. *Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні*. *Світ фінансів*. 2016. №1. С. 206–214.
3. Поліщук Є., Маюрченко В. *Розвиток ринку страхування життя України та країн Європи*. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. №24. С. 10–18.
4. Тимчак М.В., Мінкович В.Т. *Європейський досвід страхування життя та можливість його імплементації в Україні*. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Економіка. 2021. № 1(57). С. 134–140.
5. Пікус Р.В., Закопотьжний В.О. *Інноваційні канали збуту у сфері особистого страхування*. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 71–75.
6. Годунок К.Ю. *Інвестиційний потенціал страхових компаній*. *Наукові записки НаУКМА*. Економічні науки. 2011. Т. 120. С. 22–27.
7. Лобова О.М., Кудря М.Г. *Тенденції страхування життя в Україні*. *Фінансові послуги*. 2017. № 2. С. 27–33.
8. Савчук І. *Ризик чи гарантія: що таке страхування життя і як воно працює*. *Український інтерес*. URL : <https://uain.press/articles/ryzyk-chy-garantiya-shho-take-strahuvannya-zhyttya-i-yak-vono-pratsyuje-980394>.
9. Nikola D. *The necessity of legal arrangement of unit-linked life insurance products*. *UTMS Journal of Economics*. University of Tourism and Management, Skopje. 2017. Vol. 8. Iss. 3. P. 259–269.
10. Van der Heide A. *Making financial uncertainty count: Unit-linked insurance, investment and the individualisation of financial risk in British life insurance*. *The British Journal of Sociology*. 2020. Vol. 71. P. 985–999. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12783>.
11. Svoboda A. *Where to set up a unit linked life insurance company in Europe*. *Journal of Insurance and Financial Management*. 2022. Vol. 5, Iss. 2. P. 23–73. URL : <https://journal-of-insurance-and-financial-management.com/index.php/JIFM/article/view/217/pdf>.

12. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996. URL : <https://zakon.rada.gov.ua>.

13. Про страхування : Закон України № 1909-IX від 18 листопада 2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua>.

14. Крейдич М. Особливості інвестиційно-ого страхування в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2009. №10. С. 4–8.

15. Що таке інвестиційне страхування і в чому його переваги у порівнянні з класичним продуктом страхування життя? Погляд страхування на Бориспільській. Страхування на Бориспільській. URL : <http://polis.skz.kiev.ua/index.php/news/47-ne-udalyat-shcho-take-investitsijne-strakhuvannya-i-v-chomu-yogo-perevagi-u-porivnyanni-z-klasichnim-produktom-strakhuvannya-zhittya-poglyad-strakhuvannya-na-borispilskij>.

16. The Polish Financial Supervision Authority. (2021) Decision concerning product intervention_unit-linked life insurance contracts. Official journal of the KNF board. 2021. 16 July. Warsaw. URL : https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Decision%20concerning%20product%20intervention_unit%20linked%20life%20insurance%20contracts_KNF%20Official%20Journal%20of%2015%20July%202021_EN_75368.pdf.

References

1. Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance*, 19 (3), 425–442.

2. Klapkiv, Y. (2016). Spriamuvannya instytutionalnogo rozvytku rynku strakhuvannya zhittia v Ukraini [The institutionalization development of the life insurance market in Ukraine]. *Svit finansiv – World of Finance*, 1, 206–214 [in Ukrainian].

3. Polishchuk, Y., Maiurchenko, V. (2020). Rozvytok rynku strakhuvannya zhyttia Ukrainy ta krain Yevropy [Life insurance market development of Ukraine and European countries]. *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, 24, 10–18 [in Ukrainian].

4. Tymchak, M.V., Minkovych, V.T. (2021). Yevropeyskyi dosvid strakhuvannya zhyttia ta mozhlyvist yoho implementatsii v Ukraini [European experience of life insurance and possibility of its implementation in Ukraine]. *Naukovy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economy*, 1(57), 134–140 [in Ukrainian].

5. Pikus, R., Zakolodiazhnyi, V. (2016). Innovatsiyni kanaly zbutu u sferi osobystoho strakhuvannya [Innovative distribution channels in personal insurance] *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, 7, 71–75 [in Ukrainian].

6. Godunok, K. (2011). Investytsiynyi potentsial strakhovykh kompaniy [Investment potential of insurance company] *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky – Scientific Notes of NaUKMA. Economic Sciences*, 120, 22–27 [in Ukrainian].

7. Lobova, O. M., Kudria, M. H. (2017). Tendentsii strakhuvannya zhyttia v Ukraini [Life insurance trends in Ukraine]. *Fynansovye usluhy – Financial Services*, 2, 27–33 [in Ukrainian].

8. Savchuk, I. Ryzyk chy harantia: shcho take strakhuvannya zhyttia i yak vono pratsiuie [Risk or guarantee: what is life insurance and how does it work]. *Ukrayinskyi interes – Ukrainian Interest*. Available at: <https://uain.press/articles/ryzyk-chy-garantiya-shho-take-strakhuvannya-zhyttya-i-yak-vono-pratsyuye-980394>.

9. Nikola, D. (2017). The necessity of legal arrangement of unit-linked life insurance products. *UTMS Journal of Economics. University of Tourism and Management, Skopje*, 8 (3), 259–269.

10. Van der Heide, A. (2020). Making financial uncertainty count: Unit-linked insurance, investment and the individualisation of financial risk in British life insurance. *The British Journal of Sociology*, 71, 985–999. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12783>.

11. Svoboda, A. (2022). Where to set up a unit linked life insurance company in Europe. *Journal of Insurance and Financial Management*, 5 (2), 23–

73. Available at: <https://journal-of-insurance-and-financial-management.com/index.php/JIFM/article/view/217/pdf>.

12. Pro strakhuvannia. Zakon Ukrainy № 85/96-VR vid 07.03.1996 [On insurance. The Law of Ukraine]. (1996, March, 7). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua>.

13. Pro strakhuvannia. Zakon Ukrainy № 1909-IX vid 18.11.2021 [On insurance. The Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].

14. Kreydych, M. (2009). Osoblyvosti investytsiynoho strakhuvannia v Ukraini [Peculiarities of investment insurance in Ukraine]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience, 10, 4–8 [in Ukrainian].

15. Strakhuvannia na Boryspil'skiy. Shcho take investytsiine strakhuvannia i v chomu yoho perevahy u porivnianni z klasychnym produktom

strakhuvannia zhyttia? Pohliad Strakhuvannia na Boryspil'skiy [What is investment insurance and what are its advantages compared to a classic life insurance product? View of Insurance on Boryspil'ska]. Available at: <http://polis.skz.kiev.ua/index.php/news/47-ne-udalyat-shcho-take-investitsijne-strakhuvannya-i-v-chomu-jogo-perevagi-u-porivnyanni-z-klasichnim-produktom-strakhuvannya-zhyttia-poglyad-strakhuvannya-na-boryspil'skiy>.

16. The Polish Financial Supervision Authority. (2021). Decision concerning product intervention_unit-linked life insurance contracts. Official journal of the KNF board, 16 July. Warsaw. Available at: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Decision%20concerning%20product%20intervention_unit%20linked%20life%20insurance%20contracts_KNF%20Official%20Journal%20of%2015%20July%202021_EN_75368.pdf.